

Marzo - Abril 2024

MISCELÁNEA O TIENDA DE ABARROTES

¿Cuál es la diferencia?

ARMA TUS COMBOS

Estrategia ganadora para ventas al por mayor

FINANZAS BÁSICAS
Guía esencial para cuidar tu negocio

APROVECHA LAS

vacaciones

CUARESMA, LA ÉPOCA IDEAL PARA AUMENTAR LAS VENTAS



ACEITE VEGETAL
COMESTIBLE



Calidad en
tus alimentos



Solicítalo a tu Representante de Ventas



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. 2 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 COORDINADORA 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** • MARZO / ABRIL 2024



12 APROVECHA LAS VACACIONES

Cuaresma, la época ideal para aumentar las ventas

26 LO QUE TAYLOR SWIFT PRODUCE (MÁS ALLÁ DEL DINERO)

Ganancias vemos, pero salud financiera no sabemos

30 MUJER, ASEGURA TU CUIDADO

La importancia de tener un seguro de gastos médicos mayores

34 PREPÁRATE PARA TUS VACACIONES

Lo que debes llevar en tu botiquín de primeros auxilios

36 REDUCE, REUTILIZA, RECICLA

Aprende a reducir la producción de residuos en tu negocio

40 ¡EL DÍA DEL NIÑO SE ACERCA!

Prepárate para celebrar a los más pequeños de la casa

4 BREVES

Noticias del sector que debes conocer

18 MISCELÁNEA O TIENDA DE ABARROTES

¿Cuál es la diferencia?

20 FINANZAS BÁSICAS

Guía esencial para cuidar tu negocio

22 ARMA TUS COMBOS

Estrategia ganadora para ventas al por mayor

24 FOMENTA EL HÁBITO DEL AHORRO

Iniciar a niños en la cultura del ahorro es una tarea necesaria



LTACUARESMA
TACUARESMA
SMARESUELTA
SMARESUELTA



¡NUEVAS!



**PRUEBA LAS
DELICIOSAS Y NUTRITIVAS**

Kellogg's
LECHITAS
REDUCIDAS EN AZÚCAR*



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

COME BIEN.
www.kelloggs.com.mx

BREVES

Paloma Maya

Personalización en el e-commerce

Ofrecer una experiencia de compra memorable eleva tus ventas

Los consumidores de hoy en día son cada vez más exigentes y buscan experiencias de compra personalizadas, que se adapten a sus necesidades e intereses. Las empresas de e-commerce que logren ofrecer esta experiencia estarán mejor posicionadas para ganar la fidelidad de sus clientes y aumentar sus ventas.

La personalización en el e-commerce es una estrategia que las marcas de consumo están realizando para maximizar la experiencia del cliente a la hora de comprar, ya que un enfoque específico y personalizado impulsa las compras en línea. Ofrecer una experiencia de usuario a la medida, puede contribuir al cliente para conocer más de los productos y servicios que está buscando y decidir comprar.

La plataforma de engagement del cliente llamada CleverTap ha ayudado a diversas empresas a crear interacciones

personalizadas con sus compradores, lo que ha mejorado la retención de estos en un 30%.

¿Por qué es importante la personalización?

- **Mejora la experiencia del cliente:** Los clientes se sienten más valorados y apreciados.
- **Aumenta la satisfacción del cliente:** Los clientes que tienen una experiencia de compra personalizada son más propensos a estar satisfechos con su adquisición.
- **Incrementa la fidelidad del cliente:** Los clientes que están satisfechos con su experiencia de compra son más propensos a regresar a la misma tienda.
- **Aumenta las ventas:** Los clientes que tienen una experiencia de compra personalizada son más propensos a comprar más productos.



ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK



La Gran Cocina Mexicana

sabe hacer
el chilorio como nadie.



De nuestra cocina para todos

DÍA DEL PEQUEÑO COMERCIANTE ¡A CELEBRAR!

La Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes (ANPEC) celebró que fue publicado en el Diario Oficial de la Federación (DOF) el decreto por el que se establece el siete de agosto como el Día Nacional del Pequeño Comerciante, por lo que a partir de este año se llevará a cabo dicha celebración.

El 6 de septiembre se incluyó la propuesta en el orden del día de la Comisión de Economía del Senado y fue el 14 de noviembre cuando se aprobó la iniciativa, pero fue hasta el 29 de diciembre cuando se publicó en el Diario Oficial de la Federación. Cuauhtémoc Rivera, presidente de la ANPEC, reconoció en un comunicado la labor de los legisladores para concluir el proceso que permitió establecer la fecha de celebración la cual es un reconocimiento a las mujeres y hombres, trabajadores tan importantes, que generan la economía a través del comercio a lo largo y ancho del país.

Este 2024 será el primer año que los pequeños comerciantes de todo el país podrán celebrar su día.



LA VENTA DE ATÚN REPUNTA EN SEMANA SANTA ¿A QUÉ SE DEBE?

La Semana Santa es una época de tradiciones y cambios en la dieta. El consumo de carne roja se reduce considerablemente, mientras que la demanda de pescados y mariscos, especialmente atún, aumenta de manera significativa.

¿Por qué el atún es tan popular en Semana Santa?

- **Tradición:** La abstinencia de carne roja durante la Semana Santa tiene un origen totalmente religioso. El atún, al ser un pescado, se considera una alternativa viable para mantener una dieta rica en proteínas durante este período.
- **Precio:** El atún es un producto relativamente accesible en comparación con otros pescados y mariscos. Esto lo convierte en una opción atractiva para familias con un presupuesto limitado.
- **Versatilidad:** El atún es un ingrediente que se puede preparar de diversas maneras: en ensaladas, empanadas, guisos, tacos, tortas, etc. Esta variedad lo hace atractivo para todos los gustos.
- **Nutrición:** Es una fuente rica en proteínas, ácidos grasos omega-3 y vitaminas. Esto lo convierte en una opción saludable para toda la familia.



