

BUSINESS Kids

Emprendiendo a jugar



El
cuadrante
del flujo
de efectivo



Entrevista
exclusiva
con
Robert
Kiyosaki



A jugar:
activos
y pasivos



¿Qué son las finanzas personales?

Editorial

En esta edición tenemos un invitado de lujo: Robert Kiyosaki, el autor del éxito editorial Padre Rico, Padre Pobre, que ha cambiado la vida de muchas personas y su forma de generar riqueza.

Yo, al igual que tú, soy emprendedora y lo he sido desde muy joven, pero tardé muchos años en descubrir que emprender no es suficiente, que es importante aprender a ser rico poniendo nuestros activos a trabajar.

Gracias a los libros de Robert Kiyosaki aprendí muchas cosas sobre la verdadera inteligencia financiera y, ¿sabes cuál es la mejor noticia?: ¡también escribe para los niños!

Nuestra revista se viste de gala con nuestro invitado especial quien habla a los niños de BusinessKids y nos cuenta sobre su primer negocio, ¡El también fue un BusinessKid!

Mary Carmen

Índice

3 Entrevista con Robert Kiyosaki

6 Vuela en las alas de la libertad financiera

7 Juego ¡Alerta en el camino: activos o pasivos!

8 El cuadrante del flujo de efectivo de Robert Kiyosaki

10 El juego de las decisiones

12 El poder de la reinversión

13 Libros de Robert Kiyosaki

14 Descubriendo en familia Sumérgete en el fondo del ahorro

15 Frases célebres de Robert Kiyosaki

16 Nave Tierra Tus finanzas personales pueden cambiar vidas

17 BusinessKids en el mundo: Luna

18 Pregúntale a Sofi

19 Aprende palabras con Pecunia

¡Síguenos!



BusinessKids



@BusinessKidsMex

MA. CARMEN CABRERA
ANA LAURA ORTEGA
DIANA RIVERO
DANIELA VILLAFUERTE
DANAE HERNÁNDEZ
ALEJANDRA MONTES
SOFÍA DE HAAS
THALIA HERRERA
DANAE HERNÁNDEZ
DANIELA MERCADO

Dirección Editorial
Editora
Diseño
Diseño
Diseño
Diseño
Suscripciones
Publicidad
Publicidad

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

CONTENIDO: Ma. Carmen Cabrera, Ana Laura Ortega, Daniela Mercado.

BUSINESSKIDS, Año 2, No. 26 julio 2015, 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: Ana Laura Ortega Cabrera. Reservas de Derechos al Uso Exclusivo No. 04-2013—051710520800-102, 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 22 de junio del 2015, 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.

Charlando con el pionero de las finanzas personales:

Robert Kiyosaki

Simpático, abierto y dispuesto son algunos de los adjetivos que comprobamos caracterizan a Robert Kiyosaki cuando le pedimos una entrevista para la **Revista BusinessKids**. Además de contamos su exitosa historia, compartió con nosotros algunos consejos fabulosos.

**¿Puedes creer que Kiyosaki comenzó haciendo negocios inventando un método para hacer monedas?!
Lee y entérate de todo.**

RK: Cuando era niño se me ocurrió hacer monedas (o sea, dinero) derriando tubos de pasta de dientes. Pero, ¡ese negocio terminó tan pronto como había comenzado cuando me enteré de que mi forma de “hacer dinero” era en realidad falsificación de dinero!

Mi segundo negocio de niño fue la creación de una Biblioteca de Cómics. Gracias a mi trabajo en la tienda de mi padre rico —que hacía gratis, pues yo tenía que “trabajar para aprender, no para ganar”—, en Hawái, pude adquirir ediciones de cómics que no se habían vendido. Hice una “biblioteca” en la que mis amigos (y los amigos de ellos) podían leer y releer estos cómics —por un módico precio, claro está—, en vez de que tuvieran que comprarlos. Podían leer los que quisieran cada día por un precio fijo... ¡y el “negocio” creció y creció!

Desde muy pequeño supe que yo era un emprendedor de corazón. ¡Siempre tuve ideas! ideas sobre las cosas que la gente necesitaba o quería... o ideas sobre cómo dar a conocer productos y servicios. Hoy, en The Rich Dad Company (Compañía Padre Rico), siempre nos ponemos desafíos para encontrar nuevas maneras de hacer más con menos: formas de ofrecer más y mejores productos de educación financiera que se ajusten al modo en que la gente los necesita —los jóvenes y los que no lo son tanto—. La tecnología es una herramienta increíble y está cambiando la manera de aprender y comunicarnos. ¡Es una época muy emocionante para ser emprendedor!



¿Has fracasado en algún momento?

