

BUSINESS Kids

Emprendiendo a jugar

Rancho Mágico, animales y diversión en grande

Diviértete
jugando
al punto
de equilibrio



BusinessKids
Polanco "conecta" a
emprendedores

Aprende a fijar
los precios de
tus productos



...

Juegos, Nave Tierra,
Pregúntale a Sofi
y más..



\$20.00 México
Año 5, núm. 49, junio 2017

Editorial

En esta edición de tu revista favorita te enseñaremos a fijar el precio para tus productos o servicios, conocerás un divertidísimo lugar en el que podrás conocer animalitos y aprender más sobre ellos y su entorno. ¡Empieza ya a leer tu revista BusinessKids!

**GISELE
DEORME**

— 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.



¡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: Ma. Carmen Cabrera Cisneros y Diana Mijangos.
Colaboradores: Instituto Nacional del Emprendedor (INADEM), Gabriela García.

Índice

3

La magia del precio

8

La loca banda de precios

10

Rancho mágico

¡Prepárate para la aventura!

12

BusinessKids Polanco
conecta a emprendedores

13

¿En cuánto lo vendo?

14

Descubriendo en familia
Un verano diferente

15

Juego

¡El mejor curso de verano!

16

BusinessKids en el mundo
Cajitas de bomberos

17

Nave Tierra

¿Qué hago con mi tiempo libre?

18

Pregúntale a Sofi

19

Aprende palabras
BusinessKids con Pecunia

BUSINESSKIDS, Año 5, No. 49, junio 2017 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 mayo del 2017 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.

La magia del precio

Un precio es lo que cuesta un producto o un servicio, es decir, lo que pagamos por tenerlo a la persona o empresa que lo vende.

Tú, como emprendedor, debes ponerle precio a aquello que vendes y para esto debes seguir unos sencillos pasos:



Conoce
tus
costos



Los costos son todo lo que gastas, desde lo que tuviste que pagar por adquirir los insumos o materias primas que necesitas para hacer tus productos o aquello que necesitas pagar para poder proveer tus servicios, hasta todo lo que tienes que gastar para poder operar, como pagos a la gente que te ayuda o gastos como luz, agua e incluso el teléfono o el pago del servicio de internet que necesitas para comunicarte con tus clientes. Esos costos se dividen en dos:

a) **Costos fijos**, que son los que permanecen constantes dentro de un periodo determinado, sin importar si cambia el volumen de producción o venta.

Los costos fijos son lo que gastas en tu negocio, vendas o no, por ejemplo, el teléfono, la luz, el servicio de internet, la renta o tu salario y el de la gente que te ayuda, no importa que se trate de tu mamá, tu hermano o la chica que trabaja en tu casa, debes remunerar a todos aquellos que participan en el negocio, ¡ellos son tus recursos humanos!

b) **Costos variables**, que son los que cambian en relación directa con una actividad o volumen dado. Son lo que cuesta aquello que usas directamente cuando haces un producto, por ejemplo, si haces galletas, los costos variables son lo que te cuesta la harina, el huevo, la leche, etc., es decir, los insumos o materia prima.

Pueden ser también las comisiones que pagues a los amigos que te ayudan a vender o la mano de obra que puedes llegar a pagar por cada pieza que te termina un trabajador a quien le pagues por pieza.



Decide una forma de costeo

Hay dos formas de costear:

a) **Costeo directo o marginal**

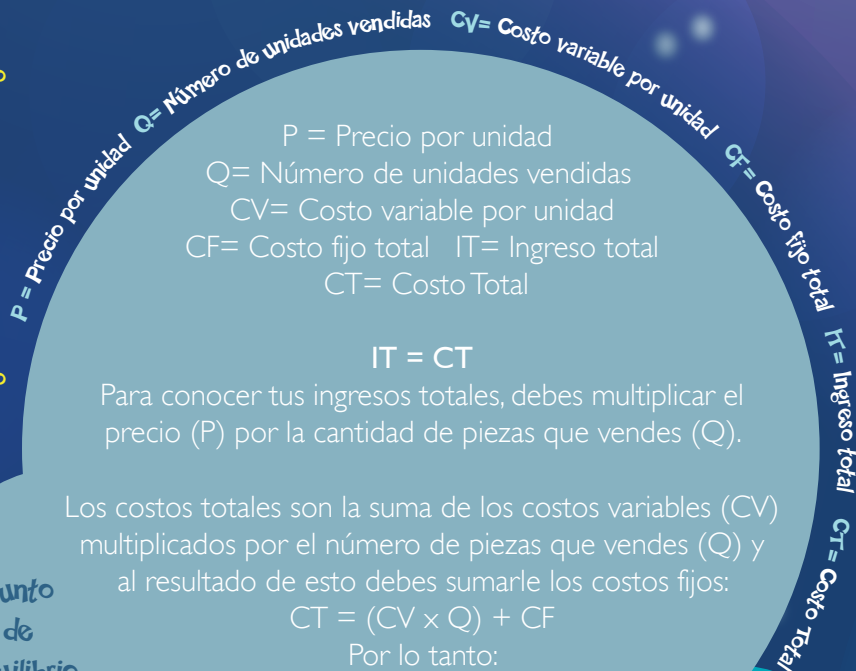
Se trata de solamente usar tus costos variables para fijar tus precios. “ignorando” los costos fijos y sólo aumentando lo que quieres ganar a los costos variables.

Los costos fijos saldrán del volumen que venderás.

b) **Costeo estándar**

Así se llama cuando incluyes, dentro del costo del producto, todos los costos, sin importar si son fijos o variables. Para poner el precio a un producto, lo ideal es hacer un costeo estándar, pero esto no es posible, sino hasta que tienes tiempo en el mercado y sabes cuánto vendes cada mes.

Para poner el precio de tu producto, basándote en este tipo de costeo, lo primero que debes hacer es calcular tu punto de equilibrio, que es cuando tu negocio ni pierde, ni gana, es decir, cuando lo que ganas (ingresos totales) es lo mismo que lo que gastas (costos totales).



Punto de equilibrio

Si despejamos la Q (la dejamos solita del lado izquierdo), podremos saber cuánto vale.

$$\begin{aligned} IT &= CT \\ IT &= P(Q) \\ CT &= CV(Q) + CF \\ IT &= CT \\ P(Q) &= CV(Q) + CF \\ P(Q) - CV(Q) &= CF \\ Q(P - CV) &= CF \\ Q &= \frac{CF}{P - CV} \end{aligned}$$

Precio de equilibrio

Cantidad de equilibrio

Si despejamos la P (la dejamos solita del lado izquierdo), podremos saber cuánto vale.

$$\begin{aligned} IT &= CT \\ IT &= P(Q) \\ CT &= CV(Q) + F \\ IT &= CT \\ P(Q) &= CV(Q) + CF \\ P &= \frac{(CV(Q) + CF)}{Q} \end{aligned}$$



Al final, obtienes una fórmula en la que tú solamente debes sustituir las cantidades para saber la cantidad de equilibrio (la cantidad de piezas que debes vender para no perder ni ganar) o el precio de equilibrio (el precio al que debes vender para no perder ni ganar).

**¡Diviértete
jugando al punto de
equilibrio!**



Fija tus precios

Una vez que determines tus costos, podrás poner el precio a tus productos y servicios.

El precio depende de cuánto te cuesta hacer un producto o dar un servicio porque éste tiene que ser mayor que tus costos. ¡Recuerda que todo negocio existe para generar utilidades y no solamente para quedarse en el punto de equilibrio!

También necesitamos ver hasta cuánto pagarían los clientes por aquello que les vendemos porque, si nos pasamos y resulta caro para todos, nadie nos va a comprar.

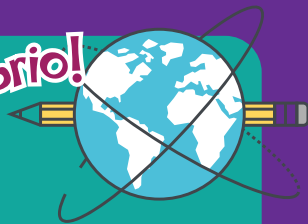
Para fijar tus precios puedes hacerlo basándote en los precios de productos o servicios similares que hay en el mercado para no pasarte, pero eso sí, siempre cuidando estar por encima de tus costos. Esto se llama pricing.

