

Enero - Febrero 2024

¿QUIERES EMPRENDER UN NEGOCIO?

Apoyate con
un microcrédito

ESTRATEGIAS QUE FUNCIONAN

Evita que tus ventas
bajen a principios de año

Amor



**DI SÍ A
LOS VALES**
Beneficios de
aceptar los vales
de despensa
en tu negocio

EN TODAS PARTES

FLECHA A TUS CLIENTES Y FESTEJA A LO GRANDE

Acompaña esta Cuaresma

con...

MARINERO



Atúnes y Sardina

Lo más vendido en desechables

CLAVE SIC	DESCRIPCIÓN
AT0206	Marinero Atún Aceite 48/140 g.
AT0207	Marinero Atún Agua 48/140 g.
AT0296	Marinero Atún Aceite 24/120 g.
AT0297	Marinero Atún Agua 24/120 g.
SD0151	Marinero Sardina Tomate 24/425 g.

CLAVE SIC	DESCRIPCIÓN
FI0953	Five Star Charola 855
FI0954	Five Star Charola 066
FI0970	Jaguar Plato Ter Hond PH6
FI0955	Five Star Plato PH8
FI1060	Five Star Plato 9 Div





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. 1 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 • ENERO / FEBRERO 2024

12 AMOR EN TODAS PARTES
Flecha a tus clientes y festeja a lo grande.

26 ¿QUIERES VENDER MÁS?
Sigue estos consejos para atraer más clientes a tu negocio.

28 LA SOLEDAD FINANCIERA
La relación con el dinero nos acerca a potenciales líos financieros.

30 ES ÉPOCA DE PREVENIR
Verifica que tú y tu familia tengan todas tus vacunas.

34 RESPETA LA DIETA
Productos light, bajos en grasa y sin azúcar, ¿cuál es la diferencia?

36 SÉ PARTE DE LA SOLUCIÓN
Propuestas sencillas para ser más sustentable.

40 PARA DAR Y REGALAR
Chocolate, el rey del mes del amor.

4 BREVES
Noticias del sector que debes conocer.

18 ¿QUIERES EMPRENDER UN NEGOCIO?
Apoyate con un microcrédito.

20 DI SÍ A LOS VALES
Beneficios de aceptar los despensa en tu negocio.

22 ESTRATEGIAS QUE FUNCIONAN
Evita que tus ventas bajen a principios de año.

24 ¿RESACA FINANCIERA?
Qué es y cómo lidiar con ese tema tan difícil.

ILUSTRACIONES: SHUTTERSTOCK

NUEVO



minino®

APROBADO* POR MININOS

COMPRUÉBALO EN TUS VENTAS



TU MININO LO VALE TODO



©Marcas Registradas. Consulte al médico veterinario. *Estudio interno.
Minino® NÚMERO DE AUTORIZACIÓN A-0544-1366 y
Minino Plus® NÚMERO DE AUTORIZACIÓN A-0544-1370.



SIÉNTETE COMO **REY MAGO**

AL COMPRAR PRODUCTOS

San Marcos

- DESDE 1957 -



Sahuayo
MANÍA

EL TOQUE DIVINO

San Marcos

- DESDE 1957 -

BREVES

Paloma Maya

Un año para el crecimiento Herramientas financieras para mujeres

¿Sabías que existe una plataforma en línea pensada para mujeres emprendedoras, donde puedes disfrutar de diversos talleres sobre finanzas personales y que además es gratuita? Se trata de Proyecto Minerva, una herramienta que surge de la necesidad de llevar a las mujeres del país información sobre temas de educación financiera para su propia economía, las de sus familias y sus empresas.

Proyecto Minerva, creado por la Comisión Nacional para Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros (CONDUSEF), en colaboración con la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), tiene el propósito de brindar herramientas financieras con perspectiva de género a las mujeres que buscan fortalecer sus capacidades financieras, para tener una mayor participación en actividades económicas y tomar decisiones que les ayuden a lograr un empoderamiento, beneficiar su desarrollo personal, familiar, profesional y de su comunidad.

TE DECIMOS CÓMO PUEDES SER PARTE DEL PROYECTO MINERVA

Esta plataforma se compone de cinco cursos en línea que te ayudarán a acrecentar aún más tus conocimientos. Cada uno de los talleres tiene como objetivo que las mexicanas aprendan sobre un producto financiero:

- ¿Dónde estoy parada? (Presupuesto, ingresos y gastos)
- ¿Qué quiero lograr? (Ahorro)
- ¿Es aliado o enemigo? (Crédito)
- ¿Estoy preparada ante imprevistos? (Seguros)
- ¿Cómo participan las mujeres en la economía? (INMUJERES)

Para registrarte solo tienes que ingresar a minervaeducacionfinanciera.mx y crear una cuenta.



ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

LA MODERNA®

Marianitas



Te acompañan
todo el día



Prueba
también



Marianitas

PISO PAREJO AL PEQUEÑO COMERCIO

El pasado 7 de diciembre del 2023, un Tribunal Colegiado con sede en LA Ciudad de México concedió a la ANPEC la suspensión del decreto que prohíbe la exhibición de cajetillas de cigarro a los pequeños comercios. Esta suspensión permite a todos los comercios de este tipo afiliados a ANPEC exhibir los productos derivados de tabaco para su venta; con ello se emparea el terreno para los pequeños comerciantes, grandes supermercados y tiendas de conveniencia.



