

Mayo - Junio 2024

**CAPACITA A TU EQUIPO**

Cursos para llevar tu empresa al siguiente nivel

**IDEAS PARA EL DÍA DEL PADRE**

Encuentra el regalo perfecto

**AHORRA DINERO**

Consejos para crear el hábito del ahorro

**FESTEJA Y****vende****A LO GRANDE**

Aumenta tus ganancias el Día de la Madre

# ¡Tus ventas vuelan alto!

# Monarca



## Toalla de Cocina

12 paquetes de  
1 rollo con 180HD

**SE0265**

## Servilleta

12 paquetes  
con 300 piezas

**SE0264**

## Papel Higiénico

8 paquetes de  
6 rollos con 550HD

**PH0545**

## Papel Higiénico

20 paquetes de  
4 rollos con 400HD

**PH0559**



VICEPRESIDENTE DE COMPRAS Y GESTIÓN COMERCIAL  
**ÓSCAR GUTIÉRREZ MELGAR**

GERENTE DE MERCADOTECNIA  
**DANIELA OSSOLLO ORTEGA**

COORDINACIÓN DE ARTE  
**PAUL RICARDO PÉREZ CARBAJAL**

COORDINACIÓN  
**JENY DAVILA FLORES**

INFOMANÍA, VOLUMEN 19 NO. 3 ES UNA REVISTA BIMESTRAL PROPIEDAD DE IMPULSORA SAHUAYO CON DOMICILIO EN PICO DE TOLIMA NO. 29 COL. JARDINES EN LA MONTAÑA, C.P. 14210, CIUDAD DE MÉXICO, NO. DE CERTIFICACIÓN DE RESERVA DE DERECHOS AL USO EXCLUSIVO 04 2005 121612 095500 102  
CON UN TIRAJE DE 45,000 EJEMPLARES QUE SE DISTRIBUYEN A LOS CLIENTES DE SAHUAYO EN TODA LA REPÚBLICA MEXICANA. PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL.

LOS CONTENIDOS DE LOS ARTÍCULOS PUBLICADOS EN EL PRESENTE SUPLEMENTO SON RESPONSABILIDAD DE LAS Y LOS AUTORES FIRMANTES.



APOYO EDITORIAL E IMPRESIÓN



GRUPO MILENIO®

**REGINA REYES-HEROLES** DIRECTORA DE SUPLEMENTOS  
**MIGUEL REYES** GERENTE DE ARTE Y SUPLEMENTOS  
**GEORGINA NAVARRETE** EDITORA DE SUPLEMENTOS HARD  
**GUILLERMINA AYALA** COEDITORA  
**SAMANTHA GUERRA** EDITORA WEB  
**PALOMA MAYA** COLABORADORA

EDITORAS DE ARTE  
**MICHELLE LAGUNA, ANGÉLICA VARGAS**

DISEÑO EDITORIAL  
**FRANCISCO SÁNCHEZ, ARMANDO VALDÉS, NELLY BÁEZ**

EDITORA ENCARGADA  
**LAURA ESCAMILLA**

# CONTENIDO

SUPLEMENTO: INFOMANÍA • MAYO / JUNIO 2024



## 12 FESTEJA Y VENDE A LO GRANDE

Estrategias para aumentar tus ganancias el Día de la Madre.

## 26 ¡EMPODERA TU NEGOCIO CON CAPACITACIÓN!

Cursos para impulsar tu empresa al siguiente nivel.

## 28 TIKTOK BUSCA PYMES TRANSFORMADORAS

Ver a los pequeños negocios abiertos, crear comunidad, nos hace más fuertes.

## 34 CUIDA TU PIEL ESTE VERANO

Consejos para protegerse del astro rey.

## 36 ENERGÍA SOLAR PARA TU NEGOCIO

Ahorros, sustentabilidad y competitividad.

## 40 IDEAS CREATIVAS PARA EL DÍA DEL PADRE

Es momento de encontrar el regalo perfecto.

## 4 BREVES

Noticias del sector que debes conocer.

## 18 PROTEGE TU NEGOCIO

Consejos y tips básicos de seguridad.

## 20 NUEVAS TENDENCIAS PARA RECIBIR PAGOS

Ofrece la mejor experiencia a tus clientes.

## 22 ADIÓS COMISIÓN POR COBRAR CON TARJETA

Con esto se garantiza un entorno transparente en las transacciones.

## 24 AHORRA DINERO TODOS LOS DÍAS

Consejos para crear el hábito del ahorro.

# ACT II



**#Sabemos deAntojo**

Schuayo  
**MANIA**

COME BIEN

Kellogg's

Sahuyó,  
MANIA

# PARA CUALQUIER ANTOJO



## ¡LLÉVALOS CONTIGO!

COME BIEN.

# BREVES

Paloma Maya

## Consumidor mexicano, entre el optimismo y la incertidumbre



En un contexto de constantes cambios, el consumidor mexicano se encuentra en una encrucijada. De acuerdo con el estudio Consumer Pulse, los mexicanos buscan experiencias, sostenibilidad y hábitos saludables. Pero, por otro lado, enfrentan presiones económicas y una constante evolución digital. A pesar de esto, los consumidores buscan revisar sus prioridades y gestionar su presupuesto para maximizar su bienestar. Aquí algunos puntos destacables dentro del estudio:

### • Preocupación financiera y optimismo moderado

El estudio Consumer Pulse 2024, de Bain & Company, revela que, si bien el 83% de los consumidores mexicanos aún reduce o planea reducir sus hábitos de gasto, se mantienen optimistas sobre el futuro. El 54% cree que México estará mejor en cinco años.

### • Dos realidades: brecha entre niveles de ingresos

El comportamiento del consumidor varía de acuerdo con su nivel de ingresos. Por ejemplo, los de segmento bajo dan prioridad a la

estabilidad y el bienestar, mientras que los de ingresos altos se enfocan en el trabajo, la familia y los viajes.

### • Sostenibilidad: la búsqueda de un equilibrio

Los consumidores buscan un equilibrio entre la sostenibilidad financiera y ambiental. Aunque 90% se preocupa por la sostenibilidad, solo 24% está dispuesto a pagar más por productos ecológicos.

### • Salud: buenas intenciones, barreras reales

Existe una tendencia hacia hábitos saludables, como consumir alimentos nutritivos, hacer ejercicio y dormir bien. Sin embargo, las distracciones, la falta de apoyo y orientación dificultan la implementación de estos cambios.

### • Adaptarse y maximizar el bienestar

El panorama actual es complejo y desafiante. Los consumidores buscan adaptarse y maximizar su bienestar en un escenario dinámico.

**LA MODERNA**®



El mayoreo más por menos

**AHORA  
CON:**

**+ PRODUCTO  
MISMO  
PRECIO**



**10%  MAS  
GRATIS**

## PERSONAS DE BAJOS RECURSOS PAGAN LA INFLACIÓN

La ANPEC señala que el sector más afectado por la inflación es el de personas con escasos recursos, este sector es el que ha pagado un impuesto que los ahoga y margina, un impuesto que no se les cobra directamente y por ello no tienen opción de no pagarlo, lo absorben y sufren en extremo. Este impuesto es el de la inflación.

