

Revista

FARO

Comercio • Servicios • Turismo



Startups: Los sectores más innovadores en México

    / Canaco Monterrey /

Publicación Oficial de la Cámara Nacional de Comercio,
Servicios y Turismo de Monterrey | Edición 55

COMISIÓN EJECUTIVA

Lic. Jaime Herrera Casso
Presidente

Lic. Oralia Guerra Rodríguez
Secretario

C.P. Daniel Emilio Huerta Guerra
Tesorero

Lic. Erika Elizabeth Diaz Villafranca
Vicepresidente de Membresía

Lic. Gilberto Mario Villarreal de los Santos
Vicepresidente de Secciones Especializadas

Ing. José Luis Gerardo Coindreau Salinas
Vicepresidente de Modernización Comercial

Lic. Javier Arteaga Asis
Vicepresidente de Relaciones con el Sector Público

Ing. Jorge Adrián Zubieta y Landa Ortiz
Vicepresidente de Relaciones con el Sector Privado

Lic. Rolando Girodengo Garza
Vicepresidente de Turismo

Lic. Eduardo Molina López
Vicepresidente de Servicio a Afiliados

Lic. Fernando Pozas García
Vicepresidente de Medio Ambiente

C.P. Ignacio Treviño Camelo
Vicepresidente de Desarrollo Económico

Lic. Arturo Zepeda Bustos
Vicepresidente de Eficiencia Operativa



MARZO 2025

Revista Faro es el órgano de comunicación interna de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey. El contenido de los artículos publicados es responsabilidad de su autor y no necesariamente refleja el punto de vista de CANACO.

Director General
Ing. Héctor Villarreal Muraira

Director de Relaciones Institucionales
Lic. Martín Reyes González

Directora de Desarrollo de Negocios
Lic. Ana Esqueda Ríos

Gerente de Mercadotecnia
Lic. Andrea Murillo Bolaños

Edición
Abraham González Guadiana

Diseño
Lic. Ma. Angélica Ortegón Gómez

Publicidad
David Carreón Matrón



(81) 8150 2424



Ocampo #411 poniente, esquina con
Rayón, Centro de Monterrey, N.L.



www.canaco.net

CONTENIDO

03

Mensaje del Presidente

06

Startups: los sectores más innovadores en México

10

Toma de protesta de la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León

11

Toma de protesta Consejo AMPPPAC

14

Entrega de reconocimientos a elementos especializados en la prevención del robo a negocio

16

141 Asamblea Anual Ordinaria

18

Consejo Directivo 2025 - 2026

22

¿Qué pasa si no proteges la propiedad intelectual de tu empresa?

26

El primer paso firme hacia la transformación de tu PYME

28

La importancia de clasificar a tus clientes

Impulsando el Comercio y el Crecimiento Regional



Impulsar el comercio es el mandato medular de nuestra Cámara y, al mismo tiempo, nuestra principal motivación. Cumplir con esta misión nos exige un trabajo en dos grandes planos: el fortalecimiento interno de nuestros socios y la mejora del entorno en el que operan.

El primero es el plano interior, en el que buscamos apoyar a nuestro socio al mejor ejercicio de su actividad comercial, de servicios o de turismo.

Asumimos la tarea de apoyar con capacitación de calidad en temas que impactan la productividad de los negocios de nuestros socios. En 2024 tuvimos la primera edición del Foro de Comercio, Servicios y Turismo, el cual complementó a nuestro tradicional evento de tecnología. Para este 2025 pretendemos consolidar ambos espacios en un solo gran evento insignia del sector y cuyo objetivo medular será poner al alcance del socio lo último en conocimiento y tecnología para profundizar la ventaja competitiva de su negocio.

Complementando estos esfuerzos de capacitación, seguiremos elevando la calidad de los servicios de soporte que nuestros miembros aprecian, quiero destacar tres: asesoría en aspectos legales, apoyo en el reclutamiento y el ahorro en necesidades básicas logrado con convenios negociados que aprovechan el apoyo que da nuestra Cámara.

He propuesto la creación de una nueva Vicepresidencia de Eficiencia Operativa, con la responsabilidad de apoyar la gestión de los procesos internos con más rigor, empezando por los de la promoción de nuestros servicios.

En segundo plano, queremos mantener el enfoque de fortalecer nuestro rol como agente de mejora de nuestro entorno.

Vemos en nuestro horizonte de corto plazo seis retos importantes:

- Lograr la seguridad para los neoloneses.
- Mejorar lo más rápido posible la calidad del aire que respiramos.
- Asegurar el abasto de agua a largo plazo.
- Agilizar la movilidad de nuestros colaboradores.
- Contribuir a la mejora de los servicios de salud.
- Apoyar estrategias de inversión que aseguren el abasto de la creciente demanda de energía.

Buscaremos siempre con nuestra participación, una relación productiva con otros organismos involucrados y en especial con la autoridad. Y conscientes también de que una buena parte de la solución a nuestra problemática reside en la población y en ese sentido, habremos de promover un civismo renovado.

Les reitero nuestro compromiso de trabajar en beneficio de nuestra Cámara.

Lic. Jaime Herrera Casso
Presidente de CANACO Monterrey





Super Farmacia

¡Siempre ahorrando, siempre contigo!

Tu SuperFarmacia en casa

24
HORAS

81 83 30 83 30

Todo lo que necesitas para tu salud, alimentación, belleza, cuidado personal, el bebé, hogar, fotoelectrónica, pago de servicios y envíos de dinero.

www.farmaciasguadalajara.com



Urbanización



Edificación



Industria



Riego Agrícola



Riego Residencial



Piscinas y Químicos



Tratamiento de Agua



Sistemas de Bombeo



Sistemas Agua Caliente



Proyectos Sistemas de Agua



AQUOR®

Soluciones de Sistemas de Tubería y Sistemas de Agua



CRESCO
Alta Tecnología en Tubería Plástica

Klaren®

BIOLIM

VERTEX®

aquex®

SIBRAPE

aquor.com



Desde sus inicios, las empresas de Aquor® buscan ofrecer las mejores soluciones para sus necesidades de Sistemas de Tubería y Sistemas de Agua.

