

Actividades Familiares

- Mira los comerciales para saber cómo las empresas se anuncian a los consumidores.
- Mira la Prueba de 4 Vías para negocios . Busca ejemplos de cómo estas preguntas se contestan .
- Discute en familia los temas cubiertos en el libro y las decisiones que se tomaron.
- Visita un banco. Configura una cuenta de ahorro. Aprende los servicios que proporciona un banco.
- Crea un producto “Hágalo usted mismo (HUM) en familia, el cual podría ahorrarles dinero..como hizo Rufus con la pasta dental.
- Revisa “Palabras para saber.” Al leer, encuentra como estas palabras se usan en el libro.
- Identifica empresas que cotizan en bolsa. Que ofrecen acciones de propiedad en su negocio.
- Piensa en productos que podrían crear con artículos reciclados. ¡Créalos y úsalos!
- Descubre los hechos: Entrevista, investiga y lee para aprender lo que los niños necesitan saber para cuidar sus dientes. ¿Por cuánto tiempo debes cepillarte? ¿Cuántas veces al día debes cepillarte? ¿Cuál es el mejor cepillo dental? Piensen en maneras de estimular a los niños a cuidar sus dientes. Por ejemplo, inventen una canción con una melodía familiar para cantarla mientras se duchan.
- Busquen juegos, actividades y recursos en www.economicsarkansas.org.

**ANOTEN LA FECHA:
EVENTO DE CULMINACION
CENTRO PRESIDENCIAL CLINTON
4 de MAYO, 2019**

¿Quien es Rufus Mayflower?

¡A Rufus le encanta resolver problemas! El es muy creativo. Una de sus materias favoritas es matemáticas.

Al inicio del libro, Rufus se convierte en amigo de Kate. A través de los capítulos, ellos aprenden muchísimo sobre producción, empresariado, publicidad, mercadotecnia, acciones, presntamos y mas!

¿Que es Arkansas lee un libro?

Este es un programa diseñado para crear una experiencia de lectura compartida en todo un distrito a nivel primaria.

Cada estudiante en el distrito recibe un libro con una guía de recursos familiares. El objetivo es crear una cultura de lectura y educación financiera familiar en Arkansas

El Caso para la Educación Financiera

- 44% de los Americanos no tienen suficiente efectivo para cubrir una emergencia de \$400.
- 43% de los solicitantes de prestamos estudiantiles no están haciendo pagos.
- 38% de los hogares en E. U tienen deudas de tarjeta de crédito.
- 33% de los Americanos tienen \$0 ahorrado para su retiro.

Fuente: Forbes.com



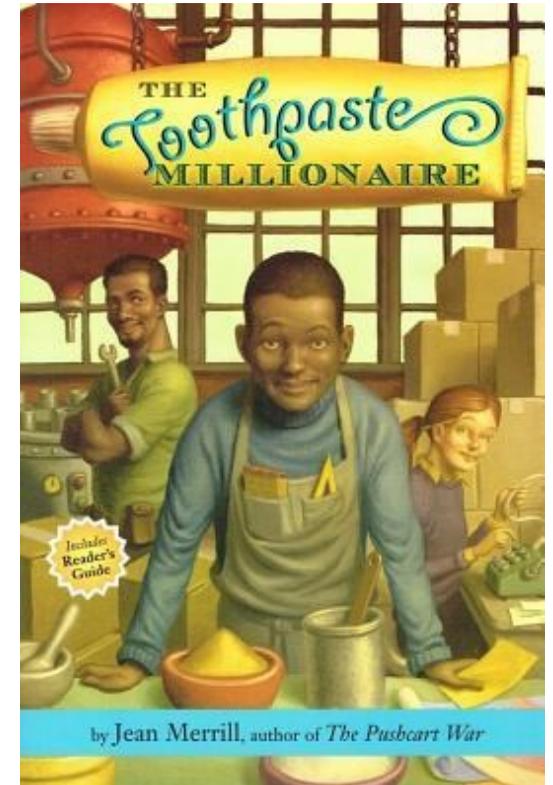
El personal del Distrito Escolar de Little Rock que ayudo con la creación de esta guía incluye:

Laura Beth Arnold	Carol Jackson
Shani Baker	Kristy Mosby
Jennifer Bullock	Marsha Masters
Romona Cheneval	Linda Neal
Laura Gowan	April Rike
Keysha Griffith	Kenya Robinson
Kaylin Griham	Karl Romain
Margaret Wang	

Prueba Rotary de 4 Vías

1. ¿Es la **VERDAD**?
2. ¿Es **JUSTO** para todos los involucrados?
3. ¿Traerá **BUENA VOLUNTAD** y **MEJORES RELACIONES**?
4. ¿Será **BENEFICIOSO** para todos los involucrados?

El Millonario de la Pasta Dental



2-3

Guía Familiar

Preguntas para Discusión

Capítulo 1: Mi Amigo Rufus

Capítulo 2: Dos Notas de Rufus

- ¿Cuáles son algunas destrezas especiales y talentos que tiene Rufus? ¿Cuáles son algunas destrezas especiales y talentos que tienes tu?
- ¿Algún día, te gustaría iniciar un negocio? De ser así, ¿de que tipo? Si no, ¿Por qué no?

Capítulo 3: Pasta Dental y Sombra para Ojos

Capítulo 4: ¿Menta, Clavo, Vainilla, Curry, o Almendra?

- ¿Cuál era el precio del tubo de pasta dental que Rufus vió en la tienda? ¿El precio es importante para ti cuando compras? ¿Por qué si o porque no?
- ¿Alguna vez has experimentado con la intención de mejorar un producto? De ser así, ¿cual?