De febrero a marzo se reportó la variación de precios de la canasta básica alimentaria de 44 productos, un estudio de mercado realizado en los 32 estados del país, reportaron una variación a la baja de 2.46%.

Expertos consideran que esta situación no es una victoria, pues la inflación alimentaria que padece gran parte del país prevalece.



## LA INFORMALIDAD TIENE GRAVES CONSECUENCIAS

Cuauhtémoc Rivera, presidente de ANPEC, señaló que la pandemia de covid-19 y la falta de políticas públicas efectivas empujaron a muchas empresas a la informalidad. "En México, la burocratización para abrir un negocio significa tiempo, gastos y corrupción. Esto obliga a las personas a trabajar en la informalidad, lo que los deja sin protecciones sociales y sin acceso a servicios básicos", explica Rivera.

Entre las consecuencias están: evasión de impuestos, corrupción, extorsión, contrabando, piratería y violencia. La ANPEC hizo un llamado a las autoridades para que simplifiquen los trámites, combatan la corrupción y apoyen a las micro, pequeñas y medianas empresas.

## PUNTES DE MAYO Y JUNIO, IMPULSO PARA EL COMERCIO

Los meses de mayo y junio se consideran extremadamente festivos, entre festejos, suspensiones escolares y fechas no laborables, como el 1 y 5 de mayo, se presentan como una gran oportunidad para el comercio en México.

### ¿Por qué?

- Mayor tiempo libre: Los consumidores tienen más tiempo para realizar compras, tanto en tiendas físicas como en línea.
- Aumento del turismo: Se espera un mayor flujo de visitantes tanto nacionales como internacionales, lo que beneficia a los negocios locales.
- Incremento del consumo: Las personas suelen aprovechar estos días festivos para realizar compras de artículos no esenciales, como ropa, productos para el hogar y electrónicos.
- Oportunidad para las pymes: Los pequeños y medianos negocios pueden aprovechar estos días para aumentar sus ventas y darse a conocer a un público más amplio.

### ¿Cómo pueden los negocios aprovechar los puentes de mayo?

- Ofrecer promociones y descuentos: Atraer a los consumidores con ofertas atractivas.
- Ampliar el horario de atención: Brindar mayor comodidad a los clientes que buscan realizar compras en estos días.
- Implementar estrategias de marketing: promocionar productos y servicios a través de diferentes canales: redes sociales, correo electrónico y publicidad.
- Brindar una excelente atención al cliente: ofrecer un servicio cordial y eficiente para que los clientes tengan una experiencia de compra agradable.



FOTOS: REUTERS, SHUTTERSTOCK Y EFE



PASTA  
**Yemina**<sup>®</sup>  
SOMOS ENERGÍA NATURAL

COME BIEN

SUGERENCIA DE CONSUMO

llénate de  
**energía**  
en cada  
**comida**

[www.yemina.com.mx](http://www.yemina.com.mx)  
@pasta\_yemina





# poëtt®

## FRAGANCIAS

## ÚNICAS

+

## LIMPIEZA

## EFFECTIVA

PÍDELOS EN



CUIDA EL AGUA



La Gran cocina Mexicana **sabe**  
que todo lo que somos se lo debemos  
a nuestras personas favoritas:  
**LAS REINAS DE LA SAZÓN.**  
**¡FELIZ DÍA A TODAS LAS MAMÁS!**



De nuestra cocina para todos



FESTEJA, CELEBRA Y

# VENDE

A LO GRANDE

Estrategias para aumentar tus ganancias.

Paloma Maya

El Día de la Madre es una de las fechas más importantes para el comercio en México. La figura materna es el pilar de cada familia y como el amor es incommensurable, el regalo y el festejo también, es por esto que el 10 de mayo es una fiesta nacional en todo el país, las familias se reúnen para comer, celebrar y regalar momentos y detalles a sus mujeres más queridas.

De acuerdo con la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco Servytur), en 2023 el festejo tuvo una derrama de 70,300 millones de pesos en ventas. Entre los principales giros comerciales beneficiados para este día están las tiendas, restaurantes, joyerías, relojerías, perfumerías, electrónicos, automóviles y florerías.

Platicamos con Ricardo Arias, encargado del departamento de marketing de Diltex Brands, empresa líder en moda femenina en



FOTOS: SHUTTERSTOCK

México. Para ellos, el 10 de Mayo es una fecha clave, y tanto la planeación de sus campañas como de sus estrategias de marketing comienzan desde meses antes.

“El Día de la Madre es la segunda fecha más importante para las ventas de ropa en el año, después de las fiestas decembrinas. Se estima que en 2023, las ventas de ropa alcanzaron los 34,000 millones de pesos, 15% más que en 2022. Lo mismo pasa en todos los negocios, las ventas se disparan al triple”, dice Ricardo Arias.

## ¿POR QUÉ ES TAN IMPORTANTE EL 10 DE MAYO PARA LAS VENTAS DE ROPA?

- **Es una fecha para celebrar a las madres:** Los hijos y las familias buscan regalos especiales para las mamás, y la ropa es una de las opciones más populares. Casi siempre son blusas, pañoletas o suéteres.
- **Las mujeres compran ropa para sí mismas en esta fecha:**

Aprovechan la ocasión para renovar su guardarropa o comprar alguna prenda especial.

- **Las tiendas ofrecen promociones y descuentos:** Las tiendas de ropa atraen a los clientes con ofertas atractivas.

## ¿CÓMO AUMENTAR LAS VENTAS DE TU NEGOCIO?

En entrevista, Ricardo Arias nos regaló algunas estrategias comerciales que se pueden implementar en tu negocio, estas son la base para aumentar tus ganancias:

### 1. Ofertas y promociones

- Ofrece descuentos en productos populares para esta celebración como chocolates, cajas de galletas, dulces o regalos pequeños que puedas vender en tu negocio.
- Crea paquetes de regalo a precios especiales, con facilidad de pago.
- Implementa vales de descuento para compras populares.

### 2. Experiencia del cliente

- Brinda un servicio especial a tus clientes frecuentes.
- Ofrece opciones de envío rápido y gratuito.
- Facilita el proceso de compra en tienda los días previos al festejo y durante ese día.

### 3. Personalización

- Ofrece la opción de personalizar los regalos con mensajes e imágenes especiales.
- Crea una lista de recomendaciones de productos personalizadas para cada cliente.
- Complementa con envoltura de regalo, pueden ser bolsas, papel, moños, globos o cajas.

### 4. Aprovecha las tendencias

- Investiga las tendencias de regalos para el 10 de mayo y sorprende con novedades a tu clientela.
- Ofrece productos que se ajusten a todos los presupuestos. Si es posible, haz planes de pago.
- Crea contenido atractivo en redes sociales que te haga destacar.

**5. Colaboraciones**

- Puedes asociarte con otras empresas (tus proveedores, por ejemplo) para ofrecer promociones conjuntas.
- Participa en eventos de tu localidad, como bazares o mercados.

Siguiendo estas claves, puedes aumentar las ventas de tu negocio en el Día de las Madres y aprovechar al máximo esta oportunidad comercial. Recuerda que es importante ofrecer productos de calidad, brindar una excelente experiencia al cliente y crear una campaña de marketing efectiva.