70 años
de Servicio al Cliente

EMMSA
Sistemas de Tubería

Novem
Sistemas de Agua

Brunner

VERTEX

AquaDepot

SIBRAPE

ACQUANOVUS

Startups: Los sectores más innovadores en México

En la actualidad, nos encontramos en una era de los negocios marcada por una gran cantidad de nuevas empresas que están captando la atención de emprendedores y consumidores por igual. Estas empresas emergentes, conocidas como startups, son organizaciones que, generalmente en sus primeras etapas de desarrollo, cuentan con un alto potencial de crecimiento. Su objetivo es resolver problemas o satisfacer necesidades en el mercado mediante modelos de negocio innovadores, frecuentemente impulsados por la tecnología.

México se ha consolidado como un actor clave en el ecosistema de startups en América Latina, ocupando el segundo lugar en importancia detrás de Brasil. Este crecimiento ha sido impulsado por la inversión extranjera, cuya apuesta por el mercado mexicano ha ido en aumento desde 2017 con participación de empresas como QED Investors y General Atlantic.



El Ecosistema de Startups en Monterrey

- **Ambiente emprendedor:** La cultura empresarial de Monterrey es respaldada por universidades de renombre como el Tecnológico de Monterrey y la Universidad Autónoma de Nuevo León, que promueven la innovación y el desarrollo de nuevos negocios.
- **Acceso a inversión:** La ciudad es un punto clave para fondos de capital privado, venture capital y aceleradoras que buscan proyectos con alto potencial.
- **Cercanía con Estados Unidos:** La proximidad a la frontera ofrece ventajas estratégicas para acceder a mercados internacionales. Además, el fenómeno del nearshoring está generando oportunidades en sectores como manufactura, tecnología y logística, haciendo de Monterrey un lugar atractivo para startups en estas áreas.

Sectores destacados en el ecosistema de startups mexicano

En México, las startups están transformando diversos sectores clave. Entre los más destacados se encuentran:

- **Tecnología Financiera (Fintech):** México lidera América Latina en el número de startups fintech, desarrollando soluciones en pagos digitales, inclusión financiera, neobancos y préstamos en línea.
- **Comercio Electrónico:** Startups enfocadas en mejorar las experiencias de compra y venta en línea mediante plataformas, logística y servicios complementarios.
- **Tecnología en Salud:** Empresas que impulsan el acceso a diagnósticos y tratamientos médicos a través de telemedicina y plataformas de consulta en línea.
- **Tecnología Educativa:** Desarrollo de herramientas y plataformas para el aprendizaje en línea, cursos especializados y educación personalizada.
- **Turismo y Hospitalidad:** Soluciones que optimizan la experiencia de los viajeros, desde hospedajes hasta tours personalizados.



Retos que enfrentan las startups

Al ser nuevas empresas, las startups tienden a presentar complicaciones que pueden ocasionar un impedimento a su desarrollo, entre ellos se presenta la falta de fuentes de financiamiento, los obstáculos legales y fiscales y el acceso al talento debido a la competencia por profesionales capacitados en áreas técnicas. Otros factores como la inflación y los cambios en políticas públicas pueden afectar su desarrollo.

El Futuro de las Startups

El panorama para las startups en México es prometedor, especialmente para aquellas que logren integrar modelos sostenibles dentro de sus estrategias de negocio. La adopción de prácticas responsables y la sostenibilidad ambiental les permitirán obtener ventajas competitivas.

Además, la creación de alianzas estratégicas entre startups, grandes corporaciones e inversores permitirá un crecimiento acelerado y el acceso a nuevos recursos. Estos vínculos son esenciales para fortalecer el ecosistema y posicionar a México como un referente global en innovación.

Con una combinación de creatividad, tecnología y resiliencia, las startups tienen el potencial de transformar industrias y consolidarse como motores de cambio en un futuro que exige sostenibilidad y colaboración global.

Fuentes:

PwC Strategy& (2024). Ecosistemas de Startups en México. Disponible en: <https://www.strategyand.pwc.com/mx/es/ecosistemas-de-startups-en-mexico.html>

El Financiero (2024). Martha Corrales Expedition FEMSA: Catalizando el futuro del emprendimiento y la innovación en México. Disponible en: <https://www.elfinanciero.com.mx/monterrey/2025/01/08/martha-corrales-expedition-femsa-catalizando-el-futuro-del-emprendimiento-y-la-innovacion-en-mexico/>

Fynsa (2024). Los 5 tipos de Startup. Disponible en: <https://www.fynsa.com/newsletter/los-5-tipos-de-startup/>

DIMEINT



Material Eléctrico y Automatización

Distribuidor e Integrador Autorizado Siemens

Distribuidor autorizado de:

legrand

PHOENIX CONTACT

Weidmüller
The Interlace Partner



SIEMENS

EATON

BURNDY

bticino

Bussmann

finder

Milwaukee

KOBREX
CONDUCTORES ELÉCTRICOS

LAPP GROUP



dimeint.com.mx

- Buscamos tener siempre en stock el material que necesitas.
- Entregamos tú pedido en tus instalaciones.
- Te ayudamos a tramitar un crédito con nosotros.

Monterrey: 81 83 49 1111

Cuatitlán: 55 43 17 2687

SUCURSALES : Querétaro: 442 402 1094

Toluca: 722 2751921

CDMX (Victoria): 56 1274 0251



GILSA

Especialistas en
**ARQUITECTURA
DECORATIVA**
desde 1942.