DURADEROS. EFICIENTES Y RECICLABLES

La vida útil de un billete y su elaboración es fundamental en la economía de un país, esto se debe a que una mayor duración en circulación contribuye a una menor tasa de reposición de piezas deterioradas y un menor requerimiento de producción de billetes nuevos, además de una reducción en la generación de impactos ambientales. Actualmente, en México los billetes de 20, 50 y 100 pesos están elaborados con sustrato de polímero, y requieren tecnología especializada para producir este material, el cual no se puede encontrar comercialmente, así que vuelve a los billetes mucho más seguros.

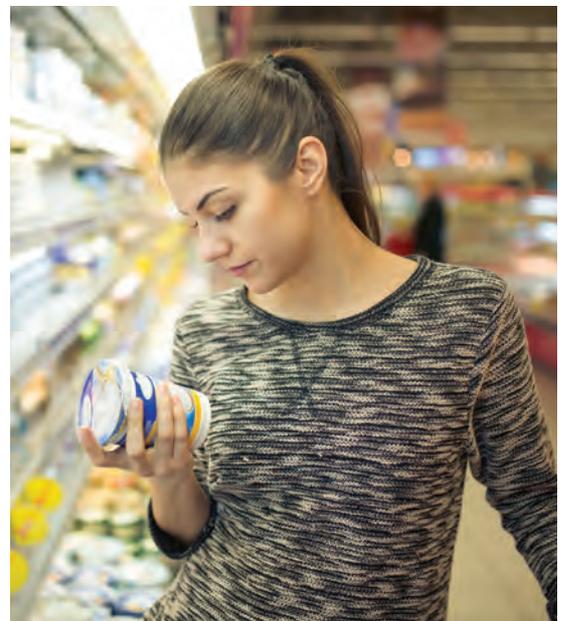
Desde el 2000, el Banco de México se encargó de introducir billetes hechos con este material para sacar poco a poco de circulación los de papel. Los billetes de polímero son 100% reciclables.

ÉCHALE OJO A LAS ETIQUETAS

En un estudio realizado por la Profeco, se detectó que algunos productos bajo la denominación yogur griego contienen edulcorantes, que no son recomendables para niños. Algunas marcas adicionan estevia, fruta del monje, sucralosa o acesulfame, edulcorantes no calóricos que se caracterizan por ser muy dulces y se utilizan en lugar del azúcar.

Entre los resultados del estudio de calidad realizado a 25 productos de este tipo, por parte del Laboratorio Nacional de Protección al Consumidor, se detectó incumplimiento de algunas marcas en lo que se refiere a información de su etiquetado. Algunas recomendaciones para adquirir productos lácteos son:

1. Leer la etiqueta e identificar el producto que se prefiere, pues los hay con diversos contenidos de grasa, proteína y azúcar; algunos contienen edulcorantes sintéticos, los cuales no son recomendables para los niños.
2. Revisar el contenido de azúcares, ya que varía entre las marcas, por lo que se debe checar la porción que incluye cada empaque. Recuerda que el consumo de azúcares en exceso está relacionado con el aumento de peso, lo que a su vez incrementa el riesgo de padecer obesidad.
3. Hay que refrigerar todo el tiempo el producto para que al momento de consumirlos las bacterias se encuentren vivas.
4. No lo consumas si el empaque está dañado o si el producto se encuentra fuera de la fecha de caducidad.



FOTOS: SHUTTERSTOCK Y CUARTOSCURO

Sahuayo
MANÍA



PNOI®

LIMPIADOR REPELENTE

LIMPIA SUPERFICIES

Y REPELE INSECTOS* HASTA POR 48 HORAS

*Cucarachas, hormigas, moscas y mosquitos

LIMPIEZA ES SALUD
PARA TU FAMILIA



A tu lado
donde lo necesites



ALIMÉNTATE CON PROTEÍNA

Sahuayo
MANÍA

Con tu ingenio
llenas la mesa de amor

**Vales
Oro**



 AtúnElDorado

COME BIEN



AUMENTA TUS VENTAS CON EL PODER DE 123

¡LAVA MUCHO, CUESTA POCO!

900g

1L

900g



DT1716



DT1451



DT1766



DT1236



DT1445

CUIDA EL AGUA



Amor en todas partes

Flecha a tus clientes y festeja a lo grande

Paloma Maya

El 14 de febrero es la fecha en la que se celebra el amor y la amistad, un día en que los corazones y regalos se apoderan de las tiendas, pues la mayoría de las personas buscan demostrar el aprecio que le tienen a otros mediante presentes y bonitas experiencias. En esta temporada, más de un sector resulta beneficiado.

De acuerdo con la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicio y Turismo (Concanaco-Servytur), los giros más favorecidos por esta festividad son los de hospedaje, alimentos y bebidas (restaurantes, cafeterías, venta de bebidas y licores), y esparcimiento, como cines, teatros y centros de entretenimiento.

La venta minorista de flores, dulces, chocolates, perfumería,

calzado, ropa y joyería también se incrementará notablemente.

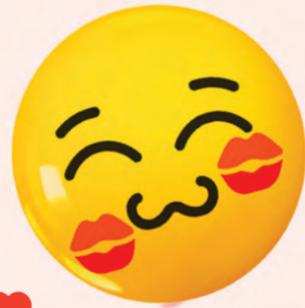
CHOCOLATES, LOS ALIADOS DE CUPIDO

Como protagonista o como complemento, los chocolates siempre encabezan la lista de los productos más obsequiados el 14 de febrero, su éxito se alude a la gran oferta de sabores, texturas y precios, la practicidad del regalo y los elementos que las marcas y casas chocolateras puedan añadirles, como el empaque.

Alicia Páramo, directora general de Aschoco, expresó en una entrevista para El Financiero que en San Valentín se venden 40 millones de cajas en formas de corazón a nivel mundial.