**INCLUYE PRODUCTOS NUEVOS**

Las marcas nuevas se han convertido en una estrategia poderosa para aumentar la rentabilidad y diferenciarse en el competitivo mercado de los abarrotes. Además de apoyar a otros emprendedores, marcarás la diferencia al incluir productos novedosos y no tan fáciles de encontrar en otras tiendas. En esta temporada de regalos, busca productos que vayan acorde con el festejo.

**¿POR QUÉ INCLUIR NUEVOS PRODUCTOS?**

- **Mayor rentabilidad:** La razón es debido a que los márgenes de beneficio en las marcas propias son significativamente mayores que en las marcas nacionales.
- **Diferenciación:** Permite ofrecer productos únicos que no se encuentran en la competencia.
- **Fidelización de clientes:** Los consumidores aprecian la variedad y el valor que ofrecen las marcas propias.
- **Control de calidad:** Puedes asegurar que los productos se ajustan a tus estándares.

**¿CÓMO INCLUIR PRODUCTOS DE EMPRENDIMIENTOS?**

**1. Define tu público objetivo:** ¿A quién quieres vender este tipo de productos?

**2. Elige los productos por temporalidad:** ¿Qué productos tienen mayor demanda?

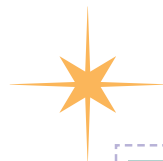
**3. Encuentra un proveedor confiable:** Busca un fabricante que tenga estos productos con calidad y a un precio competitivo.

**4. Establece una estrategia de precios:** Define un precio que sea competitivo y que atraiga a los consumidores.

**5. Promociona tus nuevos productos:** Informa a tus clientes sobre los beneficios y la calidad de tus productos.

**CONSEJOS PARA EL ÉXITO**

- **Enfócate en la calidad:** No sacrifiques la calidad por el precio.
- **Ofrece una variedad de productos:** Responde a las necesidades de tus clientes.
- **Mantén una buena relación con tu proveedor:** Es fundamental para el éxito de tu empresa a largo plazo.
- **Monitorea tus resultados:** Analiza las ventas y la rentabilidad de tus marcas propias.



FOTOS: SHUTTERSTOCK

# Cuétara<sup>MR</sup>

Felicidad en cada galleta<sup>®</sup>

Sahuayo  
**MANÍA**

Feliz día de las  
**Madres**



Feliz día del  
**Padre**

[www.gcuétara.com.mx](http://www.gcuétara.com.mx)



# EL DÍA DE LA MADRE

## EN NÚMEROS

Estas cifras son un reflejo del fuerte impacto que tiene este día tan especial en la economía mexicana.

*Paloma Maya*

En 2023, se estima que las ventas alcanzaron los 70,300 millones de pesos, 13% más que en 2022 y 22% más que en 2019, antes de la pandemia.

Aquí te presentamos algunas cifras clave:



ILUSTRACIONES: SHUTTERSTOCK Y FLATICON

# Palette

## COLORES INTENSOS

HASTA POR  
10 SEMANAS\*



Sahuayo  
**MANIA**

## CELEBRAMOS LOS MOMENTOS QUE NOS LLENAN DE COLOR

\*Intensidad de color hasta por 10 semanas según prueba instrumental.

# Protege tu negocio

Consejos y tips básicos de seguridad.

*Paloma Maya*

La seguridad dentro y fuera de tu negocio es fundamental para su éxito. Proteger tu tienda, bodega o local comercial de robos, hurtos, vandalismo y otros incidentes te permitirá operar con mayor confianza y evitar pérdidas económicas significativas.

El ingeniero en sistemas de seguridad Luis Estrada, de la Empresa USIC, nos comparte a continuación algunos consejos para proteger tu negocio:

## 1. PREVENCIÓN FÍSICA

- **Refuerza la seguridad perimetral:** instala puertas y rejas metálicas, cerraduras de alta seguridad, alarmas y sistemas de videovigilancia.
- **Controla el acceso:** implementa un sistema de control de acceso para empleados y clientes, utilizando llaves, tarjetas o códigos de seguridad.
- **Ilumina adecuadamente:** mantén una buena iluminación interior y exterior, especialmente en zonas vulnerables como entradas, salidas y almacén.
- **Elimina puntos ciegos:** instala espejos o cámaras de seguridad en áreas donde no hay visibilidad directa.
- **Protege la mercancía:** Guarda los productos de alto valor en vitrinas o cajas fuertes. También debes evitar exhibir

grandes cantidades de dinero en efectivo cuando haya clientes y empleados en tu tienda.

## 2. SEGURIDAD EN LA TIENDA

- **Capacita a tus empleados:** toca temas sobre procedimientos de seguridad en la caja, el manejo de dinero y mercancía, y la prevención de robos.
- **Utiliza sistemas de pago seguros:** implementa los electrónicos para reducir el manejo de efectivo.
- **Mantén vigilancia en áreas de caja:** instala cámaras de seguridad y registra las transacciones en video.
- **Ten cuidado con las distracciones:** mantente alerta ante posibles distracciones durante las transacciones para evitar robos o hurtos.

## 3. CONTRA INCENDIOS:

- **Instala detectores de humo y alarmas:** asegúrate de que tu negocio cuente con detectores de humo y alarmas de incendio en buen estado.
- **Haz un plan de evacuación:** define un plan en caso de incendio y asegúrate de que todos los empleados lo conozcan.
- **Realiza mantenimientos periódicos:** ten al día los servicios de detección de incendios y extintores.

• **Elimina materiales inflamables:** Mantén tu negocio libre de materiales inflamables y almacena adecuadamente los productos combustibles.

## 4. SEGURIDAD INFORMÁTICA:

- **Protege tu red Wi-Fi:** utiliza una contraseña segura y no la compartas con personas que no sean de confianza.
- **Instala software de seguridad:** instala un antivirus, firewall y software en todas tus computadoras para protegerlas de ciberataques.
- **Actualiza software y sistemas operativos:** te ayudará a corregir vulnerabilidades de seguridad.
- **Ten cuidado con los correos electrónicos y archivos adjuntos:** no abras correos sospechosos ni desconocidos ya que podrían contener malware.
- **Crea copias de seguridad:** Haz respaldos periódicos de tus datos para evitar su pérdida, en caso de un ciberataque o falla del sistema.

## 5. CONTRATA UN SERVICIO DE SEGURIDAD PROFESIONAL:

- Si tu negocio maneja grandes cantidades de efectivo, mercancía valiosa o está en una zona de alto riesgo, contrata este servicio para su protección. 🛡️



ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

# Tus ganancias

# ¡Duran más!

# con pañales



[www.chicolastic.com.mx](http://www.chicolastic.com.mx)

\*Ajuste mejorado disponible en talla 5 y 6

HIGIENE ES SALUD

# Nuevas tendencias para recibir pagos

Ofrece la mejor experiencia a tus clientes.