¿Sabías que?

La ANPEC estima que el gasto para celebrar a un niño puede oscilar entre 310 y 2,000 pesos. Esto, sin duda, representa un desafío para las familias que viven en condiciones precarias.



FOTOS E ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

CON TODA CONFIANZA ES
HERDEZ®



USO SUGERIDO



COME BIEN.





TENEMOS LA HARINA DE MAÍZ IDEAL


para cada
necesidad




Síguenos en:

 MASECA Mexico

 maseca.mexico

 masecamexico

 masecamx



www.maseca.com.mx





Todo empieza con **nosotros**

Descubre cómo cuidar el planeta **desde tu negocio**



DT1758
MAS COLOR 830ML



TC1270
PALETTE 5-68 CHOCOLATE SEMI KIT 12/50 GRS



DT1765
PERSIL UNIVERSAL 830ML



Conoce Más

CUIDA EL AGUA

APROVECHA LAS vacaciones

Cuaresma, la época ideal para aumentar las ventas.

Paloma Maya

Los mexicanos tienen muy presentes ciertas fechas del año, la Semana Santa y el periodo de cuaresma son un ejemplo. Esta temporada representa una gran oportunidad para diversos sectores como el turismo, la hostelería y el comercio en general.

El aumento en la movilidad y el tiempo libre de las personas se traduce en un mayor consumo, lo que puedes aprovechar para impulsar tu negocio.

Kantar, empresa mundial de datos y consultoría, se dio a la tarea de realizar un estudio para conocer cuáles serán las actividades que realizarán las familias mexicanas durante estos días. El 30% dijo que se quedará en casa durante la Semana Santa porque prefieren otra temporada para salir de vacaciones, de ellos 40% declararon que planean hacer una comida especial en sus casas, mientras que 18% hará lo mismo, pero en casa de familiares o amigos.

Al ser México uno de los países de Latinoamérica más religiosos y seguir las tradiciones de Semana Santa, 27% de los mexicanos mencionó que dejará de comer alimentos que incluyan carne roja, siendo este uno de los ayunos que destaca en la época de cuaresma.

Cabe mencionar que 24% de los hogares comentó que saldrá a algún lugar cercano, ya sea en la misma ciudad o estado; mientras que 18% dijo que aprovechará el momento para acudir a los eventos religiosos que se llevan a cabo en las iglesias. Por otro lado, 13% dijo que aprovechará para realizar actividades de esparcimiento o entretenimiento.

“En este análisis hay actividades dentro del hogar como es la elaboración de una comida especial o convivencias con parientes y amigos que producen un consumo más elevado que el normal. La clave para aumentar tus ventas en

ILUSTRACIONES: SHUTTERSTOCK

Semana Santa es ofrecer una experiencia memorable a tus clientes. Crea una atmósfera atractiva en tu negocio, ofrece productos o servicios de calidad y brinda una atención al cliente excepcional”, explica Jessica Anaylenn Crispin, experta en el área de marketing de Grupo Andrade.

NECESARIOS DE TEMPORADA

Además de tener en cuenta los datos anteriores, nuestra experta recomienda que pongas especial atención en los siguientes productos y servicios si quieres vender más en esta época:

- **Objetos y accesorios ligados a la fe.** Velas, veladoras e inciensos.

- **Comida de mar.** El consumo de pescado aumenta en esta época del año. De acuerdo con la Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco), la compra de este producto incrementa en más de 60% en Semana Santa.

- **Botanas.** Un estudio elaborado por Nielsen, empresa que analiza los hábitos de los consumidores, mostró que durante Semana Santa las tiendas locales y de autoservicio aumentan sus ventas 17%. Productos como las bebidas, galletas, papas de paquete, entre otros, tienen una alta demanda.

Dato: Esta época de cuaresma representa una oportunidad para compañías de servicios de transporte, hoteles, restaurantes, bares, agencias de viajes, tiendas locales, supermercados, plazas de mercado, entre otros.

LOS EXPERTOS RECOMIENDAN

Estrategias infalibles para vender más. En esta Semana Santa queremos ayudarte a que tu negocio obtenga grandes ganancias, sigue estas recomendaciones e impulsa su crecimiento.

1. Equipa tu inventario

Realiza un balance de los productos que vas a requerir en la cuaresma para pedirlos por anticipado. Toma en cuenta las cantidades, pues en esta época puedes llegar a necesitar más unidades de algunos productos, como atún.

2. Adáptate a la temporada

Incluye en tu inventario los productos más vendidos y adapta tu negocio. Si tu tienda física o virtual no ofrece alguno de los bienes o servicios más demandados en Semana Santa, ¡no te preocupes!, puedes adaptarte. Recuerda que la oportunidad está en la creatividad.

3. Genera promoción

Para aprovechar las fechas especiales es recomendable realizar acciones específicas de publicidad y promoción, con el objetivo de generar más impacto. Destaca los productos imperdibles para esta fecha, añade anuncios especiales y crea ofertas y promociones.

4. Diferentes medios de pago

Incluye varias opciones para el pago dentro de tu negocio, como vales de despensa. Recuerda que las nuevas generaciones prefieren pagar con tarjeta o digitalmente. 🔄





www.gcuetara.com.mx



DISFRUTA ESTA
CUARESMA



RECOVER
EL SABOR DE LA HIDRATACIÓN®

 [RECOVER_MX](https://www.instagram.com/RECOVER_MX)

 [R3COVERMX](https://www.facebook.com/R3COVERMX)

DATOS Y TENDENCIAS, Semana Santa 2024

La Semana Santa es una de las temporadas más importantes para el turismo en México, con un aumento significativo en las ventas en diversos sectores. Ten en cuenta los siguientes datos:

Paloma Maya

SECTORES CON MAYOR POTENCIAL DE VENTAS

Turismo: alojamiento, transporte, tours, actividades, restaurantes.