Ya sea en barra, bombón, con frutos secos, licores o combinado,

40 millones de cajas en forma de corazón se venden en todo el mundo



el chocolate deleita los paladares en diferentes formas, texturas, sabores y lo mejor es que existe tanta variedad que se ve reflejada en los precios y en tus ganancias.

VENDE A LO GRANDE

Si estás pensando aprovechar la fecha y vender algunos detalles y productos extras dentro de tu negocio, los chocolates y dulces son una excelente opción. Karen García, dueña de la cadena de dulcerías “Azúcar”, en el Estado de México, nos comparte algunos consejos para aprovechar la fecha. “Nos preparamos para el Día del Amor y la Amistad, no solo con bolsas completas de dulces y chocolates, también con detallitos que le dan valor agregado a los caramelos. Las ventas son muy buenas porque además de los enamorados y amigos, todos los niños y maestros buscan regalar algo en sus escuelas”.

1. Selecciona tu presupuesto:

Tendrás que surtir tu tienda y preparar tus productos para la ocasión, elabora un presupuesto que además de cubrir tus gastos normales, incluya el producto extra que vas a comprar, sin poner en riesgo tus números.

2. Identifica las marcas más consumidas:

Ya que tengas una idea de lo que pretendes adquirir, busca dulcerías, bodegas o mercados dulceros grandes, los precios suelen ser mucho más económicos porque venden al mayoreo.

3. Ofrece variedad:

Trata de ofertar productos con variedad de precios. Piensa en artículos accesibles, para los intercambios escolares, pero también para quienes tienen una solvencia económica más alta

53%
de los mexicanos
planea compartir
una comida o ir
a tomar alguna
bebida este día

y requieren de detalles más grandes y costosos para lucirse con sus parejas o amigos.

4. Cuida tu producto: Revisa la limpieza y el cuidado de los dulces, ten especial cuidado con los chocolates, recuerda que con el sol pueden derretirse, mantenlos en un lugar fresco.

5. Destaca: Recuerda que de la vista nace el amor, así que destaca tus regalos, dulces y chocolates de los demás, ponlos a la vista de todos. Puedes adecuar un espacio exclusivamente para los regalos que vas a ofrecer a los clientes.

AMISTAD Y AMOR, TODO SE CELEBRA

Conocer el comportamiento del mercado te ayudará a ofrecer los productos correctos. Te compartimos algunos datos interesantes al



Cuétara^{MR}

Felicidad en cada galleta[®]

Feliz Día de Reyes

Sahuayo
MANÍA



Aros

GOMITAS DE GRENETINA

Durazno
Sandia
Manzana

www.gcuetara.com.mx

@gcuetaramx

@GCuetaraMX

@GCuetaraMX

respecto: la diferencia de celebrar con amigos o con la pareja, parece que radica en los sabores a elegir, los amigos tienden a compartir botanas y refrescos, mientras que en las parejas destacan las opciones dulces.

Además, toma en cuenta que 53% de los mexicanos planea compartir una comida o ir a tomar alguna bebida en esta fecha.

EXPERIENCIAS EN TENDENCIA

Las generaciones y los tiempos han cambiado, algunas ideas como las cenas a la luz de las velas se han modernizado, actualmente existen algunas tendencias para celebrar el 14 de febrero, por lo que es útil conocerlas y ofrecer en tu tienda todos los productos para satisfacer las necesidades de tus clientes.

CITAS CON AMIGAS

Las pijamadas se han puesto de moda, los millennials y centennials se reúnen para ver películas, mientras comen helado, postre, palomitas y otras botanas.

PICNICS URBANOS

Los almuerzos, té y cenas en plazas y parques son tendencia. Las canastas están llenas de productos adquiridos en la tienda, lo importante es darles un estilo especial. Algunos de los artículos más solicitados son pan de caja, mermeladas gourmet (de sabores no tan comunes), refrescos, agua mineral, jamón, queso, galletas, botanas, pastelitos, jugos, frutas en conserva, entre otras cosas.

SIN VINO NO HAY AMOR

Uno de los sectores que más proyección ha tenido en los últimos años, en esta fecha, es el de los vinos, gracias a que resultan ideales no solo para compartir en pareja, sino con amigos y hasta los solteros lo han consumido al decidir “regalarse” su botella favorita en San Valentín. Las tablas de carnes frías y quesos son sus compañeros perfectos. 🍷

PRODUCTOS INCREMENTO PRECIO 2022 PRECIO 2023			
 Docena de rosas	64%	150 pesos	239 pesos ▲
 Globos decorativos	2.90%	100 pesos	102 pesos ▲
 Chocolates	44.38%	70 pesos	99 pesos ▲
 Minipasteles	71.42%	40 pesos	68 pesos ▲
 Peluches tamaño mediano	21.71%	250 pesos	302 pesos ▲
 Cenas en pareja	51.61%	600 pesos	909 pesos ▲

Fuente: Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes (ANPEC)



ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

poëtt®

FRAGANCIAS

ÚNICAS

+

LIMPIEZA

EFFECTIVA

PÍDELOS EN



CUIDA EL AGUA

¿Quieres emprender un negocio?

Apóyate de un microcrédito.

Paloma Maya



De acuerdo a la Encuesta Emprendimiento Global de Ipsos, consultora especializada en investigaciones de mercados, México es el segundo país con más aspiraciones emprendedoras en Latinoamérica.

El reporte revela que 55% de las y los mexicanos tienen el deseo de tener su propio negocio, sin embargo, la falta de financiamiento y conocimiento en administración hacen de estos proyectos un sueño difícil de empezar.

