



ISSN 2007-6002

BUSINESS Kids

Emprendiendo a jugar

Inflación, un globo
que no debe reventar

Usa la
tecnología en
tu negocio



Juegos, Nave
Tierra, Pregúntale
a Sofi y más

El trampolín de
la economía:
Oferta y
demanda



\$20.00 México
Año 5, núm. 57, febrero 2018

Editorial

Hola amigo, ¿Sabes que la economía es muy cambiante? ¡Eso es parte de lo que aprenderás en este número de tu revista BusinessKids! También conocerás a dos niños emprendedores como tú, te divertirás con un bonito cuento y aprenderás con los juegos. ¡No esperes más, a leer!

**GISELE
DELORME**

— PARIS —

Si eres lector
de la revista



trae a **papá**, a **mamá** o a tu
mejor amiga y disfruten de un

Day Spa inolvidable

- Masaje relajante o descontracturante
- Facial hidratante o Limpieza profunda
- Tratamiento anti acné
- ... y más.

Recibe un precio especial presentando esta revista
por un adulto + una niña(o) o 2 niñas.



Índice

3

**Inflación, un globo
que no debe reventar**

4

Juego
¿Cuánto costaba?

5

**El trampolín de la economía:
Oferta y demanda**

6

Juego
¿Arriba o abajo?

7

**Inflación:
una historia de terror**

8

Juego
Cruzando oferta,
demanda e inflación

9

BusinessClick
¡Usa la tecnología en tu negocio!

10

Cuento
Los duendes que
no sabían comunicarse

13

Descubriendo en familia
Para la oreja:
Cuida así el oído de tu hijo

15

Nave Tierra
¡Salvemos el océano Ártico!

16

BusinessKids en el mundo
Pixel keys y Rainbow Slime

18

Pregúntale a Sofi

19

**Aprende palabras
BusinessKids con Pecunia**

¡Síguenos!



BusinessKids



@BusinessKidsMex

MA. CARMEN CABRERA
DIANA MIJANGOS
DIANA RIVERO
DANIELA VILLAFUERTE
DANAE HERNÁNDEZ
DANIELA CASILLAS
DANIELA CASILLAS

Dirección Editorial
Edición
Diseño
Diseño
Diseño
Suscripciones
Publicidad

direccion@businesskids.com.mx
edicion@businesskids.com.mx
diseno@businesskids.com.mx
diseno@businesskids.com.mx
diseno@businesskids.com.mx
suscripciones@businesskids.com.mx
ventas businesskids.com.mx

CONTENIDO: Mary Carmen Cabrera, Diana Mijangos y Daniela Mercado.
COLABORADORES: Juan Carlos Cisneros Lesser, Alejandro Delgado Ayala

BUSINESSKIDS, Año 5, No. 57, febrero 2018 es una publicación mensual editada por COMERCIO INTERNACIONAL MEXICANO S.A. DE C.V. Insurgentes Sur 1915-702. Guadalupe Inn, C.P. 01020, Delegación Álvaro Obregón, Tel. 56159107, www.businesskids.com.mx - ventas@businesskids.com.mx. Editor responsable: Ma. Carmen Cabrera Cisneros. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2015-081013013000-102. ISSN: 2007-6002. Licitud de Título núm. 15900, Licitud de Contenido núm. 15900, otorgada por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación. Permiso SEPOMEX: en trámite. Impresa en PREPrensa Digital S.A. DE C.V., Caravaggio 30, Col. Mixcoac, C.P. 03910, Delegación Benito Juárez, México, D.F., este número se terminó de imprimir el 28 de enero de 2018 con un tiraje de 10,000 ejemplares. Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de Comercio Internacional Mexicano S.A. de C.V.

Inflación, un globo que no debe reventar

Seguramente has escuchado a tu mamá o a tu papá quejarse de lo mucho que suben los precios, o a tus abuelos decir: **“cuando tú todavía no nacías, esto costaba mucho menos”**.

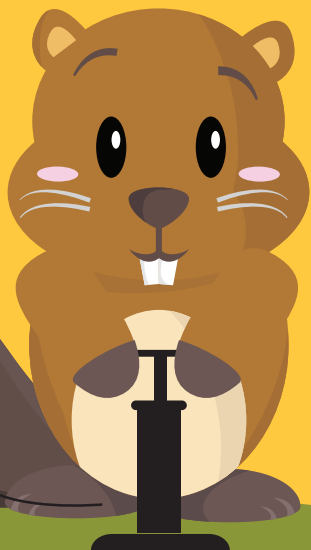
Esto es algo común, los precios van subiendo conforme pasa el tiempo. También los precios de tus productos irán subiendo porque los insumos que utilizas para fabricarlos también se incrementarán. Este proceso se llama inflación y no es más que el aumento continuo y generalizado de los precios de los productos durante un año.

