

Septiembre - Octubre 2021

¿TIENES UN FONDO PARA EMERGENCIAS?

Aquí te decimos cómo cubrir gastos imprevistos

TIPS PARA ABRIR UNA SUCURSAL

Ya es momento para expandir tu negocio



Todo para la Noche Mexicana

LLEGÓ EL MES DE SEPTIEMBRE Y CON ÉL TAMBIÉN LLEGAN LAS GRANDES VENTAS PARA TU TIENDA

DA PUNTOS A TUS CLIENTES

Un programa de lealtad puede atraer más ganancias

LO QUE DEBES VENDER EL DÍA DE MUERTOS

Esta celebración representa buenas oportunidades para ganar

GRAN TRADICIÓN

TU HISTORIA,
TU SAZÓN.



ALIMENTATE SANAMENTE



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 16 NO. 5 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 099500 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 EDITORIAL
GUILLERMINA AYALA COEDITORIA
YAZMÍN VELOZ 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** • SEPTIEMBRE / OCTUBRE 2021



10 TODO PARA LA NOCHE MEXICANA

Llega el mes de septiembre, y para nosotros los mexicanos significa celebración y fiesta.

2 BREVES

Noticias que debes conocer del sector.

18 TIPS PARA ABRIR UNA SUCURSAL

¿Sabes si es el momento ideal para expandir tu negocio?

20 DA PUNTOS EN LUGAR DE DESCUENTOS

Un programa de lealtad puede ser una excelente forma de mantener felices a tus clientes.

21 APRENDE A COBRAR EN LÍNEA

Ahora es indispensable contar con distintos métodos de pago para tus clientes.

24 TEMERARIOS, LOS EMPRENDEDORES

Columna de Regina Reyes-Heroles C.

26 SOBREENDEUDAMIENTO, ¿CÓMO MANEJARLO?

Aquí te damos algunas soluciones para salir a flote.

28 CREA UN FONDO PARA EMERGENCIAS

Es una cantidad de dinero para cubrir gastos por imprevistos.

32 CÓMO PREVENIR LOS ESTRAGOS DE LAS FIESTAS

Tips para que los excesos no afecten tu salud.

34 MEDICAMENTOS PARA ALIVIAR EL ESTÓMAGO

Para evitar los problemas, echa mano de estos medicamentos de venta libre.

36 PON TU GRANITO DE ARENA

Acciones que puedes llevar a cabo en tu tienda para el medio ambiente.

40 ¿QUÉ VENDER EL DÍA DE MUERTOS?

Esta celebración representa buenas oportunidades para vender.

Cuétara^{MR}

Felicidad en cada galleta

Sahuayo MANÍA

 @gcuetaramx

 @GCuetaraMX

 @GCuetaraMX

www.gcuetara.com.mx



Nueva Imagen



 R3COVERMX

 RECOVER_MX

Sahuayo
MANÍA

¡ORGULLOSAMENTE MEXICANOS!

Siempre usamos ingredientes naturales de la mejor calidad porque es lo que merecen las familias mexicanas.



LA GRAN COCINA MEXICANA **SABE.**

De nuestra cocina para todos

Chata^{MR}

COME BIEN

chata.com.mx [f chatamx](https://www.facebook.com/chatamx) [@productoschata](https://www.instagram.com/productoschata)

BREVES

Paloma Maya

Amamos las rebajas ¿Qué es lo que más compramos?

Las temporadas de promociones siempre resultan atractivas para los consumidores mexicanos, durante el último año 96% de las familias mexicanas adquirió productos de consumo masivo con rebajas, pese a los estragos de la pandemia.

De acuerdo con un análisis de Kantar, cada familia asistió 21 veces a un punto de venta en el último año, llevándose hasta cinco artículos y desembolsando 1,969 pesos en promedio en cada visita. Debido a las nuevas tendencias de consumo, los productos más buscados en promociones son los básicos de la despensa, del área de cuidado personal y cuidado del hogar.

Adrián Ávalos, gerente de Estudios Especiales de la División Worldpanel de Kantar México explica: "En los primeros tres lugares podemos observar cómo los artículos básicos y necesarios para esta nueva normalidad, cobran relevancia en los hogares mexicanos (empezando por los alimentos y bebidas), mientras que los productos de limpieza se han convertido en los aliados idóneos para mantener limpios y desinfectados los hogares; además también destacan las compras en el canasto de cuidado personal". Estos son los 10 productos que más compran los mexicanos en la temporada de promociones:



ILUSTRACIONES: SHUTTERSTOCK



LAS COMPRAS EN MÉXICO A LA ALZA

Con la llegada de la vacuna a distintos sectores del país y el avance al semáforo verde como indicador de la contención de contagios en las ciudades, los mexicanos se alistan a la recuperación económica.

Alfredo Pérez, International Business Manager de Tiendeo.mx, explica que el ánimo y la tendencia de compra están subiendo. Mediante un análisis sobre la evolución del consumo y los cambios en el comportamiento del consumidor en estos dos últimos años, marcados por los estragos de la pandemia, se ha demostrado que la intención de compra de los mexicanos ha crecido 31.9% en comparación con el mismo periodo del 2020.

Las categorías que más incrementaron el interés de compra en este periodo son los productos y servicios financieros 2,204%, el ocio 7.84%, los restaurantes 710% y tiendas 285%.