RK: Con casi 70 años, al mirar atrás en mi vida, me sorprende ver que fracasé frecuentemente. Y creo que en esto hay dos lecciones importantes: la primera es que nunca dejé que el fracaso me frenara. Esas caídas me forzaron a repensar, a reorganizar recursos y a volver a trabajar, pero nunca a rendirme; la segunda es que creo que los errores (o dicho de otro modo, pequeños fallos) son los que nos hacen aprender. Todos cometemos errores —todos los días. La cuestión es si aprendemos de ellos y usamos ese aprendizaje para volvernós más listos.

Muchas veces cuando se habla de emprendedores se menciona la palabra resistencia que, para mí, significa tener la habilidad de recuperarse de los contratiempos y fracasos, la habilidad para navegar rodeando los obstáculos y hallar las maneras de evitar los baches y los retos complicados que son parte de la vida de todo emprendedor. Cuando vemos los errores o fracasos como oportunidades para aprender, cambiamos nuestra mentalidad y... podemos cambiar nuestra vida.

¿En quién te inspiraste para convertirte en empresario?

RK: Mi padre rico. Él no contaba con educación formal, sino con mucha “inteligencia callejera” y, sobre todo, se dio cuenta de que si él era el más listo de su equipo, probablemente el equipo tendría problemas.

Mi padre me enseñó que la mayoría de los emprendedores son “todólogos”, gente que sabe un poquito de muchas cosas y que tiene visión, fortaleza y sueños. Los “todólogos” necesitan rodearse de especialistas, que son quienes saben mucho sobre un área o una materia en específico, como los contadores, los abogados, los expertos en informática y tecnología, los mercadólogos y los comunicólogos. Es por eso que mi equipo de Asesores de Padre Rico es fundamental en mi éxito como emprendedor e inversionista. Mi mayor consejo para los emprendedores de cualquier edad es que se rodeen de un equipo de asesores profesionales y confiables.

¿Por qué es tan importante ahorrar e invertir para el futuro?

RK: Yo siempre distingo entre ahorrar e invertir. La razón es que con el bajo rendimiento sobre las inversiones (ROI, en inglés) de una cuenta de ahorros, lo ahorrado sólo sirve como fondo de emergencia o reserva. Actualmente es poco probable que los ahorros crezcan y nos mantengan a futuro.

Por otro lado, invertir se trata de las formas de hacer crecer tu dinero y crear riqueza... y libertad económica.

Los tiempos están cambiando más rápido que nunca, y es difícil prepararse para el mundo del futuro —un mundo que probablemente sea muy distinto de lo que cualquiera de nosotros hemos experimentado. La gente vive más tiempo; los sistemas de salud se hacen cada vez más caros, igual que los principales sustentos de la vida como son la comida, el techo, y el agua.

Prepararse para el futuro es fundamental... y yo veo esa preparación como una combinación de ahorrar para una emergencia e invertir para el mañana.

¿Qué les aconsejarías a los niños que tienen su propio negocio para que se hagan ricos en un futuro?

RK: Que hagan su mayor esfuerzo para imaginar cómo será el futuro: ¿Qué necesitará y querrá la gente?, ¿cómo querrá conseguirlo? ¿Física o electrónicamente?, ¿en una tarjeta inteligente o por la Nube?

También les aconsejo que nunca dejen de tomar riesgos, aunque signifique que puedan cometer algunos errores en el camino. Es importante que aprendan a considerar que los errores son simplemente la forma en la que aprendemos. Y mi último consejo es que nunca dejen de aprender de los errores, de la gente exitosa que los rodea, de lo que leen y escuchan, y de la experiencia.



**iMis mejores
deseos de éxito y
felicidad para los
niños y jóvenes
emprendedores!**

Vuela en las alas de la libertad financiera



Las finanzas personales son las actividades relacionadas con la administración del dinero de una persona.

Conforme vaya avanzando tu negocio, irás ganando dinero y, además de cuidarlo, deberás hacerlo crecer; pero ¡desde ahora puedes convertirte en un niño financieramente inteligente!

La inteligencia financiera es la capacidad que tienes para resolver problemas financieros o para no meterte en ellos, es la capacidad que tienes para crear fuentes de ingresos y poner al dinero a trabajar para ti.

Poco a poco irás descubriendo que tu esfuerzo tiene un límite al igual que las horas del día, pero tu creatividad y tu capacidad de innovar no tienen límites, como tampoco hay límite para el número de personas que podrás poner a trabajar para ti en un futuro o las transacciones financieras que, si haces con inteligencia, te ayudarán a alcanzar la riqueza.

Te invitamos a entrar al mundo de la inteligencia financiera para que tu emprendimiento te ayude no sólo a ser feliz o a aportar valor a tu comunidad, sino que también te ayude a alcanzar en un futuro la libertad financiera.

Se le llama "activo" a cualquier cosa que te hace ganar dinero, ya sea que trabajes o no trabajes en ella, y se le llama "pasivo" a todo aquello que te hace perder dinero.

¡Alerta en el camino: activos o pasivos!