Si tienes como meta iniciar tu propio negocio y no sabes de dónde obtener recursos, en este artículo te hablaremos sobre los microcréditos, sus ventajas y cómo elegir el que más te conviene.

Estas son las recomendaciones de Ricardo Morales, colaborador de la Comisión Nacional para la Protección y Defensa de los Usuarios de Servicios Financieros, Condusef. “Los microcréditos son instrumentos financieros otorgados a personas físicas que tienen la intención de desarrollar un negocio. Por ejemplo, tienditas de comestibles,

de artesanías o fonditas. Se caracterizan por tres elementos: el importe prestado es por cantidades pequeñas, los intereses son bajos y no requieren contar con aval”. El experto comparte los elementos a considerar si vas a solicitar un crédito o microcrédito:

• **Compara los plazos, tasas y condiciones que te ofrecen:** en el mercado existen ofertas que pueden parecer muy atractivas, pero al comparar y analizar las tasas de interés o las condiciones de pago puedes darte cuenta de lo contrario, así que siempre compara en al menos tres instituciones financieras.

• **Analiza tu capacidad de pago:** antes de solicitar un préstamo, analiza tu capacidad de pago mensual, es decir, debes valorar el ritmo de ventas de tu negocio, la organización y condiciones en que se encuentra, la temporada de ventas y ganancias. Además, tendrás que armar un plan de gastos en donde establezcas los pagos fijos para liquidar el adeudo.

• **Pon atención a las letras chiquitas:** al contratar o adquirir cualquier producto financiero, siempre debes leer a detalle las cláusulas y condiciones establecidas en el contrato, ya que puede haber alguna cláusula no favorable para ti. Verifica antes de firmar un documento. 

MICROCRÉDITOS SEGUROS

Las entidades financieras que ofrecen este financiamiento deben estar constituidas bajo alguna de las siguientes figuras:

- Sociedades Cooperativas de Ahorro y Préstamo (SOCAPS)
- Sociedades Financieras Populares (SOFIPO)
- Sociedades Financieras de Objeto Múltiple (SOFOM)
- Las llamadas uniones de crédito y algunos bancos y fintech.

Asimismo, existen algunos programas de gobierno que están enfocados en estos proyectos para fortalecer la actividad económica y el desarrollo de empleo local y regional.

Fuentes: SOCAPS, SOFIPO

HAZ TU COMIDA ARCHI REQUETE RECONTRA RICA



SS0278



SS0647



SS0646



SS0586



SS1542

CÁTSUP DEL MONTE®

CONOCE NUESTRA
NUEVA IMAGEN

COME BIEN

Sahuayo
MANÍA

Fomenta el crecimiento en tu negocio

La importancia de aceptar vales de despensa.

Laura Carmen Escamilla Soto



En el dinámico mundo del comercio minorista mexicano, la aceptación de vales de despensa en misceláneas ha emergido como una estrategia clave para impulsar el crecimiento empresarial. Te decimos por qué debes aceptarlos.

1. Diversificación de formas de pago

Al aceptar vales de despensa, no solo ofreces más opciones a tus clientes, sino que te posicionas estratégicamente en un mercado que valora la conveniencia y la flexibilidad en los métodos de pago.

2. Adaptación al consumidor

En el contexto mexicano, los vales de despensa electrónicos son una parte cada vez más común entre los beneficios

laborales que ofrecen las empresas. Al alinearte con esta tendencia, no solo satisfaces las expectativas cambiantes de los consumidores, sino que también mejoras tu propia relevancia en el mercado.

3. Aumento de ingresos

Abre las puertas a un segmento más amplio de la población mexicana que cuenta con estos beneficios. Este acceso a un mercado más extenso potencialmente se traduce en un aumento de las ventas y, consecuentemente, en un incremento de los ingresos para ti.

4. Fidelización de tus clientes

Al aceptar esta herramienta de pago fomentas relaciones sólidas con los usuarios que frecuentan tu negocio.

Si brindas un buen servicio y más alternativas para pagar, tus clientes regresarán a tu establecimiento.

5. Variedad de productos

Al aceptar vales de despensa, debes asegurarte de tener una amplia variedad de los productos que cumplen con los criterios permitidos por estos beneficios, ya que hay productos como cigarrillos y alcohol que no se pueden comprar. Esto no solo atrae a clientes, sino que también garantiza que se utilicen estos recursos de manera efectiva.

6. Seguridad ante todo

Permiten reaccionar fácilmente ante un robo o extravío: los vales electrónicos pueden cancelarse sin que peligre el saldo. 

Fuentes: OCCMundial, Revista Trabajadores, Up Sí Vale, PlugSee de Sodexo

FOTO: 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



Estrategias para que tus ventas no bajen

Con el fin de año no solo llega la alegría y las festividades, también un desafío financiero conocido como la “cuesta de enero”.

Laura Carmen Escamilla Soto

Desde el Buen Fin en noviembre, hasta las compras de regalos y cenas en diciembre, la temporada navideña suele traducirse en un aumento significativo en los gastos. Como resultado, muchos consumidores se encuentran endeudados o con una considerable disminución en su poder adquisitivo al iniciar el nuevo año.

Esta reducción en la capacidad de compra también impacta directamente a los negocios, que experimentan una fuerte disminución en las conversiones y ventas. Ante este escenario, se hace imperativo que tanto consumidores como comerciantes implementen estrategias para afrontar la cuesta de enero. Aquí algunas recomendaciones.