Cuanto más suben los precios, menos vale el instrumento que usamos para comprar productos y servicios, es decir, la moneda.

La inflación refleja la disminución de lo que vale una moneda y, por lo mismo, es también la disminución del poder adquisitivo de las personas, porque el poder adquisitivo es justamente la cantidad de cosas que pueden comprarse con una determinada cantidad de dinero y esa cantidad depende de los precios de dichos productos y servicios.

La inflación se da cuando la demanda sube y es mayor que la oferta; esto sucede cuando la gente compra más de lo que se produce y el equilibrio regresa cuando las cosas suben de precio porque se demandan menos.

También se da cuando suben las materias primas y las empresas deben aumentar sus precios porque sus costos aumentan y no les queda de otra.



Las materias primas aumentan porque son más escasas, es decir, que hay menos. Cuando sube la inflación, la gente puede comprar menos cosas, ya que éstas cuestan más, pero esto es normal.

Cuando ya no se considera normal **es cuando se pasa de ciertos límites, y cuando esto pasa se llama hiperinflación**, que sucede cuando los precios suben rapidísimo, tanto como de un día a otro o de una semana a otra. Cuando esto pasa, la gente corre a comprar y comprar, porque al día siguiente todo será más caro. Mientras más compra la gente, más suben los precios y así hasta que todo revienta.

Como cuando inflas un globo y sigues y sigues, ¿qué pasa?, pues revienta.

Como emprendedor debes estar al pendiente de los costos de los insumos que requieres y también debes estar al tanto de lo que pasa en tu país y en el mundo para que así puedas adelantarte a las circunstancias y llevar a cabo estrategias para que tu nivel de ventas nunca baje. Algunas veces tendrás que cambiar a tus proveedores o incluso tus insumos, reformular tu producto o cambiar tu mercado o tu estrategia de promoción.

La información es la clave del éxito.

Juego

¿Cuánto costaba?

Para comprobar estos cambios de precios, pregunta a tus papás o abuelos cuánto costaba cada producto en el año señalado y compáralo con el precio actual.

Un coche: En 1950	_____	Ahora	_____
La leche: En 1980	_____	Ahora	_____
Un kilo de plata: En 1995	_____	Ahora	_____
Un cuaderno: En 2015	_____	Ahora	_____
Una colcha: En 2005	_____	Ahora	_____
Un teléfono: En 2000	_____	Ahora	_____

¿Ya tienes tus respuestas? Mándalas a direccion@businesskids.com.mx con todos tus datos y ¡recibe un regalo sorpresa!



El trampolín de la economía: Oferta y demanda

Hay dos conceptos que son la base de la economía, éstos son:

la oferta y la demanda.

La oferta es la cantidad de productos que se ofrecen en el mercado.

Cuando baja el precio de un producto, baja la oferta.

La demanda es la cantidad de bienes o servicios que los compradores quieren adquirir; es decir, que demandan.

Cuando sube el precio de un producto o servicio, baja la demanda (menos gente puede comprarlo). Cuando baja el precio de un producto, sube la demanda.

Cuando algo se pone de moda, sube la demanda porque todos quieren eso, cuando algo pasa de moda, baja la demanda, y esto sucede porque ya no tantos lo quieren, aunque el precio no se mueva.

La oferta es directamente proporcional al precio y esto quiere decir que cuando sube el precio, sube la oferta. La demanda es inversamente proporcional al precio y esto significa que cuando sube el precio, baja la demanda.

Decimos que la demanda es **elástica** cuando el porcentaje de cambio en la demanda es mayor que el porcentaje de cambio en el precio. Algo no necesario, como por ejemplo, la joyería fina, presenta una demanda muy elástica.

Decimos que la demanda es **inelástica** cuando el porcentaje de cambio en la demanda es menor que el porcentaje de cambio del precio. Algo muy necesario, como un alimento básico, presenta una demanda inelástica. Todos los mercados se rigen de acuerdo a la oferta y la demanda y muchas veces, por más que te esfuerces, los cambios en el mercado afectarán tus ventas, por eso debes estar atento y hacer estrategias adecuadas. Entre éstas puede estar bajar los costos, cambiar de proveedores, cambiar la estrategia de promoción o el canal de distribución.

¡Lo importante es que tu negocio perdure en el mercado por muchísimos años!

Para que pongas en práctica lo que acabas de conocer sobre la oferta y la demanda, te invitamos a que realices este divertido juego.

A un lado de cada oración coloca la situación que corresponda: **Sube la demanda (SD)**, **baja la demanda (BD)**, **sube la oferta (SO)** o **baja la oferta (BO)**.
¡A jugar!