Entregas en
todo México y
USA

GILSA.com

PISOS | SANITARIOS | LAVABOS | LLAVES | PIEDRAS NATURALES

CALZADA DEL VALLE

Calzada del Valle #320,
San Pedro Garza García,
Nuevo León, 66220, MX.
Tel. (81) 2127-7000

SANTA ENGRACIA

Av. Ricardo Margain Zozaya
#777, San Pedro Garza García,
Nuevo León, 66267, MX.
Tel. (81) 8133-7000

CARRETERA NACIONAL

Carretera Nacional km. 269,
El Escorial, Nuevo León,
64988, MX.
Tel. (81) 8155-3500

SAN JERÓNIMO

Av. Insurgentes #4070,
Monterrey, Nuevo León,
64630, MX.
Tel. (81) 8122 7000

CUMBRES ELITE

Av. Paseo de los Leones
#120 Cumbres Elite,
Monterrey, Nuevo León,
64349, MX.
Tel. 8131422200

GARZA SADA

Av. Eugenio Garza Sada entre
Sierra de Nacatas y Sierra de
Papagayos, Monterrey,
Nuevo León, 64740, MX.
Tel. 8196908700

BARRAGÁN

Manuel Barragán #200
Ex Hacienda El Canada,
Escobedo, Nuevo León,
66055, MX.
Tel. (81) 8122-7100

LINDA VISTA

Av. Miguel Alemán
4120, Monterrey,
Nuevo León,
65590, MX.
Tel. (81) 4737-0280

FLETEROS

Pablo González #887
Mitras Sur, Monterrey,
Nuevo León,
64020, MX.
Tel. (81) 8122-9000



Se realiza cambio en el Consejo Directivo de la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León

La Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León, realizó la ceremonia de cambio de Consejo Directivo para el periodo 2025. En el evento, los miembros del consejo entrante rindieron protesta ante la presencia de los socios y representantes invitados.

El C.P. Eladio Ruíz Herrera, Presidente de la asociación dirigió un mensaje para los asistentes, donde habló sobre los retos del año entrante y destacó la unidad de la organización, posteriormente se convocó a que los nuevos miembros del consejo pasarán a la toma de protesta.

Entre los nuevos miembros se encuentra el Ing. Matías Lozano Martínez, Secretario, el Ing. Carlos Osvaldo Vásquez García, Vicepresidente y el C.P. Eladio Ruíz Herrera, quien fue reelecto como Presidente de la asociación.

La toma de protesta fue dirigida por el Ing. Héctor Villarreal Muraira, Director General de CANACO Servytur Monterrey, quien asistió como invitado especial. Tras realizar la toma de protesta, el Ing. Héctor Villarreal Muraira felicitó a los nuevos miembros del Consejo Directivo y expresó su compromiso de continuar fortaleciendo los lazos de colaboración entre CANACO y la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León.





Toma de Protesta en la Asociación Mexicana de Profesionales en Prevención de Pérdidas

En el marco de la presentación del informe anual 2024 de la mesa directiva de la Asociación Mexicana de Profesionales en Prevención de Pérdidas (AMPPPAC), se llevó a cabo el acto de toma de protesta de la mesa directiva del periodo 2025. El evento marcó la transición hacia un nuevo período de gestión, con elección del Lic. Armando Xicoténcatl como presidente de la asociación para el año 2025.

La ceremonia inició con la presentación detallada del informe de gestión correspondiente al año 2024, a cargo del presidente, C.P. Ignacio Goytortua del Ángel. En reconocimiento a su destacada labor y liderazgo durante el período anterior, se le otorgó un reconocimiento especial.



El acto protocolar de toma de protesta de la nueva mesa directiva fue oficiado por el Ing. Héctor Villarreal Muraira, Director General de CANACO Servytur Monterrey, quien asistió en representación de la Cámara. Su presencia subrayó la importancia de la AMPPPAC en el ámbito empresarial y la colaboración entre ambas instituciones.

Se espera que durante este nuevo periodo, continúen los proyectos y programas exitosos, así como la implementación de nuevas iniciativas que fortalezcan el papel de la AMPPPAC en la promoción de la seguridad en el entorno empresarial.



Ferre y Más

✓ servicio ✓ surtido ✓ precio ✓ garantía



Lo mejor en surtido, precio y garantía

¡Contáctanos!  (81) 16311361

  Ferreymas

www.ferreymas.mx



CO-PATROCINADORES



¡REGISTRO SIN COSTO!
ahexpomexico.com



20
SEPTIEMBRE
23-25

MONTERREY,
NUEVO LEÓN
CINTERMEX

¡Atrévete a vivir una experiencia única entre los líderes de la industria del Aire Acondicionado, Refrigeración, Ventilación, Calefacción y Filtración del Aire!



+500 EMPRESAS EXPOSITORAS
Más de 15 países, mostrando las innovaciones más avanzadas en HVACR.



+1,200 MARCAS RELACIONADAS AL MUNDO HVACR
Los líderes de la industria HVACR reunidos en un solo lugar.



+25,000 mts.²
De exhibición en el Centro de Convenciones CINTERMEX.



+125 CONFERENCIAS Y CURSOS ESPECIALIZADOS
En alianza con ASHRAE Capítulo Monterrey + El Teatro de las Nuevas Tecnologías AHR EXPO MÉXICO®.

¡No te quedes fuera del evento más grande e importante del HVACR en Latinoamérica!

Utiliza este código QR para registrarte a la AHR Expo México® 2025



Síguenos en redes sociales:



www.ahexpomexico.com

ventas@ahexpomexico.com



CANACO Monterrey y Cadena Comercial OXXO entregan reconocimiento a elementos especializados en la prevención del robo a negocio

El pasado mes de diciembre, la reconocida cadena comercial OXXO y la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey llevaron a cabo una ceremonia para entregar reconocimientos a elementos de la Fiscalía General del Estado de Nuevo León y de Fuerza Civil, quienes forman parte de la Unidad de Enfoque Criminal. Esta unidad se especializa en la atención al comercio y la prevención de delitos como el robo a negocios, contribuyendo significativamente a la seguridad del sector comercial en el estado.