VENTAS INTELIGENTES

Modificar los procesos de venta según el comportamiento del consumidor puede ser clave para superar esta cuesta. Entender las preferencias del cliente y enfocar esfuerzos en productos populares al principio del año es fundamental.

REMATA LOS PRODUCTOS MENOS VENDIDOS

Ofrecer descuentos atractivos para vender productos rezagados es preferible a mantenerlos intactos. Liberar espacio de almacenamiento y generar ingresos son ventajas importantes.

DESTACA LAS VENTAJAS DE TU NEGOCIO

Aunque reducir precios puede ser complicado, ofrecer servicios como envío gratuito, puntos dobles en tu programa de recompensas, horarios extendidos, entre otros, puede marcar la diferencia.

REMATA PRODUCTOS

“Si tienes un producto que no se vende, este se convierte en un pasivo que te está costando dinero”, señala el David Álvarez, director de AFS Contable. Ofrecer descuentos llamativos puede ser una estrategia efectiva para este fin.

CONTROL ESTRICTO DEL GASTO

Muchos consumidores optan por aplicar un control para revertir los excesos financieros. Esta medida ayuda a regresar a números negros después de la temporada festiva.

HAZ COMBOS

Agrupar productos similares y aplicar descuentos en paquetes puede ser una estrategia efectiva para atraer la atención de clientes con presupuestos más ajustados.

La cuesta de enero puede resultar complicada, pero con estrategias inteligentes de venta y financiamiento, tanto consumidores como negocios pueden superar este periodo sin comprometer sus finanzas. 🔄



Fuente: Konfio

ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

KleenBebé® Absorsec®

La pareja perfecta
¡sí existe!



¡NUEVOS DISEÑOS
EN PAÑAL!

Bebés ¡SEQUECITOS Y LIMPIECITOS!



¿Resaca financiera?

Qué es y cómo lidiar con esta situación antes de empezar el año.

Paloma Maya

El término resaca financiera se utiliza para describir la situación económica que se experimenta después de esta temporada festiva. Se caracteriza por un déficit en los ingresos y un aumento de las deudas.

Si estás experimentando una resaca financiera, no te preocupes, no estás solo. Muchas personas se enfrentan a esta situación cada año. Para lidiar con los efectos, Daniela Landa, contadora especializada en finanzas personales, nos da consejos para amortizar el daño.

1. ACEPTA Y AFRONTA LA REALIDAD

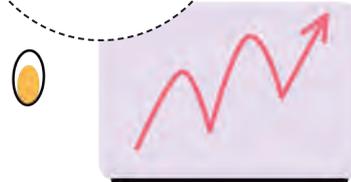
Lo primero que debes hacer es aceptar la realidad de tu situación financiera. No intentes negarlo, esconder y aplazar tus deudas. Si no aceptas la realidad, será difícil que tomes medidas para solucionar el problema.

2. HAZ UN PRESUPUESTO

Es una herramienta fundamental para controlar tus finanzas. Te ayudará a saber cuánto dinero ingresas y gastas cada mes. Una vez que tengas un presupuesto, podrás identificar los gastos que puedes reducir o eliminar.

3. REDUCE TUS GASTOS

Puedes empezar por reducir los gastos hormiga, como el café diario o las compras innecesarias. También puedes considerar renegociar tus contratos de servicios, como el internet, la televisión o la telefonía.



4. PAGA TUS DEUDAS

Si tienes deudas, prioriza pagarlas lo antes posible, de lo contrario pueden convertirse en una bola de nieve que se haga cada vez más grande.



5. AUMENTA TUS INGRESOS

Si es posible, intenta aumentar tus ingresos. Puedes buscar un trabajo extra, vender cosas que ya no uses o emprender un negocio en casa.



6. SÉ PACIENTE

Lidiar con la resaca financiera lleva tiempo. No esperes que los problemas se solucionen de la noche a la mañana. Sé paciente y constante con tus esfuerzos, verás que poco a poco tu situación financiera mejorará.



LA MORENA®

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

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



	Aderezo de Jalapeños	Aderezo de Chipotle	Frijoles Bayos	Jalapeños	Chipotles	Rajas verdes
Contenido Neto	250 g	250 g	440 g	210 g	210 g	210 g
Piezas por Caja	6 pzas.	6 pzas.	12 pzas.	48 pzas.	24 pzas.	48 pzas.
Clave SIC	MY0552	MY0549	FR0160	CH0963	CH0294	CH0389

www.lamorena.com.mx



Las más efectivas

Estrategias para atraer más clientes a tu negocio.

Paloma Maya

En un mercado cada vez más competitivo, es fundamental que las empresas implementen estrategias efectivas para atraer nuevos clientes. Sin embargo, no existe una fórmula mágica que funcione para todos los negocios.

El éxito depende de una serie de factores, como el tipo de emprendimiento, el público objetivo y el presupuesto disponible.

A continuación, te presentamos algunas estrategias recomendadas por Jessica Crispín, comunicóloga especializada en *marketing* empresarial, que pueden ayudarte a atraer más clientes a tu negocio.



IDENTIFICA TU PÚBLICO OBJETIVO

1. ¿A quién quieres llegar? ¿Amas de casa? ¿Millennials? ¿Amantes de las mascotas? ¿Adultos mayores?
2. ¿Cuáles son sus necesidades y deseos? Una vez que conozcas a tu público objetivo, podrás adaptar tus estrategias de *marketing* para llegar a ellos de manera efectiva.
3. ¿Qué hace a tu negocio diferente de los demás?
4. ¿Qué ofreces que tus competidores no pueden? Es importante crear una propuesta de valor única que destaque tu negocio de la competencia y atraiga clientela.

