

ACTIVIDADES FAMILIARES

- Crea un anuncio para un puesto de limonada. Utiliza las estrategias que utilizaron Evan y Jessie: valor agregado, subventa, buena voluntad.
- Mire anuncios en el periódico. ¿Qué incentivo puede alentar a comprar en una tienda?
- Piense en una lista de lugares donde podría guardar su dinero. Utilice una tabla de toma de decisiones para ver qué lugar podría ser el más seguro para usted.
- Visite un banco o el sitio web de un banco para obtener información sobre los servicios que ofrece un banco.
- ¿Cuál es la mejor limonada? Crea una cuadrícula de toma de decisiones con limonada misteriosa (congelada, envasada y embotellada). Identifique los criterios que son importantes, pruebe y determine. Entonces revele algo.
- En una visita al mercado, compare el precio por unidad de diferentes tipos de limonada. Determine que incentivos influyen en su comportamiento de compra.
- Este libro incluye conflictos personales. Piense en un momento en el que tuvo un conflicto. Hable en familia y considere diferentes resultados.
- Entregue a cada miembro de la familia una ficha. Configure una tarjeta de comentarios semanal para escribir algo positivo.
- Evan y Jessie ganan el concurso anual del Día del Trabajo de su Rotary Club local creando una muestra que detalla su esfuerzo empresarial con limonada. Investigue sobre Rotary International para obtener más información sobre su organización.

¿QUÉ ES LA GUERRA DE LA LIMONADA?

Jessie Treski y su hermano Evan tienen una muy buena relación...usualmente. Pero cuando Evan se entera de que Jessie va a brincar a 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 con altas probabilidades, todos confiando en 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 potencial 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

UNA ESCUELA, UN LIBRO

LA GUERRA DE LA LIMONADA



Guía de 4to y 5to grado

CAPÍTULO 1: DECLIVE

- Describe la relación de Jessie y Evan. ¿Qué te hace pensar eso?
- Cuando Jessie compartió todas las cosas que ella y Evan podían hacer juntos, Evan respondió, “Sin dinero.” ¿Qué observa en el capítulo 1 sobre los hábitos de Jessie y Evan relacionados con el dinero?

CAPÍTULO 2: RUPTURA

- ¿Por qué estaba molesto Evan? ¿Cómo se siente Jessie al respecto?
- Evan le dijo a Jessie que la mamá de Scott los estaba “financiando”. ¿Qué significa eso? ¿De dónde obtienen dinero los adultos para iniciar un negocio?
- ¿Cuáles considera que es lo importante y lo que no debe hacer cuando intenta atraer clientes, a quienes también se les conoce como consumidores?
- ¿Qué recursos se necesitan para producir un negocio de puesto de limonada?

CAPÍTULO 3: EMPRESA CONJUNTA

- ¿Para qué están ahorrando dinero Evan y Scott? El objetivo de Evan parece difícil de alcanzar. ¿Por qué?
- Si tuvieras que elegir entre ser un consumidor en el puesto de Jessie o Evan, ¿Cuál elegirías? ¿Por qué?
- Evan le dice a Scott que se va a beber todas las ganancias de la página 30. ¿Qué significa eso?
- ¿Cuáles son algunas estrategias que podrían ayudarlos a vender más limonada?

CAPÍTULO 4: ASOCIACIÓN

- ¿Cuáles son algunas de las habilidades matemáticas que podría usar si tuviera un puesto de limonada?
- Jessie sabía que necesitaba un socio para su negocio? ¿Por qué? Si abrieras un puesto de limonada, ¿querrías un socio? ¿Por qué o por qué no?
- 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 tanto a los compradores como a los vendedores en este capítulo.
- Evan y Jessie tienen los mismos pensamientos sobre la justicia con el cliente. ¿Es eso importante para usted cuando compra un bien o servicio?

CAPÍTULO 5: COMPETENCIA

- ¿Cuáles son los términos de la guerra de la 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 pagarle a su madre por los recursos que había tomado prestados, solo terminó con una ganancia de \$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 planeta. ¿Cuáles son los beneficios y los costos de ahorrar?
- Jessie dijo que iba a donar parte de sus ganancias. ¿Qué cosas puedes hacer con tu dinero?

CAPÍTULO 6: SUBVENTA

- 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?
- Cuando opera un negocio, las ventas no equivalen a ganancias. El dinero sobrante, después de pagar los gastos, se considera ganancia. ¿Cuáles son algunos de los gastos de funcionamiento de una empresa?

CAPÍTULO 7: UBICACIÓN, UBICACIÓN, UBICACIÓN

- ¿Cómo impacta la ubicación el gasto y las ventas para los consumidores y las empresas?
- Cuando Evan entro en la Osa Mayor, hizo un descubrimiento. ¿Cómo afectó eso a su negocio?
- 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?
- ¿Cómo ha cambiado la opinión de Evan sobre el dinero? ¿Piensas en más formas de “gastar” o más formas de “ahorrar” dinero?

CAPÍTULO 8: GLOBALIZARSE

- Los empresarios son personas que asumen riesgos al iniciar un negocio. ¿Cuáles son algunos de los beneficios, costos y riesgos de ser propietario de una empresa?
- Jessie coloca dos nuevos términos comerciales en su casilla: franquicia y margen de beneficio. ¿Qué significan esos?
- 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?

CAPÍTULO 9: NEGOCIACIÓN

- ¿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?

CAPÍTULO 10: TRAVESURA MALICIOSA

- Evan planea vender 256 tazas de limonada usando un carrito para ir de un lugar a otro. ¿Te parece una 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?

CAPÍTULO 11: UNA PERDIDA TOTAL

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

CAPÍTULO 12: PERÍODO DE ESPERA

CAPÍTULO 13: GESTIÓN DE CRISIS

- ¿Cómo habrían sido diferentes las cosas si Jessie hubiera puesto su dinero en el banco?
- Las consecuencias no deseadas ocurren cuando las cosas no salen como usted pretendía o predijo. ¿Cuáles son las consecuencias no deseadas del viaje de Jessie a la playa y el tiempo que pasó Evan con sus amigos?

CAPÍTULO 14: GESTIÓN DE CRISIS

- ¿Quién “ganó” la Guerra de la limonada?
- ¿Qué aprendió sobre el dinero y los negocios en este libro?
- ¿Crees que podrías convertirte en un empresario? ¿Qué tipo de negocio comenzarías?