Retail: ropa y accesorios, souvenirs, artículos religiosos.

Alimentos y bebidas: productos típicos de la región, comida tradicional.



CONSUMIDORES A LA ORDEN

- Las personas buscan experiencias únicas y memorables.
- Hay una mayor disposición a gastar en viajes y actividades.
- Se incrementa la compra de regalos y souvenirs.



LOS PRODUCTOS MÁS ADQUIRIDOS

Pescados y mariscos: bacalao, atún, camarones, mojarra.

Verduras y frutas: jitomate, cebolla, chiles, mango, piña, manzana.

Botanas y snacks: papas fritas, galletas, dulces, chocolates.

Bebidas: refrescos, jugos, cerveza, agua embotellada.

Productos típicos: pan de temporada, torrijas, capirotada.

Productos de belleza: protector solar, repelente de mosquitos, cremas hidratantes.



TENDENCIAS PARA 2024

Turismo sostenible: mayor interés por viajes ecológicos y responsables.



Viajes personalizados: experiencias a medida y adaptadas a las preferencias del cliente.

Tecnología: uso de herramientas digitales para la reserva, compra y gestión de viajes.



¿CUÁNDO?

Este 2024 el periodo de Semana Santa será del 25 de marzo al 1 de abril.

PROYECCIONES PARA 2024

Derrama económica: 160,000 millones de pesos (tres veces más que en 2019).

Ventas en comercios y servicios: 80,000 millones de pesos.

Ingresos por turismo: 80,000 millones de pesos.

Ocupación hotelera: promedio del 60% a nivel nacional.

Destinos más populares: playas, Pueblos Mágicos y ciudades coloniales.





PREVENCIÓN Contra Bacterias*

PÍDELOS EN



CUIDA EL AGUA

Miscelánea o tienda de abarrotes

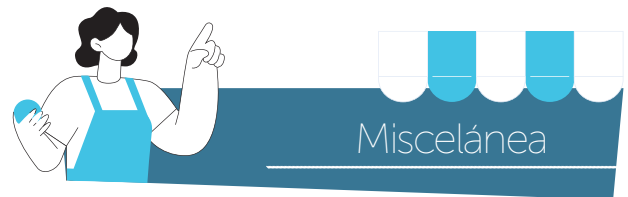
¿Cuál es la diferencia?

Cada una tiene un estilo y clientes propios. Verifica en qué rubro te encuentras tú.

Paloma Maya

Actualmente, los consumidores tienen múltiples opciones para abastecer su despensa y adquirir los productos que necesitan, desde ir a los grandes centros comerciales o a los tianguis, hasta las tiendas de abarrotes y las misceláneas. Pero, ¿te has preguntado cuál es la diferencia entre estas últimas? En ocasiones, los términos se usan indistintamente, pero en realidad hay algunas diferencias clave entre estos dos tipos de comercios.

“El término “miscelánea” significa mezcla, y esto se refleja en la diversidad de productos que se venden en este tipo de tiendas. Aunque algunos productos comunes que se pueden encontrar en las misceláneas son aceites comestibles, aderezos, puré de tomate, alimentos para bebé y productos para mascotas”, explica Bryan Rivero, locatario y dueño de tres sucursales de las tiendas de abarrotes “El Farol” y quien también nos explicó algunas características que las distinguen:



Tamaño

Tienda de tamaño mediano a grande.

Productos

- Se enfoca en productos básicos de la canasta familiar como:
- Alimentos no perecederos. (enlatados, pastas, harinas).
 - Productos frescos (frutas, verduras, carnes).
 - Bebidas (agua, jugos, refrescos).
 - Productos de limpieza e higiene personal.

Precios

Los precios suelen ser más bajos debido a la mayor escala de operación.

Horario de atención

Tienda de abarrotes: Suelen tener un horario más amplio, incluso algunos abren las 24 horas.



Tamaño

Tienda pequeña.

Productos

- Ofrece una variedad más amplia de productos:
- Artículos de papelería
 - Juguetes
 - Dulces y golosinas
 - Artículos para el hogar
 - Recargas telefónicas
 - Servicios como pago de servicios o envío de dinero

Precios

Los precios pueden ser más altos debido a la menor escala y a la variedad de productos.

Horario de atención

Suelen tener un horario más limitado, cerrando por la noche o los fines de semana.

Tus ganancias

¡Duran más!

con pañales



www.chicolastic.com.mx

*Ajuste mejorado disponible en talla 5 y 6

HIGIENE ES SALUD

Finanzas básicas

Guía esencial para cuidar tu negocio.

Paloma Maya

Las finanzas son el corazón de cualquier negocio. Una buena gestión financiera permite tomar decisiones estratégicas, mantenerte a flote e impulsar el crecimiento. Sin embargo, para muchos emprendedores, las finanzas pueden ser un tema complejo y abrumador.

Esta guía, orientada por Daniela Landa, maestra en finanzas, presentamos algunos consejos básicos para cuidar las finanzas de tu negocio.

1 CREA UN PRESUPUESTO Y SÍGUELO

- Define tus ingresos y gastos fijos y variables.
- Establece un presupuesto realista y flexible.
- Monitorea tus finanzas regularmente y ajusta tu presupuesto si es necesario.