OFRECE PROMOCIONES Y DESCUENTOS

Las promociones y descuentos son una excelente manera de atraer nuevos clientes y aumentar las ventas. Puedes ofrecer descuentos en productos o servicios, cupones, sorteos o cualquier otra promoción que sea atractiva para tu público objetivo.

Recuerda ofertar en tus promociones productos que se han quedado estancados en los anaqueles u ofertas cruzadas, es más fácil que los desplaces a través de estas estrategias.

BRINDA UN BUEN SERVICIO AL CLIENTE

El servicio al cliente es una parte fundamental de cualquier negocio. Asegúrate de ofrecer un buen servicio al cliente, esto ayudará a crear una buena reputación para tu negocio y a atraer nuevos prospectos.

UTILIZA LAS REDES SOCIALES

Las redes sociales se han convertido en una herramienta poderosa para conectar con tu público. Úsalas para compartir contenido relevante, tu ubicación, productos nuevos, ofertas de temporada, servicios especiales, etc. De esta manera vas a interactuar con tus clientes y generar más seguidores.

INVIERTE EN PUBLICIDAD

La publicidad es una forma efectiva de llegar a clientes potenciales. Puedes invertir en publicidad online, offline o ambas. Pegar carteles con tus promociones afuera de tu tienda, repartir volantes en la comunidad o pagar por anuncios de Facebook, son algunas opciones.



Implementar estas estrategias en tu negocio te ayudará a atraer más clientes. El éxito dependerá de cómo las adaptes a tu público y a tus objetivos. 🔄

FOTO: SHUTTERSTOCK



PRODUCTOS LÍDERES

	LE DECADA ECO	LE MILENIO ECO	LE LIMON	LE LIMON COMER	LE REPUESTO 24 CONO	LE REPUESTO 18 CONO	LE CENTENARIO COMER	LE VOTIVO
CONTENIDO	12 PZA / 1U	12 PZA / 1U	20 PZA / 1U	20 PZA / 1U	4 PZA / 10 U	4 PZA / 10 U	20 PZA / 1U	40 PZA / 1U
CLAVE	VD1795	VD1378	VD1308	VD1734	VD0970	VD0156	VD1834	VD1868

La soledad financiera

La relación con el dinero nos acerca a potenciales líos financieros que resultan en la insatisfacción que tenemos con nuestras finanzas personales.

El dinero genera emociones. Al preguntar qué hace sentir, las respuestas incluyen estrés y ansiedad (las más frecuentes), luego enojo, envidia, resentimiento, alegría, poder o tranquilidad. Soledad no es de las más frecuentes, pero ¿no ha sentido, querido lector, que sus finanzas personales lo han aislado, alejado de participar, preguntar o interactuar?

La soledad financiera es sentir que lo que pasa en nuestra vida financiera no se puede compartir porque no hay otros que hayan experimentado lo mismo. No tiene que ver con el nivel de ingresos, más bien con la insatisfacción de la situación.

Según datos de Pew Research Center, las personas que están algo o muy insatisfechas con su situación financiera tienen más probabilidades de sentir soledad frecuente que quienes están satisfechas.

¿De dónde surge la satisfacción o insatisfacción? De la relación que tenemos con el dinero. Según un estudio de la University College London, la Open University y el BBC Lab, la relación con el dinero afecta la posibilidad de enfrentar problemas financieros. Por ejemplo, una relación financiera basada en la seguridad reduce el riesgo de líos económicos, mientras que

si creemos que el dinero es poder, el riesgo aumenta, explica el estudio.

La relación con el dinero nos acerca a potenciales líos financieros y estos resultan en la insatisfacción que tenemos con nuestras finanzas personales, que —a su vez— generan soledad financiera.

Bien dijo Óscar Jiménez Rosado, presidente de Condusef, en el contexto de la Semana Nacional de Educación Financiera 2023: “El tema financiero está estrechamente relacionado con la conducta de las personas y sus hábitos”, y esas conductas son las que nos hacen sentir y, por tanto, cuidar o descuidar la cartera.

En México, ya estamos midiendo el estrés financiero, que el presidente de Condusef llama una “epidemia silenciosa”, que resulta hasta en violencia. Mientras escribo se lleva a cabo la primera Encuesta Nacional de Salud Financiera, un trabajo entre Inegi y Condusef.

Los resultados serán esclarecedores para entender la relación de los mexicanos con el dinero, pero no podemos detenernos, los datos, hablar de dinero e ir asumiendo que nuestras finanzas personales tienen una correlación estrecha con nuestros más íntimos dolores y gozos, es lo que permitirá afrontar también la soledad financiera. 🔄