El siguiente ejemplo te ayudará a entender mejor estas dos palabras.

Looja y Shes acaban de comprar, cada uno, el videojuego que acaba de salir. Shes quiere ser el mejor en todos los juegos para luego retar a sus amigos y ganarles, por lo que decide ponerse a jugar todo el día. Se ha vuelto tan bueno y tan hábil, que no tarda más de un semana en terminar cada juego y eso lo obliga a comprar juegos constantemente.

A Looja también le gusta mucho jugar pero cree que no es bueno pasar tantas horas jugando, así que decide rentar el uso del videojuego. La renta resulta una gran idea porque pocos niños tienen este nuevo juego y muchos quieren jugarlo.

¿Te das cuenta de la facilidad con la que algo se puede convertir tanto en un activo como en un pasivo? Estamos hablando de la misma cosa: el videojuego. Para Looja es un activo, pues le está generando dinero, mientras que para Shes se convirtió en un pasivo porque le hace gastar dinero cada semana.

Ahora te toca a ti decir si las siguientes cosas son activos o pasivos:

1. Comprar una máquina para hacer raspados y venderlos.

2. Pedirle dinero prestado a tu mamá para un juguete de moda que no te gusta mucho, pero que todos tienen.

3. Juntar todos tus libros y abrir una pequeña biblioteca.

4. Comprar un carrito para hacer palomitas y venderlas en las fiestas de tus amigos.

5. Comprar un celular a meses sin intereses.

6. Rentar tus películas para que otros las vean y te paguen por ello.

7. Suscribirte a una revista que nunca lees.

8. Comprar un par de zapatos nuevos cada semana.

9. Vender flores para el día de la madre.

10. Poner tu propio negocio de malteadas.

Respuestas: activo, pasivo, activo, activo, pasivo, pasivo, activo, activo, pasivo, activo.



Robert Kiyosaki nos presenta el cuadrante del flujo de efectivo, que es una forma fácil de entender las 4 opciones que tienes para hacer dinero.

Aprende estas 4 letras y analiza cuál es la mejor para ti.

El cuadrante del flujo de efectivo de Robert Kiyosaki

De niño tú no puedes ser empleado porque está prohibido por ley. Lo que podrías hacer es ayudar a tus amigos en su emprendimiento pero, ¿no prefieres tener tu propio negocio y perseguir tus sueños, en lugar de seguir los de otro niño?

Lo que si puedes hacer desde pequeño es situarte en las partes del cuadrante A o D; en un principio empezarás haciendo tú las tareas de tu negocio, pero poco a poco puedes hacerlo crecer y poner a otros a trabajar en él.



E = Empleado

Son personas que tienen un trabajo por el que se les paga un salario, suben de puesto dentro de una organización y tienen días de vacaciones otorgados por la empresa.

A = Autoempleados, dueños de negocios pequeños o especialistas

Son personas que trabajan de forma individual o en pequeñas empresas y piensan que deben hacer las cosas ellos mismos para que salgan bien.



D = Dueño de negocio grande

Tienen empresas de más de 500 empleados. Contratan empleados eficientes que son quienes hacen las tareas. Saben aprovechar los talentos de cada uno de sus colaboradores para obtener lo mejor de ellos.

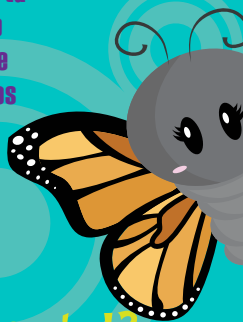
Cuando no saben hacer algo, buscan especialistas que sepan hacerlo.

A lo mejor llegarás a la D cuando puedas constituir tu negocio ya siendo mayor de edad, pero puedes ir preparando el terreno apoyándote en amigos que te ayuden con las actividades de tu negocio, sólo asegúrate de contratar a los mejores!

JUEGO

Busca entre los adultos que te rodean, o en internet, a 3 personas que se encuentren en cada una de las partes del cuadrante y anota sus nombres en un cuaderno. Entrevístalas y comparte lo que aprendas de cada una.

Puedes mandarnos tus comentarios a direccion@businesskids.com.mx



¿Y qué pasa con la I?

I = Inversionista

Un inversionista invierte el dinero de otras personas sabiamente para ganar dinero a través de estas operaciones. Puede invertir en bienes raíces o pone negocios en que otros están dispuestos a invertir y los hacen crecer.

¡Puedes empezar desde ahora a moverte en esta parte del cuadrante!

Pide a tus amigos que inviertan en tu negocio y tú enfócate en hacerlo crecer o pide ayuda a tus papás para invertir tu dinero en

instrumentos que lo hagan crecer, así éste trabajará para tí!

Para volverte un experto y hacer crecer tu dinero, lee los libros de Robert Kiyosaki. Empieza leyendo el libro *Escapa de la carrera de la rata* y cuando estés decidido a conocer los secretos para ganar dinero, puedes leer *Padre Rico Padre Pobre para jóvenes*, verás que te encantarán.