2 REGISTRA TUS TRANSACCIONES

- Utiliza un sistema de contabilidad adecuado para tu negocio.
- Registra todas tus entradas y salidas de dinero.
- Mantén tus registros actualizados y organizados.

3 CONTROLA TUS GASTOS

- Identifica áreas donde puedes reducir costos.
- Busca alternativas más económicas para tus suministros y servicios.
- Negocia con proveedores para obtener mejores precios.

4 INVIERTE EN TU NEGOCIO

- Reinvierte parte de tus ganancias en el crecimiento de tu negocio.
- Investiga nuevas oportunidades y estrategias.
- Capacítate en el tema financiero para tomar mejores decisiones.

5 AHORRA PARA EL FUTURO

- Crea un fondo de emergencia para cubrir gastos inesperados.
- Ahorra para la expansión o diversificación de tu negocio. Planifica tu retiro y la sucesión de tu negocio.

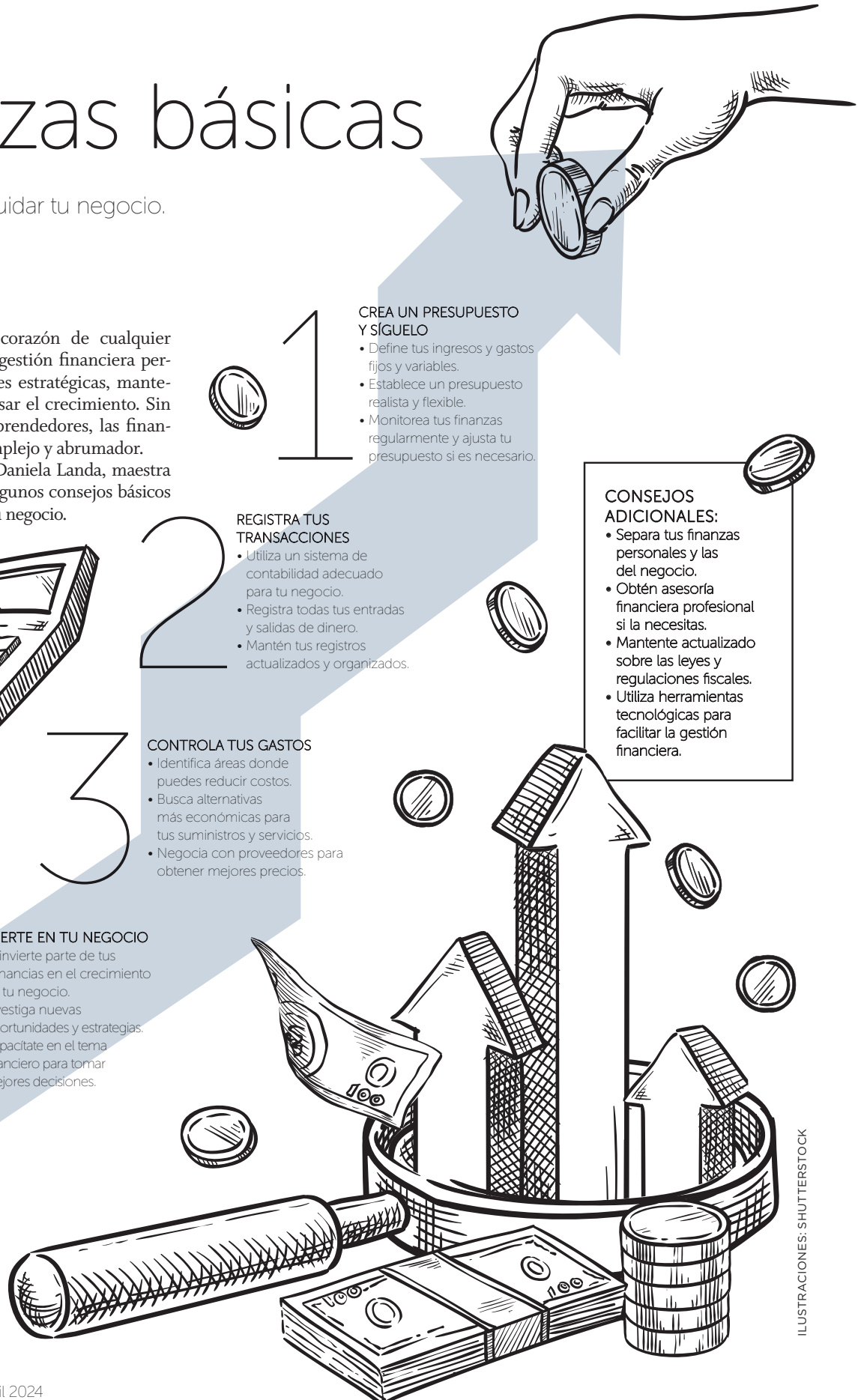
CONSEJOS ADICIONALES:

- Separa tus finanzas personales y las del negocio.
- Obtén asesoría financiera profesional si la necesitas.
- Mantente actualizado sobre las leyes y regulaciones fiscales.
- Utiliza herramientas tecnológicas para facilitar la gestión financiera.



RECUERDA

Las finanzas no son una ciencia exacta, pero con una buena planificación y organización puedes tomar el control de tu negocio y asegurar su éxito a largo plazo.



MAXIMIZA

tus ganancias\$*

NUEVO
TAMAÑO 220 mL

GRATIS 3 PIEZAS



CUIDA EL AGUA

*Vs. precio de venta sugerido por el Fabricante

Arma tus combos

Estrategia ganadora para ventas al por mayor en el sector abarrotero.