COMERCIO CONVERSACIONAL

En 2016, Chris Messina, inventor del hashtag y antiguo empleado de Google y Uber, escribió un artículo donde predecía el uso de plataformas de mensajería instantánea para comprar y vender productos o servicios. A este fenómeno lo definió comercio conversacional.

Desde ese momento el uso del chat para el comercio online fue tomando forma hasta que las compras por internet pasaron a convertirse en prácticas cotidianas. Este proceso obligó a grandes empresas y pequeños comercios a introducir sistemas de comunicación entre sus clientes y el negocio.

Según Juniper Research, una firma que investiga las nuevas tecnologías, el comercio conversacional se ha convertido en un movimiento masivo que alcanzará los 290,000 mdd en 2025.

PANDEMIA CAMBIA EL INTERÉS DEL CONSUMIDOR

En un informe realizado por la Asociación de Alimentos Especializados (SFA, por sus siglas en inglés) se reveló que el mercado de alimentos especializados tuvo un importante crecimiento en ventas el 2020.

Durante la pandemia, al no poder asistir a restaurantes y pasar más tiempo en casa, las personas comenzaron a cocinar más y las categorías relacionadas a hornear y preparar alimentos más complejos se dispararon. Entre 2018 y 2019 el crecimiento acumulado fue de 24% en el comercio minorista. Para 2020 esta cifra fue de 19.4%.



SNACKS Y BEBIDAS A BASE DE PLANTAS

Las nuevas generaciones, como los millennials y la generación Z, impulsan los cambios en los hábitos alimenticios. Entre sus argumentos para elegir productos a base de proteína vegetal, están obtener una mejor salud, ayudar en la sustentabilidad y salvaguardar el bienestar animal.

Este cambio en el consumo está posicionado a las plantas como una tendencia que continuará creciendo y transformando a la industria de alimentos y bebidas. Beyond Meat, Inc. ha creado un proyecto en conjunto con una refresquera para desarrollar, producir y comercializar snacks y bebidas innovadoras, hechas a base de proteína de plantas.

The PLANet Partnership, aprovechará la tecnología avanzada en este tipo de proteína de Beyond Meat, así como la mercadotecnia y las capacidades comerciales de clase mundial de PepsiCo, para crear y escalar nuevas opciones de snacks y bebidas.



Chipotle Molido y Trocitos Jalapeño

¡Como tú los querías!

- listos para comer -



LA MORENA®

Sahuayo MANIA

¡escanea!



www.lamorena.com.mx

#NuevoMolidoYTrocitos



¡escanea!



Nuevos Productos





**NUEVO
TAMAÑO**

AJAX®



**MULTILIMPIADOR
DESINFECTANTE**

**ELIMINA EL 99.99% DE
VIRUS Y BACTERIAS***

LIMPIEZA PROFUNDA

**PISOS BRILLANTES Y
AROMA INTENSO**



Sahuayo
MANIA

CUIDA EL AGUA
D.R. ©Colgate Palmolive Latin American, Inc. 2021

*Siguiendo instrucciones de uso. Elimina el 99.99% de las bacterias P.aeruginosa, E.coli, S.aureus, S.typhimurium, Influenza AH1N1 y Coronavirus Humano OC43





¡YA LLEGÓ!



el verano Abarrotero, con
¡grandes oportunidades para ti!



EL TRIGO NUTRE



Todo para la NOCHE MEXICANA

Llega el mes de septiembre, y para nosotros los mexicanos significa celebración y fiesta.

Paloma Maya

Una de las festividades mexicanas más reconocidas en todo el mundo es el 15 de septiembre, fecha que simboliza la lucha por la Independencia de México y en la que prácticamente en todos los rincones de la República Mexicana se celebra. Tanto para ti como para otros dueños de negocios de abarrotes, este mes representa una gran oportunidad de hacer crecer las ventas, pero para lograrlo necesitas organizarte bien, así que te compartimos algunas ideas.

EL GRITO DESDE CASA

En 2020 90% de los mexicanos festejó el 15 de septiembre desde casa. De acuerdo con datos de la firma de investigación de mercados Kantar 9 de cada 10 mexicanos planearon sus compras para

conmemorar la ocasión con una cena familiar mexicana, o una fiesta virtual entre amigos.

El estudio "Mexicanidad en tiempos de COVID-19", también reveló que 15% de los encuestados pidió comida a domicilio y el resto asistió a tiendas cercanas para comprar los ingredientes necesarios para preparar el festín.

Mauricio Martínez, director de la división Insights de Kantar explica que: "La pandemia no impactó en el sentido de pertenencia del mexicano. Por el contrario, continúa amando sus tradiciones, sus costumbres, su folklore, su comida, su gente, su cultura y el mariachi."

INVENTARIO AD HOC CON LA FECHA

Durante este mes es importante tener los mostradores bien surtidos



Los refrescos no faltaron en el festejo, 68% de las personas los consideraron en su lista de compras. Las botanas saladas, los adornos para la casa y los dulces también destacaron.

y algunas reservas en bodega. Productos como tostadas, salsas, botanas, refrescos, tequila y cervezas se venderán más de lo usual desde semanas previas al 15 de septiembre y durante el resto del mes.

Tip: Aprovecha también la fecha para rotar aquellos productos que no se han vendido tanto, puedes preparar canastas o paquetes especiales donde los incluyas y el tema central sea "Todo para su noche mexicana", para tus clientes será un extra y les ahorrará tiempo.