Paloma Maya



La forma en que las personas pagan por bienes y servicios está cambiando rápidamente. Las nuevas tecnologías están emergiendo y los consumidores están adoptando nuevos métodos de pago a un ritmo acelerado. Para mantenerte a la vanguardia y ofrecer la mejor experiencia de pago a tus clientes, es importante que estés al tanto de las últimas tendencias en pagos.

“Ofrecer una variedad de opciones de pago te ayudará para atraer a más clientes y aumentar tus ventas, ya que permite recibir transacciones las 24 horas del día, los siete días de la semana. Tu caja registradora no cierra, estará disponible para tus clientes al momento que lo necesiten, por lo tanto, tus ventas nunca se detendrán.” Luis Torres, economista y asesor en finanzas empresariales.

Aquí algunas de las tendencias que debes considerar:

## 1. Pagos móviles

- Puedes realizarlos a través de aplicaciones, asegúrate de que sean confiables.
- Utiliza terminales punto de venta (TPV) móviles pues estas te permitirán aceptar pagos con tarjeta de crédito o débito sin necesidad de una caja registradora tradicional.

## 2. Pagos sin contacto

- Los pagos sin contacto también están en auge, ya que permiten a

los clientes realizarlos acercando su tarjeta o dispositivo móvil en un lector de pagos.

- También puedes ofrecer pagos a través de códigos QR.

## 3. Pagos en línea

- Cada vez más personas realizan compras en línea, por lo que es importante que ofrezcas opciones de pago seguras y convenientes en tu sitio web o tienda en línea.
- No dudes en aceptar pagos desde plataformas tales como PayPal, Mercado Pago y Stripe.
- También puedes ofrecer pagos directos ya sea con tarjeta de crédito o de débito.

## 4. Facturación electrónica

- Es una forma cada vez más popular de emitir y recibir facturas.
- Es un proceso más eficiente y seguro que la facturación en papel.
- Si tu negocio vende productos o servicios a otras empresas, es importante que consideres la posibilidad de ofrecer facturación electrónica. 🔄

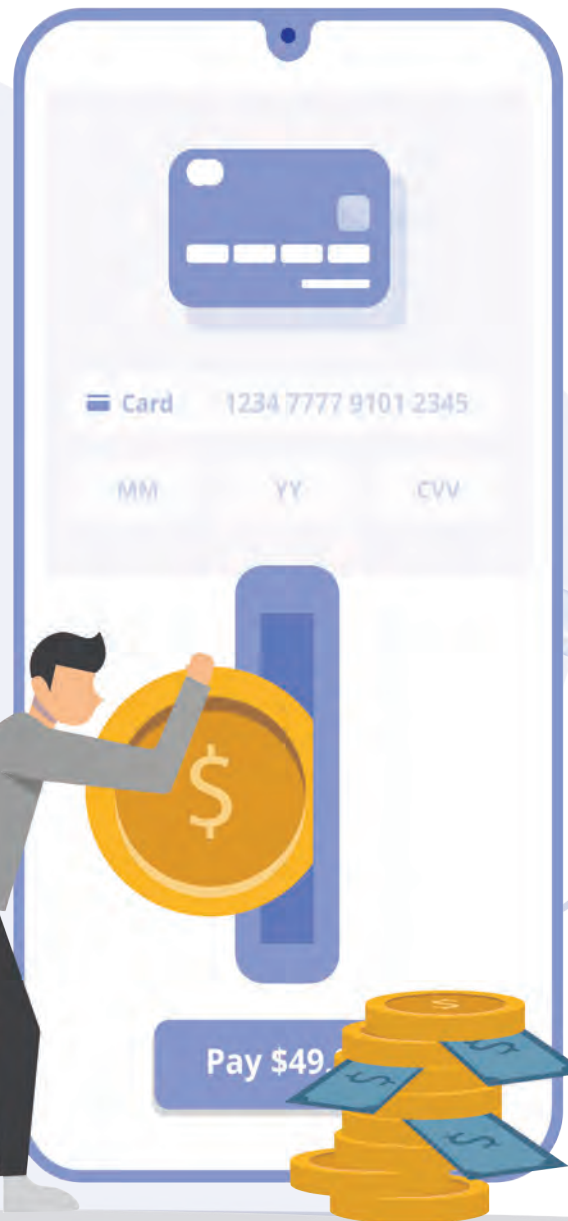


ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

Hasta 24hrs de fragancia



Suavitel  
Fresco  
amor

Hasta 24hrs de fragancia  
Suavizante-Acondicionador de Telas  
Suavidad y Fragancia  
CONT. NETO 700mL

Caja con  
**16**  
Botellas



# Adiós comisión por cobrar con tarjeta

La medida busca proteger a los consumidores de cargos injustificados y garantizar un entorno transparente en las transacciones comerciales.

*Laura Carmen Escamilla Soto*

**E**n una decisión unánime, la Cámara de Diputados aprobó una reforma a la Ley Federal de Protección al Consumidor, que prohíbe a los comercios cobrar comisiones adicionales por usar tarjetas de débito o crédito.

La reforma establece que los proveedores de bienes, productos o servicios que infrinjan esta normativa podrían enfrentar multas que van de los 700 a más de 2 millones de pesos. Estas sanciones serían impuestas en caso de incumplimiento y entrarían en vigor tras la aprobación del Senado de la República.

La Condusef ha identificado que algunos establecimientos aplican comisiones o recargos que oscilan entre el 3 y el 5% sobre el valor total de la compra al pagar con tarjeta. Esta práctica contradice los términos establecidos en los contratos de uso de terminales punto de venta, donde se especifica que dichos costos no deben ser trasladados a los consumidores.

De acuerdo con la Condusef, los beneficios que obtienen los comercios por el uso de las terminales punto de venta superan los costos asociados a este servicio, lo que refuerza la ilegitimidad de aplicar comisiones adicionales a los clientes.

## ¿Cómo pueden los clientes denunciar a un comercio que cobre estas comisiones?

Si un consumidor es objeto de cobros indebidos al pagar con tarjeta, la Condusef les recomienda reportar el establecimiento ante la institución financiera o bancaria de la cual es cliente. Esta acción permite a la dependencia tomar medidas correctivas, como retirar las terminales punto de venta de los comercios infractores.

Con esta reforma, se busca garantizar un entorno justo y transparente para los consumidores al realizar transacciones comerciales con tarjetas, ya sea de débito o de crédito, reforzando así la protección de sus derechos y el cumplimiento de las normas establecidas en materia de servicios financieros. 🌱



ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

Sahuayo  
**MANÍA**



**San Marcos**

- DESDE 1957 -

Comparte con tus clientes,  
**el Glorioso Sabor Divino**  
de los ganadores de  
**Sabor del año 2024.**



Chipotle Adobado 215g  
Rajas Jalepeño 215g  
Jalapeño Entero en Escabeche 215g

24 piezas por caja  
24 piezas por caja  
24 piezas por caja

Clave: CH0128  
Clave: CH0409  
Clave: CH0977



# Ahorra dinero todos los días

Consejos para crear el hábito del ahorro.

Paloma Maya

La idea de ahorrar puede parecer intimidante; sobre todo, si no lo has hecho antes. Sin embargo, la realidad es que realizar pequeños cambios en tus hábitos diarios pueden generar grandes resultados a mediano y largo plazo. Con un poco de esfuerzo y disciplina, puedes lograr tus objetivos financieros.