**Regina
Reyes-Heroles C.**

@vivircomoreina

ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

+KOOL

LA **NUEVA**
ALTERNATIVA
A LA CERVEZA

4.5%
ALCOHOL



Sahuayo
MANÍA

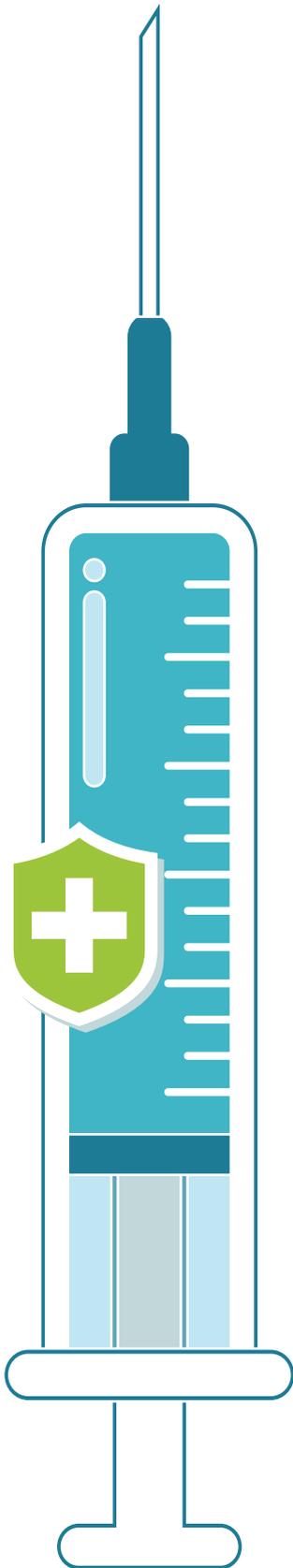
EVITE EL EXCESO 233300201A1902

Salud al día

Estas son las vacunas esenciales que tú y tu familia deben administrarse.

Laura Carmen Escamilla Soto

El Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS), en colaboración con la Secretaría de Salud y los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC), destaca la importancia de un esquema de vacunación adecuado para prevenir enfermedades en diferentes etapas de la vida. Se recomienda consultar con profesionales de la salud para recibir asesoramiento personalizado sobre las vacunas necesarias según la edad y el estado de salud individual. Estas son las vacunas clave que debes considerar.



NEUMOCÓCICA POLISACÁRIDA

- **Objetivo:** Evitar la neumonía causada por la bacteria neumococo, una enfermedad especialmente riesgosa en adultos mayores.
- **Administración:** Esta debe ser a partir de los 65 años en adultos sanos, con una revacunación a los cinco años por única vez.



TOXOIDE TETÁNICO DIFTÉRICO (TD)

- **Protección:** Contra el tétanos y la difteria.
- **Esquema:** Tres dosis a partir de los 60 años, con una segunda aplicación cuatro semanas después y una tercera al año. Refuerzo cada diez años.



INFLUENZA ESTACIONAL

- **Prevención:** Contra la influenza, una enfermedad viral con síntomas graves.
- **Recomendación:** Aplicación anual, especialmente para adultos mayores y grupos de riesgo.



RUBÉOLA, SARAMPIÓN Y PAROTIDITIS (PAPERAS)

- **Propósito:** Está indicada para quienes no fueron vacunados desde pequeños o tienen esquema incompleto hasta los 39 años.
- **Esquema:** Dos dosis, la primera al primer contacto y la segunda cuatro semanas después.



HEPATITIS B

- **Propósito:** Inmunización activa contra el virus de la hepatitis B.
- **Indicación:** Para la prevención de complicaciones como hepatitis aguda y crónica, insuficiencia hepática y cirrosis hepática.



VARICELA (HERPES ZÓSTER)

- **Enfermedad:** Principalmente de adultos y adultos mayores.
- **Prevención:** Vacuna contra el virus de la varicela.



VIRUS DEL PAPILOMA HUMANO (VPH)

- **Grupo:** Niñas y mujeres de 9 a 45 años para prevenir cáncer cervicouterino, entre otros. Niños y hombres de 9 a 26 años para prevenir lesiones genitales externas e infecciones.



COVID-19

- **Propósito:** Preparar el sistema inmune y proteger contra la enfermedad.
- **Beneficios:** Evita la forma grave de la enfermedad, así como la hospitalización y muerte, al mismo tiempo que reduce el riesgo de propagación. 🚫



Esencias
McCORMICK®

Pasta estilo

Tomato

con

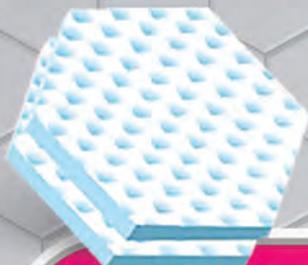


**una
pizca** *de ti*

COME BIEN



¡Que no te pase!



**Tecnología esponjada
con mayor resistencia**



Absorción



Rendimiento



Resistencia



¿Cuál es la diferencia?

Respetar la dieta, productos light, bajo o cero grasa.

Paloma Maya

Uno de los propósitos más frecuentes al empezar el año es bajar de peso y adquirir hábitos saludables en nuestra alimentación. Una de las herramientas que tenemos a la mano para lograrlo es añadir a nuestra dieta productos etiquetados con las leyendas: “light, bajo en grasa o sin azúcar”.

La realidad es que cada uno de estos productos puede compensar esa reducción en grasa o en azúcar con otros ingredientes que eleven su sabor. Para conocer más a detalle, la nutrióloga Yamilé León nos explica en qué se diferencian.

Primero es necesario saber que para poder desarrollar este tipo de productos, en la industria alimen-



Recuerda que cada cuerpo es diferente y es mejor acudir con un profesional para guiarte y te enseñe a consumir lo que realmente necesitas

taria, se debe contar con un producto de referencia o línea original, con el que pueda ser comparado en las porciones que ofrece.

Ya que se tiene el producto original, será sometido a diferentes tratamientos. El fabricante intentará favorecer y promover su consumo, mejorar su textura y su tiempo de consumo, para comercializar.

PRODUCTOS LIGHT

Un alimento etiquetado de esta manera no quiere decir que no aporte calorías, sino que ha sido reducido en su valor energético hasta 30% en comparación con el producto original.

El problema está en que reducir ese 30%, implica quitarle sabor y sustituirlo por aditivos como azúcar, sal o edulcorantes que suelen ser no tan recomendables.

Si consumes productos con esta etiqueta para controlar tu peso, deberías comerlos con moderación ya que no son una opción tan saludable ni efectiva.