- 1 Una serie muy popular lanza un juego de realidad virtual ¡Todos lo quieren!
- 2 Los smartphones suben de precio dramáticamente
- 3 Llegan a tu ciudad juguetes chinos en grandes cantidades
- 4 Hay escasez de agua, no pueden regar al 100% los cultivos
- 5 El principal proveedor de jabón del país quiebra inesperadamente
- 6 Es época de plátano, pero se infestaron de una terrible plaga
- 7 De pronto muchos de tus compañeros de clases se vuelven **youtubers**, ¿a cuál de ellos ver?
- 8 A nadie le interesan ya los juegos de mesa
- 9 Hay sobreproducción de manzanas
- 10 A nadie le gustan ya las paletas con centro de goma de mascar.

Respuestas: 1. Sube la oferta, 2. Baja la oferta, 3. Sube la oferta, 4. Baja la oferta, 5. Baja la oferta, 6. Baja la oferta, 7. Sube la oferta, 8. Baja la oferta, 9. Sube la oferta, 10. Baja la oferta

Inflación: una historia de terror



Imagina que tienes un negocio de galletas caseras, poco a poco te vas haciendo de tus clientes y tu producto es tan delicioso que con el paso del tiempo te conviertes en el galletero más solicitado de tu ciudad.

La demanda del mercado aumenta, es decir, cada vez son más personas las que se acercan a adquirir tus productos, por lo que necesitas hacer más y más para que todos puedan comprar, pero llega un día en el que no es suficiente.

Te empiezas a preocupar porque te das cuenta de que quedan pocas galletas y mucha gente que aún quiere comprar, lo que significa que la demanda **ha superado la oferta** de tus productos. Ante la situación, decides salir a comprar más materia prima: harina, leche, huevo, mantequilla, azúcar y sal. Cuando empiezas a surtir tu lista, descubres que **los precios han aumentado** por lo menos \$3.00, así que ahora no sabes en cuánto venderás tus galletas, pues te sale más caro hacerlas. Una vez que haces cuentas, decides vender tu producto en \$17.50, \$2.50 más caro que antes.

Cuando subes tus precios, algunos de tus clientes se molestan, pues dicen que en su trabajo siguen ganando lo mismo y no les alcanza para comprar la misma cantidad.

En el transcurso del mes percibes que los precios continúan subiendo, incluso el gas con el que horneas ha tenido un incremento, así que semana tras semana tus galletas suben a \$20.00, \$22.00 **y hasta \$25.00!**

El dinero empieza a perder su valor, las personas desean **comprar más productos de los que hay para vender** y lo que antes compraban con cuatro monedas, ahora lo compran con seis. El aumento de precios ha sido constante, no sólo tus galletas son más caras, sino todos los productos del mercado.

Ante una situación que parece estar en descontrol, tus clientes te reclaman, pues piensan que como tus galletas son las más vendidas de la localidad, quisiste darlas más caras sin ninguna otra explicación; pero en realidad lo que pasó, es que hubo un proceso de **inflación**.

Suena como una historia de terror, ¿no? Pero no es así, para que el monstruo de la inflación no se convierta en un dolor de cabeza, es muy importante que te capacites en materia de economía, pues sólo así podrás generar distintas estrategias y escenarios que te ayudarán a tener el control sobre los cambios que involucran a tu negocio.