Entre los asistentes se encontraron destacados representantes de las instituciones y los organismos participantes, quienes se encargaron de entregar los reconocimientos a los homenajeados. Participaron:

- Ing. Héctor Villarreal Muraira, Director General de CANACO Monterrey.
- Lic. Francesco Pipitone De la Roque, Gerente Nacional de Protección Patrimonial OXXO.
- Iván Octavio Flores Coronado, Gerente de Protección de Pérdidas de OXXO.
- José Luis Soberón Hinojosa, Gerente de Protección Patrimonial Zona Norte de OXXO.
- Omar Flores Cid, Responsable Nacional Penal de OXXO.
- Alejandro Silva Ponce, Gerente de Operaciones.
- Lic. Pedro Arce Jardón, Encargado del Despacho de la Fiscalía General de Justicia del Estado de Nuevo León.
- Lic. César Javier Gómez Treviño, Encargado del Despacho de la Subsecretaría de Gobierno.

El evento inició con un mensaje de bienvenida a cargo del Ing. Héctor Villarreal Muraira, quien destacó la estrecha relación entre CANACO, la Fiscalía, la Secretaría de Seguridad Pública Estatal y OXXO, además de felicitar a los reconocidos por su compromiso en la protección del comercio. Posteriormente, Omar Flores Cid, Responsable Nacional Penal de OXXO, presentó el informe de resultados del 2024, seguido de un breve mensaje de Francesco Pipitone De la Roque, Gerente Nacional de Protección Patrimonial de OXXO.





Durante la ceremonia, se entregaron reconocimientos a un total de 34 funcionarios públicos, incluyendo:

- 6 funcionarios de primer nivel.
- 2 coordinadores de la Unidad de Enfoque Criminal.
- 6 fiscales especializados en robo a comercio.
- 11 elementos de Fuerza Civil.
- 7 elementos ministeriales.
- 5 analistas de información.

La ceremonia concluyó con las palabras de agradecimiento del Lic. César Javier Gómez Treviño y el Lic. Pedro Arce Jardón respectivamente, quienes reafirmaron su compromiso con la seguridad de los comercios en Nuevo León y reconocieron el esfuerzo conjunto entre el sector empresarial y las autoridades para fortalecer la protección del comercio formal.



Dentro de los logros de esta unidad, durante el 2024 destacamos los siguientes:

- 105 órdenes de aprehensión
- 374 vinculaciones
- 179 condenas
- 270 controles de detención

El reconocimiento a los elementos de seguridad pública por parte de CANACO Monterrey y OXXO refleja la importancia de la colaboración entre el sector empresarial y las autoridades para garantizar la seguridad en el comercio. Este evento no solo destaca la labor de la Unidad de Enfoque Criminal, sino que también refuerza el compromiso de todas las partes involucradas en la construcción de un entorno más seguro para los negocios y la comunidad en general. La continuidad de estos esfuerzos conjuntos será clave para mantener la confianza y la prosperidad del sector comercial en el estado.

Jaime Herrera Casso asume la Presidencia de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey



El pasado mes de marzo en la 141 Asamblea General Ordinaria de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey, se llevó a cabo la Ceremonia de Toma de Protesta del Consejo Directivo 2025-2026, el cual será dirigido por el Lic. Jaime Herrera Casso, nuevo Presidente de CANACO Monterrey.

La sesión tuvo lugar en el Gran Salón del Hotel SAFI Metropolitan y contó con la presencia de titulares y representantes de los tres niveles de Gobierno del Estado, integrando el presídium el Lic. Héctor Gutiérrez de la Garza, representante de la Secretaría de Gobernación en Nuevo León, Lic. Emanuel Loo, Encargado del Despacho de la Secretaría de Economía, Lic. Javier Flores Saldívar, Titular de la Fiscalía General de Justicia de Nuevo León, General de Brigada Diplomado de Estado Mayor, Antonio Melchor Ruiz, Comandante de la Séptima Zona Militar, Lic. Lorena de la Garza Venecia, Presidenta del Honorable Congreso del Estado de Nuevo León, Lic. Fernando Canales Stelzer, Presidente saliente de CANACO Monterrey y el Dr. Samuel García Sepúlveda, Gobernador Constitucional de Nuevo León, quien tomó protesta al Lic. Jaime Herrera Casso, Presidente entrante de CANACO Monterrey y a los integrantes del Consejo Directivo 2025-2026.

El Gobernador, en su discurso celebró el nombramiento de Herrera Casso como nuevo presidente, mencionó que al Estado le toca pensar a futuro y remarcó que seguirá fortaleciendo la economía a través de más apoyo a las Pymes de la región.





“El neolónés se caracteriza por el esfuerzo, por la innovación y por siempre pensar a futuro” declaró García Sepúlveda.

Por su parte, el Lic. Jaime Herrera Casso, al asumir la presidencia de CANACO, agradeció al Lic. Fernando Canales Stelzer, Presidente saliente, reconociendo el trabajo realizado durante su etapa, haciendo entrega de un reconocimiento.

En su mensaje, Herrera Casso destacó seis retos fundamentales que requieren atención inmediata: garantizar la seguridad de los neoloneses, mejorar la calidad del aire, asegurar el abasto de agua a largo plazo, agilizar la movilidad, fortalecer los servicios de salud y fomentar estrategias de inversión para garantizar el suministro energético. Además, subrayó la importancia de la colaboración con otros organismos y con las autoridades para enfrentar estos desafíos de manera conjunta.

A su vez, pidió una mayor eficiencia en la contención del comercio informal, “En nuestro sector, quienes hemos visto crecer nuestros negocios debemos reconocer que, aunque fruto de nuestro esfuerzo, también somos afortunados. Por ello, debemos comprometernos a apoyar a quienes vienen detrás de nosotros, en especial a aquellos en situación de apremio. El verdadero liderazgo no consiste en llegar primero, sino en llegar con todos”, enfatizó.

