

Noviembre - Diciembre 2024

PLANIFICA TU PRESUPUESTO

Cómo preparar tu negocio
para la cuesta de enero

APROVECHA EL AGUINALDO

Consejos para maximizar
tus ganancias

Celebraciones

DE FIN DE AÑO

La mejor temporada
para incrementar tus ventas

RITUALES PARA RECIBIR EL AÑO NUEVO

Sácale jugo a esta
temporada para
vender más





¡Tú tradición!

¡MÁS GANANCIAS PARA TI!

REFRITOS

CLAVE SIC	ARTÍCULO
FR0362	LA MERCED FRIJ R.BAY 430G 12/430 GRS.
FR0363	LA MERCED FRIJ R.NGO 430G 12/430 GRS.

FRIJOL

CLAVE SIC	ARTÍCULO
SB0812	LA MERCED FRIJOL NEGRO 1K 10/1 KG.
SB0813	LA MERCED FRIJOL NGO 900G 10/900 GRS.
SB0814	LA MERCED FRIJOL PINTO 1K 10/1 KG.
SB0815	LA MERCED FRIJ. PINTO 900G 10/900 GRS.

ARROZ

CLAVE SIC	ARTÍCULO
SB0816	LA MERCED ARROZ S.E. 1K 10/1 KG.
SB0817	LA MERCED ARROZ S.E. 900G 10/900 GRS.
SB0818	LA MERCED ARROZ S.E. 500G 20/500 GRS.

OTROS

CLAVE SIC	ARTÍCULO
SB0819	LA MERCED LENTEJA 454G 20/454 GRS.
SB0820	LA MERCED MAÍZ PALOM. 454G 20/454 GRS.
CE1534	LA MERCED AVENA 400G 20/400 GRS.





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. 6 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

EDITORIA ENCARGADA
LAURA ESCAMILLA

CONTENIDO

SUPLEMENTO: **INFOMANÍA** • NOVIEMBRE / DICIEMBRE 2024



12 CELEBRACIONES DE FIN DE AÑO
La mejor temporada para incrementar tus ventas

4 BREVES

Noticias del sector que debes conocer

18 FINANZAS Y TECNOLOGÍA

Las mejores aplicaciones y herramientas financieras para gestionar tu negocio

20 CÓMO PREPARAR TU NEGOCIO PARA LA CUESTA DE ENERO

Consejos para planificar tu presupuesto e inventario

22 CÓMO APROVECHAR EL AGUINALDO

Consejos para maximizar tus ganancias en la temporada navideña

24 INVIERTE EN TU FUTURO

Opciones de inversión y consejos para diversificar tu cartera

26 ESTAMOS ESTANCADAS

Las empresas mexicanas tienen un rezago considerable para contratar mujeres

28 RECICLAJE CON GANANCIAS

Cómo un centro de acopio en tu negocio puede beneficiarte

30 ¡QUE NADIE SE ENFERME!

Cuida la salud de tus clientes durante el maratón Guadalupe - Reyes

34 EL FRÍO ATACA TU PIEL

¡Protégete de la deshidratación en invierno!

40 RITUALES PARA RECIBIR EL AÑO NUEVO

Cómo tu tienda puede aprovechar esta temporada para vender más



LLEGARON LOS SABORES BBQ CON FÓRMULA MEJORADA

NUEVA
PRESENTACIÓN



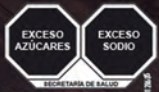
BBQ CHIPOTLE

PICÓMETRO



MÍN

SALSA BBQ SABOR CHIPOTLE

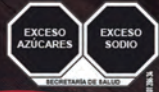


BBQ CHIPOTLE



EXPERTO
EN
BBQ

SALSA BBQ ORIGINAL



BBQ ORIGINAL



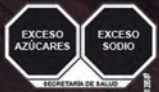
BBQ HABANERO

PICÓMETRO



MÁX

SALSA BBQ CON HABANERO



BBQ HABANERO



COME BIEN

¡NUEVAS!

PRUEBA LAS
DELICIOSAS
Y NUTRITIVAS

Kellogg's
LECHITAS
REDUCIDAS EN AZÚCAR*



COME BIEN.

www.kelloggs.com.mx

*80% menos azúcares añadidos vs. receta anterior de Choco Krispis® Choco Melvin®.



NUEVOS



GRAN
SABOR
con avena

¡Consiente a tu familia!

COME BIEN.

Agrandado para mostrar textura. Sugerencia de consumo. Porción sugerida de 30 g.

BREVES

Paloma Maya

Frutas en almíbar, más dulces de lo que parecen

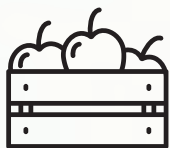
Un reciente estudio realizado por la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), ha revelado que muchas de las marcas de frutas en almíbar que encontramos en los supermercados contienen niveles de azúcar mucho más altos de lo que indican sus etiquetas. La Profeco analizó varias marcas y descubrió que algunas de ellas contenían hasta 20 gramos

de azúcar adicionales por porción, en comparación con lo que se declara en la etiqueta.

Las frutas en almíbar son consumidas por personas de todas las edades, especialmente por niños, quienes suelen verlas como una opción saludable. Sin embargo, el alto contenido de azúcar puede llevar a un consumo excesivo.



LEER LAS ETIQUETAS.
Antes de comprar cualquier producto, es fundamental leer detenidamente la etiqueta nutricional y comparar las diferentes opciones.



PRIORIZAR LAS FRUTAS FRESCAS.
Siempre que sea posible, es recomendable consumir frutas frescas, ya que contienen menos azúcar añadido y una mayor cantidad de fibra.



MODERAR EL CONSUMO.
Si se decide consumir frutas en almíbar, es importante hacerlo con moderación y como parte de una dieta equilibrada.



BUSCAR ALTERNATIVAS.
Existen opciones más saludables de frutas enlatadas, como las que están en su propio jugo o las que tienen un menor contenido de azúcar.





La Gran Cocina Mexicana
sabe de Chilorio
como nadie.



Sabrosamente
hecho con la receta
tradicional de nuestra
cocina y la sazón casera
que nos caracteriza.

Chata ^{MR} De nuestra cocina para todos

NO DESPERDICIES COMIDA

Cada año, toneladas de alimentos terminan en la basura, generando un impacto ambiental y económico significativo. ¿Sabías que una parte importante de este desperdicio ocurre en los hogares? La sobrecompra y la mala planificación contribuyen al desperdicio en las tiendas y en los hogares.