NOCHES MEXICANAS

En una fiesta mexicana lo más importante es la comida, como los tacos, tostadas, quesadillas, pozole, enchiladas, pambazos, tamales y muchos platillos tradicionales más, son preparados con gran cuidado al detalle por las manos de



la misma familia para compartir entre sus seres queridos y vecinos.

Aunque las opciones son diversas, una investigación de la plataforma Wisum revela que el pozole es el favorito en las mesas mexicanas, le siguen tostadas y tacos.

A BRINDAR POR LA ¡SALUUUUUD!

Durante el festejo, el alcohol no puede faltar. El tequila, el pulque y el mezcal son imprescindibles en una noche mexicana. De acuerdo con el análisis Retail Facts de Nielsen México sobre consumo en esta temporada, en México, las ventas de estas bebidas crecen 98% por la celebración del 15 de septiembre, lo que las convierte en uno de los productos más vendidos del canasto de fiestas patrias.

El año pasado 52% de los mexicanos acompañó su comida patria con alguna bebida alcohólica, siendo



Destina un espacio cerca de la caja o de la salida donde acomodes todos los productos patrios; de esta forma las personas podrán observar mejor la oferta y comprar lo que necesiten para su celebración.

la cerveza una de las predilectas para el festejo.

¿QUÉ MÁS VENDER?

Dulces mexicanos

Las mesas de dulces han cobrado gran popularidad en todos los festejos, ya que su versatilidad en cuanto a decoración y temática las hacen una gran opción para la fecha. Arma una barra de dulces mexicanos dentro de tu tienda donde tus clientes puedan elegir entre ate de sabores, jamonillos, obleas de cajeta, gelatinas, amaranto, cocadas y mucho más.

Lotería y más juegos

¿Qué hay más mexicano que la lotería? Compra algunos juegos de mesa sencillos para que tus clientes tengan un poco de diversión durante su velada. Lotería, serpientes y escaleras, dominó y otros más son una buena opción. 🎲

DELICIOSAS CIFRAS

Tómalo en cuenta Estos son los platillos preferidos de los mexicanos para celebrar una noche muy patria. No olvides tener todos los ingredientes necesarios para preparar cada opción.

- Pozole 73%
- Tostadas 46%
- Tacos 42%
- Tamales 27%
- Pambazos 25%
- Chiles en nogada 19%
- Mole 14%
- Pancita 8%

Fuente: Encuesta Wisum 2018.



Doña
María®

80 AÑOS

COMPARTIENDO LA MESA
CONTIGO





MEXICANIDAD

en tiempos de Covid-19

No dejes de surtir tu tienda con estos productos, que son los más buscados para celebrar nuestra independencia.

Paloma Maya



90%

de los mexicanos festejará con una cena familiar o una fiesta virtual entre amigos.



85%

planea ir a tiendas cercanas para comprar los ingredientes necesarios para la cena.



74%

de los mexicanos come platillos patrios durante septiembre, en promedio dos veces a la semana.



52%

de los mexicanos planea acompañar su comida con alguna bebida alcohólica.

ARTÍCULOS EN LA LISTA DE COMPRAS

Los consumidores tenían en su lista de compras principalmente los siguientes artículos:



68% refrescos



66% botanas



43% adornos para la casa



22% dulces y chocolates

LOS + VENDIDOS

Estos son los productos que aumentan sus ventas durante los días previos a las fiestas patrias:

ALIMENTOS

Tortillas, tostadas y totopos **+14%**

Crema de leche **+14%**

Vegetales en conserva **+11%**

BOTANAS

Frituras

y papas fritas **+68.1%**

Cacahuates **+44.4%**

Refrescos **+23.3%**

BEBIDAS

ALCOHÓLICAS

Tequila **+20%**

Whisky **+10%**

Ron y brandy **+8%**

Mezcal

y aguardientes **+7%**



Los
Portales®
DE CORDOBA
— DESDE 1990 —

SABORES Y PRESENTACIONES
PARA COMPARTIR UN BUEN MOMENTO



COMPARTE LO BUENO

Tips para abrir una sucursal

Las ventas van muy bien y has logrado ahorrar una buena cantidad, ¿es el momento ideal para abrir una sucursal?

Pablo Ampudia

Cuando emprendemos un negocio, soñamos con el día en que este sea exitoso, y nos genere las suficientes ganancias como para vivir tranquilos y tal vez hasta un poco holgado, pero ¿has pensado en ir un paso más allá y abrir sucursales de tu tiendita? Evalúa tus opciones y sigue estos consejos:

INVESTIGA

Si ya estás contemplando la posibilidad y cuentas con el capital necesario para la inversión inicial debes

analizar la zona de tu elección para definir la ubicación perfecta. Para ayudarte, debes considerar:

- A tus posibles clientes y conocer bien sus hábitos de consumo.
- Un estudio de la competencia, su ubicación, precios y cómo está formada su clientela.
- Basándote en la competencia, puedes analizar y ver qué tan necesario es un nuevo negocio ahí.

Los fraccionamientos nuevos siempre son una buena opción, al igual que las zonas escolares y de oficinas. Recuerda que donde hay



78 años es la esperanza de vida de los negocios en México, según datos del INEGI recabados en 2019.

mayor circulación se necesitan unidades de abasto.