Daniela Landa, maestra en finanzas, comparte estos consejos para crear el hábito del ahorro.



## 1. Establece metas

Define qué quieres lograr con tu ahorro. ¿Comprar una casa? ¿Viajar? ¿Inscribir a tus hijos a una mejor escuela? ¿Jubilarte de maneras anticipada? Establece metas medibles, alcanzables, relevantes y con un plazo determinado. Tener metas claras ayuda a mantenerte motivado y enfocado en tu plan de ahorro.



## 2. Crea un presupuesto

Haz un registro de tus ingresos y gastos mensuales, identifica dónde puedes recortar gastos. Elabora un presupuesto realista que te permita ahorrar una cantidad fija cada mes.



## 3. Automatiza el ahorro

Determina y configura transferencias automáticas desde tu cuenta corriente a la cuenta de ahorros. De esta manera, reservarás dinero sin tener que pensar en ello.



## 4. Reduce gastos innecesarios, como estos

- Evita compras impulsivas
- Deja atrás los gastos hormiga (compra de cigarrillos, café, refrigerios, entre otros)
- Prepara tu propia comida
- Busca alternativas más económicas para tus actividades recreativas y de tu familia
- Cancela suscripciones de todo lo que no uses



## 5. Busca oportunidades para aumentar tus ingresos

- Busca un trabajo adicional
- Vende artículos que ya no uses o artículos por catálogo
- Invierte en activos que te generen ingresos pasivos



## 6. Haz del ahorro un hábito

Ahorra una pequeña cantidad de dinero todos los días, incluso si es solo unos pocos pesos. Con el tiempo, estos pequeños ahorros se acumularán y te ayudarán a alcanzar tus metas.



## 7. Recuerda que el ahorro es un proceso que necesita constancia

No te desanimes si no ves resultados inmediatos, lo importante es ser disciplinado en tu plan de ahorro. Con un poco de esfuerzo, alcanzarás tus objetivos financieros y mejorarás tu calidad de vida. 🌱



# Sazona a tu manera con LA MORENA®



Receta secreta  
LA MORENA®  
con **14%** de  
chipotles adobados.

Receta secreta  
LA MORENA® con  
**15%** de jalapeños  
en escabeches.



	Aderezo de Jalapeño	Aderezo de Chipotle	Chipotles Dulces Molidos	Chipotles Adobados Molidos	Frijoles Bayos
Contenido Neto	250 g	250 g	305 g	275 g	440 g
Piezas por Caja	6 pzas.	6 pzas.	12 pzas.	12 pzas.	12 pzas.
Clave SIC	MY0552	MY0549	CH0318	CH0316	FR0160

www.lamorena.com.mx



# ¡Empodera tu negocio con capacitación!

Cursos para impulsar tu empresa al siguiente nivel.

Paloma Maya

En el dinámico mundo empresarial, la capacitación continua es una herramienta esencial para el éxito. Invertir en el desarrollo de las habilidades y conocimientos de tu equipo puede marcar la diferencia entre el estancamiento y el crecimiento exponencial de tu negocio. Belén Martínez, licenciada en economía, nos dio toda una guía para capacitarte y mejorar tu emprendimiento.

## ¿POR QUÉ DEBES INVERTIR EN CAPACITACIÓN PARA TU NEGOCIO?

Las razones son numerosas, e incluyen las siguientes:

- **Mejora la productividad y la eficiencia en varios aspectos.** Los empleados que poseen las habilidades y conocimientos necesarios para realizar sus tareas de manera efectiva pueden contribuir significativamente al crecimiento del negocio.
- **Mayor innovación y creatividad.** La capacitación puede fomentar la innovación y la creatividad dentro del equipo, lo que puede conducir al desarrollo de nuevos productos, servicios y estrategia comercial.
- **Reducción de errores y costos.** Un equipo bien capacitado es menos propenso a cometer errores que generen gastos a largo plazo. Invierte en tus colaboradores.



- **Mayor motivación y compromiso.** Los empleados que se sienten valorados y apoyados por su empresa están más motivados y comprometidos con su trabajo. Esto puede conducir a una mejor retención de empleados y a una mayor satisfacción laboral.

- **Mejora de la competitividad.** En un mercado que ofrece cada vez más opciones laborales, las empresas tienen que invertir en beneficios adicionales para estar mejor posicionadas.

## ¿QUÉ TIPOS DE CURSOS DE CAPACITACIÓN EXISTEN?

Existen una gran variedad de cursos de capacitación disponibles para empresas, que abarcan una amplia gama de temas, como:

- **Fundamentos de administración de empresas.** Este tipo de cursos te brindan una base sólida sobre los principios básicos de la administración de empresas, como son planificación, organización, dirección y control.
- **Finanzas para empresas.** En estos cursos aprenderás a gestionar las finanzas de tu negocio, incluyendo la elaboración de presupuestos, el control de gastos y la obtención de financiamiento.
- **Marketing y ventas.** Aprenderás a tanto a desarrollar como a implementar estrategias de marketing y ventas para atraer clientes y aumentar tus ganancias.
- **Recursos Humanos.** Estos cursos te enseñan cómo gestionar el talento humano, incluyendo contratación, capacitación y motivación de los empleados.
- **Liderazgo.** Aprenderás a desarrollar las habilidades de liderazgo necesarias para inspirar y motivar a tu equipo para alcanzar sus objetivos.

- **Atención al cliente.** En estos cursos aprenderás a proporcionar un servicio al cliente excepcional que ayude a fidelizar a tus clientes y aumentar la satisfacción del cliente.

## OPCIONES PARA TODOS ¿Qué tipo de formato de curso se adapta a tus necesidades?

Hay cursos presenciales, en línea y a tu propio ritmo.

## ¿Cuál es tu presupuesto?

Los precios de los cursos de capacitación en el manejo de negocios varían dependiendo del tipo de curso, el formato y el proveedor.

Además de los cursos de capacitación, también existen otras formas de aprender sobre el manejo de negocios, como:

- Leer libros y artículos sobre administración de empresas.
- Asistir a seminarios y conferencias.
- Unirte a una asociación de empresarios como tú.
- Mentoría con un empresario experimentado.

Aquí algunos recursos adicionales que puedes encontrar útiles:

- **SBA:** <https://www.sba.gov/> La Administración de Pequeños Negocios de Estados Unidos ofrece una variedad de recursos gratuitos y de bajo costo para emprendedores y propietarios de pequeñas empresas, incluyendo cursos de capacitación, asesoría y financiamiento.
- **SCORE:** <https://www.score.org/> Esta organización sin fines de lucro ofrece asesoría gratuita y de bajo costo a emprendedores y propietarios de pequeñas empresas.
- **Centro de Desarrollo de Empresas (CEDEM).** Es una organización mexicana que ofrece capacitación, asesoría y financiamiento a pequeñas y medianas empresas. 🇲🇽

# TikTok busca pymes transformadoras

Los ecosistemas digitales desempeñan un rol en el estímulo del desarrollo económico local.