Otra opción es poner el precio que se te dé la gana, el que tú quieras. Suena bien, ¿no? Esto se llama costing. Pero no siempre se puede hacer esto porque existe la competencia; para hacerlo, debes ofrecer algo original que sea diferente de lo que ofrecen tus competidores.

**Listo. Pon tus precios
y ¡a vender!**

Juego

¡Diviértete jugando al punto de equilibrio!



Practica lo aprendido sobre cómo sacar el punto de equilibrio de tu negocio con los siguientes ejercicios:

1.- La empresa Juguetín S.A. de C.V. produce muñecos de plástico que cuestan 50 pesos.

Los costos fijos de la empresa suman 200 pesos al mes y los costos variables suman 30 pesos.

¿Cuántos muñecos debe hacer al mes la empresa Juguetín para alcanzar su punto de equilibrio?

Recuerda que la fórmula es: $Q = \frac{CF}{P-CV}$

2.- Vendes dulces de leche. Un cliente quiere comprar 10 dulces.

Tu empresa es nueva y tiene los siguientes costos fijos:

- Producción: 30 pesos
- Administrativos: 10 pesos
- Ventas: 10 pesos

Los costos unitarios son:

- Mano de obra 6 pesos/unidad
- Materia prima 1 peso/unidad



¿A qué precio debes vender para alcanzar tu punto de equilibrio?

Recuerda que la fórmula es: $P = \frac{(CV(Q) + CF)}{Q}$

Respuestas:
1. $Q = 10$
2. $P = 12$

Imagina que el mercado es una gran pecera y los peces son los productos que flotan en ella.

Unos están más arriba que otros, ¿verdad?
Pues igual pasa con los productos.

Todos los productos que compiten en un determinado mercado se encuentran dentro de una pecera imaginaria, en el fondo están los productos de menor costo y en la superficie se encuentran los de precio máximo que este mismo mercado meta está dispuesto a pagar. Lo que paga un cliente por un producto está dentro de la pecera, arriba, abajo o al centro, pero no puede estar afuera.

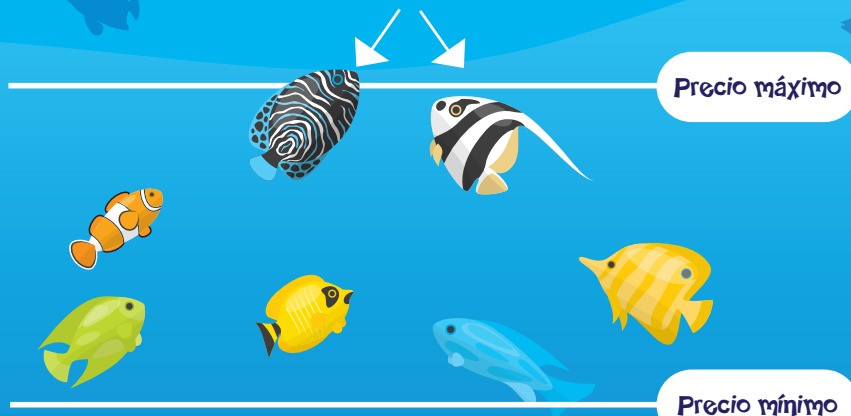
Quando un producto es diferente y original o le da algo especial al cliente, puede estar más arriba, y cuando es algo común, sin gran diferenciación, suele estar más abajo.

La loca banda de precios

Todos los productos que compiten en un determinado mercado se encuentran dentro de una banda imaginaria, delimitada por debajo, por el precio mínimo que pueda tener un producto para ser comprado por el mercado meta, y arriba, por el precio máximo que este mismo mercado meta está dispuesto a pagar.

Lo que paga un cliente por un producto está entre los dos extremos de esta banda de precios.

Productos *premium price* (los de precio más alto, debido a sus características especiales)



Ejercicio

Visualiza tu producto en relación a su competencia y dibuja la banda de precios correspondiente





¡Prepárate para la diversión!



Rancho Mágico es un parque ecológico dedicado a la conservación de la naturaleza, al cuidado de los animales y a la convivencia familiar, ubicado al sur de la Ciudad de México, en la delegación Tlalpan.

