

Actividades para la familia

- Mira comerciales en la TV o en un periódico. Busca las estrategias que las empresas utilizan para ganarte como cliente.
- Cleo comparte en el libro que a ella le gusta tomar decisiones financieras. ¿Qué decisiones toma su familia relacionadas con el dinero?
- Crea un objetivo de ahorro. Desarrolla un plan para alcanzar esa meta.
- Piensa en un proyecto de servicio para ayudar a otros que lo necesitan.
- Investiga sobre empresarios. Aprende sobre los riesgos y las recompensas que enfrentaron. ¿Fueron todos exitosos en su primer intento?
- Discute sobre el papel de un banco en tu familia. Mira los servicios que proporcionan los bancos.
- Discute la prueba de 4 maneras de Rotary. Busca ejemplos de cómo las empresas abordan estas preguntas.
- Vea los juegos, las actividades y los recursos en www.economicsarkansas.org.

Prueba de 4 maneras de Rotary

1. ¿Es la VERDAD?
2. ¿Es JUSTO para todos los implicados?
3. ¿Fomentará la BUENA PREDISPOSICIÓN y MEJORES AMISTADES?
4. ¿Será BENEFICIOSO para todos los implicados?

¿Quién es Cleo Edison Oliver?

Cleopatra Edison Oliver tiene grandes ideas y mucha energía cuando se trata de negocios. Su mentora es la empresaria Fortune A. Davies. Para su proyecto personal por la clase, Cleo tiene su mejor idea de negocios hasta ahora: extraerle dientes a sus compañeros de escuela sin dolor.

Se encuentra con algunos desafíos de negocios en el camino. Las elecciones que haga le permitirán al lector considerar los beneficios, los costos y las consecuencias de las decisiones que se toman a diario.

¿Qué es Arkansas lee un libro?

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

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

El caso para la alfabetización financiera

- Solo el 38% de los hogares de los EE. UU. informan un progreso bueno o excelente a la hora de "satisfacer sus necesidades de ahorro". El 27% informa que no hay progreso en absoluto.
- Más de uno de cada diez adultos comparten que acarrean más de \$ 2,500 o más en deudas de tarjetas de crédito mensualmente.
- Casi la mitad de los jóvenes estadounidenses comienzan su vida laboral con la deuda de los estudiantes, y 43 millones de estadounidenses tienen préstamos estudiantiles.

Fuente: 2017 Making the Case for Financial Literacy, Jump\$tart.org

Esta guía de alfabetización financiera para familias fue creada por



en colaboración con generosos patrocinadores y mediadores en todo el estado de Arkansas .

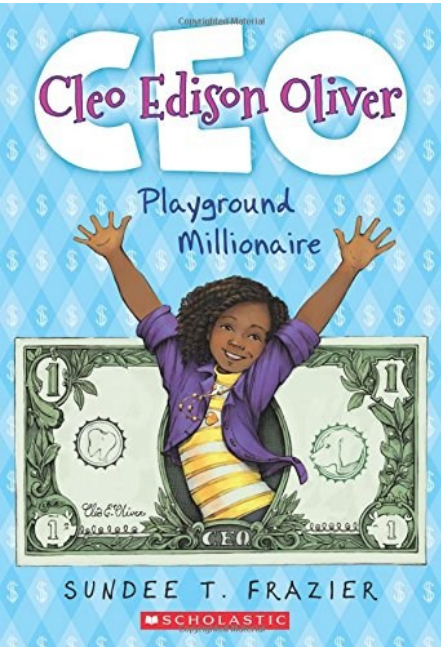
El personal del Distrito Escolar Little Rock que ayudé con la creación de la guía incluye:

Laura Beth Arnold	Amy Braswell
Shani Baker	Carol Jackson
Heather Bishop	Jillane Johnson
Nita Bohannon	Tiffany Jordan
Keysha Griffith	Haylea Luffman
Aimee Freeman	Brittney Mills
Kaylin Griham	Linda Neal
Neitasha Tims	

Principios de Fortune sobre cómo construir un negocio y llevar la vida que uno desea

1. La pasión es propósito. (pág. 74, Libro 1)
2. Rodéate de personas que crean en ti. (pág. 108, Libro 2)
3. La duda es más letal que el fracaso. (pág. 86, Libro 1)
4. La seguridad inspira seguridad. (pág. 101, Libro 1)
5. Un visionario ve oportunidades en todos lados, especialmente en las crisis. (pág. 159, Libro 1)
6. Las oportunidades no siempre golpean dos veces, ¡abra la puerta a la primera!
7. Haga cumplidos a los clientes, y a los amigos. (pág. 158, Libro 2)
8. Los atajos te venden a ti y a tus clientes. (pág. 58, Libro 2)
9. El valor no se mide por cuánto ganamos, sino por cuánto damos. (p. 108, Libro 2)
10. ¡Dona un 10% de lo que ganes! (p.8, Libro 1)

Cleo Edison Oliver
Millonaria del jardín
de juegos



Guía para la
familia 2-3

Capítulo por capítulo

Capítulo 1: Un nuevo nombre, un nuevo negocio

- ¿Cuál es la primera empresa de Cleo en el libro y qué la motiva a comenzar?
- ¿Alguna vez has tenido que ahorrar o pre-supuestar dinero para obtener algo que querías?

Capítulo 2: May the Sales Force Be With You™!

- El abuelo le enseñó muchos principios comerciales a Cleo. Comparte tres consejos que aprendió e implementa en este capítulo.
- ¿Cuál es la estrategia de marketing de Cleo? ¿Es eficaz? ¿Compraría aguacates basándote en su publicidad? ¿Por qué o por qué no?
- En la página 15, Cleo dijo que tomó las decisiones financieras. ¿Qué decisiones financieras tomas y qué hace tu familia?
- Cleo dona parte de sus ganancias a Horizon Home. ¿Por qué crees que ella eligió Horizon Home? ¿A quién le donarías parte de tus ganancias?