Alejandro Delgado Ayala
Instituto Nacional del Emprendedor

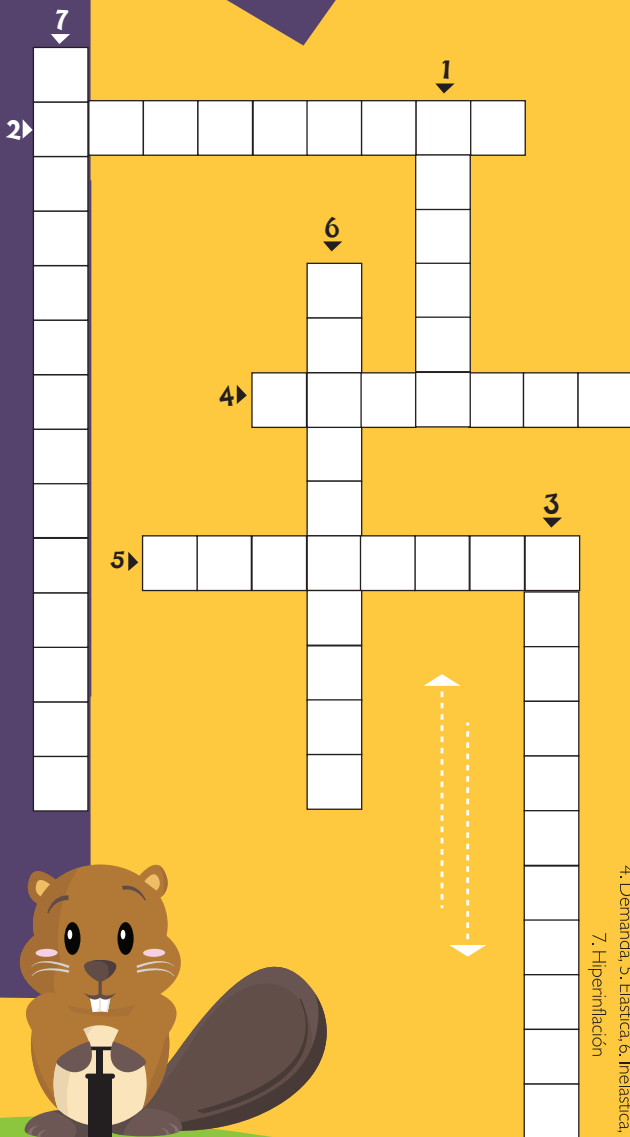


Cruzando oferta, demanda e inflación



Ahora que ya sabes más sobre la oferta, la demanda y la inflación, lleva a cabo el siguiente crucigrama.

- 1 Cantidad de productos que se ofrecen en el mercado:
- 2 Aumento continuo y generalizado de los precios de los productos durante un año:
- 3 A la cantidad de cosas que pueden comprarse con una determinada cantidad de dinero se le conoce como poder:
- 4 Cantidad de bienes o servicios que los compradores quieren adquirir:
- 5 Decimos que la demanda es cuando el porcentaje de cambio en la demanda es mayor que el porcentaje de cambio en el precio
- 6 Decimos que la demanda es cuando el porcentaje de cambio en la demanda es menor que el porcentaje de cambio del precio
- 7 Cuando ya no se considera normal a la inflación, es decir, cuando se pasa de ciertos límites, se llama:



Respuestas:
 1. Oferta, 2. Inflación, 3. Adquisitivo,
 4. Demanda, 5. Elástica, 6. Inelástica,
 7. Hiperinflación

Usa la tecnología en tu negocio

Es casi seguro que tienes un smartphone, en el que hablas con tus papás, chateas con tus amigos, juegas o te tomas unas bonitas *selfies*, pero ¿sabías que con este pequeño aparato puedes administrar tu negocio?

Aunque creas que tu negocio no está directamente relacionado con la tecnología, siempre puedes descargar aplicaciones para llevar al día tus tareas, *aquí te damos algunos ejemplos.*


El *calendario* que tienes en tu dispositivo no sólo te sirve para saber en qué día te encuentras. Por ejemplo, si tienes un negocio de cupcakes, en este apartado puedes anotar las fechas de entrega de tus pedidos y activar alarmas conforme se vaya acercando la entrega; puedes activar una alarma para la fecha de compra de insumos, una más para la fecha de preparación y una última para avisarte que ya lo debes entregar.

Otra aplicación muy útil es la que debes descargar a la hora de comprar un dispositivo para hacer *cobros a tarjetas de crédito o débito* directamente desde tu smartphone o tableta, esto no sólo hará atractivo tu negocio al cliente, ya que puede pagar con cualquier plástico, sino también es más seguro para ti, puesto que esto evitará que lleves efectivo contigo.

Algo muy útil es contar con un *editor de texto, hojas de cálculo y presentación en diapositivas*. De esta forma, puedes, en una reunión con alguno de tus clientes, mostrar un atractivo catálogo de tus servicios, tomar notas de lo que se necesita e incluso realizar una cotización. Lo mejor es que al finalizar el encuentro, puedes enviar lo necesario directamente al teléfono de tu cliente y ¡listo!

¿Qué otras herramientas utilizas tú para tu negocio? Déjanos tus comentarios en nuestras redes sociales:

Facebook: BusinessKids
Twitter e Instagram: BusinessKidsMex



Había una vez en un lugar muy lejano, dentro de un bosque, una pequeña aldea habitada por pequeños y mágicos duendes, quienes se encargaban de cuidar del bosque, de garantizar la seguridad de los animales que vivían en él y de evitar que los humanos que lo visitaban pudieran dañarlo.

Un día algo extraño ocurrió, los animales empezaron a notar que las cosas estaban cambiando:

Algunos árboles parecían estar excesivamente cuidados, mientras que otros lucían terribles, con ramas a punto de caer, sus flores marchitas y sin color.

En algunos lugares había mucha basura, evidentemente dejada por las personas que visitaban el bosque, mientras que otros sitios estaban relucientes. Nadie sabía qué estaba pasando.

Entonces, los animales decidieron visitar al rey de los duendes para comunicar su preocupación, a quien le narraron todo lo que estaba pasando.