Estimaciones de la Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura (FAO), indican que en el mundo se desperdician anualmente entre un cuarto y un tercio de los alimentos para consumo humano. Esto representa alrededor de 1,300 millones de toneladas de alimentos, suficientes para alimentar a 2,000 millones de personas. A esto se le suma el desperdicio de trabajo, transporte, inversión y uso de recursos como, agua, energía, semillas, entre otros.



¡CUIDADO CON LOS GASTOS HORMIGA ESTA NAVIDAD!

La temporada decembrina es una época de alegría, reuniones familiares y regalos. Sin embargo, también es un periodo en el que los gastos suelen dispararse, especialmente debido a los llamados "gastos hormiga". Pequeñas compras como un café diario, un dulce o un adorno extra pueden sumar y afectar tu bolsillo. Estos gastos pueden parecer insignificantes, pero al final del mes representan una cantidad considerable.

EVÍTALOS

- **Lista de compras.** Planifica tus compras y evita los impulsos. Verás el ahorro que tienes.
- **Compara precios.** Busca las mejores ofertas.
- **Cocina en casa.** Es más saludable y menos caro.
- **Regala experiencias.** En lugar de objetos.
- **Utiliza efectivo.** Limita tu gasto.

FRAUDES CIBERNÉTICOS

Los pagos digitales nos facilitan la vida, pero también nos exponen a nuevos riesgos. Los fraudes a través de aplicaciones móviles o páginas de internet son cada vez más comunes, por lo que es esencial tomar precauciones para proteger tu información financiera. La Revista del Consumidor así como el Banco de México, comparten las siguientes recomendaciones para El Buen Fin y las compras navideñas.

- **Verifica la autenticidad de las apps.** Descarga aplicaciones solo de tiendas oficiales (App Store, Google Play) y lee las reseñas de otros usuarios.
- **Utiliza contraseñas fuertes.** Combina mayúsculas, minúsculas, números y símbolos para crear contraseñas difíciles de adivinar. Las contraseñas más seguras, de acuerdo con los expertos son las conformadas por frases.
- **Revisa tus estados de cuenta con frecuencia.** Detecta cualquier cargo no autorizado de inmediato y reporta a tu banco.
- **Conéctate a redes Wi-Fi seguras.** Evita realizar transacciones financieras en redes públicas, ya que son más vulnerables a los ataques.
- **Desconfía de ofertas demasiado buenas para ser ciertas.** Los fraudes suelen utilizar tácticas engañosas para atraer a las víctimas.



REVISA LOS ETIQUETADOS

A menudo, al hacer compras, nos encontramos con etiquetas que indican "consumir preferentemente antes del" o "fecha de caducidad". Aunque ambas parecen referirse a la vida útil de un producto, en realidad tienen significados distintos.

• **Consumo preferente:** indica hasta cuándo el producto conserva sus cualidades óptimas de sabor, textura y aroma. Sin embargo, después

de esta fecha, el alimento no se vuelve automáticamente peligroso para el consumo, pero puede experimentar una ligera pérdida de calidad, aunque seguirá siendo apto para el consumo.

• **Fecha de caducidad:** significa que a partir de ese día, el producto ya no es seguro para el consumo y debe desecharse.




Capullo[®]

755ml,
se ajusta a tu
bolsillo

Nueva
presentación
cómprala ahora





poëtt®

Fragancias
irresistibles
y limpieza fácil
¡Pruébalo!



PÍDELOS EN



CUIDA EL AGUA

Lea atentamente el rótulo. Mantenga fuera del alcance de niños y mascotas.



Colgate®

Total®
PREVENCIÓN ACTIVA

NUEVA FÓRMULA

Prevención más avanzada de problemas bucales*



¡QUE NO FALTE EN TU NEGOCIO!

Cada Pack incluye:
3 Total Clean Mint 50ml + 3 Triple Acción
Xtra Blancura 50ml (1 de regalo)

*Vs. crema dental sin ingrediente antibacterial para bacterias en encías, sarro, placa y mal aliento.
D.R. ©Colgate-Palmolive Latin America Inc. 2024
MATERIAL NO DESTINADO AL CONSUMIDOR FINAL





Celebraciones DE FIN DE AÑO

La mejor temporada para incrementar tus ventas.

Paloma Maya

La temporada de fin de año es una de las más esperadas y favoritas de la mayoría de la gente. Los meses de noviembre y diciembre se caracterizan por estar llenos de celebraciones como el Día de Muertos, las posadas, Navidad y Fin de año. Para los negocios, esta época representa una oportunidad única para impulsar sus ventas y fortalecer su relación con los clientes.

En esta temporada, los consumidores están dispuestos a gastar más en regalos, decoración, alimentos y experiencias únicas para compartir con sus seres queridos. Esta disposición a gastar, sumada a la creciente competencia en

el mercado, hace que la temporada navideña sea un terreno fértil para aquellos negocios que sepan aprovecharlo al máximo.

“La clave del éxito en esta temporada es, sin duda, la anticipación. Planificar con tiempo, conocer a tu cliente y ofrecer productos y servicios de calidad son fundamentales para aumentar las ventas”, dice Jessica Hernández, consultora de marketing.

Aunque es difícil dar una cifra exacta, la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, CONDUSEF, estima que el gasto promedio para una familia de 10 a 15 personas, puede costar en