Como parte de la agenda de la asamblea, se impartió la conferencia “La Revolución de la Inteligencia Artificial: Una Oportunidad para el Comercio”, a cargo de Nicolás Uribe Rueda, especialista en transformación digital para empresas. En la sesión se expusieron los beneficios de la inteligencia artificial en la optimización de procesos y la eliminación de tareas repetitivas dentro del sector empresarial.

Con la toma de protesta del Lic. Jaime Herrera Casso, CANACO Monterrey inicia una nueva etapa en la que reafirma su compromiso de representar y fortalecer a los sectores de comercio, servicios y turismo en Nuevo León. A través de su nueva administración, la Cámara promoverá iniciativas que generen un entorno favorable para el desarrollo empresarial y continuará trabajando en conjunto con autoridades y organismos estratégicos para impulsar la competitividad, la inversión y la innovación en la región, consolidando así su papel como un actor clave en el crecimiento económico del estado.



Consejo Directivo 2025-2026

Comisión Ejecutiva



Lic. Jaime Herrera Casso
Presidente



**Lic. Oralia
Guerra Rodríguez**
Secretario



**C.P. Daniel Emilio
Huerta Guerra**
Tesorero



**Lic. Gilberto Mario
Villarreal de los Santos**
Vicepresidente de
Secciones Especializadas



**Ing. José Luis Gerardo
Coindreau Salinas**
Vicepresidente de
Modernización Comercial



**Lic. Erika Elizabeth
Díaz Villafranca**
Vicepresidente
de Membresía



**Lic Javier
Arteaga Asis**
Vicepresidente de
Relaciones con el
Sector Público



**Ing. Jorge Adrián
Zubieta y Landa Ortiz**
Vicepresidente de
Relaciones con el
Sector Privado



**Lic. Rolando
Girodengo Garza**
Vicepresidente
de Turismo



**Lic. Eduardo
Molina López**
Vicepresidente de
Servicio a Afiliados



**Lic. Fernando
Pozas García**
Vicepresidente de
Medio Ambiente



**C.P. Ignacio
Treviño Camelo**
Vicepresidente de
Desarrollo Económico



**Lic. Arturo
Zepeda Bustos**
Vicepresidente de
Eficiencia Operativa

Consejo Directivo 2025-2026

Consejeros



**Lic. Jesús Adrián
Acosta Castellanos**
Grupo Acosta Verde



**Ing. Mauricio
Hinojosa Sada**
Tiendas Soriana



**C.P. Jesús
Sáenz González**
Cydsa



**Lic. Carlos
Corral Herrera**
Super Farmacia
Guadalajara



**Lic. Francisco Javier
Esquer Leal**
Innovación y
Conveniencia (ICONN)



**Lic. Juan Manuel
Escobedo Garza**
Asociación Mexicana de
Profesionales Inmobiliarios



**Lic. Rómulo
Elizondo Flores**
Vaconsa Productos
Industriales



**Lic. Roberto
Elizalde Molina**
Red Importadora



**C.P. Alejandro
Garza Elizondo**
Bahía Escondida



**Lic. Sergio
Valdivia Torres**
Heineken México



**Lic. Wilberto
Sánchez Montelongo**
Farmacias del Ahorro.

Consejo Directivo 2025-2026

Consejeros



**Lic. Ana Isabel
Chávez Galindo**
Cadena Comercial OXXO



**Ing. Mariana
Canales Stelzer**
Corporación FINESTRA



**Ing. Marvin Daniel
Ramírez Beltrán**
Asociación de Comerciantes
de Material y Equipo Eléctrico



**Ing. Jorge Eduardo
Garza Moreno**
Asociación de
Distribuidores de
Automotores de N.L.



**C.P. Eladio
Ruiz Herrera**
Asociación de Ferreteros y
Tlapaleros de Nuevo León



**Opt. Gonzalo
Mascareñas Ponce**
Asociación de Ópticos y
Optometristas de N.L.



**Dr. Martín Jorge
Dieck Assad**
MADISA CAT



**Lic. Gabino
Molina Virgen**
Supermercados
Internacionales HEB



**Lic. Enrique
Treviño Ortiz**
Comercial Treviño



**Lic. Ramón
Treviño Guajardo**
Fortacero



**Lic. Luis Guillermo
Demis Lemus**
Autozone México

Consejo Directivo 2025-2026

Asesores



**Ing. Álvaro
Barrera Segovia**
Grupo Financiero BASE



**Lic. Ramón
León López**
Innovación y
Conveniencia (ICONN)



**C.P. Eduardo
Solano Hernández**
Tiendas S-mart



**Lic. Ramiro
Villarreal de la Garza**
Despacho Legal
Santos-Elizondo



**Lic. Jesús Fernando
Nader Marcos**
Asociación Mexicana de
Hoteles de Nuevo León, A.C.



**Lic. Arnulfo Eduardo
Treviño Garza**
Farmacias del Ahorro



**Lic. Danitza
Vázquez Garduño**
Costco



**Lic. Marco Antonio
Lira Barragán**
Farmacia Guadalajara,
S.A. de C.V.



**Lic. Hernán Eduardo
González Larragoity**
Santos Elizondo, S.C.



**Lic. Mario Enrique
Pítones Ploneda**
Frisa



**Dr. Jorge Omar
Moreno Treviño**
Facultad de Economía,
U.A.N.L.



**Lic. Miguel Albuerne
Benavides**
Auto Camiones
Universidad, S.A. De C.V.



**Mtro. Mauricio
López Sepúlveda**
Femsa



**Lic. Nicolás
Alverde Villarreal**
Panel Rey, S.A.



**Lic. Marcelo Garza
Moreno Grupo**
Grupo Refrán



**Lic. Adrián Estrada
Montemayor**
Ternium México, S.A. de C.V.



**Ing. Jorge
Quiroga Alvarez**
SACSA



**Dr. Javier
Cendejas Meneses**
Dicex



¿Qué pasa si no proteges la propiedad intelectual de tu empresa? Casos y consecuencias

La propiedad intelectual se dedica a proteger las creaciones de la mente humana en distintos rubros como el científico literario, artístico, industrial y empresarial, o también en algunas invenciones, marcas, modelos industriales, símbolos, nombres e imágenes.