El parque alberga a más de mil cien especies animales y está conformado por 6 hectáreas divididas en 5 ranchos: Miniatura, Gigante, Divertido, Picnic y un Bosque Mágico. Nuestro principal objetivo es que nuestros visitantes, ya sean niños o adultos, pasen un día lleno de diversión, rodeados de la naturaleza y disfruten del contacto animal.

A través de visitas guiadas, realizadas por nuestros vaqueros, podrán conocer cada uno de los ranchos, conocer sobre el cuidado de los animales, alimentarlos y descubrir sus características biológicas.



Durante su estancia podrán aprender en nuestros diferentes talleres: manualidades, dulce tradicional, morfología del maíz, pizza, panqué y queso.

Se divertirán poniendo a prueba sus habilidades con las distintas actividades: tirolesa, bolodromo terrestre y acuático, pista de rollers, eurobungee, circuito de cables, toro mecánico, juegos infantiles y mecánicos y muchas más.

También podrán visitar la clínica veterinaria y conocer a Chip, nuestra mascota, o recorrer el laberinto mágico, explorar el criadero de insectos, cepillar a nuestros caballos, pasear por el muelle mágico y disfrutar de alguna obra en nuestro teatro.

Pero eso no es todo, pueden festejar un cumpleaños único con pastel, velas, invitaciones, alimentos, talleres, además de recorrer y divertirse en las 6 hectáreas de Rancho Mágico.

También pueden venir con su escuela y disfrutar de nuestros recorridos escolares, apegados a los planes de estudio de la SEP, los cuales están estructurados para cada año escolar desde kinder hasta secundaria. O bien, celebrar cualquier evento especial en nuestras instalaciones.



No se pierdan la oportunidad de pasar un día de aventura, aprendizaje y diversión en el parque temático más grande de la Ciudad de México.

¡Los esperamos!

Eventos BusinessKids

BusinessKids Polanco conecta a emprendedores



El 3 de mayo de 2017, los directores del centro BusinessKids Polanco-Anzures, de la Ciudad de México, Vanesa Rodríguez y Álvaro Villanueva, llevaron a cabo un evento en el que convivieron emprendedores niños con empresarios adultos, con la finalidad de que ambos grupos aprendieran los unos de los otros.

Los niños de BusinessKids de este centro tuvieron la oportunidad de mostrar su negocio al público, mismo que se sorprendió al ver las originales ideas de cada uno de ellos, puesto que hubo desde aquellos niños que prepararon deliciosas paletas, jugos y licuados, hasta aquellos que han escrito libros, creado crayones con divertidas formas, alcancías, e incluso edición de video y animaciones en *stop-motion*.

Además, durante este evento de graduación, se contó con un panel denominado "*¿Qué necesito para emprender?*", en el que participaron los empresarios Luz Rincón, empresaria de medios de comunicación; Gabriela Ariaga, CEO de *Leonardo 1452 Trendhunter*; y Jorge Espíndola, Director de *Innovación* y Co-fundador de *Virtual Market (VM)*.

Estos empresarios reafirmaron a los papás la importancia de permitir que sus hijos conozcan el emprendimiento desde temprana edad, dieron consejos a los niños que están comenzando su trayectoria emprendedora y también, por supuesto, recibieron muchas sugerencias e ideas por parte de los niños, quienes se mostraron gustosos de convivir con ellos, y de repetir la experiencia!



No cabe duda que la creatividad de los niños es infinita, muchas felicidades a los niños de BusinessKids Polanco-Anzures por sus logros!

Facebook: [BusinessKids Polanco-Anzures](#)
Web: www.businesskidspolanco.com

¿En cuánto lo vendo?

SE
SECRETARÍA DE ECONOMÍA



INADEM
INSTITUTO NACIONAL DEL EMPRENDEDOR

En el momento en el que estás comenzando cualquier negocio es común que te preguntes cuál es el mejor precio para que compren tus productos o adquieran tus servicios y no los de la competencia.