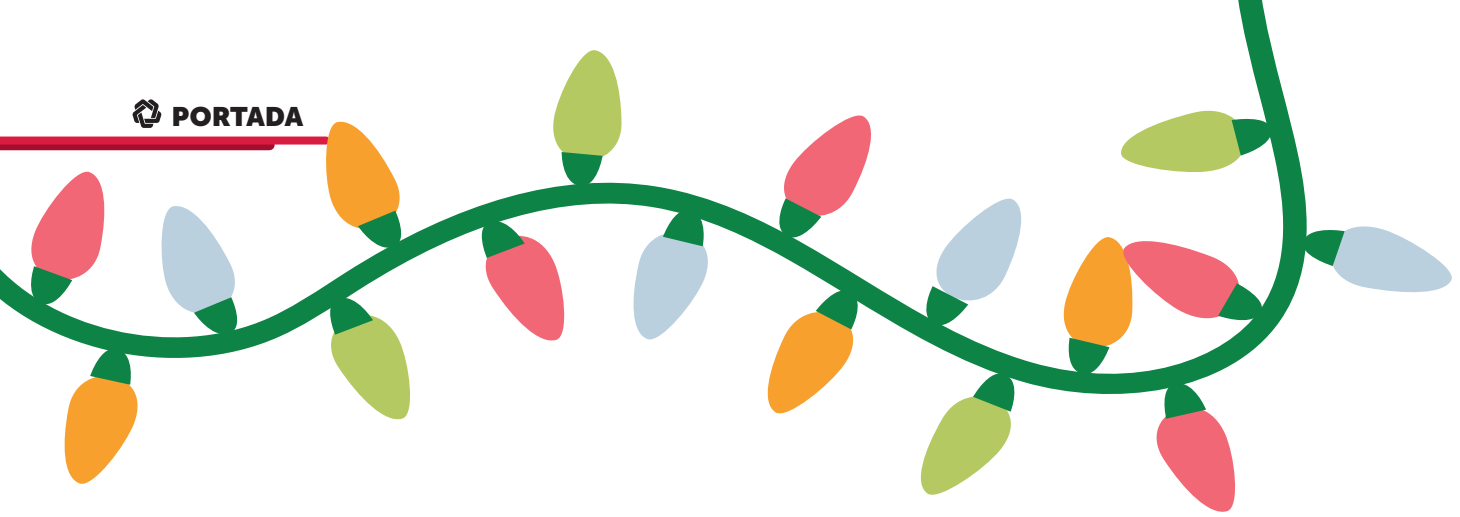
promedio 11,700 pesos. Esto incluye tanto la compra de ingredientes para platillos tradicionales como pavo, romeritos y postres, así como bebidas y productos complementarios.

Una cifra bastante elevada para el bolsillo de los mexicanos, esto se debe a que en la temporada navideña la inflación afecta los precios de los productos. Por ejemplo, en 2023, la Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes (Anpec) encontró que los alimentos tradicionales para la cena de Navidad y Año Nuevo tuvieron un aumento de precios promedio de 60%.

A pesar del incremento en costos, todas las fechas festivas son sinónimo de reuniones familiares o con amigos, cenas, convivios y, por supuesto, ¡compras! Y si hablamos de compras, las tiendas de abarrotes son uno de los destinos más populares durante esta época del año, por lo que deberás prepararte con algunas estrategias, aquí te decimos cómo:



ILUSTRACIONES: SHUTTERSTOCK



¿COMO APROVECHAR AL MÁXIMO ESTA TEMPORADA?

- **Crea un presupuesto.** Realizar uno te ayudará a conocer el monto que puedes destinar a la compra de inventario y productos, sin afectar tus finanzas.
- **Compara precios.** Verifica en diversos sitios el costo del mismo producto, así tomarás una decisión informada.
- **Anticípate a la demanda.** Asegúrate de tener suficiente inventario de productos de temporada para satisfacer la demanda de los clientes.
- **Conoce a tu público.** Identifica a tus clientes potenciales y sus preferencias. ¿Qué buscan para el Día de Muertos? ¿Qué tipo de regalos prefieren para Navidad?
- **Ofrece opciones de pago flexibles.** Facilita las compras al aceptar diferentes formas de pago, como tarjetas de crédito y débito, o transferencias interbancarias.

- **Crea un ambiente festivo.** Decora tu tienda con motivos de otoño, del Día de Muertos o Halloween y, en su momento, adornos navideños para crear una atmósfera acogedora y atractiva.
- **Sigue las tendencias.** Mantente al tanto de las tendencias en regalos y decoración para vender productos que estén en boga.
- **Ofrece productos exclusivos.** Destaca entre la competencia ofreciendo productos únicos o personalizados. Tal vez algunos ingredientes gourmet para las fechas especiales, variedad de chocolates, galletas y licores suelen ser artículos muy populares.

- **Crea promociones atractivas.** Descuentos, combos, concursos y programas de lealtad pueden incentivar las compras.
- **Prepara tu tienda.** Asegúrate de que tu establecimiento esté limpio, ordenado y bien iluminado. Una buena presentación visual atrae a los clientes.
- **Exhibe.** Una buena presentación de los productos puede incentivar las compras impulsivas.
- **Capacita a tu personal.** Tener un equipo de ventas amable, pero sobre todo, eficiente es fundamental para brindar una buena experiencia al cliente.



ILUSTRACIONES: SHUTTERSTOCK

Tu éxito
es nuestra meta

Vales Oro

Sahuayo
MANÍA



Al seguir estos consejos, los comerciantes pueden aumentar sus ventas de manera significativa durante esta temporada alta y fortalecer la relación con sus clientes.

¿POR QUÉ ESTOS PRODUCTOS SON TAN POPULARES?

- **Tradiciones.** Muchos de estos productos están asociados a tradiciones y costumbres navideñas, por lo que son indispensables en las celebraciones.
- **Reuniones familiares.** Las grandes reuniones familiares requieren de una gran cantidad de alimentos y bebidas.
- **Regalos.** Los dulces, los chocolates y los productos gourmet, son opciones populares para regalar.
- **Ambiente festivo.** Los adornos navideños ayudan a crear un ambiente acogedor y divertido en los hogares.

APUESTA POR LA DECORACIÓN

¿Sabías que las decoraciones de Navidad se llevan el 40% del presupuesto decembrino y el 67% de la población en México coloca adornos navideños? Si quieres invertir en algo nuevo para incrementar tus ventas y ganar un dinerito extra, los adornos de luces, figuras y decoración, podrían ser una buena opción.

- **Define un presupuesto:** Establece un límite de gasto para evitar gastos excesivos.
- **Elige productos:** Decídete por qué productos incluir.
- **Combina estilos:** No tengas miedo de mezclar diferentes estilos y texturas para crear un ambiente único.
- **Invierte en piezas de calidad:** Opta por productos duraderos y hechos en México.
- **Iluminación:** La iluminación juega un papel fundamental en la creación de un ambiente navideño. Utiliza velas aromáticas, luces cálidas y guirnaldas para crear un ambiente acogedor. 🌟

¿CUÁLES SON LOS PRODUCTOS QUE MÁS SE LLEVAN LOS CONSUMIDORES EN ESTAS FIESTAS?