Nota para papá y mamá:
No dejen de leer los siguientes libros de Robert Kiyosaki:
Niño Rico Niño Listo y
Despierta el genio financiero de tus hijos

El juego de las decisiones

¿Alguna vez has leído algún cuento o alguna historia de la que te gustaría ser el protagonista? ¿Te ha pasado que piensas que la decisión que se tomó dentro de la historia no fue la mejor? Te invito a que seas parte del siguiente caso en el que el final dependerá de las decisiones que tú tomes, **¿aceptas el reto?**

El día de ayer celebraste tu cumpleaños y el regalo más pequeñito que recibiste fue el de tu abuelita, cuando te lo dio te dijo que ella confiaba en que eras lo suficientemente inteligente para usar ese regalo de la mejor manera. No te quedaba muy claro cómo podías usar algo tan pequeño e insignificante que bien podía parecer un pedazo de papel hecho bola listo para la basura, hasta que lo desenvolviste y te alegraste al darte cuenta de que lo que había en ese pequeño bultito eran \$5,000.00.



¿Qué haces en ese momento?

a. Corres al centro comercial a comprar todo lo que te hubiera gustado recibir de regalo y que no te llegó (pasa a la casilla 3).

b. Decides tomarte tu tiempo y pensar muy bien qué harás con el dinero (pasa a la casilla 4).

Estando en el centro comercial

a. Decides gastar todo tu dinero en ropa y videojuegos, ¡total, para eso es el dinero! (pasa a la casilla c).

b. Recuerdas las palabras de tu abuela y decides gastar solamente la mitad del dinero y ahorrar la otra mitad (pasa a la casilla d).

e

Llegas a casa muy emocionado por todo las compras que acabas de realizar (aquí termina tu historia).



e

En el curso te enseñan cómo hacer helados de muchos sabores, pero ahora tendrás que empezar a ahorrar para comprar todos los ingredientes necesarios y comenzar tu propio negocio de helados (aquí termina tu historia).



f

Tus helados son todo un éxito y, poco a poco, has aprendido a hacer más sabores de helado: esto es una fortaleza de tu negocio, ya que la gente está a la espera del lanzamiento de un nuevo sabor; y esto te ha hecho muy popular.

¡Felicidades!



a. Debido a que te gustan mucho los postres, tu mamá te ha enseñado a hacer un pastel que no tiene mayor complicación, pero que a ti te queda delicioso, así que decides iniciar tu negocio de pastelitos de chocolate (pasa a la casilla 5).

d

Te gustan mucho los helados, no solamente comerlos sino también hacerlos, eso es una gran idea de negocio ya que tú sabes preparar helado de chocolate y nieve de limón. Gastas lo que te sobró en un curso de cómo hacer helados de muchos sabores (pasa a la casilla e).



Prefieres gastar ese dinero en comprar ingredientes para hacer lo que ya sabes y con eso comenzar tu negocio (pasa a la casilla f).



**Se te ocurre que en lugar de gastar ese dinero, puedes duplicarlo, pero, ¿cómo?
Creando tu propio negocio.**

b. La pintura y las manualidades es otro gusto que tienes, pero nunca has sido muy hábil dibujando, esto no te importa mucho y decides iniciar tu negocio de "obras artísticas" (pasa a la casilla 6).



5

Gastas solamente una parte de tu dinero en comprar los ingredientes para hacer los pasteles y los materiales para crear un bonito empaque, esto te permite combinar tus habilidades culinarias con tu gusto por las manualidades (pasa a la casilla 7).



7

Los pasteles son todo un éxito, tanto así, que comienzan a hacerte pedidos grandes. Las ganancias han sido tan buenas, que te permiten contratar a tu primo y a su amigo para que puedan ayudarte en la elaboración, venta y entrega de los pasteles (pasa a la casilla 9).



9

Tu negocio avanza de maravilla y gracias a que ahora tienes quien te ayude, a ti te sobra tiempo para poder hacer otras cosas.

A pesar de esto, decides seguir supervisando la producción de pasteles y, al mismo tiempo, piensas e investigas qué otros postres podrías ir introduciendo a tu negocio (pasa a la casilla 11).

Comienzas a hacer otras cosas y cada vez prestas menos atención a los pasteles, ¡total, tu primo y su amigo ya saben manejarlo perfectamente! (Pasa a la casilla 12).

12

Si a ti dejó de interesarte tu propio negocio, a tu primo y a su amigo menos les importa. No cumplen con los pedidos o los entregaban mucho tiempo después, así que la gente dejó de confiar en ti y dejaron de comprarte. El dinero que te queda es muy poco, pero las ganas de

volver a poner tu propio negocio siguen ahí; decides comenzar a ahorrar para retomar el negocio de los pastelitos, no será fácil que los clientes vuelvan a creer en ti, pero eso no te importa porque sabes que esta vez le echarás más ganas (aquí termina tu historia).