ELIGE UN BUEN ESPACIO

Los productos se deben exhibir de una manera ordenada y no amontonada. El local debe contar con servicios (luz, agua, teléfono e internet). En cuanto a mobiliario, considera anaqueles, refrigeradores y despachadores.

Si tienes salchichonería y ventas a granel necesitarás una báscula y una rebanadora.

COMPRA AL POR MAYOR

Platica con tus proveedores actuales acerca de tus planes de expansión y busca una mejora en los precios y en las condiciones de pago. Si con ellos no es posible negociar, considera opciones donde puedas adquirir productos al mayoreo, frescos, a menor precio y de buena calidad.

ALÍATE CON LA TECNOLOGÍA

Es un hecho que al inicio necesitarás estar pendiente de ambos locales y pasar más tiempo en el de recién apertura, pero debes estar preparado para no descuidar tu negocio inicial. Una buena forma de lograrlo es con el uso de un *software* de gestión o administración que te ayude a llevar un buen control de las existencias, ventas, inventarios, facturación, proveedores, recursos, etc.

En ese sentido, la empresaria Andrea Negrete, que en 2021 logró abrir la tercera sucursal de su tienda de abarrotes comenta: “un *software* de punto de venta me ayudó a tener más tiempo para dedicarlo a la administración de mi negocio sin tener que preocuparme por hacer los cortes y los reportes manualmente, el sistema los exporta y yo sólo me encargo de revisarlos”.

Estos son algunos puntos a considerar para avanzar hacia el éxito y el crecimiento de tu negocio. Si tienes dudas o no estás seguro de que sea buen momento, acércate a los programas para emprendedores, donde podrán orientarte. 🍷



FOTO: SHUTTERSTOCK

FÓRMULA MEJORADA + NUEVA PRESENTACIÓN

GANANCIAS A **TOP**



RAZAS MEDIANAS Y GRANDES
Cachorros y adultos

RAZAS PEQUEÑAS
Cachorros y adultos



Ampliamos nuestra
línea de productos

The **Top Choice.**



Da puntos en lugar de descuentos

Un programa de lealtad puede ser una excelente forma de mantener felices a tus clientes actuales y de ayudarte a captar nuevos.

Pablo Ampudia

Ofrecer descuentos durante largos periodos no es sostenible para tu tienda, sin embargo, una opción atractiva y apta para recompensar a los clientes y lograr que se mantengan comprando en tu negocio es implementar un programa de lealtad.

¿QUÉ ES UN PROGRAMA DE LEALTAD?

Es un sistema donde otorgas ciertas recompensas a cambio de compras. Por ejemplo, un monedero electrónico que solamente se utiliza en tu negocio y que acumula puntos canjeables en cada compra.

Este sistema de puntos se basa en un principio que es muy simple: cuanto más gastes, más puntos podrás obtener a cambio, por ejemplo 1 peso = 1 punto.

Condiciones

Las reglas del juego las fijas tú; es decir, tú serás quien determine cuántos puntos tiene que reunir el cliente a cambio de un producto o bonificación y cuál será la vigencia. Incluso si cuentas con varias sucursales podrías promover que los clientes acudan a ellas para obtener mayores recompensas.

Dependiendo de tu presupuesto, puedes otorgarles una tarjeta de plástico con tu logo, dirección, redes, para que la presenten cuando



hagan sus compras o asignarles un número de membresía.

Si tienes una página web, crea un apartado con términos y condiciones del programa así como un aviso de privacidad para que tus clientes puedan estar tranquilos al darte su información personal.

Ventajas

Comenzarás a construir una sólida base de datos, pues esta es una

excelente manera de conseguir que los clientes te proporcionen su número de teléfono y correo electrónico. Más adelante, podrías enviarles tus promociones por esos canales para atraer su atención.

Para generar un programa de lealtad sólido, lo mejor es recurrir a la tecnología y a algunas técnicas sencillas que no utilicen formularios complicados.

Ten en mente que un programa bien operado y administrado puede traer grandes beneficios como el aumento de los montos de compra.

Alianzas

Fortalece tu presencia en la zona a través de alianzas. Busca entablar una relación de negocios con terceros. Por ejemplo, podrías establecer un acuerdo con una florería, una estética o un gimnasio que estén cercanos, para que tus clientes leales obtengan un descuento especial en sus servicios.

“En este sentido, lo importante es que las empresas aliadas te ayuden a fortalecer tu imagen y que estén dirigidas a segmentos similares del mercado”, comenta Felipe Hernández, CEO de Kopernet, especialistas en programas de lealtad.

Recuerda que un cliente que cuenta con una grata experiencia, buena atención, recompensas y productos de calidad, indudablemente volverá. 🌟

44%
de los latinoamericanos formaba parte de al menos un programa de lealtad en 2017, de acuerdo con el Estudio Global sobre Programas de Lealtad de NielsenIQ.

En el hogar
**¡Hace
milagrós!**



*Maria
Milagrós*

Sahuayo
MANIA

¡El **Gigante**
de los
milagrós!

 **Kimberly-Clark** de México

Acepta pagos con tarjeta de crédito por internet

Dar dinero sin ver la cara de quien lo recibe, muchas veces genera temor a ser estafado. Aquí te decimos cómo hacer que tus clientes confíen.