Productos estrella de la temporada.

Según las últimas tendencias y datos de ventas, estos son algunos de los productos estrella de la temporada:

- **Bebidas.** Las bebidas refrescantes, los vinos espumosos, las cervezas especiales y los licores son indispensables para brindar y celebrar.
- **Alimentos.** Los ingredientes para preparar platillos tradicionales como el pavo, el jamón, los romeritos y los postres navideños encabezan la lista de compras.
- **Dulces y botanas.** Los chocolates, los dulces navideños, las galletas, los frutos secos y las botanas saladas son ideales para compartir en familia.
- **Adornos navideños.** Las luces, los árboles de Navidad, los adornos para el hogar y los envoltorios para regalos son fundamentales para crear un ambiente festivo.
- **Productos para hornear.** La harina, el azúcar, los huevos, la levadura y otros ingredientes para preparar galletas, panes y pasteles caseros son muy solicitados.

Fuente: ANPEC



ILUSTRACIONES: SHUTTERSTOCK

Pétalo®

TE DA MÁS



El **GIGANTE** del **mayoreo**



Control de Olores

Sahuayo
MANÍA

Finanzas y tecnología

Las mejores aplicaciones y herramientas financieras para gestionar tu negocio.

Paloma Maya

En un mundo cada vez más digitalizado, los pequeños negocios también deben adaptarse a las nuevas tecnologías para mejorar su gestión y competitividad. Los abarrotos, como pilar de la economía local, no son la excepción. Hoy, existen diversas aplicaciones y herramientas financieras diseñadas específicamente para ayudar a los dueños de tiendas de abarrotos a optimizar sus operaciones y tomar mejores decisiones.

El uso de tecnología en los negocios representa una mayor eficiencia, ya que automatiza tareas repetitivas como el inventario, la facturación y el pago de proveedores. También ayuda a tener un mejor control financiero: Llevar un registro detallado de tus ingresos y gastos, lo que te permitirá tomar decisiones más informadas.

Hablamos en entrevista con el ingeniero en informática Alberto Pineda quien nos recomendó las siguientes aplicaciones y herramientas financieras que pueden ser de gran utilidad para tu abarrotería:

Sistemas de punto de venta (POS)

Estos sistemas te permiten registrar las ventas, gestionar el inventario, emitir tickets y facturas, y aceptar diferentes formas de pago. Algunos ejemplos populares son:

- **Clover:** Ideal para pequeños negocios, con opciones de personalización y escalabilidad.
- **Square:** Ofrece una amplia gama de *hardware* y *software* para gestionar tu negocio.
- **Koaj:** Desarrollado especialmente para el mercado mexicano, con funcionalidades específicas para abarrotos.

Software de contabilidad

Te ayuda a llevar un control preciso de tus ingresos y gastos, generar reportes financieros y cumplir con tus obligaciones fiscales. Opciones como QuickBooks Online y ContaPy son muy utilizadas.

Aplicaciones de gestión de inventario

Te permiten llevar un registro detallado de tus productos, realizar pedidos a proveedores y evitar faltantes o excedentes.

Plataformas de E-Commerce

Si deseas vender tus productos en línea, puedes utilizar plataformas como Shopify, WooCommerce o Mercado Libre.

Banca en línea

La mayoría de los bancos ofrecen servicios en línea que te permiten realizar transferencias, pagos y consultar tus estados de cuenta de forma fácil y segura.

De acuerdo con Alberto Pineda, estos son algunos lineamientos para elegir la herramienta adecuada:

- **Evalúa tus necesidades.** Identifica las áreas de tu negocio que deseas mejorar.
- **Compara las opciones.** Investiga las diferentes herramientas disponibles y analiza sus características y precios.
- **Considera el costo.** Elige una herramienta que se ajuste a tu presupuesto.
- **Busca soporte técnico.** Asegúrate de que la herramienta cuente con un buen soporte técnico y un ingeniero que te pueda asesorar ante cualquier problema. 🛠️

ILUSTRACIONES: SHUTTERSTOCK

EL TAZÓN MÁS GANADOR



ALIMENTO
HÚMEDO

CROQUETAS



Ganador

PREMIUM



CROQUETA OFICIAL



¡MÉZCLALOS PARA UN DOBLE DE BENEFICIOS Y GANANCIAS!



* Marcas registradas por Malta Texo de México S.A. de C.V. y/o * Archer-Daniels-Midland Company, Avenida Ejército Nacional No. 843 B, Piso 1, Colonia Granada, Alcaldía Miguel Hidalgo, Ciudad de México, México, C.P. 11520 Números de autorización A-0544-428, A-0544-1268. Todos los derechos reservados NFL Properties, LLC 2024-2025. Ejecución válida en México. La NFL, sus 32 equipos y/o cualquiera de sus empresas afiliadas se eximen de toda responsabilidad relacionada con la ejecución de la presente promoción/producto.

Amor Incondicional®

Cómo preparar tu negocio para la cuenta de enero

Consejos para planificar tu presupuesto e inventario.

Laura Carmen Escamilla Soto

Tras la emoción del Buen Fin y las próximas festividades decembrinas, los comerciantes enfrentan el desafío de prepararse para la cuenta de enero, una temporada que puede afectar las ventas y la liquidez de muchos negocios. Aquí te ofrecemos una serie de recomendaciones para que puedas planificar de manera eficiente tu presupuesto e inventario, y evitar el estrés económico que suele acompañar el comienzo del año.

1. ESTABLECE UN PRESUPUESTO CLARO

Uno de los primeros pasos para evitar la cuenta de enero es tener un control claro de los gastos de tu negocio. Este incluye costos fijos como renta, servicios públicos (luz, agua, internet), y salarios de empleados. Para tener una imagen completa, se recomienda analizar todos estos gastos y asegurarse de que los ingresos puedan cubrirlos.

2. REVISAS TU INVENTARIO Y VENTAS

Una de las recomendaciones clave de la Procuraduría Federal del Consumidor, Profeco, es llevar un control de los productos más vendidos y aquellos que no lograron captar la atención de los clientes. Utilizar una tabla en Excel para comparar estos datos te permitirá ajustar tus futuras inversiones y enfocarte en lo que realmente genera ganancias.