V er a los pequeños negocios abiertos, saludar a los dueños, crear comunidad, nos hace más fuertes, más diversos e inspira a que podamos tener un mundo mejor aunque empecemos en chiquito”, me dijo Laura Reyna, gerente de Asuntos Públicos de TikTok Latinoamérica.

Coincido y me atrevo a proponer que en un contexto de ataques como el actual, crear comunidad y cuidarla se resignifica.

En este espacio he escrito sobre la relevancia de las pymes porque generan la mayoría de los empleos y sostienen nuestra economía. Además, tienen historias que entusiasman y permiten visualizar un futuro más amable.

Es genial que el video de Marbeto, un ingeniero que modificó la máquina de su tortillería para hacer tortillas personalizadas, tenga más de 24 millones de visualizaciones. Emociona que Ismael venda tapetes artesanales en el extranjero.


“Queremos conocer esas historias”, me aseguró Laura, por eso lanzaron #EmprendeEnTikTok, un programa de capacitación y mentorías en tres fases que culminará con una inversión de más de 5 millones de pesos de capital semilla para el crecimiento y visibilidad de 13 pequeñas y medianas empresas en México.

“Hay muchas pymes, empresarios o empresarias locales que se perciben solo como el librero, la carnicera o la abarrotera. No han visto la habilidad transformadora que tienen gracias a su negocio en su comunidad”,

añadió, y me aseguró que desde TikTok ven este poder cuando 43 por ciento de los usuarios afirma que conoció un nuevo producto gracias a la plataforma y el #TikTokMeHizoComprarlo tiene más de 440 millones de visualizaciones en México. La apuesta es por la fortaleza del comercio de la comunidad.

“El community commerce es un ecosistema de participación en donde las personas crean contenido auténtico y comparten experiencias, es la digitalización del marketing de boca a boca”, me explicó Laura, quien considera que “con el poder de la comunidad y el community commerce podremos hacer una diferencia importante en México y sus pymes”.

El desarrollo económico de las comunidades (CED, por su sigla en inglés) impulsa un crecimiento sostenible y resulta en la creación de bienestar para los residentes. Es un campo de estudio que integra la participación colaborativa de la comunidad, el gobierno y los sectores privados en respuesta a la extrema pobreza y necesidad de mejor calidad de vida. Lo que me gusta de estas estrategias es que promueven la resiliencia y se empodera a la comunidad para dar forma a su futuro.

Será interesante dar seguimiento a este piloto de TikTok en México, que puede hacerse un ejercicio regional en América Latina. No olvidemos, querido lector y querida lectora, que los ecosistemas digitales ya desempeñan un rol en el estímulo del desarrollo económico local. Veamos hasta dónde podemos resignificar el poder e impacto de crear comunidad. 



Regina  
Reyes-Heroles C.

@vivircomoreina

ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

# +KOOL

LA **NUEVA**  
ALTERNATIVA  
A LA CERVEZA

**4.5%**  
ALCOHOL



Sahuayo  
**MANÍA**

EVITE EL EXCESO 233300201A1902



Sahuayo  
**MANÍA**

**¡Tiempo de iluminar!**  
Gracias por ser mi luz...



	REP. 21 VIRGEN GUADALUPE	VOTIVO S.E.	ECO. ROSITA SEMANAL	CHELERO VIRGEN FAMA	LIMON L.E.	REYNA DE MÉXICO
<b>CONTENIDO</b>	40 PZ / 1 UN	40 PZ / 1 UN	12 PZ / 1 UN	12 PZ / 1 UN	20 PZ / 1 UN	12 PZ / 1 UN
<b>CLAVE</b>	VD1358	VD1868	VDO399	VD1569	VD1308	VD1109

 [veladorasluzeterna](https://www.facebook.com/veladorasluzeterna)  
[www.luzeterna.com](http://www.luzeterna.com)

Sahuayo  
**MANÍA**



# PNOI<sup>®</sup>

LIMPIADOR REPELENTE

## LIMPIA SUPERFICIES

## Y REPELE INSECTOS\* HASTA POR 48 HORAS

\*Cucarachas, hormigas, moscas y mosquitos

LIMPIEZA ES SALUD  
PARA TU FAMILIA







# LA SOLUCIÓN DE PIES A CABEZA

## DE VENTA EN LA TIENDITA



# Cuida tu piel en verano: tips para protegerte

Recuerda que la prevención es clave, así que siempre utiliza protector solar antes de la exposición al sol.

Laura Carmen Escamilla Soto

Con la llegada del verano, es esencial prestar atención a la salud de nuestra piel bajo el sol abrasador. La prevención es clave para evitar daños a largo plazo y mantener una apariencia saludable. Aquí te compartimos algunas recomendaciones importantes respaldadas por expertos en salud y belleza:

## PROTECTOR SOLAR: TU MEJOR ALIADO

La exposición excesiva al sol puede tener consecuencias graves, incluido un mayor riesgo de cáncer de piel. La Secretaría de Salud reportó un aumento 2,300 casos nuevos de melanoma en el país, esta cifra representa un ligero aumento con respecto a los 2,200 casos registrados en 2022, subrayando la importancia de proteger nuestra piel.

Por su parte, la Cámara Nacional de la Industria de Productos Cosméticos (CANIPEC) menciona que solo 3 de cada 10 mexicanos usan protector solar de manera regular y destinan 180 pesos al año en protectores solares, lo que representa un gasto de 15 pesos al mes, por lo que impulsar el cuidado de la piel y capilar es importante en esta temporada de calor para prevenir enfermedades.

Asegúrate de aplicar protector solar de amplio espectro con al menos FPS 30 diariamente, especialmente en las zonas expuestas al sol. Reaplica cada dos horas y después de nadar o sudar.



## LA HIDRATACIÓN DEBE SER INTERNA Y EXTERNA

Mantener la piel hidratada es esencial. Después de la exposición al sol, aplica lociones o geles hidratantes para mantener la piel suave y flexible. Además, bebe suficiente agua durante todo el día para mantener la hidratación desde adentro. Incluye en tu dieta frutas y verduras frescas ricas en líquidos.

## EVITA LA EXPOSICIÓN DIRECTA AL SOL

Los rayos solares son más intensos entre las 10 am. y las 4 pm. Si es posible, busca sombra durante estas horas o limita tus actividades al aire libre. Usa ropa que cubra la mayor parte de tu piel y complementa con sombreros o pañuelos para proteger tu cuero cabelludo y cara.

## CUIDADO CAPILAR

El cabello también sufre con la exposición solar. Utiliza productos capilares con protección UV para evitar el daño y la decoloración.

Evita lavar el cabello con agua caliente y reduce el uso de herramientas de calor como secadores o planchas.

## PROTEGE TUS LABIOS

Los labios también pueden quemarse y agrietarse con el sol. Usa un bálsamo labial con protector solar para mantenerlos hidratados y protegidos.

Recuerda, la prevención y el cuidado adecuado son esenciales para proteger tu piel durante esta temporada.

Invertir en buenos hábitos puede marcar la diferencia en tu salud y apariencia a largo plazo. 🌻

# ¿SE TE ACABÓ EL SALDO?

Compra **ZUKO** y...