Laura Carmen Escamilla Soto

La creación y oferta de combos de productos se ha convertido en una estrategia clave para impulsar las ventas al por mayor en el sector abarrotero. Esta táctica, basada en la combinación de artículos que complementan las necesidades de los consumidores, ha demostrado ser efectiva gracias a dos factores fundamentales: el precio atractivo y la utilidad de la combinación de productos.

El éxito de la estrategia está en la percepción de un beneficio económico y en la conveniencia de adquirir productos complementarios. Además, permite vender productos de distintas categorías e introducir mercancía nueva o de poca rotación, maximizando las ventas.

TIPOS DE COMBOS Y CÓMO UTILIZARLOS A TU FAVOR

- **Productos complementarios.** Combina artículos que tradicionalmente se consumen juntos para satisfacer las necesidades del cliente de manera integral; por ejemplo, pan y mermelada, atún y mayonesa, café y azúcar.
- **Productos nuevos.** Integra las novedades que tengas en paquetes junto con artículos de alto consumo, lo que permite evaluar su aceptación.
- **Productos de poca venta.** Puedes reducir el costo de productos con baja rotación y combinándolos con artículos de alto éxito en ventas. Persuade la adquisición



ÁRMALOS BIEN
Una combinación cuidadosa de puede motivar a los clientes a comprar más.

IDEAS DE COMBOS EXITOSOS

- **Café y leche.** Combina café soluble con leche en polvo, azúcar, pan dulce y galletas. Aprovecha muestras gratuitas o productos en porciones más pequeñas para enriquecer el combo.
- **Detergentes.** Ofrece combos que incluyan botellas de cloro con bolsas de detergente en polvo, limpiadores multiusos, escobas o guantes. Un buen precio motivará a todos tus clientes a realizar la compra.
- **Pasta de dientes.** Crea paquetes que incluyan pasta dental con cepillos de dientes, enjuague bucal, hilo dental, jabón de tocador y crema de manos. Satisface las necesidades de cuidado bucal y facial en un solo combo.
- **Botanas.** Combina diversas botanas con refrescos o jugos para satisfacer antojos y momentos de relajación. Estos productos son altamente consumidos y apreciados por los clientes.
- **Todo para hacer sopa o caldo.** Ofrece paquetes que incluyan sal junto con botellas de aceite, sopa de pasta, caldos de pollo en cubos y granos como arroz, frijol y lentejas. La sal, un producto esencial, se convierte en un gancho para la venta de otros artículos.

La estrategia de armar combos no solo beneficia a los negocios, sino que también brinda a los consumidores oportunidades atractivas y económicas. Al implementar esta táctica de manera efectiva, los comerciantes pueden maximizar sus ganancias y ofrecer experiencias de compra más completas, además de que captarán nuevos clientes. 🔄



San Marcos

- DESDE 1957 -



DALE EL TOQUE DIVINO A TUS VENTAS CON NUESTROS PRODUCTOS



CHIPOTLE ADOBADO 215g, 24 piezas por caja, clave: CH0128

RAJAS 215g, 24 piezas por caja, clave: CH0409

JALAPEÑO ENTERO EN ESCABECHE 215g, 24 piezas por caja, clave: CH0977

CHILES LARGOS 400g, 12 piezas por caja, clave: CH0247

SALSA CHIPOTLE 215g, 24 piezas por caja, clave: SS0585

Fomenta el ahorro desde la infancia

Iniciar a niños y niñas en la cultura del ahorro y del crédito puede ser una tarea enriquecedora y necesaria.

Laura Carmen Escamilla Soto

Estas son algunas de las sugerencias para cultivar el hábito del ahorro desde la infancia:

1

AHORRO PROGRESIVO

Inculca la práctica de ahorrar gradualmente. Comiencen con un modesto 1% de los ingresos mensuales, o el "domingo" asignado a los más pequeños, puede parecer poco, pero este porcentaje puede incrementarse mes a mes hasta alcanzar el 10% que los expertos sugieren.

2

DEUDAS BUENAS Y MALAS

Explica la diferencia entre deudas buenas y malas. Una deuda buena busca obtener beneficios a largo plazo, como comprar un juguete duradero o en un juego didáctico que les permita realizar productos para vender entre la familia, por ejemplo, kits para hacer pulseras, dibujos, pastelitos. Por otro lado, una deuda mala está vinculada al consumo innecesario, golosinas en exceso o un postre demasiado caro.

3

CONVERSAR SIN TEMOR SOBRE DINERO

Desmitifica el tema del dinero al hablar abiertamente sobre él. Fomenta una relación saludable y natural con el dinero desde la infancia para formar consumidores inteligentes y responsables.

4

COMPRAS INTELIGENTES

Enseña a los niños la importancia de explorar alternativas más económicas y de calidad. Fomenta la idea de que no es necesario optar por la primera opción visible, sino considerar diversas alternativas.



FOTO: SHUTTERSTOCK

Fuentes: Encuesta Nacional de Inclusión Financiera (ENIF) y Credifiel.



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



Lo que Taylor Swift produce (más allá del dinero)

Ella gana unos 13 millones de dólares por concierto. Su fortuna, dicen, es de más de mil mdd. Ganancias vemos, pero salud financiera no sabemos, puede decir un dicho.

En el caso de Taylor Swift, los datos parecen mostrar que es una mujer exitosa que ha generado riqueza y tiene una sana relación con su dinero.

Sin inmiscuirnos mucho más en los datos de la swiftonomics o economía Swift, hay que recalcar que en las finanzas personales no hay una decisión perfecta para todos porque lo “personal” es lo relevante. Las inversiones en bitcón funcionan para unos, el ahorro en cetes incentiva a ser inversionistas a otros. Volar de Japón a Las Vegas para estar con su pareja durante una noche relevante para él, hace sentido para Taylor Swift.