6

Comienzas a hacer tus pinturas y te das cuenta de que no tuviste que invertir mucho, esto te motiva a seguir adelante, todo parece indicar que esto será un gran negocio (pasa a la casilla 8).

8

Las pinturas no se están vendiendo como esperabas ya que todos dicen que no tienen la calidad suficiente como para ser vendidas (pasa a la casilla 10).



10

Gracias a que te sobró una buena cantidad de dinero, tomas la decisión de meterte a clases de pintura, pero ahí te das cuenta de que es algo que no podrás aprender con tanta facilidad como querías. Ahora tendrás que ahorrar o esperar a tu próximo cumpleaños para poder volver a tener dinero e invertirlo en otro tipo de negocio (aquí termina tu historia).

11



Es increíble lo exitoso que se ha vuelto tu negocio ahora que has metido más cosas como galletas y chocolates. Ya tienes un grupo más grande de ayudantes que, además, aportan ideas para que el negocio siga creciendo. ¡Felicidades!





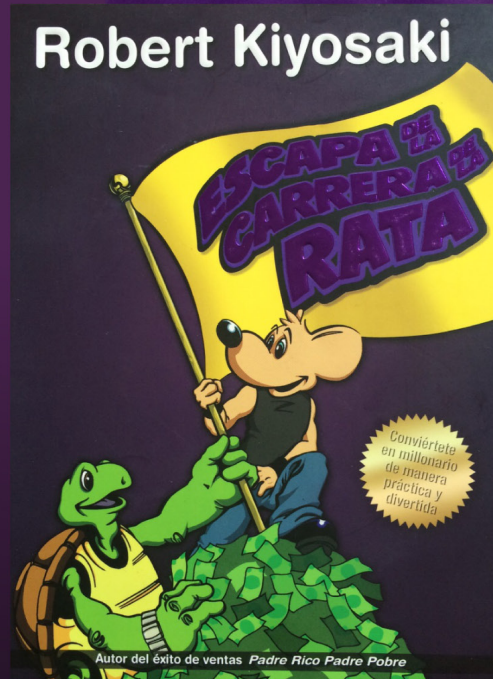
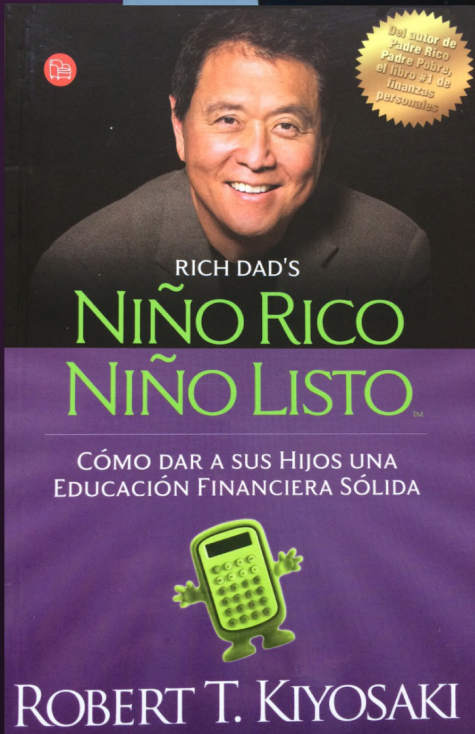
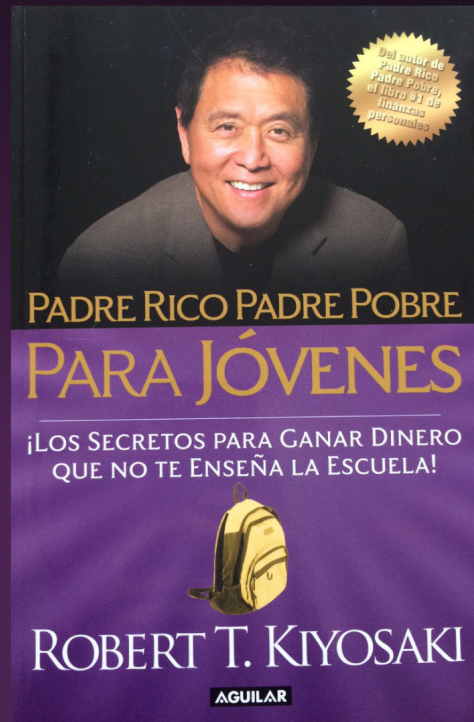
DESPIERTA EL GENIO FINANCIERO DE TUS HIJOS

¿POR QUÉ LOS
ESTUDIANTES
DE 10 TRABAJAN PARA
ESTUDIANTES
DE 6 y los ESTUDIANTES DE 8
trabajan para el gobierno?