3. USA TU TARJETA DE CRÉDITO CON MODERACIÓN

Durante las temporadas de bajas ventas, es común recurrir al crédito para mantener la operación del negocio. Sin embargo, Profeco advierte que el uso excesivo de las tarjetas puede aumentar las deudas. Antes de utilizarlas, es esencial revisar los estados de cuenta y evaluar si es posible aumentar la deuda sin comprometer la estabilidad financiera.

4. LLEVA UN REGISTRO DE VENTAS

Si aún no cuentas con un registro de ventas, ahora es el momento ideal para implementarlo. Esta herramienta te ayudará a medir el crecimiento de tu negocio y evaluar cuáles estrategias han funcionado mejor.

5. SEPARA TUS FINANZAS PERSONALES DEL DINERO DEL NEGOCIO

Organizar los compromisos financieros en un calendario puede ayudarte a evitar pagos tardíos y los intereses acumulados. Una de las recomendaciones más importantes es mantener separadas las finanzas personales de las del negocio. Aunque seas el propietario, es necesario establecer un salario fijo para ti mismo, lo cual evitará confusiones y desajustes financieros.

6. APROVECHA LA TEMPORADA DECEMBRINA PARA AHORRAR

Las ventas de diciembre, impulsadas por el Buen Fin y la temporada navideña, ofrecen una oportunidad valiosa para los negocios, como el tuyo, de maximizar ingresos y prever la cuenta de enero. Planificar el presupuesto e inventario con anticipación es clave para asegurar un inicio de año más estable. 🍀

Fuentes: Profeco, Negocio y Emprendimiento, Kreditech México.



ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK



LISTO EN
1
MINUTO **

EXCESO
GRASAS
SATURADAS
SECRETARÍA DE SALUD

Verde Valle[®]
PURÉ DE PAPA
-EN HOJUELAS-
ORIGINAL



- MUY -
CREMOSITO

CONT. NET. 160 g

RINDE **9**
PORCIONES APROX.

- MUY CREMOSITO -

Cómo aprovechar el aguinaldo

Consejos para maximizar tus ganancias en la temporada navideña. Aquí te presentamos algunos consejos prácticos para aprovechar al máximo tu dinero en esta temporada.

Laura Carmen Escamilla Soto

Con la llegada de diciembre y el esperado aguinaldo, se presenta una gran oportunidad para organizar tus finanzas personales. Ya sea para realizar compras, pagar deudas o ahorrar para el futuro, planificar cómo usar tu aguinaldo de manera inteligente puede marcar una gran diferencia en tu bienestar financiero.

1. Usa tu aguinaldo estratégicamente

De acuerdo con el estudio *Compras de Navidad 2013*, realizado por Deloitte México, 57% de los mexicanos destina su aguinaldo a compras navideñas, mientras que 37% lo utiliza para pagar deudas. Divide tu aguinaldo en tres partes: una para gastos inmediatos (compras navideñas), otra para saldar deudas y una tercera para el ahorro o inversión.

2. Planificación financiera a corto, mediano y largo plazos

La Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (Condusef) recomienda que planifiques a corto, mediano y largo plazos. Este enfoque no solo beneficia a quienes buscan aprovechar su aguinaldo de manera eficiente, sino también a los negocios que buscan capitalizar las ventas navideñas.

3. Usa la tecnología para tus finanzas

El control financiero es fundamental para evitar que los gastos de diciembre afecten negativamente tu bolsillo. En este sentido, la tecnología puede ser tu mejor aliado. La Condusef pone a disposición de los usuarios la aplicación “Presupuesto

Familiar”, que te ayudará a realizar un seguimiento de tus ingresos y gastos. Esta *app* también permite establecer metas de ahorro y visualizar cuánto deberías guardar mensualmente para alcanzarlas.

4. Introduce nuevos productos y promociones

Si eres emprendedor o comerciante, también puedes sacar provecho del aguinaldo de tus clientes. Según el blog *Emprendedores.net*, una excelente estrategia es introducir productos nuevos durante la temporada navideña, aprovechando el espíritu de compra que predomina en esta época. Además, considera ofrecer promociones o descuentos atractivos que incentiven a tus clientes a elegir tu negocio por encima de la competencia.

Una táctica efectiva es vender productos básicos a precios competitivos, como pan, leche o huevos. Al mantener estos productos a un costo accesible, te asegurarás de atraer a más clientes y fidelizarlos a largo plazo.

5. Ofrece muestras gratuitas y combos atractivos

Otra forma de aumentar tus ventas es ofrecer muestras gratuitas o crear paquetes de productos complementarios. Por ejemplo, si vendes

café, podrías incluir galletas navideñas o ingredientes que los clientes necesiten para preparar las cenas festivas. Esta estrategia no solo incrementa el valor percibido por el consumidor, sino que también fomenta la venta cruzada de diferentes productos.

Recuerda que la temporada navideña siempre representa una excelente oportunidad para innovar y fidelizar a tus clientes, ofreciendo productos y servicios que respondan a sus necesidades y deseos.

¡Aprovecha esta época para mejorar tu economía personal y potenciar tu negocio, y generar nuevos clientes! 🎁



San Marcos

- DESDE 1957 -

¡PÁSELE,

GÜERO,

PÁSELE!



EN ESTA TEMPORADA,
TUS MEJORES ALIADOS SERÁN LOS
CHILES LARGOS
NO TE QUEDES SIN ELLOS,
SOLICÍTALOS YA
¡TUS CLIENTES TE LOS PEDIRÁN!

PRODUCTO	GRAMAJE	PIEZAS POR CAJA	CLAVE
Chiles largos en escabeche	400g	12	CH0247

Sahuayo,
MANÍA



Invierte en tu futuro

Aquí te dejamos algunas opciones de inversión para principiantes y consejos para diversificar tu cartera.

Paloma Maya

Cada vez más personas buscan opciones para hacer crecer su dinero y asegurar su futuro financiero. Sin embargo, el mundo de las inversiones puede parecer complejo y abrumador, en especial para quienes se inician en el tema.

Por ello, es fundamental comenzar con pequeñas inversiones y familiarizarte gradualmente con los diferentes tipos de activos y mercados. Hablamos con Daniela Landa, maestra en finanzas quien nos ayudó a entender mejor.

“Invertir en activos es como sembrar una semilla. Con el tiempo, se convertirá en un árbol fuerte y frondoso que dará frutos abundantes. Los pequeños negocios que invierten sabiamente en activos están construyendo un futuro más sólido y sostenible”, dice Landa.