El vuelo y la noche de celebración son sus gastos, las acciones que muestran esa buena relación y control sobre su dinero son estas:

- Sabe que ella no es grande si su empresa y sus colaboradores no son felices, se sienten cuidados y están bien pagados. No solo compartió 55 mdd con todas las personas contratadas para el Eras Tour, también cree en la previsión y en una entrevista con David Letterman hizo hincapié en que los músicos que trabajan en su equipo tienen seguros privados para activos como sus autos.
- Tiene diferentes fuentes de ingreso. Taylor Swift gana dinero de los conciertos, las canciones que compone, graba y es dueña de los derechos vía sus

masters, y de otros proyectos: se ha asociado con marcas de refrescos, de telefonía, de maquillaje y, este año, con AMC Entertainment para hacer la película de su concierto. Solo en la preventa, a una semana de la premier, ya había vendido 100 mdd en boletos.

- Sabe muy bien a quien le habla. Taylor canta sobre historias de amor y desamor, sobre amistad,

enfermedad, abuso, sobre aquellos que juzgan como profesión o lo que sería si fuera hombre. Taylor Swift le habla a las mujeres, les manda mensajes, comparte con ellas, hace guiños, referencias y de regreso recibe protección. Por cierto, el poder económico de las mujeres es de unos 31.8 trillones de dólares, 85% de las compras las hacemos nosotras y decidimos qué casa, vacación, producto o servicio de salud, alimento o auto adquirir.

Sin ser swiftie (todavía) reconozco que de Taylor Swift podemos aprender del manejo del dinero y la creación de riqueza. Además, reconozco que es la artista más escuchada del año también por su congruencia, constancia

y confiabilidad. Porque en un contexto en el que 53% de los encuestados por el Edelman Trust Barometer dice que sus países están más divididos que antes y en el que cada vez son menos quienes tienen esperanza de un mejor futuro —en 2019 fueron 53%, en 2020 bajó a 50 y en 2023 a 40%— ella resulta una figura reparadora. 🌱



Regina Reyes-Heroles C.

@vivircomoreina

ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK



Sahuayo
MANÍA



**¡NUEVOS
PRODUCTOS!**

	CHELERO FAMA	CHELERO FAMA VIRGEN	CHELERO FAMA JUDAS
CONTENIDO	12 PIEZAS / 1 UN	12 PIEZAS / 1 UN	12 PIEZAS / 1 UN
CLAVE	VD1658	VD1569	VD1570

www.luzeterna.com



veladorasluzeterna

A tu lado
donde lo necesites



ALIMÉNTATE CON PROTEÍNA

Sahuayo
MANÍA

Con tu ingenio
llenas la mesa de amor

**Vales
Oro**



 AtúnElDorado

COME BIEN

Karó®

ahora con **TAPA**

dosificadora



EXCESO CALORÍAS
EXCESO AZÚCARES
SECRETARÍA DE SALUD

Karó®

jarabe sabor **maple**

Usos sugerido



Jarabe de Maíz sabor Maple
Cont. Net: 346,8g (255ml)

Endulzando a México
DESDE
1938

2021193

TAPA
ANTIDERRAMES

- ✓ Aprieta
- ✓ Dosifica
- ✓ Disfruta

Sahuayo
MANÍA

ES TIEMPO DE DISFRUTAR

ALIMÉNTATE SANAMENTE



Mujer, asegura tu cuidado

La importancia de tener un seguro de gastos médicos mayores.

Paloma Maya

Las mujeres, a lo largo de su vida, tienen necesidades de salud específicas que las hacen más propensas a enfrentar gastos médicos mayores; por ello, es importante contar con un seguro médico que las proteja y permita realizar las actividades cotidianas de forma tranquila.

“Los seguros son contratos por los cuales una aseguradora se obliga, mediante una prima (precio del seguro), a pagarte o compensarte a ti o a tus beneficiarios, cuando ocurra un evento inesperado”, explica Daniela Landa, maestra en finanzas. Además, la entrevistada nos com-

parte las principales razones para contar con un seguro de gastos médicos mayores (GMM).

“Un seguro médico para mujeres es una inversión en salud, bienestar y tranquilidad. Te permite afrontar con mayor seguridad los riesgos de salud a los que te enfrentas y te brinda la mejor atención médica posible”, dice Landa.

ENFERMEDADES ESPECÍFICAS

- **Cáncer de mama:** es el más común en las mujeres y representa un alto costo en el tratamiento.
- **Cáncer cervicouterino:** afecta

47.5%
de mujeres cuenta con un seguro de gastos médicos.

a miles de mujeres cada año y, por su gravedad, requiere atención médica especializada.

- **Sistema reproductivo:** embarazo, parto, enfermedades de transmisión sexual entre otras, requieren atención médica y seguimiento.

COSTOS ELEVADOS

- Los procedimientos médicos y hospitalarios para mujeres suelen ser más costosos.
- Las mujeres tienen mayor esperanza de vida que los hombres, lo que implica un mayor tiempo de exposición a enfermedades y riesgos de salud.

PREVENCIÓN Y BIENESTAR

- Un seguro de GMM permite acceder a chequeos médicos y pruebas de detección temprana.
- Brinda cobertura para atención médica especializada y tratamientos de calidad.
- Reduce el impacto económico de una enfermedad o accidente.

TRANQUILIDAD Y SEGURIDAD

- Contar con un seguro de GMM te brinda tranquilidad y seguridad financiera.
- Permite enfocarte en tu recuperación sin preocuparte por gastos.
- Protege tu patrimonio y el de tu familia ante una eventualidad médica severa.