CERO

Un producto se comercializa como cero cuando no tiene ningún ingrediente por ración con respecto al producto original.

En la etiqueta siempre debe decir el nombre del nutriente o componente que ha sido eliminado: 0% azúcar, 0% grasas, 0% calorías, por citar algún ejemplo.

Es recomendable revisar la etiqueta nutricional para cerciorarse de que no contenga otros edulcorantes o ingredientes poco saludables que sustituyan lo que se le quitó o ayuden a mejorar el sabor, pero sean dañinos a la salud. 🚫



BAJOS EN GRASA

Es frecuente encontrar esta leyenda en lácteos como: leches, yogures, quesos y cremas, o en carnes frías. Para llevar este título, un producto debe contener menos de tres gramos de grasa por cada 100 gramos de alimento, o 1.5 gramos de grasa por cada 100 ml para las bebidas.

Recuerda que muchos alimentos y bebidas bajos en grasa utilizan azúcar añadida para mejorar el sabor.



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

Propuestas sencillas para ser más sustentable

En un mundo donde la conciencia ambiental se ha vuelto crucial, adoptar hábitos sostenibles no solo es una elección inteligente, sino una responsabilidad compartida.

Laura Carmen Escamilla Soto

Desde el hogar hasta el ámbito empresarial, existen acciones cotidianas que marcan la diferencia en la lucha contra el cambio climático. Se trata de llevar a cabo acciones que preserven los recursos naturales, buscando un equilibrio que nos permita vivir de manera óptima.

ILUMINACIÓN LED Y ENERGÍA SOLAR

- Optar por iluminación LED en hogares y empresas reduce el consumo de energía.
- Aprovecha la luz natural a través de grandes ventanales.

- Considera la instalación de placas fotovoltaicas para convertir la luz solar en energía.

MANEJO RESPONSABLE DE MATERIALES

- Evita el uso de materiales que no sean reciclables.
- Usa envases retornables.
- Incorpora materiales reciclados en la vida diaria, como el papel para la oficina.

CONSERVACIÓN DEL AGUA

- Instala dispositivos ahorradores de agua y sistemas de doble descarga en inodoros.

42 millones de toneladas de residuos sólidos se producen al año en México

- Adopta prácticas simples, como tomar baños cortos y cerrar la llave al realizar actividades como lavarte los dientes.
- Reutiliza el agua fría mientras esperas a que salga caliente.

HUERTOS ECOLÓGICOS Y CAPTADORES DE LLUVIA

- Aprovecha azoteas en desuso para cultivar huertos ecológicos.
- Implementa sistemas de riego por goteo para ahorrar agua.
- Coloca captadores de agua de lluvia en techos para regar huertos y reduce la dependencia del suministro tradicional.

CONSUMO LOCAL

- Opta por proveedores locales y productos de cercanía para reducir la huella de carbono.
- Evita la compra de productos que implican costos energéticos y económicos por largas distancias.

MOVILIDAD SOSTENIBLE

- Financia el transporte público para empleados o facilita el alquiler de bicicletas.

Al adoptar estas propuestas, tanto individuos como negocios pueden marcar una diferencia significativa en la preservación del medio ambiente. Pequeños cambios cotidianos se suman a un impacto positivo a largo plazo. ♻️



Fuentes: gov.mx, revista AD, Conecta

FOTO: SHUTTERSTOCK

LOS REYES MAGOS

SABEN QUE EL

MEJOR REGALO

SON



Sandwich
Toscanas®

Verde Valle
CONOCEDORES DE ARROZ Y FRIJOL

Branli

Isadora

Tuny

niagara
de MÉXICO

PHILIPS

Ragasa

Ave Sabro sano

Nutrioli

ADM

Ganador

Ganador
PREMIUM

Minino



Unilever®

Royal
Tea

Sweety

Lagg's

SABORMEX
S.A. DE C.V.

Legal
CAFE DE GRANO

La Sierra



SUMMA

jeans

Floral
Tallitaunch



ABSORMEX



¡GRACIAS!

En la familia Chata estamos emocionados por todo lo que nos espera este año manteniendo tu confianza en nuestra Gran Cocina Mexicana durante el 2024.



¡Deseamos que también sea un gran año para ti y tu familia!

COME BIEN

[productoschata.com](https://www.productoschata.com) [chatamx](https://www.facebook.com/chatamx) [@productoschata](https://www.instagram.com/productoschata) [chata_mx](https://www.tiktok.com/@chata_mx)

Chocolate, el rey del mes del amor

Conoce los datos representativos en torno a este delicioso alimento.

Laura Carmen Escamilla Soto

8.8%

del total del segmento de la confitería en México representa las ventas de chocolate en febrero



Jóvenes de entre **16 y 19 años** son los que más **regalan chocolates**

32%

de los mexicanos reciben chocolates como regalo el 14 de febrero



100 a 400

pesos es el costo promedio de una caja de chocolates

750 a 1,500

pesos en promedio para comprar un regalo en San Valentín



30.8%

crece la venta de chocolates en febrero. Los picos de mayor consumo de chocolate se registran en fechas como el 14 de febrero

80%

de mexicanos que celebran San Valentín, prefieren regalar chocolates, peluches, flores o dulces

66.7%

de las mujeres come chocolate

52.8%

de los hombres lo consume

700

gramos por persona es el consumo anual de chocolate en México, en Suiza son 11 kilos al año



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

EL EXPERTO EN CAFÉ QUE HA DESPERTADO A MÉXICO POR

75 AÑOS NESCAFÉ.