**ZUKO**  
-NÉCTATE



**60 MINUTOS**  
en cada sobre

**¡TODOS LOS EMPAQUES GANAN!\***

**1 COMPRA**



**SOBRES  
MARCADOS**

**2 DESCARGA**



**LA APP DE  
PUBLIFON**

**3 CONÉCTATE**



**CON TU CÓDIGO**

TÉRMINOS Y CONDICIONES EN  
**PROMOZUKO.COM**

tresmontes  
lucchetti® TOMA AGUA





# ¡Aprovecha el poder del sol!

Energía solar para tu negocio: ahorros, sustentabilidad y competitividad.

Paloma Maya

En un mundo cada vez más consciente de la necesidad de cuidar el medio ambiente y reducir el impacto del cambio climático, las empresas buscan alternativas energéticas sostenibles, que les permitan no solo ahorrar dinero, sino también mejorar su imagen pública y contribuir a un futuro más verde.

En este contexto, la energía solar se presenta como una opción cada vez más atractiva para los negocios de todos los tamaños.

## ¿EN QUÉ CONSISTE LA ENERGÍA SOLAR PARA EMPRESAS?

De acuerdo con Mario Hernández, ingeniero eléctrico, la energía solar para empresas consiste en la colocar varios paneles fotovoltaicos en las instalaciones del negocio para generar electricidad a partir de la luz del sol. Estos paneles convierten la energía solar en electricidad de corriente continua, que luego se invierte en corriente alterna para su uso en la red eléctrica del negocio y en los aparatos eléctricos.

## ¿POR QUÉ DEBES OPTAR POR LA ENERGÍA SOLAR EN TU NEGOCIO?

Los beneficios de la energía solar para las empresas incluyen:

- **Ahorros en la factura eléctrica.** La energía solar puede reducir significativamente, o incluso eliminar por completo, la factura de electricidad de un negocio. Esto se traduce en ahorros considerables a lo largo de la vida útil de los paneles solares, que puede ser de hasta 30 años.
- **Independencia energética.** Al generar su propia electricidad, las empresas se vuelven menos dependientes de la red eléctrica tradicional, lo que las protege de las fluctuaciones del precio de la electricidad y de los cortes de suministro.
- **Mejora de la imagen pública.** Las empresas que utilizan energía solar son percibidas por sus clientes y empleados como más responsables y comprometidas con el medio ambiente. Esto puede mejorar la reputación de la empresa y atraer a nuevos clientes y talentos.
- **Reducción de la huella de carbono.** La energía solar es una gran fuente de energía renovable y limpia que no produce emisiones de gases de efecto invernadero. Al utilizar energía solar, las empresas pueden reducir su huella de carbono y contribuir a la lucha contra el cambio climático.

## ¿CÓMO PUEDES INCLUIR ENERGÍA SOLAR EN TU NEGOCIO?

Aquí algunos pasos que puedes seguir:

1. **Realizar una auditoría energética.** Es importante realizar una auditoría energética para determinar tu consumo actual de electricidad y evaluar tu potencial de ahorro con energía solar.
2. **Cotizar diferentes proveedores.** Una vez que tengas una idea de tus necesidades energéticas, puedes solicitar cotizaciones de diferentes proveedores de paneles solares.
3. **Solicitar financiación.** Si necesitas financiación para cubrir el costo de la instalación de paneles solares, existen diversas opciones disponibles, como préstamos bancarios, líneas de crédito y subvenciones gubernamentales.
4. **Instalar los paneles solares.** Una vez que hayas elegido un proveedor para la instalación y hayas obtenido el financiamiento necesario, puedes proceder a la instalación de los paneles solares.
5. **Monitorear tu producción de energía:** Esto sirve para asegurarte de que estás obteniendo el máximo rendimiento de tu inversión. 🔄



Sandwich  
**Toscanas**<sup>®</sup>

DESCUBRE NUESTROS  
**SABORES ÚNICOS**  
CON **INCREÍBLES GANANCIAS** PARA TU NEGOCIO



**CAPUCHINO**



**MAZAPÁN**





**NUEVO**

# DATE UN XOT ENERGY

**THE MEXICAN ENERGY**

ADICIONADO CON CAFEÍNA Y VITAMINAS B2, B3, B6 Y B12  
CON UN TOQUE DE JUGO DE FRUTAS, BAJO EN CALORÍAS



HAZ EJERCICIO

# Ideas creativas para el Día del Padre

Con el Día del Padre a la vuelta de la esquina, es momento de encontrar el regalo perfecto que exprese todo tu cariño y admiración. Aquí te presentamos algunas ideas creativas para sorprender a papá en su día especial.

Laura Carmen Escamilla Soto



## TAZA DE CERÁMICA PERSONALIZADA.

Una taza con un mensaje personalizado es un regalo clásico pero siempre útil. Imagina a tu papá disfrutando su café matutino con una taza que lleva impreso un mensaje especial como "No hay galaxia ni planeta con un padre como tú". Idea una forma original de expresar lo especial que es para ti.



## JUEGO DE MESA.

Si tu papá disfruta de juegos de mesa, considera regalarle un clásico como el ajedrez o el dominó, o bien, algún juego moderno que pueda disfrutar en familia.



## SET DE HERRAMIENTAS.

Para los padres que les gusta hacer proyectos en casa, un set de herramientas es un regalo práctico y útil. Incluye básicos como martillo, destornilladores, llaves inglesas y alicates.



## KIT DE CERVEZA.

¿A tu papá le gusta la cerveza? Sorpréndelo con un kit que incluya de varias marcas y estilos. Puedes personalizarlas con su foto y mensaje favorito, ¡será un detalle que le encantará!



## VALES PARA PAPÁ.

Un talonario con vales para papá es una manera original de demostrarle tu cariño durante todo el año. Cada vale representa un gesto o actividad especial que puedes compartir juntos.



## DELANTAL Y PAÑO DE COCINA.

Si tu papá es un cocinero aficionado, regálale kits personalizados para proteger su ropa. Añade mensajes divertidos como "El mejor chef del mundo", para hacerlo aún más especial.



## SESIÓN DE FOTOS EN FAMILIA.

Para un regalo más personal, organiza una sesión de fotos familiar con un fotógrafo profesional. Captura momentos especiales que atesorarán por siempre.



## CAJA DE CHOCOLATES.

Para los amantes del chocolate, una caja con chocolates y un mensaje especial como: "Papá, eres el número 1", será un detalle dulce y significativo.



ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK





### ACAPULCO ▶▶▶

- ◊ Juan N. Alvarez N° 108 y 110, Cd. Renacimiento, C.P. 39715, Acapulco, Guerrero.
- ☎ (744) 4411395

### AGUASCALIENTES ▶▶▶

- ◊ Circuito Aguascalientes Sur N°126 Col. Parque Ind. Valle de Aguascalientes, Aguascalientes, C.P. 20358
- ☎ (449) 973 0822

### CELAYA ▶▶▶

- ◊ Av. Norte 3 N° 114 Ciudad Industrial, Celaya, Guanajuato, C.P. 38010
- ☎ (461) 611 9416

### CHIHUAHUA ▶▶▶

- ◊ Av. Homero N° 509, Col. Complejo Industrial, C.P. 31136, Chihuahua, Chihuahua.
- ☎ (614) 481 6777

### CULIACAN ▶▶▶

- ◊ Circuito Quazar No. 5574 y 5532 Col. Dos Puntas, C.P. 80184, Municipio Culiacán Rosales, Sinaloa.
- ☎ (667) 718 3053

### DURANGO ▶▶▶

- ◊ Aluminio Esq. Plutonio s/n, Cd. Industrial, C.P. 34208, Durango, Durango.
- ☎ (618) 814 2100

### GUADALAJARA ▶▶▶

- ◊ Prof. Av. López Mateos N° 7123, Nicolás R. Casillas, Tlajomulco De Zúñiga, Jalisco. C.P. 45645
- ☎ (33) 3686 4073 al 75

### HERMOSILLO ▶▶▶

- ◊ Av. Perimetral Nte. 1208, Col. Alvaro Obregón Hermosillo, C.P. 83170, Hermosillo, Sonora.
- ☎ (662) 260 7591

### LA PAZ ▶▶▶

- ◊ Carretera al Norte Km.9, Col. Chametla La Paz, Baja California Sur C.P. 23205
- ☎ (612) 124 0705

### MÉRIDA ▶▶▶

- ◊ Calle Tablaje 34014 Sección 31 Mza. 45 Col. Ampliación Tixcacal Opichen, C.P. 97249, Mérida, Yucatán.
- ☎ (999) 62 69910

### MONTERREY ▶▶▶

- ◊ Av. La Puerta N°122, Parque Industrial La Puerta Sta. Catarina, Nuevo León, C.P. 66350
- ☎ (81) 8308 7003

### MORELIA ▶▶▶

- ◊ Manuel Bezanilla N° 119, Fracc. Mariano Michelena, C.P. 58190, Morelia, Michoacán.
- ☎ (443) 227 2740

### OAXACA ▶▶▶

- ◊ Cedros No.108, Col. Primavera, San Martín Mexicalpan, C.P. 68140, Oaxaca, Oax.
- ☎ (951) 51 29001

### PUEBLA ▶▶▶

- ◊ Calle L Bodega 5-A, Col. Parque Industrial Puebla 2000, C.P. 72225, Puebla, Puebla.
- ☎ (222) 28 27 022

### SAN LUIS POTOSÍ ▶▶▶

- ◊ Av. Ricardo B. Anaya N° 2645-A, Col. Estrellas de Oriente, C.P. 78390, San Luis Potosí, S.L.P.
- ☎ (448) 821 0018 y (448) 821 0017

### TAMPICO ▶▶▶

- ◊ Blvd. Julio Rodolfo Moctezuma N° 4200, Fracc. Corredor Ind. Atimira, Tamaulipas, C.P. 89608.
- ☎ (833) 260 9146

### TAPACHULA ▶▶▶

- ◊ Rambutan Mz. 3, Bodega 312, Libramiento Sur Oriente Km. 1400 Conjunto Tamarindos C.P. 30820, Tapachula, Chiapas.
- ☎ (962) 626 9910

### TIJUANA ▶▶▶

- ◊ Astrólogos N°14104, Fracc. Indeco Universidad Tijuana, B.C. C.P. 22427
- ☎ (664) 682 2845

### TORREÓN ▶▶▶

- ◊ Blvd. Lázaro Cárdenas N° 625, Col. Parque Ind. Lagunero, C.P. 35070, Gómez Palacio, Durango.
- ☎ (871) 719 1056 al 59

### TULTITLÁN ▶▶▶

- ◊ Av. de las Torres 4, 5 y 6, Col. Ex Hacienda Portales Tultitlán Edo. de México, C.P. 54900
- ☎ (55) 5628 5100

### TUXTLA ▶▶▶

- ◊ Antigua Carretera a Juan Crispín Km 1.3, Bodega 10, Col. Plan de Ayala, C.P. 29020, Tuxtla Gutiérrez, Chiapas.
- ☎ (961) 615 1426

### VERACRUZ ▶▶▶

- ◊ Av. Framboyanes L2 M4, Fracc. Ind. Bruno Pagliai, C.P. 91697, Veracruz, Veracruz.
- ☎ (229) 981 0750

## CENTRO/VALLE DE MÉXICO

### ECATEPEC CEDA ▶▶▶

- ◊ Av. Central de Abastos, Nave F, Local 607,608 y 609, Col. Venta del Carpío, C.P.55060, Ecatepec de Mor. México.
- ☎ (55) 58 38 93 15

### PUEBLA CEDA ▶▶▶

- ◊ Circuito Interior Oriente 4-B, Central de Abastos, Puebla, Puebla, C.P. 72290
- ☎ (222) 288 6263

### Eco Sahuayo CEDA (D-60) ▶▶▶

- ◊ Pasillo F Bodega D-60, D-62, D-64 y D-66, Central de Abastos, Col. Ejidos del Moral C.P. 09040, Del. Iztapalapa.
- ☎ (55) 56 94 01 94

### Eco Sahuayo CEDA (F-26) ▶▶▶

- ◊ Pasillo F Bodega F-26 y F-28, Central de Abastos, Col. Ejidos del Moral C.P. 09040, Del. Iztapalapa, CDMX.
- ☎ (55) 56 94 07 04

### Eco Sahuayo CEDA (F-36) ▶▶▶

- ◊ Pasillo F Bodega F-36, Central de Abastos, Col. Ejidos del Moral C.P. 09040, Del. Iztapalapa, CDMX.
- ☎ (55) 5600 0442

### Eco Sahuayo CEDA (H-84) ▶▶▶

- ◊ Pasillo F Bodega H-84, Central de Abastos, Col. Ejidos del Moral C.P. 09040, Del. Iztapalapa, CDMX.
- ☎ (55) 5694 3448

## OCCIDENTE

### CEDA AGROPECUARIO ▶▶▶

- ◊ Av. Independencia Esq. Soya Bodega 1,2,3 y Anexo A C, Aguascalientes, Aguascalientes, C.P. 20135
- ☎ (449) 912 91 11 y (449) 912 91 12

### CEDA GUADALAJARA ▶▶▶

- ◊ Calle Nuez N° 2140, 2156, 2150 y 2176, Col. Jardines de la Cruz, Mercado de Abastos C.P. 44950 Gdl. Jalisco.
- ☎ (33) 367 10600

## PACIFICO

### CULIACAN CEDA ▶▶▶

- ◊ Calle Cuarta y Av. Chile, Bog. 1 Mod, CP 89299, Col. Mercado de Abastos, Culiacán, Sinaloa.
- ☎ (667) 749 1360 y 61

## SURESTE

### MÉRIDA CEDA ▶▶▶

- ◊ Calle 128A N° 238 Sección 23, Manzana 349-A Fracc. Yucalpeten, CP 97248
- ☎ (01) 999 868210

# Ganador®



El incondicional de tus ventas.



SISTEMA DE BENEFICIOS  
**LifeDefense**



PIEL Y PELO SALUDABLES



ÓPTIMO DIGESTIÓN



HUESOS Y MÚSCULOS FUERTES

Amor Incondicional®