Estas son algunas ventajas adicionales de tener un seguro de GMM para mujeres:

- Acceso a una amplia red de hospitales y médicos.
- Cobertura para diferentes tipos de tratamientos y medicamentos.
- Atención médica personalizada y de calidad.
- Beneficios adicionales como asistencia en viaje, cobertura dental y óptica.

Elige el seguro que mejor se adapte a tus necesidades y presupuestos. Compara y elige la que te brinde mejor cobertura y beneficios. 🏠



CON
**SOPITA
DE LENTEJA!**



DALE UN
NUEVO SABOR
ATU *Cuaresma*





HARINA DE MAÍZ Nixtamalizado



✓ Grano Entero

✓ Adicionada con Vitaminas y Minerales

✓ Libre de Gluten



Sabor que es Nuestro

Prepárate para tus vacaciones

¿Qué debes llevar en tu botiquín de primeros auxilios?

Laura Carmen Escamilla Soto

Con la llegada de las vacaciones de Semana Santa, muchos de tus clientes se preparan para escapar de la rutina y explorar nuevos destinos. Sin embargo, entre la emoción de planificar el viaje, es fácil pasar por alto la importancia de llevar un botiquín de primeros auxilios bien equipado. Esta es una guía práctica de los elementos indispensables para garantizar unas vacaciones sin contratiempos. 🚑



1. Tratamiento específico para enfermedades crónicas

Para aquellos que padecen condiciones médicas como diabetes o asma, es esencial llevar consigo el tratamiento necesario, junto con las recetas médicas que lo respalden.

La planificación anticipada asegura una atención médica adecuada incluso estando lejos de casa.



2. Repelentes de insectos

La prevención es clave contra enfermedades transmitidas por insectos como la malaria, el dengue o el chikungunya. Opta por lociones con una concentración elevada, ya que proporcionan una mayor duración. Su aplicación regular,

especialmente en ambientes propensos a insectos, puede marcar la diferencia.



3. Analgésicos y antiinflamatorios

El viaje puede traer consigo dolores de cabeza o musculares. Incluye analgésicos como ibuprofeno, paracetamol o ácido acetilsalicílico

para abordar estos inconvenientes comunes de manera efectiva.



4. Antiácidos

Los cambios en la dieta durante las vacaciones pueden causar malestares estomacales. Asegúrate de incluir antiácidos que contengan bicarbonato sódico o sales de calcio, magnesio y aluminio para contrarrestar problemas como acidez, náuseas o estreñimiento.



5. Protectores solares

Incluso si no planeas ir a la playa, la exposición al sol aumenta durante las vacaciones. Opta por protectores solares que bloqueen tanto los rayos UVA como UVB, con un factor de protección superior a 30. Asegúrate de que sean resistentes al agua.



6. Medicamentos contra mareos

El traslado hacia el destino puede provocar mareos. Incluye medicamentos específicos para contrarrestar esta incomodidad, especialmente si el viaje involucra diferentes medios de transporte.



7. Gotas para los ojos

La exposición continua al sol o al agua de las piscinas puede afectar los ojos. Añade gotas oftálmicas a tu botiquín para aliviar molestias oculares durante tu estancia.



8. Material para curaciones

Prepárate para pequeñas lesiones, incluye en tu botiquín vendas, gasas, suero fisiológico y antisépticos. Este equipo es esencial si planeas caminatas extensas por la ciudad o exploraciones en la naturaleza.



9. Antihistamínicos

Reacciones alérgicas inesperadas o picaduras de insectos pueden ocurrir. No olvides antihistamínicos y una crema de cortisona para hacer frente a posibles reacciones cutáneas.



10. Suero oral y Clorhexidina

Para mantener los niveles de glucosa y sodio en el cuerpo, especialmente en caso de diarrea, lleva suero oral.

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.

Reduce, reutiliza, recicla

¿Cómo reducir la producción de residuos en tu negocio?

Paloma Maya



La producción excesiva de residuos es un problema ambiental que afecta a las empresas. Reducir la cantidad de desechos que generas en tu negocio no solo es bueno para el planeta, sino que también puede ayudarte a ahorrar dinero y mejorar tu imagen.

Reducir la producción de desperdicios en tu negocio es un proceso continuo que requiere compromiso y esfuerzo. Sin embargo, los beneficios ambientales, económicos y sociales son significativos. Aquí algunos consejos que nos dio Mario Hernández, ingeniero en desarrollo sustentable, que te servirán para reducir la producción de residuos en tu negocio.

1. IMPLEMENTA LAS 3R:

- Reduce: compra solo lo que necesitas, utiliza material de embalaje reciclable y evita el uso de productos desechables.
- Reutiliza: vuelve a usar materiales de oficina, envases y otros artículos siempre que sea posible.
- Recicla: separa los residuos correctamente y asegúrate de que sean reciclados de forma adecuada.



2. INVIERTE EN TECNOLOGÍAS EFICIENTES:

- Utiliza equipos de bajo consumo energético.
- Implementa sistemas de impresión y copiado eficientes.
- Considera la instalación de sistemas de energía renovable.



3. EDUCA A TUS EMPLEADOS:

- Genera conciencia entre tus empleados sobre la importancia de reducir la producción de residuos.
- Ofrece formación sobre las 3R y cómo aplicarlas en el trabajo.
- Implementa un programa de reciclaje.

4. BUSCA ALTERNATIVAS SOSTENIBLES:

- Utiliza productos ecológicos y biodegradables.
- Elige proveedores que tengan prácticas ambientales responsables.
- Considera la posibilidad de ofrecer productos o servicios de segunda mano.



5. MIDE Y MONITORIZA TU PROGRESO:

- Realiza un seguimiento de la cantidad de residuos que produces.
- Establece objetivos de reducción de residuos y monitoriza tu progreso.
- Celebra tus logros y busca nuevas formas de mejorar.