Algunas opciones accesibles y populares incluyen:

- **Fondos de inversión:** Estos instrumentos financieros permiten invertir en una cesta de activos (acciones, bonos, etc.) gestionada por un equipo de expertos.
- **Bolsa de valores:** Invertir en acciones de empresas cotizadas puede generar altos rendimientos a largo plazo, pero también implica un mayor riesgo.
- **Bienes raíces:** La inversión en propiedades puede ofrecer una fuente de ingresos estable, a tra-

vés del alquiler, y una apreciación del valor a largo plazo.

• **Criptomonedas:**

Aunque son una inversión inestable, las criptomonedas han ganado popularidad en los últimos años. Es muy importante que investigues a fondo antes de invertir en este tipo de activos.

“Una de las claves para construir una cartera de inversión sólida es la diversificación. Al distribuir el dinero en diferentes tipos de activos, se reduce el riesgo de perder todo en caso de que un determinado activo experimente una caída. Recuerda que los activos son los recursos que posee una empresa y que le permiten operar y generar beneficios”, explica Daniela Landa.

CONSEJOS PARA DIVERSIFICAR TU CARTERA:

- **Invierte en diferentes clases de activos:** Combina acciones, bonos, bienes raíces como casas, departamentos, terrenos o empresas. Otra opción en la que puedes invertir es en activos intangibles tales como marcas, patentes o licencias; así podrás reducir el riesgo.




1% A 5%
de tus ganancias
es lo que debes
invertir si eres
principiante.

• **Considera diferentes sectores:**

No concentres tus inversiones en un solo sector, ya que una crisis en esa industria podría afectar negativamente toda tu cartera.

- **Establece tiempo:** Se le llama horizonte temporal al periodo de tiempo que una persona o entidad espera mantener una inversión sin necesidad de liquidarla. Es importante elegir activos que se ajusten a tus objetivos a largo plazo.

Recuerda: Invertir siempre implica riesgos, ya que el valor de las inversiones puede aumentar o disminuir a lo largo del año, y es posible que pierdas parte o la totalidad del capital invertido.

Antes de tomar cualquier decisión, es recomendable consultar con un experto financiero. 

Cuétara

Felicidad en cada galleta®

MR



Sahuayo
MANÍA



www.gcuetara.com.mx



@gcuetaramx



@GCuetaraMX



gcuetaramx



@GCuetaraMX



Estamos estancadas

“Nunca es suficiente para mí”, canta Natalia Lafourcade. La frase resume el estado de las mujeres en las empresas: lo logrado no es suficiente.

El sector privado actuó y avanzó: cuatro de cada 10 personas que llegan a su primer puesto de trabajo son mujeres. Cuatro de cada 10 gerencias son de mujeres; tres de cada 10 puestos de dirección y vicepresidencias también, y dos de cada 10 en el C-suite los ocupan mujeres, según “Women in the Workplace 2024”.


“El cambio es duro y desordenado. Estamos en un punto intermedio para arreglar el proceso y hacer la cultura laboral más equitativa. Los avances son más frágiles y menos amplios de lo que parecen”, señala McKinsey en el estudio que celebra su primera década.

Más de mil empresas han participado y hay más de 480 mil entrevistas en esta investigación de McKinsey con LeanIn.Org. Este año se recolectó información de 281 organizaciones y más de 15 mil encuestados. Se ha demostrado que las empresas con liderazgo femenino se benefician de una mayor innovación, una cultura más sana y resultados más positivos. Aun así, el progreso es lento y no siempre ascendente.

Si hay menor representación femenina desde los primeros puestos de trabajo, al momento crítico de

poder lograr una gerencia, es menos probable que ellas la reciban. Por cada 100 hombres que logran un puesto gerencial, 81 mujeres ascienden, y así es “casi imposible para las empresas apoyar un progreso sostenido en niveles más altos de liderazgo”, indica McKinsey.

En México la historia es parecida. Los consejos de administración continúan siendo de hombres. Solo 13% de los asientos los ocupa una mujer, según Imco y Kiik Consultores. No solo eso, la participación de las mujeres en las direcciones retrocedió. Lo comparto de otra manera: en el año que México tiene su primera presidenta disminuyó un punto porcentual la presencia de mujeres en las direcciones generales.

Las empresas deben ser más incisivas; estar estancados en equidad no es opción. Tendrán que innovar para erradicar los sesgos todavía presentes, invertir en el desarrollo de sus carreras, buscarles mentores y aliarse con el sector público para ofrecer un verdadero sostén en el tema de cuidados. “Siempre quiero más de ti”, canta Natalia Lafourcade, y sí, las mujeres queremos más porque un mundo equitativo y diverso siempre será mejor para quienes lo habitamos. 



**Regina
Reyes-Heroles C.**

@vivircomoreina

ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

Dale un giro a tus platillos con LA MORENA®



	Aderezo de Jalapeños	Aderezo de Chipotle	Chipotle dulce molido	Chipotle adobado molido	Aderezo de mayonesa	Chipotles adobados	Chipotles adobados	Frijoles bayos	Frijoles negros
Contenido Neto	250 g	250 g	305 g	275 g	190 g	210 g	100 g	440 g	210 g
Piezas por Caja	6 pzas.	6 pzas.	12 pzas.	12 pzas.	24 pzas.	24 pzas.	40 pzas.	12 pzas.	48 pzas.
Clave SIC	MY0552	MY0549	CH0318	CH0316	MY0706	CH0294	CH0137	FR0160	CH0389

Reciclaje con ganancias

Cómo un centro de acopio en tu negocio puede beneficiarte.

Laura Carmen Escamilla Soto

En esta época en la que la conciencia ambiental está en auge, establecer un centro de acopio en tu tienda no solo puede contribuir a mejorar el medio ambiente, también puede convertirse en una oportunidad para generar ingresos adicionales.

Al recibir residuos inorgánicos recuperables como plástico, cartón, papel, vidrio y aluminio, puedes transformar tu negocio en un punto de referencia local para quienes desean reciclar, a la vez que obtienes un beneficio económico.

