

## Actividades Familiares

- Mira los comerciales para saber cómo las empresas se anuncian a los consumidores.
- Mira la Prueba de 4 Vías para negocios . Buscar 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.
- Encuentra un objeto en el reciclaje. ¡Dale un nuevo uso!
- Cotiza 5 marcas diferentes de pasta dental. Busca el número de onzas de cada tubo. Calcula el precio por onza y dibuja una gráfica con la información.
- Discute en familia como cambió la clase de matemáticas del Sr. Conti del inicio al final del libro.
- Charla de Capítulo: Marca tu parte favorita del libro cada noche mientras leen juntos. Di porque y compártela con un amigo al día siguiente.
- Busquen juegos, actividades y recursos en- [www.economicsarkansas.org](http://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, préstamos y más!

## ¿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 préstamos 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

## PROVIDED BY



Personal del Distrito Escolar de Little Rock que ayudó con la creación de esta guía incluye:

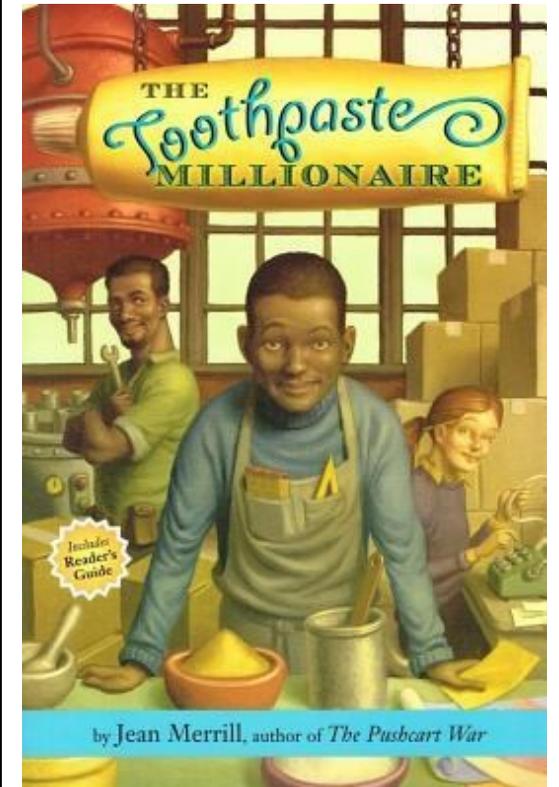
Laura Beth Arnold	Carol Jackson
Shani Baker	Kristy Mosby
Jennifer Bullock	Marsha Masters
Romona Cheneval	Linda Neal
Laura Gowan	April Rike
Keysha Griffith	Kenya Robinson
Kaylin Griham	Karl Romain

Margaret Wang

## Examen Rotary de 4 Vías

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

# El Millonario de la Pasta Dental



**4-5**

**Guía Familiar**

## Preguntas para Discusión

### Capítulo 1: Mi Amigo Rufus

### Capítulo 2: Dos Notas de Rufus

- Rufus tiene muchas destrezas, talentos y habilidades especiales. Rentabilidad se refiere a esto como capital humano. Menciona alguna de dichas habilidades y explica como esto lo hace mas productivo y un buen hombre de negocios.
- ¿Cuáles son alguna de tus destrezas, habilidades o talentos especiales que te hacen un trabajador productivo?

### Capítulo 3: Pasta Dental y Sombra para Ojos

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

- Kate se dio cuenta que podía estar sin sombra para ojos. ¿Qué sería algo que tu puedes dejar? ¿Cuánto ahorrarías en un año?
- ¿Qué producto podrían crear en casa tu y tu familia ? ¿Cuánto dinero ahorraría la familia con el?

**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

- El papá de Kate preguntó a Rufus si alguna vez había pensado en la creciente población mundial. ¿Qué es algo que ves como un problema en tu comunidad o en el mundo?
- 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. Mira las preguntas al reverso de esta guía. ¿Como contesta Rufus cada pregunta en el capítulo 7?
- Si trabajaras para Rufus, ¿quisieras que te pague en efectivo o con acciones? ¿Porque?

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

### Capítulo 10: Un Gran Error

### Capítulo 11: 7,200 Tubos para Pasta Dental

- ¿Cómo influye el empaque en los consumidores en el mercado?
- ¿Cómo difiere una subasta en cuanto a precio de una tienda de abarrotes?
- ¿Por qué se le nombra al capítulo 10 *Un gran error*? ¿Cómo afectará este error el negocio de Rufus?

### Capítulo 12: La Maquina de Pasta Dental

### Capítulo 13: Héctor y La Planta Happy Lips

- Como impactan los recursos capitales como la maquina de Héctor la producción de pasta dental para Rufus y sus empleados?
- ¿Cómo se benefician los personajes del libro con los eventos de los capítulos 12 y 13?

### Capítulo 14: El Problema con los Adultos

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

- ¿Qué servicios provee un banco? ¿Cómo un préstamo impacta la producción del negocio de pasta dental?
- ¿Qué incentivo recibe Héctor por ayudar a Rufus a obtener el préstamo? ¿Es justo? Explica.

### Capítulo 16: Pasta Dental 1

### Capítulo 17: El Comercial Absolutamente Honesto

- ¿Cuáles son las diferencias entre los comerciales de las grandes corporaciones y los que Rufus hizo con sus amigos?
- Rufus empezó vendiendo los tarros de pasta dental por 3 centavos. Ahora está cobrando 15 centavos por tubo. ¿Por qué el cambio?

**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

- ¿Quién se beneficia de la guerra de precios? ¿porque?
- ¿Qué estrategias implementan los negocios que están en competencia para aumentar sus ventas y ser competitivos?
- ¿Cómo cambió la producción de pasta dental del principio del libro hasta ahora?

### Capítulo 20: La Explosión

### Capítulo 21: La Mesa Directiva

- ¿Por qué son importante las regulaciones en la practica empresarial?
- Describe la Mesa Directiva. Si hicieras una Mesa Directiva, ¿A quien incluirías?

### Capítulo 22: Rufus se Retira

•Basándote en Rufus, ¿Cuáles dirías que son las características de un empresario exitoso?

- Héctor tomó el control de la fabrica de pasta dental. Rufus se alejó del negocio sin dolor aun cuando fue su arduo trabajo lo que levantó la empresa. Al hablar de trabajo, ¿en que forma son diferentes y parecidos Héctor y 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