Seguramente, cuando has acompañado a tus papás al súper, te has dado cuenta de que hay productos que son más baratos que otros y que el precio cambia de acuerdo con la marca, aun cuando las presentaciones tienen la misma cantidad.

Y sí, el precio varía de acuerdo con el empaque, diseño, ubicación de la tienda y, principalmente, por el valor agregado que proporcionas a tu marca desde que la lanzas al mercado. Por eso, fijar el precio no se debe tomar a la ligera, ya que es determinante en la decisión de compra de tus clientes.

Para otorgarle valor a tu producto o servicio, analiza a tu competencia y los precios de los productos que se podrían sustituir por el tuyo; conoce el costo y transmite correctamente los beneficios adicionales que ofreces a tus clientes; tus objetivos deben ser claros, pues los precios bajos te ayudarán a introducirte en el mercado y tener más ventas, mientras que los precios altos te posicionarán como una marca de gran calidad.

¡Pero no tan rápido! Comenzar a vender un producto con un precio mucho más bajo que el de la competencia podría originarte pérdidas, y ser causa de que tus clientes se acostumbren a comprar una marca barata, negándose a pagar más cuando decidas aumentarla; mientras que introducir un producto con un precio muy elevado puede asustar a tus clientes y ocasionar que no quieran arriesgarse a probar un producto más caro que el que ya adquieren actualmente.

Así que, al momento de fijar los precios debe haber un equilibrio entre la calidad de tu marca y el valor agregado que estás prometiendo, de manera que ofrezcas un precio que te otorgue excelentes ganancias, al mismo tiempo que sea accesible para el consumidor y le dé un beneficio que la competencia no les da.



Instituto Nacional del Emprendedor.

Un verano diferente

Llegó el verano y con él la incógnita de qué harán los niños para aprovechar de mejor manera sus vacaciones. Si les preguntamos a ellos, quizá contesten “descansar y divertirme”, lo cual es muy merecido después de un arduo ciclo escolar de tareas, trabajos, exámenes y todo lo que ya sabemos.

Sin embargo, también podemos optar por un curso de verano, que no es tan solo una solución para mantener ocupados a los niños mientras los papás están en el trabajo, sino una excelente oportunidad para que realicen actividades divertidas, que les permitan socializar, conocer nuevos amigos, explotar su creatividad y vivir nuevas experiencias.

Dejar a los niños a merced del internet es como dejarlos en una ciudad desconocida en la que pueden encontrar desde cosas interesantes y educativas, hasta lugares inadecuados y peligrosos para su corta edad.

La televisión tampoco ofrece muchas alternativas; cada vez hay más canales, pero menos contenido, y jamás sustituirá la riqueza de conocer niños nuevos e intercambiar experiencias, nuevos desafíos y por qué no, “nuevos cómplices”.

Pero, ¿habrá un curso de verano que pueda reunir todo lo que es significativo y trascendente para esta etapa de la vida, en la que los niños ponen a prueba sus capacidades y quieren ampliar su conocimiento?

Seguro ya estás pensando en algunas propuestas conocidas que pueden cubrir dichos requisitos, pero falta un elemento más que quizá no todos los cursos de verano puedan ofrecerle, éste es aprender nuevas herramientas para su futuro, que les ayuden a desarrollar su espíritu emprendedor.

BusinessKids es una excelente opción para que tus hijos vivan un verano diferente, porque es un espacio diseñado y pensado para que ellos, a través del juego, desarrollen interesantes negocios, de la mano de instructores expertos en diversas disciplinas.

Los psicólogos sabemos que un ambiente positivo, que estimula el compañerismo, el trabajo en equipo, con una guía asertiva, reafirma la autoestima de los niños y los ayuda a tener mayor seguridad en sí mismos y, por lo tanto, en lo que ellos generan, viviéndolo como logros personales.

Explora lo que BusinessKids ofrece para tus hijos y convierte sus vacaciones en un verano diferente, disfrutando como niños, haciendo negocios como grandes.



Juego

En BusinessKids aprendes a emprender mientras juegas y te diviertes, ¿qué esperas? ¡Te esperamos en BusinessKids!