Laura Carmen Escamilla Soto

Si tienes un negocio que también funciona *online*, es indispensable contar con distintos métodos de pago para ofrecerle a tus clientes, entre ellas, el pago con tarjeta de crédito por internet. Esta es una forma más sencilla para que tus clientes puedan pagar por productos y servicios en tu tienda.

AUMENTA LAS VENTAS DE TU TIENDA

Este tipo de pago les permitirá a tus clientes financiar sus compras, pagar en meses y acumular puntos, entre otros beneficios asociados al uso de su tarjeta de crédito.

TU CLIENTE ELIGE SUS PRODUCTOS

Él mismo coloca los artículos que le interesan en su carrito de compra virtual. Cuando esté listo realizará un pago en tu tienda.

PAGO DEL CARRITO

Al concluir la compra, es decir, cuando un cliente ya va a pagar, el sistema que hayas contratado le arrojará un formulario en el que él introduce los datos de su tarjeta de débito o crédito.

PAGO SEGURO

Una vez que se haya verificado la compra, te enviará el pago a ti, descontando el monto de comisión acordado.

TE PONES EN LA MIRA DE LOS BANCOS

Puedes obtener una cuenta para tu tienda a través del banco de tus tarjetas de crédito. Esto te beneficia porque te acredita como una tienda *online*.

TRANSACCIONES SEGURAS

Tus clientes estarán en un ambiente seguro y tú no tendrás acceso a esos datos. Todo el intercambio de información se realizará directamente entre tus clientes y la empresa que te entrega el servicio como intermediaria.

CONTRATA UN SERVICIO DE PAGOS EN LÍNEA

Elige una pasarela de pagos en línea e intégrala en tu sitio. Este proceso, en general, es muy sencillo; sin embargo, este tipo de empresas te cobrarán una pequeña comisión por cada transacción procesada.



CALIDAD INTERNACIONAL

¿POR QUÉ PAGAR MÁS?

LLEGA A MÉXICO

DE LOS CREADORES DE CAMEL Y WINSTON
CON LA CALIDAD INTERNACIONAL QUE NOS
RESPALDA A UN PRECIO MUY ACCESIBLE
PARA TU CLIENTES.



HERE.NOW

REVISTA DESTINADA A CLIENTES SAHUAYO, PRODUCTO PARA MAYORES DE 18 AÑOS

Material de JTI para ser utilizado exclusivamente como comunicación interna para socios comerciales de la industria tabacalera.
Material no dirigido a consumidores. Prohibida la reproducción total o parcial de este material.

Temerarios, los emprendedores

Todos los que fundan una empresa formal en México, generan empleos y pagan impuestos deben ser reconocidos.

Los emprendedores en México son campeones temerarios que sostienen la economía y merecen reconocimiento.

“Los emprendedores son quienes deciden fundar una empresa en México, sin importar si son mexicanos o extranjeros, pero que apuestan por la formalidad, generan empleos y pagan impuestos”, me dijo Juana Ramírez, presidenta del Consejo Directivo de la Asociación de Emprendedores de México (ASEM) y emprendedora.

En el país hay 4.8 millones de unidades económicas, según Inegi, y de estas 99.8% son micro, pequeñas y medianas (MiPyMes), ¡solo 0.2% son empresas grandes!

Estas MiPyMes, no necesariamente tecnológicas o innovadoras y muchas veces de ramos tan tradicionales como una lechería, una farmacia o una tienda de abarrotes, son las que generan siete de cada 10 empleos. Ellos son los que reactivan al país porque “así ha sido siempre y así seguirá siendo”, me dijo Juana, “porque son los que en la crisis salen y se defienden, y para eso tienen que invertir y crecer y, para eso, tienen que generar más empleos”.

Con eso en mente la ASEM presentó en julio su iniciativa E-100, la búsqueda de 100 emprendedores que desde Baja California hasta Yucatán sostienen al país.

“Nos preocupa que se haya perdido de vista el impresionante valor de los empresarios en el país”, me

dijo Juana, quien cree que una marea de emprendedores puede reivindicar el trabajo que sí hacen.

En México, la mitad de la economía es informal. “Son negocios que pagan a destajo, cuyos empleados no están en el seguro social o dan facturas y se les paga en efectivo. Entonces, 50% de la economía no

genera empresa o paga impuestos, y por eso vale la pena reconocer a quienes sí lo hacen”, me explicó Juana, “porque se hace dinero más fácil cuando cada quincena no se cumplen leyes o normas”.

Además, los emprendedores que lideran las MiPyMes viven calvarios que complican su supervivencia: es más difícil conseguir financiamiento, padecen la corrupción y la burocracia como toda empresa, pero en un piso disperejo por un tema de tamaño, tracción y recursos. No hay estímulo fiscal alguno para emprender, ni en medio de la crisis más profunda, y a su alrededor hay brechas de todo tipo.

Por eso los emprendedores son temerarios; ellos

se la juegan todos los días, son más audaces, son intrépidos, y son los que encuentran cómo hacer las cosas bien. Coincido con Juana, es momento de reconocerlos, revalorarlos y contar sus historias.

Queremos más emprendedores, queremos que los que no se sientan parte del grupo se la crean e inspiren a otros a lograrlo. Sabemos que una economía formal resulta en desarrollo, productividad, oportunidades, y por lo tanto bienestar. Pero es muy duro saber que a México lo sostiene la mitad de México. 🌱



**Regina
Reyes-Heroles C.**

@vivircomoreina

ACT II



025996



025995



025994



025941



026029

#ponle
palomitas

Sahuayo
MANIA

SALSAS
Hunt's

DELICIOSO
TODOS LOS DÍAS



32395



32396



32397



38294

COME BIEN

Sobreendeudamiento, ¿cómo manejarlo?