LA GUÍA DE PADRE
RICO PARA LA EDUCACIÓN
FINANCIERA DE LOS PADRES
*Cómo darle a tus hijos una ventaja
financiera... sin darles dinero.*

ROBERT T. KIOSAKI

AUTOR DEL BEST SELLER INTERNACIONAL PADRE RICO PADRE POBRE



Sumérgete en el fondo del ahorro

¿Alguna vez has oído hablar sobre los fondos de ahorro?

Un fondo de ahorro como su nombre lo dice, es una manera de ahorrar dinero a largo plazo, pero con la ayuda de alguna institución o empresa, es decir, tú aportas una cantidad de dinero y la otra parte aporta otra cantidad. He ahí el beneficio de los fondos de ahorro, que lo que recibes al final es mayor a lo que ahorraste.

Cuando somos adultos, los negocios requieren un poco más de inversión que los negocios de los niños. Después de pensar mucho cómo apoyar más a los niños,

hoy **BUSINESS Kids** Emprendiendo a jugar te tiene una gran noticia:

Hemos creado, junto con **General de Seguros**, un fondo de ahorro que permite a tus papás hacer aportaciones mensuales para que, cuando tengas 22 años y termines tus estudios universitarios o de cualquier disciplina que te haga feliz como el arte o algún oficio, el fondo (el dinero) se te entregue para tu primer negocio. Tú, con los negocios que hagas antes de llegar a la mayoría de edad,

también puedes hacer aportaciones para poder continuar con tu carrera emprendedora cuando adulto. Si al llegar a los 22 años decides esperar a adquirir un poco más de experiencia, continuar con estudios de posgrado o alcanzar la libertad financiera de otra forma, puedes usar tu fondo de ahorro para reinvertirlo en algún otro instrumento financiero o en bienes raíces.

• Lo importante es ayudarte a alcanzar la libertad económica desde joven.

• ¡También puedes convertirte en socio capitalista del negocio de algún amigo tuyo!

• ¡Te invitamos a explorar el Fondo de ahorro BusinessKids para futuros emprendedores e inversionistas!



Frases célebres de Robert Kiyosaki

Nunca digas que no te puedes permitir algo. Pregúntate cómo puedes permitirte.

La pasión es el inicio del éxito.

Enfrenta a tus miedos y dudas, y nuevos mundos se te abrirán.

En la vida real la gente más inteligente es la que comete errores y aprende de ellos. En el colegio, la gente más inteligente es la que no comete errores.

Tus decisiones marcan tu destino. Tómate el tiempo necesario para tomar las decisiones correctas. Si cometes un error, no pasa nada; aprende de él y no lo repitas.

Si ya todos lo están haciendo, tú no lo hagas.

El activo más importante que tenemos es nuestra mente. Si está bien entrenada, puede crear grandes cantidades de riqueza en lo que puede parecer un instante.

La verdadera razón para comenzar un negocio es que tú te conviertas en una gran persona de negocios. Los grandes productos se encuentran por todas partes. Pero las grandes personas de negocios son escasas y raras.

Los ganadores no tienen miedo de perder, los perdedores sí lo tienen. Fracasar es parte del proceso del éxito.



Tus finanzas personales pueden cambiar vidas



La educación financiera es mucho más que un tema de moda, significa crear conciencia de la importancia que tiene ir construyendo un patrimonio que te permita vivir tranquilamente cuando seas grande. Como niño emprendedor, debes cuidar el dinero que ganas con tus negocios y no gastar en cosas que compras por capricho y todavía mejor: puedes reinvertir tus ganancias para hacerlas crecer. Cuidar el dinero es fácil si piensas lo mucho que te costó ganarlo o que le costó ganarlo a tus papás, pero además de cuidar el dinero que ganas con tu emprendimiento, debes buscar la forma de ayudar a otros. No todos los niños del mundo han tenido las mismas oportunidades, algunos ni siquiera pueden ir a la escuela o, peor aún, no tienen qué comer. Tú eres afortunado y por eso debes hacer algo para que nuestra Nave Tierra navegue con más equilibrio. Encuentra una forma de ayudar a los demás.

¿Qué puedes hacer?

Enseña matemáticas, a leer o a escribir a otros niños

Dona una parte de lo que ganas o de lo que te dan tus papás

Enseña algo que sepas hacer y que pueda servir a otros para su vida futura, como tocar un instrumento o hacer manualidades

Permite que otros niños te ayuden en tu emprendimiento e incluso busca cómo trabajar con niños y jóvenes con capacidades diferentes

No te aferres a conservar los juguetes, útiles escolares o ropa que ya no usas, mejor dónalos a otros niños y hazlos felices

Pide a tus papás que te lleven a comunidades de bajos recursos y ayuda a la gente a aprender cosas nuevas.

Ve a un orfanato y enseña a los niños a hacer negocios como el tuyo

Visita un asilo de ancianos, pídeles consejos y cuéntales los problemas de los niños de hoy. ¡Incluso puedes enseñarles a usar tu tablet!