DESAFIO: Intenta hacer tu propia receta de pasta dental como Rufus y Kate. ¿Qué sabores especiales agregarás para mejorar el sabor?

Capítulo 5: Otra Cosa Buena Acerca de Rufus

Capítulo 6: Otro Problema de Matemáticas

- ¿Hay algunos artículos que tu familia compraría el suplemento de un año? ¿Cuáles son algunos artículos que tu no comprarías el abastecimiento para un año? ¿Porque?
- Ganancia es la cantidad de dinero que un comerciante tiene después de restar los gastos de las ventas. ¿Por qué es importante que un negocio tenga ganancia? ¿Tuvo éxito Rufus con su negocio?

DESAFIO: Inventa un problema de matemáticas (como en la pág. 27) que tenga relación con un negocio. Llévalo a la escuela para que la clase lo resuelva.

Capítulo 7: El Show de Joe Smiley

Capítulo 8: En el Cual Fui Accionista

- Rufus fue muy honesto en *El Show de Joe Smiley* cuando describió su pasta dental. Rotary International tiene un Examen de 4 Vías para los líderes de negocios. Al reverso de esta guía verás las preguntas. ¿Cómo manejó Rufus la # 1: *Es la Verdad en estos capítulos?*

Capítulo 9: Con un poco de Ayuda de mi Hermano James

Capítulo 10: Un Gran Error

Capítulo 11: 7,200 Tubos para Pasta Dental

- Además de estar cansada de lavar tarros, ¿Porqué crees que Kate anima a Rufus a usar tubos en lugar de tarros para comida de bebés?
- ¿Cuál fue el “gran error” con que Kate se encontró en la subasta?
- ¿Cómo aprendió Kate que “medio” saber no es lo mismo que saber “exactamente” en pág. 54?

Capítulo 12: La Maquina de Pasta Dental

Capítulo 13: Héctor y La Planta Happy Lips

- Héctor es un especialista. ¿Cómo ayudará su conocimiento en la producción de pasta dental?
- Los comerciantes usan muchos recursos capitales en sus empresas. ¿Cómo la maquina de pasta dental impacta la producción en la fabrica?

Capítulo 14: El Problema con los Adultos

Capítulo 15: Una Excepción a la Regla Acerca de los Adultos

- ¿Por qué Rufus necesitaba un préstamo del banco? ¿Por qué necesitaba adultos que le ayudaran a conseguir el préstamo?
- ¿Piensas que Rufus, Kate y Héctor son de confiar y que pagarán el préstamo con intereses? ¿Por qué si o porque no?
- ¿Qué incentivo recibió Héctor por ayudar a Rufus a obtener el préstamo?

Capítulo 16: Pasta Dental 1

Capítulo 17: El Comercial Absolutamente Honesto

- ¿Cómo era diferente la publicidad de las grandes compañías de pasta dental de la de Rufus y su equipo?
- ¿Cuáles son 3 competidores en el negocio de pasta dental que ves cuando vas a la tienda?
- ¿Cuáles eran 2 razones de Rufus para incrementar el precio de la pasta dental?

DESAFIO: En familia, analicen 5 comerciales/ anuncios. ¿Cuáles son sus favoritos? ¿Cuáles son los mas efectivos? ¿Porqué?

Capítulo 18: La Guerra de la Pasta Dental

Capítulo 19: Un Guion de Película por Mac Kinstrey

- ¿Cómo respondieron los competidores a la compañía de pasta dental de Rufus?
- ¿Qué cosas motivaron a los niños a trabajar fielmente para ayudar a otros?
- ¿Cómo cambió la producción de pasta dental del principio del libro hasta ahora?

Capítulo 20: La Explosión

Capítulo 21: La Mesa Directiva

- ¿Por qué es importante mantener registros, especialmente cuando tienes empresas?
- ¿Qué consejo amistoso le dio el Sr. Perkell a Rufus referente a su empresa?

Capítulo 22: Rufus se Retira

- Basándote en Rufus, ¿Cuáles dirías que son las características de un empresario exitoso?
- ¿Cuál crees que será el siguiente negocio de Rufus?

DESAFIO: ¿Cuál sería un producto que podrías hacer mas asequible para ti y otros consumidores? ¿Como lo harías?

Palabras para Saber

Publicidad: algo presentado al publico para ayudar en la venta de un producto

Banco: un comercio que acepta depósitos y hace préstamos

Compradores: personas que pagan dinero a cambio de bienes, servicios o recursos

Competencia: ocurre cuando hay muchos vendedores de productos similares

Empresario: persona que toma el riesgo de empezar o ampliar un negocio

Decisión: elegir algo de un conjunto de posibles alternativas

Gruesa: 144 (doce docenas)

Capital humano: destrezas, educación, talentos y habilidades de una persona que le permiten ser un trabajador productivo (a)

Incentivo: recompensa o beneficio que motiva a la gente a hacer algo

Préstamo: suma de dinero provista temporalmente con la condición que la cantidad prestada sea pagada, generalmente con intereses

Mercado: cualquier lugar o manera en que los compradores y vendedores hacen intercambios

Precio: cantidad de dinero pagado al comprar o vender un bien, servicio o recurso

Ganancia: ingresos de una empresa menos sus costos de producción

Productividad: cantidad de bienes o servicios producidos por un recurso en cierta cantidad de tiempo

Ingresos: dinero recibido por un negocio por la cantidad de bienes y servicios vendidos

Ahorro: separar dinero para comprar bienes y servicios en el futuro

Vendedores: personas que reciben dinero a cambio de bienes, servicios o recursos

Stock: a share of ownership in a company