LA REALIDAD DEL RECICLAJE EN MÉXICO

México genera miles de toneladas de basura al día. Según datos de la Secretaría del Medio Ambiente (Sedema) de la Ciudad de México, se reciclaron 23,198 toneladas de

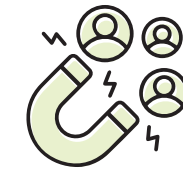
residuos de 2019 a 2023 mediante el plan Basura Cero. Sin embargo, la falta de infraestructura, así como una cultura de reciclaje poco desarrollada, son factores que contribuyen a esta situación.

La asociación civil Ecología y Compromiso Empresarial (ECOCE) apunta que hoy se recuperan 6 de cada 10 envases de PET en el país, en donde ECOCE gestiona 45% de los empaques flexibles enviados al mercado por sus empresas asociadas. En este contexto, puedes notar que los centros de acopio juegan un papel crucial para reducir el volumen de residuos que terminan en rellenos sanitarios. Y lo mejor es que ahora, cualquier negocio, sin importar su tamaño, puede participar en esta tarea, beneficiando tanto al medio ambiente como a sus propios ingresos.



BENEFICIOS PARA TU NEGOCIO Y LA COMUNIDAD

Implementar un centro de acopio en tu tienda puede traer múltiples beneficios:



AUMENTO EN EL FLUJO DE CLIENTES.

Al ofrecer un espacio donde tus clientes puedan llevar sus residuos, atraerás a un público interesado en reciclar. Esto puede traducirse en más visitas a tu negocio y, por consecuencia, mayores ventas.



INGRESOS ADICIONALES.

Dependiendo de los materiales que recibas y la cantidad, los centros de reciclaje te pagarán por los residuos que entregues. El precio puede variar, por lo que es recomendable consultar los precios vigentes en cada centro.



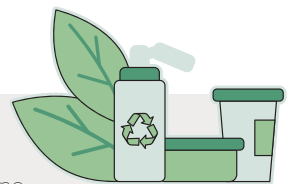
CONTRIBUCIÓN AL MEDIO AMBIENTE.

Ayudarás a reducir el volumen de residuos que terminan en los rellenos sanitarios, lo que contribuirá a mejorar las condiciones ambientales de tu comunidad.



MEJOR REPUTACIÓN.

Los consumidores valoran cada vez más a las empresas que muestran un compromiso con el medio ambiente. Al convertirte en un centro de acopio, mejorarás la imagen de tu negocio y lo diferenciarás de la competencia.



EL RECICLAJE EN NÚMEROS: UN IMPACTO POSITIVO

Por eso es importante tener uno.

El reciclaje tiene un impacto ambiental significativo. Según datos de ECOCE, una asociación dedicada a fomentar el reciclaje de envases y embalajes, por cada tonelada de PET reciclado se ahorran 1.5 toneladas de dióxido de carbono, lo que equivale a retirar seis automóviles de las calles por un año. Además, reciclar materiales como el papel y el cartón ayuda a preservar los bosques y reducir la deforestación.

Establecer un centro de acopio en tu tienda es una decisión que puede beneficiarte a ti, a tus clientes y al planeta. Al mismo tiempo que ofreces un servicio de utilidad, generas ingresos adicionales y te posicionas como un negocio comprometido con el medio ambiente. Aprovecha esta oportunidad para contribuir a una causa mayor y generar un cambio positivo en tu comunidad. ¡Todos ganan!

Fuentes: Ecoce.mx, RecuperaMéxico.com, Sedema.cdmx.gob.mx, INEGI.

ILUSTRACIONES: SHUTTERSTOCK Y FLATICON

¿QUÉ ES UN CENTRO DE ACOPIO?

Es un lugar habilitado para el resguardo temporal de residuos inorgánicos recuperables. Estos incluyen materiales como plásticos, cartón, papel, vidrio y metales, que pueden ser reciclados y reutilizados. Al instalar un centro de acopio en tu tienda, no solo facilitarás a tus clientes la posibilidad de reciclar, sino que también podrás recibir una compensación económica al entregar estos residuos a un centro de reciclaje autorizado.

PASOS PARA ESTABLECER UN CENTRO DE ACOPIO EN TU NEGOCIO



1

DEFINIR QUÉ MATERIALES RECIBIRÁS.

Lo ideal es comenzar con materiales que puedas manejar con mayor facilidad o que tengan una mayor demanda en los centros de reciclaje, como el papel, el PET o el aluminio.



2

CREAR UN SISTEMA DE CLASIFICACIÓN.

Asigna un contenedor para cada tipo de material y asegúrate de que el área esté bien señalizada. Un espacio techado y ventilado es preferible, para evitar la acumulación de malos olores o problemas de higiene.



3

EDUCAR A TUS CLIENTES.

Es importante que los residuos que recibas estén limpios, separados y compactados. Puedes colocar un instructivo visible en tu tienda para explicar las condiciones en que deben entregar los materiales.



4

CONECTAR CON CENTROS DE RECICLAJE.

En México, existen diversas plataformas que te ayudan a localizar centros de reciclaje cercanos, como Ecolana o Recupera México. Estos centros te pagarán por el material que lles, en efectivo y según la cantidad y tipo de residuo.

¡Que nadie se enferme!

Cuida la salud de tus clientes durante el maratón Guadalupe - Reyes con medicamentos OTC.

Laura Carmen Escamilla Soto



El invierno se hizo presente y con él, la llegada de las enfermedades respiratorias, las que afectan nariz, garganta, bronquios y pulmones, las cuales incrementan durante el otoño-invierno. Así que es el momento ideal para colocar sobre tu mostrador y en los anaqueles cercanos medicamentos de libre prescripción (over the counter, OTC).

Recuerda que aunque los medicamentos tratan los síntomas, es necesario que le recomiendes a tus clientes que acudan a un médico, como lo sugiere la Secretaría de Salud.



FIEBRE

- **Paracetamol, naproxeno e ibuprofeno.** Ayudan a reducir la fiebre en niños y adultos.



TOS

- **Guaifenesina.** Alivia la congestión del pecho, pero no acelera la recuperación. Disuelve la mucosidad de los conductos respiratorios para que sea más fácil despejar las vías respiratorias.
- **Pastillas con anestesia local.** Ayudan a controlar el dolor y ardor de garganta que provoca la tos.
- **Medicamentos líquidos con dextrometorfano.** Esta sustancia ayuda a inhibir las ganas de toser.