Capítulo 3: Contándole a Fortune

- ¿Qué consecuencias enfrenta Cleo por las elecciones que hace en este capítulo?
- En este capítulo conocimos a Fortune A. Davies. ¿Qué cualidades admira Cleo en ella?
- En su carta a Fortune, Cleo comparte que tiene un futuro en los negocios. ¿Qué futura carrera te interesa?

Capítulo 4: Mantequilla de maní y jalea

- ¿Cuáles son algunas de las razones por las que los padres de Cleo no pudieron llevarla de compras para los elementos de regreso a la escuela? ¿Cómo crees que se siente Cleo por no poder ir?
- ¿Crees que cuando Lexie se burla de Cleo es una forma de intimidación? ¿Por qué sí o por qué no?

Capítulo 5: El juego del nombre

- Cleo explica en este capítulo cómo obtuvo su nombre. ¿Hay alguna historia detrás de tu nombre? ¿Por qué tu familia eligió darte su nombre?
- ¿Qué significa cuando Cleo dice: "*Me reiré todo el camino hasta el banco*" en la página 55? ¿Es bueno o malo que ella ría todo el camino hasta el banco?
- Nombra 3 expresiones adicionales relacionadas con dinero que no se encuentran en el capítulo.

Capítulo 6: En la cima del mundo (por un momento, aunque sea)

- ¿Qué causó que Cleo cambiara el precio de los aguacates? Da un ejemplo de un producto en el mercado del cual has visto el cambio de precio. ¿Qué causó el cambio? ¿Cuál es el cambio?
- En este capítulo aprendimos que Cleo es una emprendedora. ¿Cuáles son algunas características de un emprendedor?

Capítulo 7: Almuerzo poderoso

- En este capítulo se explica el término "pasión". ¿Qué te apasiona que podría llevarte a tu futura carrera?
- Los dientes flojos inspiraron a Cleo para comenzar su próximo negocio. ¿Qué oportunidades de negocios ves en tu escuela o ciudad?

Capítulo 8: Puesta en común de ideas

- ¿Cuáles son los recursos que necesita Cleo para comenzar con su negocio? Analiza las elecciones que hizo mientras desarrolla su plan.
- ¿Estarías dispuesto a probar el nuevo negocio de Cleo? ¿Por qué o por qué no?
- Si fueras a comenzar un negocio, ¿qué elegirías? ¿Quién sería tu mercado objetivo?

Capítulo 9: Diente paracaidista

- ¿Qué pistas te da la autora que demuestren que Cleo sabe que no debía usar la nueva tableta de su padre?
- Nombra 2 compañías que te gusten. ¿Producen un bien o un servicio?

Capítulo 10: Fomentar el negocio

- ¿Cómo crees que reaccionarán los padres de Cleo cuando se enteren de su servicio de extracción de dientes sin dolor?
- Revisa la estrategia publicitaria de Cleo en la página 108. ¿Qué atraería a los consumidores a su negocio a partir de este anuncio?
- Comparte de manera creativa de anunciarse de alguna empresa que te guste.

Capítulo 11: Administración de riesgos

- ¿De qué riesgos comerciales se da cuenta Cleo cuando comenzó su negocio de extracción de dientes?
- ¿Qué significa cuando papá dice: "*Cleo podría venderle los dientes a un cocodrilo*"?
- Cleo "toma prestada" cosas para hacer que sus negocios funcionen. ¿Cómo obtendrías los recursos de la manera correcta si tuvieras que comenzar un negocio?

Capítulo 12: Gran inauguración

- ¿Qué decisiones toma Cleo para su negocio en la gran inauguración? Identifica si esas decisiones son buenas o malas para los negocios.
- ¿Qué evidencia encuentras de que su plan de relaciones públicas/marketing es exitoso?
- En la página 136, Cleo dijo que no es un buen negocio tomar el pago antes de que se hayan realizado los servicios. ¿Qué pregunta de la prueba de 4 maneras (contraportada) aborda esta declaración?

Capítulo 13: Un pequeño contratiempo

- ¿Por qué el autor titula este capítulo "Un pequeño retroceso"?
- ¿Los clientes de Cleo están satisfechos? Proporciona evidencia.

Capítulo 14: Una oportunidad perfecta

- Cleo dice que "*los elogios ganan clientes*". En tu opinión, ¿crees que esa declaración es verdadera? Explica tu respuesta.
- ¿Cómo es que las decisiones de Cleo conducen a quedar desempleada?

Capítulo 15: Momentos horribles por cien

- ¿Qué opciones podría haber tomado Cleo para manejar la situación con Lexie de manera diferente?
- ¿Por qué crees que Lexie elige ser cruel?

Capítulo 16: Las galletas regresan

- ¿Qué significa "*Podríamos ganar dinero real con esto*"? (página 186)
- ¿Crees que habrá una demanda para el nuevo negocio descrito en este capítulo?

Capítulo 17: Algunos consejos afortunados

- ¿Cuáles son algunas cosas que el dinero no puede comprar?
- Todos enfrentamos problemas de escasez (no tener suficiente de algo que queremos). Un buen ejemplo se relaciona con la escasez de tiempo. ¿Prefieres pasar el tiempo ganando dinero o divirtiéndote con amigos y familiares?

Capítulo 18: Superación de los altibajos

- ¿Cuáles son algunas cosas que Cleo aprendió sobre los negocios, la amistad, el dinero y la familia?
- ¿Cuáles son algunas cosas que aprendiste sobre los negocios, la amistad, el dinero y la familia?
- ¿Qué predices que hará Cleo en 5 años?