Si es tu caso, no te estreses de más. Aquí te damos algunas soluciones para salir a flote.

Laura Carmen Escamilla Soto



Todos, si no es que la gran mayoría de nosotros, en alguna ocasión hemos solicitado ayuda de una herramienta financiera para obtener beneficios ya sea para hacer ajustes, ahorrar o emprender.

De hecho, según datos del Banco de México, durante el 2020 se otorgaron 4.8 millones de créditos, que sumaron más de 246,000 millones de pesos.

En este sentido, la pandemia por coronavirus trajo muchas consecuencias para las personas y sus familias, que fueron desde afectaciones a la salud hasta el impacto negativo en sus ingresos, debido a la pérdida de empleo.

Es por ello que muchos de nosotros hemos tenido que ajustar nuestros gastos, y lo cierto es que muchos otros nos hemos comprometido más allá de nuestras posibilidades económicas, llegando al temido sobreendeudamiento.

“La recomendación principal es que no se destine más de 30% de los ingresos mensuales al pago de cualquier crédito, evitar atrasos de más de 90 días y los pagos mínimos, así como abonar la cantidad correspondiente es un factor importante para continuar con las finanzas sanas y para que la deuda no crezca hasta ser impagable”, dice Dante Teytud, experto en finanzas personales y director Comercial de Credifiel.



95,900 pesos es los que mexicanos deben en promedio de acuerdo con la Unidad de Crédito Público de la SHCP.

Adquirir un financiamiento te permite hacer frente a eventos importantes como emprender un negocio, adquirir un vehículo, cubrir gastos hospitalarios, o para pagar ciertas deudas que venimos arrastrando, entre otros.

En este sentido, los expertos de Credifiel nos comparten los siguientes consejos para evitar el sobreendeudamiento y mantener una cartera sana:

• **Acércate a los expertos.**

Contar con toda la información que te permita conocer a profundidad las condiciones actuales del crédito, para entender mejor las obligaciones y costos que implica durante el periodo de pago.

• **Presupuesto mensual.**

Define tus ingresos, gastos fijos y variables. Considera que los pagos de tus créditos deben incluirse dentro de los gastos fijos. Esto te permitirá conocer cuál es tu situación financiera y cuánto tendrás que pagar cada mes para estar al corriente con tus deudas.

• **¿Más deudas?**

Abona de manera puntual el monto a pagar para no generar intereses. Y si cuentas con tarjetas de crédito, lo mejor es pagar en los tiempos establecidos.

Si aún tienes dudas, acércate a un experto en el tema que pueda ayudarte a solucionar tu problema. 📞

ILUSTRACIÓN: SHUTTERSTOCK

CLORALEX[®]

NUEVA SOLUCIÓN **SIN CLORO**

DESINFECCIÓN GARANTIZADA ¡LLÉVALOS CONTIGO!



Conoce más en Cloralex.com

LIMPIEZA ES SALUD PARA TU FAMILIA

*ELIMINA EL VIRUS SARS-CoV-2 DE LAS SUPERFICIES

¿Ya tienes un fondo para emergencias?

Un fondo de emergencias es una cantidad de dinero que se reserva para cubrir gastos por imprevistos, lo recomendable es hacerlo de manera formal en el banco.

Pablo Ampudia

Cuando nos decidimos a ahorrar, es común que lo hagamos a partir de un objetivo muy claro y que llegar a nuestra meta requiera de mucho esfuerzo y sacrificio. Entre estas metas, seguramente has considerado unas merecidas vacaciones, la adquisición de dispositivos electrónicos o hasta cambiar de auto, pero ¿destinamos un ahorro para alguna emergencia?

A partir de la pandemia, nos hemos dado cuenta de cómo se encuentra nuestra economía familiar y qué tan preparados estamos para reaccionar ante una emergencia.

Si comprobaste que necesitas ser más ordenado en tus finanzas, aquí te decimos cómo aprovechar la situación actual para tomar cartas en el asunto.

CREES QUE NO TE ALCANZA PARA AHORRAR

Esta es una creencia muy común, pero “si hacemos un ejercicio sencillo y suponemos que hubiéramos comenzado a ahorrar y creado un fondo de emergencias en 2008, cuando fue la última recesión mundial como la que estamos viviendo.

Hoy, 156 meses después, estaríamos parados en una situación distinta, incluso, privilegiada. Por ejemplo, si de cada 100 pesos que ganaste en esos meses hubieras

ahorrado 1%, es decir, 1 peso, hoy tendrías –sin considerar intereses–, un monto cercano a un mes y medio de tus gastos como fondo de emergencia. Si hubieras ahorrado 2 pesos de cada 100 pesos que recibiste, hoy tendrías tres meses de gasto ahorrado, es así de sencillo”, comenta Álvaro Aldrete, director de Aldrete & Asociados, asesor profesional experto en ahorro y retiro, autor y conferencista.