Descubre cuál es el mejor curso de verano en el siguiente laberinto:



Aprende a emprender

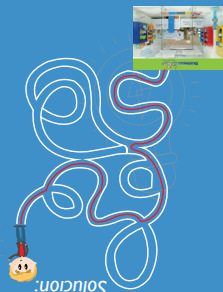
Crea tu propio negocio

Haz tu página web

Fortalece tu autoestima

Desarrolla tu creatividad

Aprende a ahorrar



BusinessKids en el mundo

¿Te imaginas un negocio que impulse a los niños a tener conciencia sobre la importancia de proteger su vida? Pues Javier Cravioto, de BusinessKids Costa Rica, de sólo 6 años, busca eso con su emprendimiento: Cajitas de Bomberos. ¡Conócelo a continuación!



BK: Hola Javier, pláticanos sobre tu negocio.

Javier: Se llama Cajitas de Bomberos y es un tipo de botiquín que contiene un silbato de aluminio, una linterna de aluminio, un par de guantes, un set de curitas de varios tamaños para que, dependiendo de la herida, busques la medida exacta; una mascarilla de concha, que sirve para respirar oxígeno en vez de partículas que puedan dañar tu cuerpo; una cobija especial, que sirve como techo, para recoger agua, cobijarse y reflejar la luz del sol para llamar la atención en caso de extravío o de necesitar que te rescaten.

¡De esta manera podré salvar vidas!

BK: ¿Cómo se te ocurrió hacer este negocio?

Javier: Cuando sea grande quiero ser bombero y quiero salvar vidas, porque me apeno mucho de la muerte de otras personas, entonces creé Cajitas de Bomberos.

BK: ¿Cómo te ha ayudado BusinessKids Costa Rica en tu negocio?

Javier: Me ha enseñado a vender, a tener amigos o saber cómo administrar mi negocio y cómo mejorarlo, a trabajar en equipo y a ser un mejor emprendedor.

BK: ¿Te gusta ser un emprendedor?

Javier: Por supuesto que sí me gusta ser un emprendedor, porque así puedo ayudar con mi dinero a muchas personas. También he aprendido que como emprendedor puedo hacer una medicina que salve las vidas de las personas.

BK: ¿Para qué has usado el dinero que ganas con Cajitas de Bomberos?

Javier: He ahorrado el dinero y en la última feria que participé en BusinessKids Costa Rica, lo utilicé para hacer un donativo a 5 familias que sufrieron un incendio; y aunque fueron muy afectadas, por suerte no perdieron la vida.

BK: ¿Qué dirías a los niños que leen la revista BusinessKids?

Javier: Que confíen en ellos y que cada vez que vendan, tengan una sonrisa para el cliente.

Sitio Web.

<https://cajitasdebomberos.com>

Facebook: Cajitas de Bomberos



¿Qué hago con mi tiempo libre?

En muchas ocasiones, cuando ya acabaste la tarea, tus deberes en la casa e incluso ya te divertiste con tus amigos o hermanos un largo rato, te preguntas qué más puedes hacer con ese tiempo libre.

En BusinessKids sabemos que un emprendedor también es una persona consciente de su entorno, responsable con el medioambiente y comprometida con su conservación, por lo que puedes emplear este tiempo libre en algún proyecto que ayude a los demás.

Puedes empezar en tu casa: buscando la ropa que ya no te queda o ya no uses más, aquellos juguetes que ya ni te acordabas que existían e incluso aquellos útiles escolares que para ti ya no tienen mayor uso; ¿qué hacer con esto? ¡Muy fácil!, los puedes donar a una asociación, a algún niño necesitado o hacer una venta de garaje, con la finalidad de donar lo recaudado.

También puedes salir al parque y adoptar una planta o un árbol, regarlo

diariamente, ponerle abono o simplemente vigilar que no tenga plagas.

Otra alternativa es adoptar a una mascota o, si ya tienes la tuya, jugar más con ella, estar al pendiente de su salud y darle mucho cariño.

No importa qué tan pequeña creas que es tu acción, si tú pones un “granito de arena”, seguro otros seguirán tu ejemplo y también harán lo suyo para cuidar la ecología y a las personas que habitan su comunidad.



