

## FAMILY ACTIVITIES

- Crea un anuncio para un puesto de limonada. Utilice las estrategias que utilizaron Evan y Jessie: valor agregado, vender más barato, buena voluntad.
- Mire anuncios en el periódico. ¿Qué incentivo puede motivarlo a comprar en una tienda?
- Piense en una lista de lugares donde podría guardar su dinero. Considere los costos y beneficios y determine el mejor lugar para mantenerlo seguro.
- Visite un banco o el sitio web de un banco para obtener información sobre los servicios que ofrece un banco.
- Haga una lista de empresarios(as) en su ciudad, nuestro estado y a nivel nacional. ¿Qué riesgos tomaron? ¿Han tenido éxito?
- Pruebe su suerte en uno de los juegos de puesto de limonada en el sitio web de Economics Arkansas a continuación. ¡Están divertidos!
- Este libro incluye conflictos personales. Piense en un momento en el que tuvo un conflicto. Discutir en familia y considerar diferentes resultados que podrían haber resultado.
- Entregue a cada miembro de la familia una papel y para que cada miembro escriba algo positivo semanalmente.
- Evan y Jessie ganan el concurso anual del Día del Trabajo de su Rotary Club local al crear una exhibición que detalla sus esfuerzos empresariales con limonada. Investiga sobre Rotary International para aprender más sobre ellos.

## WHAT IS THE LEMONADE WAR?

Jessie Treski y su hermano Evan tienen una muy buena relación ... por lo general. Pero cuando Evan se entera de que Jessie se saltará el tercer grado y compartirá su salón de clases de cuarto grado, se enoja bastante. Jessie responde y su discusión crece hasta que hacen una apuesta de quién puede vender la mayor cantidad de limonada en los últimos cinco días antes de que comience la escuela.

Jessie es increíble para calcular su beneficio financiero de la venta de una jarra de limonada, pero no es muy buena para leer el lenguaje corporal de las personas o interpretar lo que dicen. Evan comprende mucho mejor a las personas y lo usa para su beneficio. Pero Evan tiene dificultades para planificar el lado comercial de las cosas, por lo que pierde dinero debido a una mala planificación financiera. En medio de la ira de Evan y el desconcierto de Jessie, ambos han olvidado el buen equipo que forman juntos.

### GUÍA FAMILIAR

Basado en información de  
economía Arkansas  
[www.economicsarkansas.org](http://www.economicsarkansas.org)

## UNA ESCUELA, UN LIBRO

# LA GUERRA DE LA LIMONADA



## Guía de 2to y 3to grado

## CAPITULO 1: SLUMP

- Aunque Jessie y Evan son hermano y hermana, parecen muy diferentes. ¿Crees que son más parecidos o diferentes? ¿Por qué?
- Jessie sugirió varias opciones de cosas que podrían hacer juntos, pero todas involucraban dinero. Según lo que leíste, ¿cómo describirías a Jessie y Evan cuando se trata de dinero? ¿El dinero es importante para ti? ¿Por qué o por qué no?

## CAPITULO 2: BREAKUP

- ¿Qué decía la carta de la escuela? ¿En qué se diferenciaron las reacciones de Jessie y Evan?
- ¿Qué significa "financiarnos" de Scott? (p. 22) ¿Cuáles son algunas de las formas en que las personas obtienen dinero para iniciar sus propios negocios?
- Además del dinero inicial, ¿qué recursos son necesarios para iniciar un negocio de puesto de limonada?

## CAPITULO 3: JOINT VENTURE

- En las páginas 28 y 29, Evan comentó que hacía calor. También se dio cuenta de que el tráfico peatonal era importante. ¿Qué factores influyen en el éxito de un negocio de puesto de limonada?
- ¿Qué significa que Scott se va a "tragar todas las ganancias"? (pág.30)
- ¿Cuáles son las metas de ahorro de Evan y Scott?
- Compara y contrasta los letreros de Evan y Jessie. ¿Qué te atraería a sus puestos de limonada? ¿Por qué?

## CAPITULO 4: PARTNERSHIP

- ¿Quién es un mejor socio: Scott o Megan? ¿Por qué piensas eso?
- Jessie era muy buena en matemáticas. Evan fue muy bueno comunicándose con los clientes. ¿Qué habilidades especiales tienes?
- Jessie y Megan crearon un gran mercado para su limonada. Un mercado es cualquier lugar en el que haya un intercambio entre el comprador y el vendedor. Identifique ambos en este capítulo.
- Evan y Jessie tienen los mismos pensamientos sobre ser justos con los clientes. ¿Es eso importante para usted cuando compra un artículo o servicio? ¿Por qué?