LUNA DE CHOCOLATE



BusinessKids entrevista a Luna Sánchez Casillas, la creadora de las deliciosas paletas **Luna de chocolate**, una niña que sorprende a todo el que la conoce por la facilidad de palabra que tiene a su corta edad.

1. Luna, ¿cuántos años tienes?

Cuatro, pero empecé mi negocio cuando tenía tres.

2. ¿De qué trata tu negocio?

Es de paletas de chocolate y se llama **Luna de chocolate**. Me gusta mucho porque a todos los niños nos encantan los chocolates y, además, el chocolate da energía.

3. ¿Tú las haces?

Sí, pero me ayudan mi mamá y mi abuelita para que queden muy bonitas y pueda vender muchas, pero también porque dicen que es peligroso que yo las haga solita.

4. ¿Cómo empezaste?

Cuando fui a **BusinessKids** se me ocurrió hacerlas y le dije a mi mamá que iba a poner ese negocio. Ella me compró el chocolate y empezamos.

5. ¿Qué quieres ser de grande?

Veterinaria porque me gustan los animales y quiero curarlos para que no se sientan mal y para que no les duela la pancita. También quiero vender tutús y seguir vendiendo mis paletas en muchos lados para que las prueben muchos niños y vean que saben muy ricas.

6. ¿Qué haces con el dinero que ganas?

Compro más chocolate para poder vender más y hacer que mi negocio sea más grande, y también compro juguetes y dulces.

**Pregúntale
a
Sofi**



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

Hola, Sofi:

Hace un año comencé un negocio de pastelitos de chocolate y me ha ido muy bien, estoy ahorrando el dinero que gano porque quiero irme de viaje a Disneylandia con mi familia. ¿Dónde me recomiendas guardar mi dinero para no gastarlo?

Maria
11 años

María:

Me da mucho gusto que tengas un proyecto tan interesante y que sea tu fuente de motivación. Yo te recomiendo que abras una cuenta de ahorros en el banco y ahí comiences a guardar tu dinero, eso te permitirá no tenerlo a la vista y evitar la tentación de gastarlo. Parte del dinero que ahorres puedes reinvertirlo en tu negocio para tener más ganancias, otra parte la podrás ahorrar para tu viaje.

No descuides tu negocio y hazlo crecer, incluso puedes pedir a otros niños que vendan tus pastelillos para así beneficiarte del esfuerzo de otros y, al mismo tiempo, dar a otros niños la oportunidad de ganar dinero.

Recuerda que ya tienes un objetivo bien claro y por esto tienes que evitar hacer gastos innecesarios; tal vez te cueste un poco de trabajo no comprar algunas cosas, pero cuando logres llegar a tu meta y realices tu viaje, verás que todo valió la pena y, además, tu negocio habrá crecido.

Aprende palabras BusinessKids con Pecunia

Aportación

Es un conjunto de cosas o bienes que se entregan para lograr un objetivo.

Reinversión

Ya que ganaste dinero (o sea, que ya vendiste), una cantidad la vuelves a invertir para que obtengas más dinero.

Así reinviertes y no necesitas una inyección de capital. (Definición de José Pablo Iglesias, graduado de **BusinessKids**).

Flujo de efectivo

Es el estado de cuenta que nos da información sobre los movimientos de efectivo que ha habido. Es la variación de entrada y salida del dinero en efectivo en un periodo determinado.

Posgrado

Son los estudios universitarios que se realizan después de haber terminado una licenciatura y que están dirigidos a la especialización en una cierta área del conocimiento.

La carrera de la rata

Es una frase hecha para describir un comportamiento humano en relación al trabajo y al dinero. Se explica a partir de que los ratones en una jaula suben a una rueda y se ponen a correr en ella sin parar, pero también sin llegar a ningún lado. Por más que se esfuerzan y gasten energía, se quedarán en el mismo lugar.

Bienes raíces

Son los inmuebles (un bien que está unido al suelo en el cual se halla) que no se mueven del lugar en el que se encuentran, como tierras, edificios, casas, caminos, construcciones, minas, etc., junto con los adornos o artefactos que contienen.