El rey duende les dijo que no se preocuparan, que él investigaría y pondría una solución al problema.

**Los animales se refirieron
sin saber qué esperar.**



Los duendes que no sabían comunicarse

Por: Daniela Mercado

Al día siguiente, el rey duende comenzó a llamar a cada uno de sus súbditos, uno por uno, y les hacía la misma pregunta: ¿Qué has estado haciendo los últimos días?

Los duendes respondían satisfactoriamente la pregunta, todos aseguraban haber estado trabajando en lo que les correspondía, así que el rey no se explicaba entonces el porqué de las quejas de los animales, lo único que podía pensar era que entonces alguien estaba mintiendo, y estaba decidido a averiguar quién.

A la mañana siguiente se despertó muy temprano, se colocó una capa y se fue a esconder a las afueras de la aldea para verificar que todos salieran a trabajar. Vio cómo todos los duendes salían desde temprano, con las herramientas necesarias para llevar a cabo sus funciones. Permaneció ahí escondido todo el día para vigilar a qué hora regresaban de trabajar y se sorprendió al ver que todos llegaban ya muy tarde y lucían muy cansados, pero lo más extraño de todo es que tanto a la salida como a la llegada ninguno de los duendes se comunicaba entre sí, era como si cada uno estuviera solo y los demás no existieran.

Intrigado por esta situación, el rey duende decidió organizar una reunión con todos los duendes, quienes llegaron puntuales a la reunión, disfrutaron de los bocadillos y de las bebidas, pero ninguno platicaba con otro.

El rey duende comenzó a platicar con ellos, les preguntaba si les gustaba su trabajo, si tenían algún problema en la aldea o con algún otro duende.

Ninguno expresó tener algún problema, al contrario, parecían ser muy felices, pero al hablar del trabajo se dio cuenta de que muchos coincidían en las tareas que realizaban y no sólo eso, también en el lugar en donde las llevaban a cabo.



¡Ahí estaba el problema!

Los duendes estaban trabajando en los mismos lugares, por eso había zonas en el bosque que parecían estar excesivamente cuidadas y otras que no eran ni tomadas en cuenta.

Ante esto, el rey decidió poner una solución: **Declaró que se tenían que formar equipos que se dedicaran a tareas específicas y que dentro de cada equipo, sus miembros debían ponerse de acuerdo sobre las zonas en las que trabajarían, así el trabajo se realizaría en todo el bosque y no sólo en algunas partes.**

Y así lo hicieron, aquellos duendes encargados del cuidado de los árboles se juntaron, los que estaban capacitados para cuidar los ríos hicieron otro equipo, quienes tenían como tarea vigilar que los humanos no contaminaran formaron otro, etc.

Y fue así como los duendes comenzaron a trabajar de forma distinta a la que estaban acostumbrados, los resultados fueron muy satisfactorios, además, gracias a la buena organización, las jornadas de trabajo se pudieron reducir y el tiempo que sobraba ahora lo aprovechaban para convivir más entre ellos, para conocerse.

Esto motivó aún más a los duendes, quienes ahora se sentían doblemente felices de vivir en esa aldea, pero también los animales del bosque lo estaban, por lo que con frecuencia llevaban regalos a los duendes en agradecimiento por el gran trabajo que estaban haciendo.

El rey les dijo, en una de las ya más frecuentes reuniones que tuvieron, que todo lo que pasó fue consecuencia de una mala comunicación, y que **“siempre es importante hablar con las personas con las que trabajamos y con quienes vivimos, la comunicación siempre trae grandes beneficios y nos va a permitir ser más organizados y por lo tanto obtener mejores resultados”**.

La prueba de estas sabias palabras estaba en que no sólo el trabajo se había vuelto más fácil sino que la vida de los duendes ahora también era más feliz.





Para la oreja: Cuida así el oído de tu hijo

El oído es el órgano que nos permite escuchar y se forma por tres partes: oído externo, oído medio y oído interno.

El oído externo abarca el pabellón auricular (oreja), el conducto auditivo externo y el tímpano, y funciona como un micrófono que capta los sonidos.

El oído medio es como un tambor lleno de aire donde el parche del tambor es el tímpano, que tiene una cadena de tres huesecillos (martillo, yunque y estribo) que transmiten los sonidos que capta el tímpano hacia el oído interno.

El oído interno está formado por el caracol y el nervio auditivo, este último conecta el caracol al cerebro y es el que nos permite escuchar.