Crear un fondo de emergencias es importante porque:

- **Ofrece protección.** Ante malas decisiones como solicitar un préstamo bancario con tasas muy elevadas o peor aún, solicitar uno ante alguna entidad no regulada. Es muy importante evitar a toda costa endeudarnos más allá de nuestras posibilidades.
- **Brinda tranquilidad.** No hay nada mejor que saber que tienes un respaldo para los momentos difíciles. El estrés tiene un impacto sumamente negativo en la salud, lo cual contribuye a disminuir las defensas e incrementa la propensión a contraer alguna enfermedad.
- **Logras un ahorro.** Si pasa el tiempo y nunca utilizas tu fondo, te da la posibilidad de cumplir otras metas financieras.



58% de los mexicanos tiene el hábito de ahorrar para imprevistos, de acuerdo con el último Reporte Nacional de Inclusión Financiera, lo que significa que solo 4 de cada 10 mexicanos ahorra para enfrentar cualquier contratiempo.

- **Puedes obtener rendimientos.** Idealmente, este fondo debe estar en el banco o en cualquier herramienta financiera formal, y en una cuenta separada de la que utilizas para los gastos corrientes. Platica con tu ejecutivo para que te diga cuáles son tus opciones y, poco a poco, este dinero te vaya generando más.

Recuerda que lo más importante es comenzar o mejorar tu estilo de vida financiero. No importa que inicies con un monto pequeño, a largo plazo ese ahorro hará la diferencia. 🍀



DESDE 1950

LA TRADICIÓN QUE
ACOMPaña A TU NEGOCIO

INCA[®]



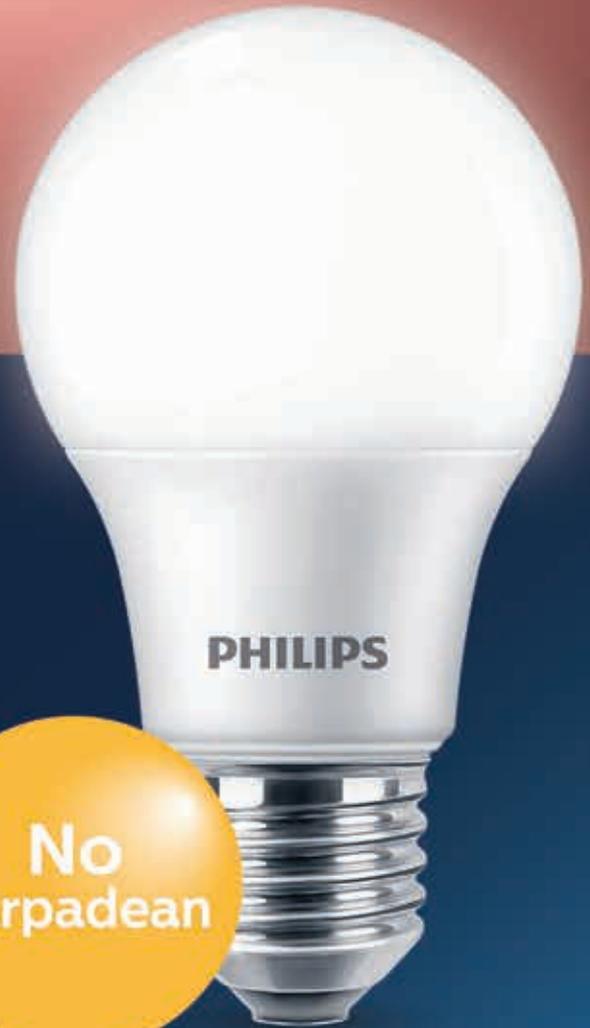


PHILIPS

Iluminación



Calidad de luz
**que no cansa
la vista.**



No
Parpadean



Diseñadas
para el confort
de tus ojos.



Schwarzkopf
Palette

NUEVO
**PRODUCTO
SEMI KIT**



INTENSIDAD DE COLOR POR **10 SEMANAS**¹



EXTRA CUIDADO²



CON **100% COBERTURA DE CANAS**³

CONTENIDO



DISPONIBLE
EN
12 TONOS



TU CABELLO
MÁS VIVO
QUE NUNCA*



Sahuayo
MANÍA

1. INTENSIDAD DE COLOR PARA 10 SEMANAS SEGUN PRUEBA INSTRUMENTAL.
2. GARANTIA DE PROTECCIÓN DE CALIDAD CON 10 SEMANAS DE CUIDADO EN LA CREMA COLORANTE Y MANEJO DE CUIDADO EN LA COCINA RELACIONADA.
3. 100% COBERTURA DE CANAS EN TONOS 5-68, 9-0, 10-0. COBERTURA DE CANAS EN TONOS 1-0, 2-0, 3-0, 4-0, 6-0, 7-0, 8-0, 9-0, 10-0. COBERTURA DE CANAS EN TONOS 1-0, 2-0, 3-0, 4-0, 6-0, 7-0, 8-0, 9-0, 10-0. COBERTURA DE CANAS EN TONOS 1-0, 2-0, 3-0, 4-0, 6-0, 7-0, 8-0, 9-0, 10-0. COBERTURA DE CANAS EN TONOS 1-0, 2-0, 3-0, 4-0, 6-0, 7-0, 8-0, 9-0, 10-0.

Persil®

ALTA HIGIENE



El plus que tu negocio necesita



de bacterias, ácaros¹ y
CORONAVIRUS
SARS-CoV-2²



Medicamentos para aliviar el estómago

Las fiestas y las celebraciones del mes patrio pueden causar algunos problemas en la salud, como indigestión y acidez. Para evitar los problemas de tus clientes, echa mano de estos medicamentos de venta libre.