ESCURRIMIENTO NASAL Y ESTORNUDOS

- **Aerosoles nasales descongestionantes.** Pueden hacer efecto rápidamente, pero pueden tener un efecto de rebote si se usan durante más de tres días.
- **Pseudoefedrina.** Descongestionante oral.
- **Oximetazolina y fenilefrina.** Descongestionante nasal en aerosol.
- **Difenhidramina.** Alivia la irritación en los ojos, los estornudos y la secreción nasal.



DOLOR DE GARGANTA

- **Diclonina y fenol.** Son aerosoles para calmar el dolor. Funcionan como anestésicos locales, y el mentol, proporciona una sensación de frescor en la garganta.
- **Analgésicos.** Pueden ser paracetamol, ibuprofeno, naproxeno. 🚫

Sahuayo
MANÍA

**JUNTOS
CUIDEMOS EL
AGUA**



Escanea y
descubre
como ahorrar
agua aquí



**¡DALE UN SEGUNDO
USO AL AGUA!**

**¡ÚSALOS DIRECTO
SIN USAR AGUA!**



CUIDA EL AGUA







LA SOLUCIÓN DE PIES A CABEZA

DE VENTA EN LA TIENDITA



¡Protégete de la deshidratación en invierno!

Paloma Maya

Con la llegada del invierno, el frío y la calefacción hacen que nuestra piel se reseque y pierda su luminosidad. Pero no te preocupes, con unos simples cuidados puedes mantener tu piel hidratada y saludable durante toda la temporada.

Buscamos la opinión de una experta en el tema, la dermatóloga Carmen Villalobos, quien nos dio algunos consejos para cuidar nuestra piel en esta temporada.

¿POR QUÉ EN INVIERNO SE SECA LA PIEL?

Las bajas temperaturas y la baja humedad del ambiente provocan que la piel pierda agua, lo que la deja seca y tirante. Además, la calefacción reseca el aire interior, agravando el problema.

CONSEJOS PARA EVITAR LA DESHIDRATACIÓN

Aquí algunas recomendaciones que debes tomar en cuenta:



Hidrata tu piel a diario

Utiliza una crema hidratante adecuada para tu tipo de piel, tanto por la mañana como por la noche.



Usa productos emolientes

Estos productos forman una barrera protectora sobre la piel, evitando la pérdida de agua.



Evita el agua caliente

Las duchas muy calientes eliminan los aceites naturales de la piel. Opta por agua tibia y reduce la frecuencia de los baños.



Exfolia suavemente

Elimina las células muertas de la piel una vez cada ocho días.



Protege tus labios

Utiliza bálsamos hidratantes con protección solar.



Hidrata el ambiente

Utiliza un humidificador en casa para aumentar la humedad del aire.



Usa guantes

Así protegerás tus manos del frío y el viento.



Alimentos ricos en agua

Frutas y verduras como pepino, sandía y tomate te ayudarán a hidratarte desde dentro.

USA LO MEJOR

Tu piel también necesita fórmulas que complementen tu alimentación. Aquí una lista:



Cremas hidratantes: Busca aquellas que contengan ácido hialurónico, ceramidas y glicerina, ingredientes que ayudan a retener la humedad en la piel.



Aceites faciales: Los aceites naturales como el de jojoba o argán son excelentes para hidratar la piel a profundidad.



Mascarillas humectantes: Utilízalas una vez a la semana para una hidratación extra. 🌸

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.


TENEMOS LA HARINA DE MAÍZ IDEAL para cada necesidad




Síguenos en:

 MASECA Mexico

 maseca.mexico

 masecamexico

 masecamx



www.maseca.com.mx



CRECE TUS GANANCIAS CON GALLETAS



TOSCANAS

sándwich mazapán

SABOR VAINILLA CON RELLENO SABOR MAZAPÁN 100% D.O. 220g



¡delicioso sabor natural a mazapán!

relleno natural



DESCUBRE LA GRAN VARIEDAD DE GALLETAS TOSCANAS





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

Rituales para recibir el Año Nuevo

Los rituales para celebrar y recibir el Año Nuevo varían en cada cultura, pero comparten el mismo propósito: atraer buena suerte, prosperidad y bienestar para el año que comienza. Aquí algunos de los rituales más populares y cómo puedes aprovecharlos para vender más.

Laura Carmen Escamilla Soto

RITUAL DE LAS 12 UVAS

Uno de los rituales más conocidos en países hispanohablantes es el de comer 12 uvas justo a la medianoche, cada una representando un deseo para cada mes del año. Este ritual busca atraer fortuna y abundancia.

¿Qué puedes vender?

- Uvas frescas o envasadas.
- Kits especiales que incluyan las 12 uvas en paquetes atractivos para la celebración.



BARRER LA CASA

Barrer la casa justo antes de la medianoche simboliza eliminar las energías negativas y limpiar el espacio para atraer cosas buenas en el nuevo año.

¿Qué puedes vender?

- Escobas ya sea decorativas o tradicionales, junto con accesorios de limpieza con aromas festivos.
- Kits de "limpieza energética" que incluyan inciensos, velas, paquetes de lentejas y productos naturales.

DINERO EN EL ZAPATO

Poner dinero en el zapato durante las primeras horas del Año Nuevo es un ritual que simboliza prosperidad económica.

¿Qué puedes vender?

- Monedas de chocolate en presentaciones doradas que imiten monedas de oro.
- Bolsas decorativas para guardar el dinero del ritual.

MALETAS PARA ATRAER VIAJES

Un ritual muy divertido consiste en salir de casa con una maleta a la medianoche y dar una vuelta por la manzana, con la intención de atraer viajes y nuevas experiencias en el año entrante.

¿Qué puedes vender?

- Kits de viaje que incluyan etiquetas para maletas, portadocumentos, y otros accesorios útiles para viajeros.



VELAS DE COLORES

Encender velas de diferentes colores es otro ritual que simboliza la atracción de cosas buenas: las velas doradas o amarillas para el dinero, rojas para el amor, verdes para la salud y blancas para la paz.

¿Qué puedes vender?

- Velas de colores o aromáticas con descripciones de lo que atraen.



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



Tranquilidad que te acompaña

Lo único que
no contenemos son tus
ganancia\$



— PROTECTORES PARA INCONTINENCIA —



AffectiveMex



Affectiveincontinencia

www.affective.com.mx

HIGIENE ES SALUD