Pregúntale a Sofi

Hola Sofi:

Soy Claudia, tengo 8 años y me gustaría aprender a emprender. Leo la revista con regularidad, y me gustaría ir a un curso, pero voy por las mañanas a la escuela y en las tardes a otras clases, ¿cómo puedo hacer para asistir?

Hola Claudia:

Si quieres asistir a los cursos BusinessKids, el tiempo no debe ser un problema. Mientras estás en clases, puedes asistir a los cursos sabatinos, pero cuando estás de vacaciones, puedes aprovechar para asistir al curso de verano.

Recuerda que en BusinessKids te ayudamos a descubrir tu vocación y a desarrollar tu negocio a partir de lo que más te gusta.

Pide a tu mamá o a tu papá que ingresen a la página web: www.businesskids.com.mx o a las redes sociales para que encuentren el centro que quede más cercano a tu casa.

Hay distintas promociones, así que no puedes quedarte fuera, ¡te esperamos en BusinessKids!

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



Facebook: BusinessKids
Twitter e Instagram:
BusinessKidsMex

Remunerar

Dar dinero a una persona a cambio de un trabajo realizado.

Volumen de producción

Número de unidades fabricadas de tu producto.

*Aprende
palabras
BusinessKids
con Pecunia*

Volumen de venta

Número de unidades vendidas de tu producto.

Costeo

Sistema por medio del cual se asignan los costos a un producto o servicio y se basa en los recursos que consumen.

Fórmula

Es un enunciado compuesto con letras que deben ser sustituidas por números.

Zarpar

Cuando una embarcación parte del lugar en el que se encontraba anclada.

Utilidad

Ganancia obtenida.
Es la resta de las ganancias menos los costos.

Delimitada

Que no puede pasar o salirse de ese margen, frontera o límite.



Sábados 9:00 am

Radio y TV MUNDO Kids

FRECUENCIA RADIOCDMX

Sábado 7:00 pm

Miles ya nos ven y nos escuchan, y tú ¿qué esperas?

www.capital21.df.gob.mx

www.radioytmundokids.wix.com/radioytv

SÍGUENOS

¡¡Diviértete, Aprende y Gana!!

Sábados 10:00 am

Radio y TV MUNDO Kids

 Radio y TV Mundokids

Curso de Verano **BUSINESS Kids**

Emprendiendo a jugar

Infórmate en tu centro más cercano.



Ciudad de México
San Ángel - Guadalupe Inn
 (55) 56159107
 direccion@businesskids.com.mx
Pedregal
 (55) 56113861
 direccion@businesskids.com.mx
Polanco - Anzures
 (55) 26243230
 vanesa.rodriguez@viro.com.mx
Villa Verdún
 (044) 5551032735
 villaverdun@businesskids.com.mx
Coyoacán
 70396188 (044) 5544876438
 coyoacan@businesskids.com.mx
Del Valle - Nápoles - Mixcoac
 5575178043
 cdelvalle@businesskids.com.mx
 mixcoac@businesskids.com.mx
San Jerónimo
 (55) 20989351
 sanjeronimo@businesskids.com.mx
Bosques de Aragón
 75726333
 businesskidsaragon@gmail.com
Churubusco - Iztacalco
 (044) 5537705884
 iztacalco@businesskids.com.mx
Tlalpan - Tepepan
 65868137 (044) 5537314964
 tlalpan_tepepan@businesskids.com.mx
Ajusco
 51718820
 ajusco@businesskids.com.mx
Lomas Estrella - Iztapalapa
 49 99 40 57 | (044) 55 30 73 50 52
 iztapalapa@businesskids.com.mx
Lindavista
 (044) 55 60 65 05 47
 lindavista@businesskids.com.mx
Centro CDMX
 (044) 5532322900
 centrocdmx@businesskids.com.mx
Santa Fe
 25910478 | 52928557
 santafe@businesskids.com.mx
Insurgentes - Gran Sur
 51718820
 gransur@businesskids.com.mx
Estado de México
Lomas Verdes
 (55) 53930528
 contacto@businesskidslomasverdes.com.mx
Cuatitlán Izcalli
 22291017 | 5524320525
 cizcalli@businesskids.com.mx
Neza Centro
 51128309
 nezacentro@businesskids.com.mx
Metepec
 (722) 1802618
 metepec@businesskids.com.mx
Toluca
 (722) 6886374
 toluca@businesskids.com.mx
Texcoco
 5544045309
 texcoco@businesskids.com.mx