La protección a la propiedad intelectual le brinda a los creadores, autores e inventores un derecho temporal para excluir a los terceros de la apropiación del conocimiento generado por ellos.

Muchas empresas descuidan la protección de su propiedad intelectual, lo que puede generar pérdidas económicas, problemas legales y daño a la reputación. En este artículo, analizaremos las consecuencias de no registrar tu marca, patente o derecho de autor, y cómo evitar estos riesgos.

Tipos de Propiedad Intelectual

- **Marcas:** Protegen la identidad visual y el nombre comercial de una empresa. En México, el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) es la entidad encargada de su registro. Empresas en sectores como el manufacturero y el tecnológico deben priorizar este registro para evitar el uso indebido de su imagen.
- **Patentes y Modelos de Utilidad:** Son fundamentales para empresas innovadoras. Protegen invenciones y mejoras en procesos o productos, asegurando exclusividad en el mercado por un período determinado.
- **Derechos de Autor:** Protege obras creativas, como software, publicidad y contenido digital. En el sector de servicios y tecnología, el registro de software es crucial para evitar la copia o distribución no autorizada.

Errores que no debes cometer

El error más común de las empresas que pierden su propiedad intelectual es que no fueron registradas ante el IMPI, al no estar registrado, tu empresa corre peligro de que el nombre y la identidad de tu negocio sean tomadas por un tercero.

Varias empresas han sufrido de este problema, lo que las ha obligado a cambiar su nombre, además de sufrir una pérdida económica y una posible demanda por los que sí están registrados.

Esto también puede suceder con productos innovadores, por ejemplo, software, diseños industriales y contenido digital, este tipo de productos deben estar protegidos por patentes o derechos de autor, de lo contrario, podrían ser clonados por un tercero sin ningún tipo de consecuencia, lo cual puede significar una ventaja significativa para la competencia.



Problemas legales y costos por litigios

Si utilizas una marca o un producto sin verificar que está libre de derechos, podrías enfrentar una demanda. Muchas empresas han tenido que pagar indemnizaciones o retirar del mercado sus productos por infringir la propiedad intelectual de terceros. Marcas de café y restaurantes han sido demandadas por usar nombres similares a otros ya registrados.

Dificultades para expandir tu negocio

¿Buscas expandir tu negocio? Debes de proteger tu propiedad intelectual desde el inicio, al intentar escalar tu negocio podrías enfrentar barreras legales para expandirlo a otras ciudades o países que ya tengan registrada tu propiedad intelectual.

Cómo proteger tu propiedad intelectual y evitar estos problemas

Para evitar estas consecuencias, los empresarios deben adoptar estrategias de protección de propiedad intelectual. Registrar tus marcas y patentes en el IMPI es crucial para proteger nombres comerciales, logotipos, invenciones y modelos industriales. Si cuentas con contenido digital, publicidad o software, es importante protegerlos con derechos de autor. Utiliza contratos de confidencialidad para proteger la información con tus empleados y proveedores y, por último, mantente alerta para detectar algún uso indebido o copia de tu marca.

Si tu empresa aún no cuenta con una propiedad intelectual registrada, es importante recibir una asesoría adecuada para actuar de manera correspondiente. Contáctanos:

Fernando Ortiz
fernando.ortiz@canaco.net
81 8150 2424 ext. 115



Escanea para más información

Fuentes:

Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (2024). ¿Qué es la propiedad intelectual? Disponible en: <https://www.wipo.int/about-ip/es/>
Instituto Nacional de Propiedad Industrial de Chile (2024). Protección de la Propiedad Intelectual. Disponible en: <https://www.inapi.cl/portal/institucional/600/w3-article-839.html>
CEDRO (2024). Consejos para empresas a la hora de gestionar la propiedad intelectual. Disponible en: <https://www.cedro.org/blog/articulo/blog.cedro.org/2024/06/11/consejos-para-empresas-a-la-hora-de-gestionar-la-propiedad-intelectual>

EN SACSA CONSULTING SOMOS EXPERTOS EN

ATENCIÓN DE ACTAS DE INSPECCIÓN, PROTECCIÓN CIVIL, STPS, MEDIO AMBIENTE (SEMARNAT, PROFEPA, SEDESU) CONAGUA Y DESARROLLO URBANO

- PLAN DE CONTINGENCIA
- ESTUDIOS NORMATIVO (STPS)
- MANIFIESTO DE IMPACTO AMBIENTAL (MIA)
- REGISTRO DE AGUAS RESIDUALES
- REGISTRO GENERADOR DE RESIDUOS PELIGROSOS
- LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO
- PERMISO DE USO DE SUELO Y EDIFICACIÓN

CAPACITACIONES

DESARROLLO ORGANIZACIONAL

- DESARROLLO DE MANDOS MEDIOS
- COMUNICACIÓN EFECTIVA
- TRABAJO EN EQUIPO Y MÁS...

INDUSTRIALES

- ACTUALIZACIÓN DE MONTACARGAS
- TRABAJOS EN ALTURAS
- BRIGADAS DE EMERGENCIA Y MÁS...



SIGUENOS

¡EN SIX TE AYUDAMOS A EMPRENDER!



SIN GASTAR EN:

- Servicio de LUZ
- Servicio de AGUA
- Servicio de INTERNET Punto de Venta
- Permiso de Venta
- Mantenimientos

**¡ARMA TU
TIENDA SIX EN
MENOS DE 15
DÍAS Y EMPIEZA
A GANAR!**



800-2378-392

f EMPRENDE SIX NORESTE



8182599615





El primer paso firme hacia la transformación en su PYME

La Transformación Digital va más allá que realizar una inversión tecnológica, requiere una comprensión profunda del estado actual de su empresa. Antes de elegir herramientas, capacitar equipos o rediseñar procesos, es básico realizar un Diagnóstico Digital inicial. Esta etapa, muchas veces subestimada, es la base que determina el éxito o el fracaso de cualquier iniciativa de innovación.