Laura Carmen Escamilla Soto

En las fiestas patrias, los alimentos que más se consumen son pozole, chiles en nogada, tostadas, enchiladas y hasta mole, pero con las delicias de estos platillos llegan cambios en la alimentación que pueden provocar daños gastrointestinales. Para aliviar los síntomas, ofrece a tus clientes estos medicamentos OTC.

Loperamida

Para controlar la diarrea. Se toma después de cada evacuación intestinal diarreica; si el padecimiento dura más de 12 horas, debes acudir al médico.

Subsalicilato de bismuto

Para tratar la diarrea, acidez estomacal y malestar gástrico, en adultos y niños mayores de 12 años. Viene en forma de líquido, tabletas y comprimidos masticables.

Omeprazol

Se utiliza para tratar la acidez estomacal frecuente (al menos, dos o más días a la semana). La presentación que no requiere receta es una cápsula de liberación retardada y debe tomarse, al menos, una hora antes de cada comida.



Famotidina

Previene y trata los síntomas de la indigestión ácida. Se toma, por lo general, una o dos veces al día. Para prevenir los síntomas, el medicamento se administra de 15 a 60 minutos antes de comer alimentos o tomar bebidas que causan acidez.

Cimetidina

Para prevenir la acidez. Se toma 30 minutos antes de comer.

Pantoprazol

Para permitir que el esófago se cure y prevenir daños adicionales, provocados por el reflujo gastroesofágico.

Carbonato de calcio

Tabletas masticables para tratar la pesadez, indigestión ácida y el malestar estomacal.

Metoclopramida

Se toma antes de los alimentos para favorecer la digestión y ayudar a vaciar el estómago más rápidamente.

Fuentes: MSS, KlikiSalud, Clínica Mayo, MedlinePlus.

FOTO: SHUTTERSTOCK

NUEVO

¡Disponible en Sahuayo!

JUMEX

HYDROLIT



Contiene vitaminas



Con 8 iones



HIDRÁTATE DIARIAMENTE



NUEVA TECNOLOGÍA

- ✓ Mayor absorción
- ✓ Máximo cuidado de la piel



Affective®





AMIGO TENDERO, INCREMENTA TUS GANANCIAS CON PRINGLES®



NUEVAS



TODO CAE MEJOR
CON PRINGLES.



Alarga la **vida**
de tu **ropa**²

Remueve
manchas



+ ELIMINA EL
99.9%
DE BACTERIAS*

**sin dañarla ni
amarillentarla.**



CUIDA EL AGUA

Lea la etiqueta del producto y de la prenda antes de usar. *S. aureus, S. choleraesuis, P. aeruginosa y K. pneumoniae en condiciones de remojo en 4 L de agua a 40 °C, usando 100 mL de Vanish® por 60 minutos. †Cuando así lo indique la etiqueta de la prenda. ‡Sin manchas y desinfecta.

¿Qué debes vender en tu tienda el Día de Muertos?

El Día de Muertos es una de las festividades mexicanas que mejores oportunidades presenta para vender. Aquí algunos de los productos que puedes ofrecer en esta fecha tan especial y con la que aumentarás tus ganancias.

Laura Carmen Escamilla Soto

VELAS Y VELADORAS

La flama simboliza la luz, la fe y la esperanza. Es la guía para que los muertos encuentren el regreso a su antiguo hogar.

INCIENSO O COPAL

Se utiliza para limpiar el lugar de los malos espíritus antes de que regresen los seres queridos.

CALAVERITAS DE AZÚCAR

Representan los cráneos humanos. Las medianas recuerdan que la muerte está siempre presente; las pequeñas son dedicadas a la Santísima Trinidad y las grandes hacen honor a Dios.

AGUA

En el viaje de los difuntos hacia nuestro mundo. El agua les quita la sed, además simboliza pureza.

DULCES

Se ponen de todo tipo, incluso los típicos mexicanos, son para los niños.

LICOR, VINOS Y CIGARROS

Para los adultos se ponen bebidas alcohólicas y cigarros para que recuerden los momentos con alegría.

SAL

Sirve para que el cuerpo no se corrompa en el viaje de ida y vuelta.

PAPEL PICADO

Es una representación del aire, además añade un toque festivo a la celebración.



Fuentes: Kantar Worldpanel, El Economista.

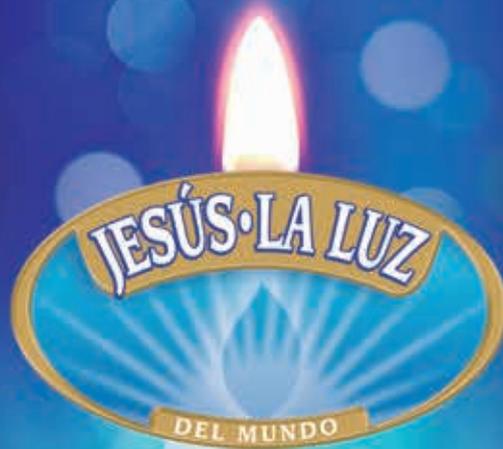


TE PRESENTAMOS NUESTRA NUEVA IMAGEN



Expertos en velas y veladoras desde 1904

La *luz* que *guía*
el *camino* de tus
Ventas



Solicítalas a tu Representante de Ventas