Campeche
Campeche
 9818116807 | 9811036443
 businesskidscampeche@hotmail.com
Chihuahua
Chihuahua
 (614) 2477831 | (614) 4268000 Ext.106
 businesskidschihuahua@gmail.com
Colima
Colima
 (045) 3123011471
 inscripciones@businesskidscolima.com
Manzanillo
 3325511
 businesskidsmzo@gmail.com
Michoacán
Morelia Ventura Puente
 4433174884
 morelia@businesskids.com.mx
Morelia Chapultepec
 (044) 4433 25 3333 | (443) 324 0380
 administracion@bkmoreliachapultepec.com
Morelos
Cuernavaca
 7772577849 | 5527700478
 cuernavaca@businesskids.com.mx
Cuernavaca Fundación UNAM
 777 3161837
 mayra.mugica@fundacionunammorelos.org
Lomas de Cocoyoc - Oaxtepec
 (55) 56113861
 oaxtepec@businesskids.com.mx
Querétaro
Centro-Sur
 (045)4423509516
 queretaro-centrosur@businesskids.com.mx
Los Arcos
 (442) 2484872
 queretarolosarcos@businesskids.com.mx
San Luis Potosí
San Luis Potosí
 8338284 | 4441302375
 sanluispotosi@businesskids.com.mx
Sonora
Nogales
 6311108392
 nogales@businesskids.com.mx
Navojoa
 6421180350
 navojoa@businesskids.com.mx
Ciudad Obregón
 6444130015
 obregon@businesskids.com.mx
Sinaloa
Culiacán
 016677157595|6674600564
 businesskidscn@gmail.com
Coahuila
Saltillo
 8444841748
 saltillo@businesskids.com.mx
Guanajuato
León
 4777290729
 leon@businesskids.com.mx
Quintana Roo
Cancún
 9985772610
 cancan@businesskids.com.mx

Nuevo León
Monterrey Valle
 82590278
 mtyvalle@businesskids.com.mx
Jalisco
Zapopan
 3318124493
 zapopan@businesskids.com.mx
Veracruz
Xalapa
 2282985628 | 2282761737
 xalapa@businesskids.com.mx
Puebla
Puebla Angelópolis
 2222609811
 pueblaangelopolis@businesskids.com.mx
Tabasco
Villahermosa Tabasco 2000
 9931172866
 villahermosa@businesskids.com.mx
Tamaulipas
Tampico
 833 218 4549
 tampico@businesskids.com.mx
Nuevo Laredo
 867 7350256
 nuevolarado@businesskids.com.mx
Aguascalientes
Aguascalientes
 4491090814
 aguascalientes@businesskids.com.mx
Internacionales
Heredia, Costa Rica
 (506) 2261 0375
 direccion@businesskids.co.cr
Guatemala, Guatemala
 (502) 32825554
 info@businesskids.com.gt
East Side Seattle, WA, USA
 (001) 425 802 8277
 ale@businesskidsusa.com
San José, Costa Rica
 (506) 2261 0375
 direccion@businesskids.co.cr
Escazú, Costa Rica
 (506) 2261 0375
 direccion@businesskids.co.cr
San Salvador, El Salvador
 (503) 7851-2252
 direccionbksv@gmail.com
Madrid, España
 0034604193889
 madrid@businesskids.com.es
Panamá, Panamá
 3888832/68221453
 info@businesskids.info
Barranquilla, Colombia
 (304) 5772057
Otras sedes
Huixquilucan - Interlomas
Zona Esmeralda
Ciudad del Carmen
León Zoo
Monterrey Cumbres
Villahermosa Altabriza
Córdoba
Tuxpan - Poza Rica
Merida Montecarlo