Todas las partes del oído se pueden enfermar y las causas son muchas, pero las más comunes son:



Oído externo:

- **Tapón de cerumen:** Casi siempre se forma por una mala técnica de limpieza, como usar cotonetes, que sólo empujan el cerumen, en lugar de sacarlo. El otorrinolaringólogo es quien debe realizar esa limpieza, pues remedios caseros pueden empeorar mucho las cosas.
- **Otitis:** Infecciones externas muy comunes, que casi siempre se asocian a dos cosas: mantener los oídos húmedos (viajes al mar o mucho tiempo en piscinas) o tener algún tipo de herida en la piel (por ejemplo, por limpiarse con cotonetes o cosas peores como llaves o pasadores). Estas infecciones deben ser valoradas y tratadas por el otorrinolaringólogo para quitar el dolor rápidamente y evitar complicaciones.

Oído medio:

- **Otitis medias:** Infecciones causadas por virus o bacterias. No siempre son dolorosas y a veces las detectamos sólo por baja en la audición; esto puede ocurrir luego de alguna gripe cuando las infecciones pasan de la nariz al oído, pues estas áreas están conectadas.

Estas infecciones son más frecuentes en niños que tienen las amígdalas y adenoides (anginas) crecidas y enfermas. Es importante que el pediatra o el otorrinolaringólogo valoren siempre las gripes en los niños para evitar que se compliquen.



Para los niños escuchar es muy importante, especialmente en los primeros años de vida, pues un niño que no escucha no va a desarrollar bien el lenguaje hablado.

Es necesario que los niños que no escuchan bien o que tengan molestias en el oído sean revisados por el médico otorrinolaringólogo y que sus oídos estén siempre bien cuidados.



Oído interno:

- **Ruido intenso:** Debemos cuidar que los niños no se expongan a sonidos muy fuertes como los explosivos (fuegos artificiales o armas de fuego).

Los sonidos de menor intensidad, como la música fuerte en los audífonos, también causa daño, pero sólo cuando se escucha por periodos largos (de varias horas).

Una de las señales que nos dice que el oído interno ya tiene algún tipo de daño es el zumbido constante en los oídos (llamado acúfeno).

Siempre que un niño expuesto a ruido intenso diga que ya no escucha bien o que escucha un zumbido, debe acudir al otorrinolaringólogo para darle el tratamiento adecuado y proteger la audición.

Por Juan Carlos Cisneros Lesser
Camino a Santa Teresa 1055, col.
Héroes de Padierna.
Consultorio 625, Torre Ángeles.
Hospital Ángeles del Pedregal.
Delegación Magdalena Contreras,
Ciudad de México.
Teléfono: (55) 5606 4191
Emergencias: (55) 7672 0261
Correo electrónico:
juancarloscisneros@me.com



Aunque muchos piensan que en la Antártida sólo hay enormes bloques de hielo, esto no es así. Allí habitan pingüinos, focas, orcas, ballenas azules y muchísimas especies más, entre ellas el *krill*.

El *krill* es un pequeño crustáceo que, aunque mide menos de un dedo meñique, es el responsable del equilibrio en esta parte de la Tierra, pues alimenta a los animales más grandes del planeta y tiene propiedades alimenticias valiosas para los humanos.

Este valor nutritivo, es el que ha llevado a buques pesqueros (y a toda esta industria) a querer ingresar al océano Antártico, cosa que pondría en peligro a toda la fauna marina.

Tú, como importante agente de cambio, debes unirte a la campaña para proteger esta área, la supervivencia de la biodiversidad y de la vida humana dependen de los océanos. Para unirte, sólo escanea el código QR, que te direccionará a la página de GreenPeace.



Pixel Keys y Rainbow slime

Colores, diversión y mucha creatividad es lo que estos dos hermanos ponen en cada uno de sus negocios. Javi, de 9 años, y Regina, de 12, de BusinessKids Colima, nos platican de su experiencia como emprendedores.

Francisco Javier Bueno Alfaro

BK: Hola Javier, pláticanos sobre tu negocio.

J: Mi negocio se trata de llaveros de tubitos de plástico reciclado, de muchos colores, que se llama Pixel Keys.

BK: ¿Cómo decidiste emprender este negocio?

J: A mí me gustaba mucho ver las figuras que se podían crear con los tubitos y entonces pensé que podría hacer distintas formas y hacerlos llaveros.

BK: ¡Muy bien, Javi! ¿En qué te ayudó BusinessKids Colima?

J: Me han ayudado a creer en mí, a lograr mis metas y a saber que puedo alcanzar mis sueños.

BK: ¿Y tus papás cómo te ayudan?

J: Me motivan a seguir emprendiendo.

BK: ¿Cuál es tu mensaje para otros niños que, como tú, quieren tener su propio negocio?

J: Que si quieren emprender, vengán a BusinessKids.



Regina Guadalupe Bueno Alfaro

BK: Hola Regina, háblanos sobre tu negocio.