Así como un médico realiza un chequeo completo antes de recetar, una empresa primero debe entender dónde está parada antes de embarcarse en un proceso de digitalización. Un Diagnóstico bien ejecutado permite establecer prioridades, asignar recursos de forma más inteligente y construir un plan alineado con las verdaderas necesidades del negocio.

¿Por dónde empezar? Identifique los procesos clave de su negocio

El primer paso del Diagnóstico es identificar los procesos centrales que sostienen la operación diaria. Estos varían según el giro de la empresa, pero en general, suelen incluir:

- Ventas y atención al cliente
- Administración de inventarios
- Facturación y finanzas
- Logística y distribución
- Gestión del talento humano
- Mercadotecnia y comunicación

Es importante mapear cómo funcionan hoy estos procesos. ¿Qué tareas son manuales? ¿Qué actividades consumen más tiempo o generan más errores? ¿Dónde existen cuellos de botella? Esta etapa sirve para entender el estado actual de la operación.

Una herramienta sencilla pero poderosa es el Diagrama de flujo de procesos, que permite visualizar cada etapa y los puntos de interacción. En paralelo, realizar entrevistas con los responsables de cada área ayuda a obtener una perspectiva más amplia y precisa de la situación actual.

Evalúe las herramientas digitales que ya utiliza

Una vez que tenga claridad sobre los procesos clave, es momento de identificar qué herramientas digitales se están utilizando actualmente. Aunque muchas empresas piensan que no han iniciado su Transformación Digital, en realidad ya están utilizando recursos como Sistemas de punto de venta, ERP o CRM.

El objetivo aquí es evaluar la utilidad y limitaciones de cada herramienta. Algunas preguntas que puede plantearse son:

- ¿Esta herramienta realmente facilita el proceso o lo complica?
- ¿Hay duplicidad de información entre plataformas?
- ¿El equipo la usa correctamente o solo una parte del personal la domina?
- ¿Permite obtener datos confiables para tomar decisiones?

Responder estas preguntas permitirá detectar oportunidades de mejora, optimizar lo que ya funciona y detectar brechas tecnológicas que limitan el crecimiento del negocio.



Identifique las áreas con mayor necesidad de transformación

El Diagnóstico permite priorizar aquellas áreas en donde el impacto será más alto. Por ejemplo, si el 30 % de sus ventas se pierden por una deficiente atención al cliente, digitalizar esta área debería ser una prioridad. Las áreas más críticas suelen tener alguna de las siguientes características:

- Alta carga operativa manual
- Alto volumen de errores o retrabajo
- Lenta atención o respuesta al cliente
- Falta de datos para tomar decisiones

Aquí es donde el Diagnóstico se convierte en un aliado estratégico. En lugar de implementar tecnología por moda, lo realiza con un criterio claro, basado en el conocimiento real de su empresa.

Herramientas prácticas para realizar un Diagnóstico efectivo

No se requiere un gran presupuesto para hacer este Diagnóstico. Le comparto algunas herramientas y técnicas accesibles:

- Plantillas de análisis de procesos (hay gratuitas en línea)
- Matriz de priorización (para clasificar procesos por impacto y urgencia)
- Encuestas internas (puede usar Microsoft o Google Forms)
- Checklists digitales (para revisar el nivel de adopción de herramientas actuales)

Adicionalmente, contar con el apoyo de un consultor externo puede aportar objetividad y acelerar este análisis, especialmente si se desea dar el siguiente paso con mayor certeza.

Se puede concluir, que el Diagnóstico Digital inicial es más que un trámite, ya que se convierte en el cimiento de toda transformación. Las organizaciones, que con detenimiento, analicen con claridad sus procesos, herramientas y puntos críticos, elaborarán planes más realistas, eficientes y sostenibles.

Si su empresa está por dar el primer paso hacia la Digitalización, empiece por conocerse a fondo. El conocimiento interno es el primer acto de inteligencia empresarial en el camino de la innovación.

Lo invito a poner en práctica estos conceptos. Me encantará entender sus resultados para guiarlo en la ruta digital.

Por:
Héctor Ruiz Saucedo
Correo: hector@hectorruiz.com.mx
LinkedIn: /hruiz





La importancia de clasificar a tus clientes: Un enfoque estratégico para el éxito empresarial

En el mundo de los negocios, uno de los aspectos más esenciales para alcanzar el éxito es conocer profundamente a los clientes. Los consumidores son la base de cualquier empresa, y comprender sus necesidades, comportamientos y características es clave para ofrecerles productos o servicios que realmente les interesen. Una de las estrategias más efectivas para lograr este entendimiento es clasificar a los clientes, un proceso que permite segmentarlos en grupos con características similares. Esta clasificación, lejos de ser una simple acción administrativa, tiene un impacto directo en la personalización de las ofertas, la optimización de los recursos y el crecimiento de la empresa.

¿Por qué clasificar a los clientes?

Clasificar a los clientes no es solo una cuestión de marketing o ventas, sino un aspecto fundamental que abarca todas las áreas de una empresa. Desde el punto de vista estratégico, clasificar a los clientes permite a las organizaciones obtener información más precisa sobre sus preferencias, comportamientos de compra, potencial de gasto y factores que influyen en su lealtad. De esta manera, las empresas pueden personalizar su enfoque, adaptarse a las expectativas de cada grupo y mejorar la experiencia del cliente.

Uno de los principales beneficios de clasificar a los clientes es que permite una segmentación más eficiente. Al dividir a los consumidores en grupos con características comunes, es posible identificar qué productos o servicios tienen mayor demanda en cada segmento, lo que optimiza la oferta. Asimismo, permite ajustar las estrategias de comunicación y marketing de forma más específica, dirigiendo los esfuerzos hacia los consumidores más propensos a realizar una compra o fidelizarse con la marca.