Pregunta a tu vendedor mayorista por la variedad de galletas Maribel



DALE SABOR ALA CUARESMA

DELICIOSO, CRUJIENTE
Y AL MEJOR PRECIO,

PERFECTO PARA MARISCOS



Toscanas[®] maribel son deliciosas

- VAINILLA
- COMBINADO
- CHOCOLATE
- CANELA
- VAINILLA



CAPUCHINO

MAZAPÁN





¡Que no te pase!



**Tecnología esponjada
con mayor resistencia**



Absorción



Rendimiento



Resistencia



¡El Día del Niño se acerca!

Prepárate para celebrar a los más pequeños de la casa.

Paloma Maya

El Día del Niño es una de las fechas más esperadas por los pequeños del hogar. Es un día lleno de alegría, dulces, regalos, actividades y momentos especiales para compartir en familia y muchas ventas. Este día es excelente para mayoristas y autoser-

vicios, especialmente en las categorías de dulces y desechables.

De acuerdo con la CONCANACO, los mexicanos no dudan en invertir en regalos, paseos y actividades para sus pequeños. De hecho, un padre está dispuesto a gastar cerca de 1,100 pesos esta fecha.



¿QUÉ VENDER PARA EL DÍA DEL NIÑO?

Jessica Hernández, experta en marketing, nos explicó que para esta fecha crece considerablemente la venta de golosinas, chocolates, gomitas, jarabes de sabores, entre otros productos; el aumento, por lo general, es del 66% en promedio. En cambio, en las tiendas de juguetes el aumento es 52%, lo que también las convierte en los establecimientos que ganan más durante este día.



AQUÍ TE DEJAMOS

ALGUNOS DATOS ADICIONALES:

- 52% de los mexicanos celebran el Día del Niño.
- 29% de los mexicanos tienen que comprar regalos para dos o más hijos.
- El gasto promedio por niño es de 1,100 pesos.
- Las familias con hijos invierten 10% más que las familias sin hijos.
- El efectivo es el método de pago más utilizado para comprar regalos del Día del Niño.
- Las tiendas de autoservicio y departamentales son las más visitadas para comprar regalos del Día del Niño.
- Las actividades de esparcimiento, salir a comer y comprar juguetes son las formas más populares de celebrar el Día del Niño.

¿CÓMO SE CELEBRA ESTA FECHA?

Además de comprar regalos, hay muchas otras formas de celebrar este día con los niños. Algunas ideas son:

- Llevarlos a un parque o centro de entretenimiento.
- Organizar una fiesta en casa.
- Ver una película juntos.
- Prepararles una comida especial.
- Simplemente pasar tiempo de calidad con ellos.

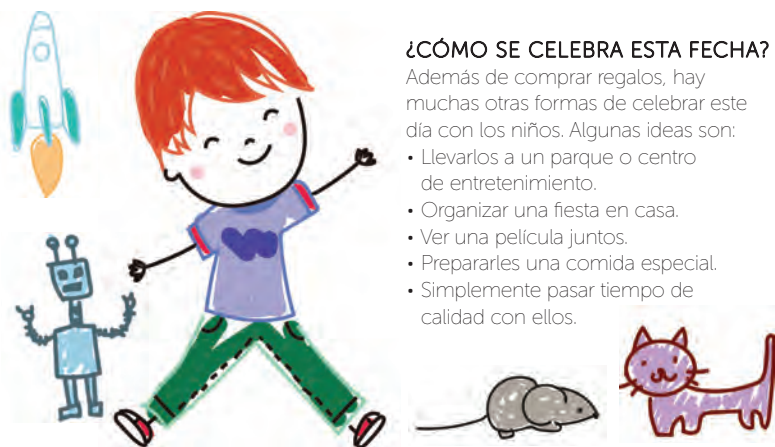


ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK



ACAPULCO ▶▶▶

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

AGUASCALIENTES ▶▶▶

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

CELAYA ▶▶▶

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

CHIHUAHUA ▶▶▶

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

CULIACAN ▶▶▶

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

DURANGO ▶▶▶

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

GUADALAJARA ▶▶▶

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

HERMOSILLO ▶▶▶

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

LA PAZ ▶▶▶

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

MÉRIDA ▶▶▶

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

MONTERREY ▶▶▶

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

MORELIA ▶▶▶

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

OAXACA ▶▶▶

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

PUEBLA ▶▶▶

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

SAN LUIS POTOSÍ ▶▶▶

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

TAMPICO ▶▶▶

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

TAPACHULA ▶▶▶

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

TIJUANA ▶▶▶

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

TORREÓN ▶▶▶

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

TULTITLÁN ▶▶▶

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

TUXTLA ▶▶▶

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

VERACRUZ ▶▶▶

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

CENTRO/VALLE DE MÉXICO

ECATEPEC CEDA ▶▶▶

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

PUEBLA CEDA ▶▶▶

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

Eco Sahuayo CEDA (D-60) ▶▶▶

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

Eco Sahuayo CEDA (F-26) ▶▶▶

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

Eco Sahuayo CEDA (F-36) ▶▶▶

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

Eco Sahuayo CEDA (H-84) ▶▶▶

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

OCCIDENTE

CEDA AGROPECUARIO ▶▶▶

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

CEDA GUADALAJARA ▶▶▶

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

PACIFICO

CULIACAN CEDA ▶▶▶

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

SURESTE

MÉRIDA CEDA ▶▶▶

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

¡INCREMENTA TUS VENTAS!

con nuestros
productos estrella



ZUKO
sabe de *Sabor*



Nucita



Crémينو
AVELLANA



MUIBON