R: Mi negocio son slimes, que es una masa para jugar y se llama Rainbow Slime.

BK: ¿Cómo se te ocurrió hacer este negocio?

R: Se me ocurrió porque vi que muchos de mis compañeros de la escuela los tenían. Después, vi en Youtube que es muy fácil hacerlos y me di cuenta de que era una oportunidad de venta, porque mis compañeros siempre compraban más.

BK: ¡Qué lista! ¿En qué te ha ayudado BusinessKids Colima?

R: Me han ayudado a saber cómo hacer mi negocio, la importancia de innovar, de contar con una gran variedad y a saber qué precio poner a mis productos.

BK: ¿Cuál ha sido tu mejor experiencia como emprendedora?

R: Que desde que estoy en BusinessKids y soy emprendedora he hecho más amigos y he aprendido mucho.

BK: ¿Cómo se sienten tus papás con respecto a tu emprendimiento?

R: Se sienten muy orgullosos.

BK: ¿Cuál es tu consejo para los niños que leen la revista BusinessKids?

R: Que vayan a las clases de BusinessKids porque van a aprender mucho y se van a divertir mientras hacen su negocio.



Pregúntale a Sofi

Hola Sofi, soy Rodolfo, tengo 10 años y me gustaría ser un niño emprendedor, pero no sé si sea bueno para eso, no sé si yo pueda emprender. ¿Cómo puedo saberlo?

Hola Rodolfo:

¡Todos los niños pueden ser emprendedores!

Para lograrlo, necesitan desarrollar habilidades como liderazgo, creatividad, autoconfianza y descubrir su vocación, entre muchas otras.

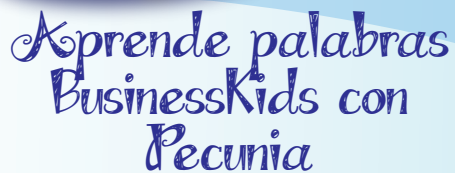
En BusinessKids te podemos ayudar a desarrollar todas estas habilidades y muchas otras más, necesarias para que puedas crear tu propio negocio.

Recuerda que, como lo has visto en las páginas de tu revista, no sólo es necesaria una buena idea, sino también muchas ganas de querer hacerlo y el espíritu emprendedor.

Te invitamos a que visites tu centro BusinessKids más cercano y tomes una clase muestra, ¡verás cómo sí tienes todo lo necesario para emprender!



Si tú también quieres que Sofi te ayude con tu negocio, escribe a: sofi@businesskids.com.mx



Crustáceo que se encuentra casi al final de la cadena alimenticia.



Hisopo; es un palillo, cuyas puntas están cubiertas de algodón, que se usa regularmente para la higiene personal.

Doctor que se encarga de curar las enfermedades de la nariz, boca y oídos.

Programa de reciclaje en escuelas
ECO-RETO

Aluminio

Bolsas de plástico
(PEBD, PP)

PET
(polietileno de alta densidad)

PET

Hojalata
(de acero)