La personalización como factor diferenciador

La personalización de productos, servicios o comunicaciones es uno de los aspectos más valorados por los clientes en la actualidad. Las empresas que logran ofrecer experiencias personalizadas tienen mayores probabilidades de fidelizar a sus clientes y aumentar su rentabilidad. Clasificar a los clientes de acuerdo con sus preferencias, intereses y comportamientos permite a las empresas adaptar sus estrategias para ofrecer soluciones más específicas y atractivas para cada grupo.

Por ejemplo, una empresa de retail podría clasificar a sus clientes según sus patrones de compra, dividiendo a los clientes frecuentes de aquellos que compran solo ocasionalmente. Los primeros podrían recibir ofertas exclusivas o descuentos personalizados, mientras que los segundos podrían ser incentivados con promociones especiales para convertirlos en clientes regulares. Esta personalización genera una mayor conexión emocional con la marca y aumenta la probabilidad de que el cliente realice futuras compras.

Mejora de la eficiencia operativa

Clasificar a los clientes también impacta directamente en la eficiencia operativa de una empresa. Al entender mejor a quién se dirige, las empresas pueden destinar recursos de manera más eficiente. Por ejemplo, un segmento de clientes de alto valor podría recibir un servicio más personalizado y exclusivo, mientras que los segmentos de menor valor podrían ser atendidos de forma más automatizada, sin que la calidad del servicio se vea afectada. De esta forma, la clasificación permite que los esfuerzos de marketing, ventas y atención al cliente se ajusten a las necesidades específicas de cada grupo, maximizando el retorno de inversión (ROI) y optimizando el uso de los recursos disponibles.

Además, una clasificación adecuada también facilita la predicción de comportamientos futuros. Al analizar patrones de compra y características comunes en cada segmento, una empresa puede anticiparse a las necesidades de sus clientes, lo que le permite crear estrategias proactivas y ofrecer productos o servicios en el momento preciso.

Mejor relación con el cliente y fidelización

La clasificación de clientes también juega un papel esencial en la construcción de relaciones duraderas con ellos. Los clientes, al sentirse comprendidos y atendidos de acuerdo con sus necesidades y preferencias, son más propensos a mantener una relación a largo plazo con la marca. Al ofrecerles productos y servicios que realmente les interesan, y al tratarlos de forma diferenciada según su valor para la empresa, se incrementa la lealtad y la satisfacción.

La fidelización de clientes no solo reduce los costos asociados con la adquisición de nuevos consumidores, sino que también aumenta el valor del cliente a largo plazo. Según estudios, retener a un cliente es mucho más económico que atraer a uno nuevo, lo que convierte a la fidelización en un objetivo estratégico para cualquier empresa. La clasificación adecuada de los clientes permite identificar a aquellos más valiosos, y dirigir hacia ellos esfuerzos de fidelización como programas de recompensas, atención personalizada o descuentos exclusivos.

Conclusión

Clasificar a los clientes es una estrategia fundamental para las empresas modernas. Esta segmentación permite entender mejor las necesidades, expectativas y comportamientos de los consumidores, lo que resulta en una oferta de productos y servicios más adecuada, un uso más eficiente de los recursos y una mayor fidelización. Al clasificar a los clientes de manera efectiva, las empresas no solo optimizan sus operaciones y mejoran su rentabilidad, sino que también logran construir relaciones más sólidas y duraderas con su base de consumidores. En un entorno competitivo como el actual, la clasificación de clientes no es solo una herramienta de marketing, sino un elemento esencial para el crecimiento y la sostenibilidad de cualquier negocio.

Fuentes

- FasterCapital. (s. f.). La importancia de la clasificación de clientes. FasterCapital. Recuperado de <https://fastercapital.com/es/tema/la-importancia-de-la-clasificaci%C3%B3n-de-clientes.html>
- Skiller Academy. (s. f.). Segmentación de mercado: importancia y beneficios para empresas. Skiller Academy. Recuperado de <https://skiller.education/que-es-la-segmentacion-de-mercado/>
- Xoxoday. (s. f.). Segmentación de clientes. Xoxoday. Recuperado de <https://www.xoxoday.com/es/glossary/customer-segmentation>



FLYING

FILE > PRINT > READY

DISEÑO, IMPRESIÓN & ACABADOS



FILE



PRINT



READY

- DISEÑO
- DIGITAL
- ACABADOS
- PREPrensa
- GRAN FORMATO
- MATERIALES
- OFFSET
- SIGN & DISPLAY
- LOGÍSTICA

MIGUEL DOMÍNGUEZ 2317
COL. TALLERES, CP 64480
MONTERREY, NL, MÉXICO
T: +52 (81) 8115 1203 / 8115 1162 / 8346 3222

WWW.FLYING.COM.MX

info@flying.com.mx



¿Te gustaría **posicionar tu marca entre los socios de CANACO Monterrey?**

Pregunta por nuestros paquetes de promoción y podrás mantener presencia durante todo el año en eventos como:

- **Asamblea General Ordinaria**
- **Entrega de la Presea Pedro Maiz**
- **Foro de Comercio, Servicios y Turismo**

Además, tus productos y servicios se anunciarán dentro de los **materiales digitales e impresos de CANACO.**

Más información:
David Carreón
Tel. 818150 2424 ext. 129
Correo: david.carreon@canaco.net
 811553 6893

FASTOS HOTEL

Fastory Restaurant



Fastos Hotel

¡Hospédate con nosotros!

- ✓ Habitación sencilla o doble
- ✓ Desayuno Continental
- ✓ Reservasiones (81) 12-33-35-00

Av. Cristóbal Colón 956 Col. Centro Mty. N.L.



KEY®

Limpieza para vivir mejor

Productos Profesionales para la
Limpieza, Mantenimiento y Desinfección
de las empresas.