Curso de verano BusinessKids



Te esperamos en cualquiera de nuestras sucursales:

Materias:

Desarrollo emprendedor
para niños
Definiendo mi vocación
Administración
Creatividad
Diseño
Computación
Trabajo en equipo
Aprendiendo a vender
Produciendo mis ideas
Desarrollo de la inteligencia
emocional
Finanzas y cuidado del dinero:
¿Cómo invertir mi domingo?
Liderazgo y autoestima
Aprendiendo a comprar
Mercadotecnia y publicidad
Pensamiento global
Ética y valores
El valor de servir
Coaching
Comunicación
Relaciones públicas
Ecología y cuidado del
ambiente

San Ángel - Guadalupe Inn

Tel.: (55) 56.15.91.07
Nextel: 20.98.93.51
direccion@businesskids.com.mx

Pedregal

Tel.: 55.28.38.80
pedregal@businesskids.com.mx

Polanco - Anzures

Tel.: (55) 26.24.32.30
polanco@businesskids.com.mx

Satélite

Tel.: (044) 55.41.91.37.85
satelite@businesskids.com.mx

Lomas Verdes

Tel.: (55) 53.93.05.28
lomas@businesskids.com.mx

Villa Verdún

Tel.: (044) 55.49.68.00.17
lomas@businesskids.com.mx

Interlomas

Tel.: (55) 52.90.06.52
interlomas@businesskids.com.mx

Coyoacán

Tel.: (044) 55.44.87.64.38
55.51.80.12.24
coyoacan@businesskids.com.mx

Zapopan, Jalisco

Tel.: (33) 18.12.44.93
zapopan@businesskids.com.mx

Heredia, Costa Rica

Tel.: (506) 22.63.68.93
(506) 61.97.01.40
direccion@businesskids.co.cr

Cuernavaca - Fundación UNAM

Tel.: 01 (55) 56.15.91.07
ayra.mugica@fundacionunammorelos.org

Texcoco

Tel.: (01595) 92.36.483
texcoco@businesskids.com.mx

San Luis Potosí

Tel.: (045) 44.48.40.14.19
sanluis@businesskids.com.mx

Saltillo

Tel.: (044) 84.42.18.48.52
saltillo@businesskids.com.mx

Guadalajara, Jalisco

Tel.: (33) 18.12.44.93
guadalajara@businesskids.com.mx

San José, Costa Rica

Tel.: (506) 22.63.68.93
(506) 61.97.01.40
direccion@businesskids.co.cr

Guatemala

Tel.: 32.82.55.54
info@businesskids.com.gt
ingrid@businesskids.com.gt

Chihuahua

Tel.: (614) 426.80.00
(614) 297.03.19
chihuahua@businesskids.com.mx

Córdoba, Veracruz

Tel.: 716.11.84
cordoba@businesskids.com.mx

Cancún

Tel.: (044) 99.85.77.26.10
cancun@businesskids.com.mx

Lomas de Cocoyoc Oaxtepec, Morelos

Tel.: 01 (735) 356.06.48
direccion@businesskids.com.mx

Mexicali

Tel.: (686) 557.43.17
mexicali@businesskids.com.mx

Valle, Nuevo León

Tel.: (81) 82.59.02.78
mttyvalle@businesskids.com.mx

Cumbres, Nuevo León

Tel.: (81) 15.38.57.01
mtycumbres@businesskids.com.mx

Ciudad Obregón, Sonora

Tel.: (644) 413.00.15
obregon@businesskids.com.mx

Zona Gran Sur

Tel.: (044) 55.38.59.69.79
gsur@businesskids.com.mx

Cuernavaca

Tel.: 512 6430
Nextel: 11 90 195
elizabeth.sotogarcia@businesskids.com.mx

Consulta fechas y
horarios

Monterrey Sur, Nuevo León

Tel.: (045) 81.16.85.09.17
monterreysur@businesskids.com.mx

Tlajomulco de Zúñiga, Guadalajara

Tel.: (045) 33.14.18.80.70
gldtlajomulco@businesskids.com.mx

Hermosillo Norte, Sonora

Tel.: (644) 413.00.15
hermosillonorte@businesskids.com.mx

Seattle, East Side

Tel.: (425) 802.82.77
seattleeastside@businesskids.com.mx

Puebla Santiago

Tel.: (045) 22.25.88.86.87
pueblasantiago@businesskids.com.mx

León Jardines del Moral

Tel.: (045) 47.77.29.07.29
leonjardines@businesskids.com.mx

Cuautilán, Izcalli

Tel.: 22.29.10.17
Cel.: (044) 55.24.32.05.25
cizcalli@businesskids.com.mx

Mérida Montecarlo

Tel.: 044 999.242.1465
meridamontecarlo@businesskids.com.mx

Villahermosa Tabasco 2000

Tel.: 99.311.72866
99.336.04154
villahermosa@businesskids.com.mx

Mérida, Yucatán

Tel.: 999.944.4194
merida@businesskids.com.mx

Morelia, Michoacán

Tel.: (045) 44.34.10.01.56
morelia@businesskids.com.mx

Del Valle - Nápoles

Tel.: 67 26 70 07
Cel.: (044) 55 22 40 31 09
cdelvalle@businesskids.com.mx

Campeche

Tel.: 98.18.11.68.07
98.11.03.64.43
campeche@businesskids.com.mx

Neza Centro

Tel.: 55 33 80 55
nezacentro@businesskids.com.mx

Franquicias disponibles

Tel.: (55) 56.11.38.61