Inscribe a tu escuela
ecoce.mx

<p>Ciudad de México San Ángel - Guadalupe Inn (55) 56159107 direccion@businesskids.com.mx</p> <p>Pedregal (044) 5517988589 pedregal@businesskids.com.mx</p> <p>Polanco - Anzures (55) 26243230 vanesa.rodriguez@viro.com.mx</p> <p>Villa Verdún (044) 5551032735 villaverdun@businesskids.com.mx</p> <p>Coyoacán 70396188 (044) 5544876438 coyoacan@businesskids.com.mx</p> <p>Del Valle - Nápoles - Mixcoac 5575178043 cdelvalle@businesskids.com.mx mixcoac@businesskids.com.mx</p> <p>San Jerónimo (044) 5529524341 sanjeronimo@businesskids.com.mx</p> <p>Bosques de Aragón 75726333 businesskidsaragon@gmail.com</p> <p>Churubusco - Iztacalco (044) 5537705884 itzacalco@businesskids.com.mx</p> <p>Tlalpan - Tepepan 65868137 (044) 5537314964 tlalpan_tepepan@businesskids.com.mx</p> <p>Ajusco 51718820 ajusco@businesskids.com.mx</p> <p>Lomas Estrella - Iztapalapa 49 99 40 57 (044) 55 30 73 50 52 itzapalapa@businesskids.com.mx</p> <p>Lindavista (044) 55 60 65 05 47 lindavista@businesskids.com.mx</p> <p>Centro CDMX (044) 5532322900 centrocdmx@businesskids.com.mx</p> <p>Santa Fe 25910478 52928557 santafe@businesskids.com.mx</p> <p>Insurgentes - Gran Sur 51718820 gransur@businesskids.com.mx</p> <p>Azcapotzalco (044) 5510157797 azcapotzalco@businesskids.com.mx</p> <p>Cuajimalpa 044 5554511448 cuajimalpa@businesskids.com.mx</p> <p>Estado de México Lomas Verdes (55) 53930528 contacto@businesskidslomasverdes.com.mx</p> <p>Cuautitlán Izcalli 22291017 5543310904 cizcalli@businesskids.com.mx</p> <p>Neza Centro 51128309 nezacentro@businesskids.com.mx</p> <p>Metepec (722) 1802618 (722) 3755059 metepec@businesskids.com.mx</p> <p>Toluca (722) 6886374 toluca@businesskids.com.mx</p> <p>Texcoco 63502520 texcoco@businesskids.com.mx</p>	<p>Herradura 5548610426 herradura@businesskids.com.mx</p> <p>Campeche Campeche 9818116807 9811036443 businesskidscampeche@hotmail.com</p> <p>Chihuahua Chihuahua (614) 2477837 (614) 4268000 Ext.106 businesskidschihuahua@gmail.com</p> <p>Ciudad Juárez 6562961061 cdjuarez@businesskids.com.mx</p> <p>Colima Colima (045) 3123011471 inscripciones@businesskidscolima.com</p> <p>Michoacán Morelia Ventura Puente 443 41 00 156 morelia@businesskids.com.mx</p> <p>Morelos Cuernavaca Fundación UNAM 777 3161837 mayra.mugica@fundacionunammorelos.org</p> <p>Lomas de Cocoyoc - Oaxtepec (55) 56113861 oaxtepec@businesskids.com.mx</p> <p>Cuernavaca 7772577849 5527700478 cuernavaca@businesskids.com.mx</p> <p>Querétaro Centro-Sur (045)4423509516 queretaro-centrosur@businesskids.com.mx</p> <p>Los Arcos (442) 2484872 queretarolosarcos@businesskids.com.mx</p> <p>San Luis Potosí San Luis Potosí 4441302375 sanluispotosi@businesskids.com.mx</p> <p>Sonora Nogales 6311108392 nogales@businesskids.com.mx</p> <p>Navojua 6421180350 navojua@businesskids.com.mx</p> <p>Ciudad Obregón 6444130015 obregon@businesskids.com.mx</p> <p>Hermosillo 6621039118 hermosillo@businesskids.com.mx</p> <p>San Luis Río Colorado 6531411466 riocolorado@businesskids.com.mx</p> <p>Sinaloa Culiacán 016677157595 6674600564 businesskidscln@gmail.com</p> <p>Coahuila Saltillo 8444841748 saltillo@businesskids.com.mx</p> <p>Cuauajuafo León 4777290729 leon@businesskids.com.mx</p>	<p>Quintana Roo Cancún 9985772610 cancun@businesskids.com.mx</p> <p>Yucatán Xalapa 2282985628 2282761737 xalapa@businesskids.com.mx</p> <p>Tuxpan 7838398238 xalapa@businesskids.com.mx</p> <p>Minatitlán - Coatzacoalcos 9221752317 minatitlan@businesskids.com.mx</p> <p>Tamaulipas Tampico 833 218 4549 tampico@businesskids.com.mx</p> <p>Nuevo Laredo 867 7350256 nuevolaredo@businesskids.com.mx</p> <p>Puebla Puebla Angelópolis 2222609811 pueblaangelopolis@businesskids.com.mx</p> <p>Aguascalientes Aguascalientes 4491090814 aguascalientes@businesskids.com.mx</p> <p>Durango Durango 6181440128 durango@businesskids.com.mx</p> <p>Guerrero Taxco 7626227281 taxco@businesskids.com.mx</p> <p>Hidalgo Tulancingo 7751459891 tulancingo@businesskids.com.mx</p> <p>Internacionales Heredia, Costa Rica (506) 2261 0375 direccion@businesskids.co.cr</p> <p>Guatemala, Guatemala (502) 3282554 info@businesskids.com.gt</p> <p>East Side Seattle, WA, USA (001) 425 802 8277 ale@businesskidsusa.com</p> <p>San José, Costa Rica (506) 2261 0375 direccion@businesskids.co.cr</p> <p>Escazú, Costa Rica (506) 2261 0375 direccion@businesskids.co.cr</p> <p>San Salvador, El Salvador (503) 7851-2252 direccionbksv@gmail.com</p> <p>Madrid, España 0034604193889 madrid@businesskids.com.es</p> <p>Panamá, Panamá 3888832/68221453 infopa@businesskids.info</p> <p>Barranquilla, Colombia (304) 5772057 info@businesskidsbarranquilla.com</p> <p>McAllen, USA 9728866053 info@businesskidsusa.com</p>
--	---	---

¡Inscríbete!