## CAPITULO 5: COMPETITION

- ¿Qué habilidades especiales, como hacer cambios, son importantes para operar un puesto de limonada?
- ¿Quién se beneficia de la competencia: el productor, el consumidor o ambos? ¿Cómo lo sabes?

- Evan no quería decirle a Jessie que, después de devolverle a su madre los recursos que le había prestado, solo terminó con \$ 2.11. En esencia, había recibido un préstamo de su madre. ¿Por qué alguien le prestaría dinero o recursos para iniciar un negocio?
- Evan llamó a Jessie la más tacaña de este plan. ¿Cuáles son los beneficios y los costos de ahorrar?
- Jessie dijo que iba a donar parte de las ganancias que obtuvo. ¿Qué haces con tu dinero?

## CAPITULO 6: UNDERSELLING

- Jessie introduce un nuevo término comercial para Megan: valor agregado. ¿Cómo le explicaría esto a un amigo? ¿Por qué los beneficios de valor agregado no incrementaron sus ventas?
- Scott y Evan utilizaron otra estrategia para atraer consumidores. ¿Qué era? ¿Fue exitoso?
- ¿Por qué se anuncian las empresas?

## CAPITULO 7: LOCATION, LOCATION, LOCATION

- ¿Por qué crees que Evan miró los precios de la limonada en Big Dipper? (pág.94)
- En la página 94, Evan dijo que el dinero estaba destinado a gastarse. ¿Estás de acuerdo o en desacuerdo? ¿Por qué?
- El oficial Ken identificó un costo de operar un negocio: tener un permiso. ¿Crees que es una ley justa? ¿Por qué o por qué no?

## CAPITULO 8: GOING GLOBAL

- Los emprendedores son personas que asumen riesgos al iniciar un negocio. En la página 106, Jessie tuvo una nueva idea, pero tendrían que arriesgarlo todo. ¿Cuáles son algunos de los beneficios, costos y riesgos de ser propietario de una empresa?
- En la página 115, Jessie dijo que un recibo contaba toda la historia, hasta el último centavo. ¿Por qué son importantes los recibos cuando se opera un negocio? ¿Qué importancia tienen los recibos para los consumidores?

## CAPITULO 9: NEGOTIATION

- ¿Ha intentado alguna vez negociar algo con familiares o amigos? ¿Cómo resultó?
- ¿Ha intentado alguna vez negociar algo con familiares o amigos? ¿Cómo resultó?
- ¿Por qué Evan quería poner fin a la guerra de la limonada? ¿Por qué Jessie no lo hizo?

## CAPITULO 10: MALICIOUS MISCHIEF

- Evan planea vender 256 vasos de limonada usando un carrito para ir de un lugar a otro. ¿Te parece buena idea? ¿Puedes pensar en negocios móviles en tu ciudad?
- Jessie dijo que no había suficientes personas sedientas para comprar toda la limonada que Evan quería vender. ¿Cómo afecta esto a una empresa?
- El comportamiento ético se define como ser justo y respetar los derechos de los demás. Jessie mostró un comportamiento poco ético en este capítulo. ¿Cómo podría afectar esto al negocio de Evan? ¿Cómo podría esto afectar a los clientes de Evan?

## CAPITULO 11: A TOTAL LOSS

- La calidad es definitivamente importante y el cliente siempre tiene la razón. ¿Qué tenía que ver esto con la limonada de Evan? ¿Fue esto justo?
- Evan mostró un comportamiento poco ético en este capítulo. ¿Cómo podría esto afectar la capacidad de Jessie para ganar más dinero?

## CAPITULO 12: WAITING PERIOD

## CAPITULO 13: CRISIS MANAGEMENT

- ¿Cómo habrían sido diferentes las cosas si Jessie hubiera puesto su dinero en el banco?
- ¿Por qué Jessie no se divirtió en la playa y Evan no se divirtió jugando baloncesto?
- Describe cómo las acciones de Jessie y Evan se afectaron entre sí y a otros en la historia..

## CAPITULO 14: CRISIS MANAGEMENT

- ¿Quién "ganó" la guerra de la limonada?
- ¿Qué aprendiste sobre el dinero leyendo este libro?
- ¿Qué aprendió sobre negocios al leer este libro?
- ¿Crees que podrías convertirte en un emprendedor? ¿Qué tipo de negocio le gustaría iniciar?