

Revista

FARO

Comercio • Servicios • Turismo



¿Cómo venderle a la Generación Alfa?

Estrategias para conectar con la próxima generación de consumidores.

    / Canaco Monterrey /

Publicación Oficial de la Cámara Nacional de Comercio,
Servicios y Turismo de Monterrey | Edición 54

COMISIÓN EJECUTIVA

Presidente
Lic. Fernando Canales Stelzer

Secretario
Lic. Sergio Anguiano Ayala

Tesorero
Lic. Othón Ruiz Nájera

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

Vicepresidente de Modernización Comercial
Ing. José Luis Gerardo Coindreau Salinas

Vicepresidente de Relaciones con el Sector Público
Ing. Jorge Adrián Zubieta y Landa Ortíz

Vicepresidente de Relaciones con el Sector Privado
Lic. Jaime Herrera Casso

Vicepresidente de Turismo
Lic. Rolando Girodengo Garza

Vicepresidente de Membresía
Lic. Oralía Guerra Rodríguez

Vicepresidente de Servicio a Afiliados
Lic. Eduardo Molina López

Vicepresidente de Medio Ambiente
Lic. Fernando Pozas García

Vicepresidente de Desarrollo Económico
C.P. Ignacio Treviño Camelo

FARO

Comercio • Servicios • Turismo

Diciembre 2024

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 Matrán

 (81) 8150 2424

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

 www.canaco.net
contacto@canaco.net

CONTENIDO

- 03** Mensaje del Presidente
- 04** ¿Como venderle a la generación alfa?
- 08** Dialogan Consejeros con Adrián de la Garza
- 09** Se reúnen presidentes de Secciones Especializadas
- 12** Transformación Digital para PYMES
- 16** Foro de Comercio, Servicios y Turismo
- 18** Realizan con éxito El Buen Fin 2024
- 22** Inicia actividades el Centro de Inteligencia Económica CANACO (CIEC)
- 23** Participa CANACO en Festival de Calaveras 2024
- 26** 50 Aniversario de la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros
- 28** Recursos Humanos 4.0

La trascendencia del liderazgo en el sector empresarial

En Nuevo León, los empresarios estamos comprometidos con participar activamente en los resolver los asuntos que atañen al bien común, al bienestar colectivo.

Hace mucho tiempo que trabajamos en un frente común que construya soluciones en favor de los ciudadanos. Nuestro liderazgo empresarial está enfocado en la acción y en la determinación para enfrentar los retos de nuestro País.

Reconozco que en algunas ocasiones hemos discrepado en el cómo, y eso ha retrasado la acción unida para resolver los temas prioritarios para la ciudadanía.

A pesar de que existen iniciativas para construir un liderazgo responsable del empresariado con sus colaboradores, con sus equipos de trabajo, con el medio ambiente, en relación con la comunidad, esto no ha sido suficiente.

Es tiempo de que el liderazgo empresarial recupere la relación constante con sus colaboradores. Los líderes de las empresas debemos retomar un activismo político y social con nuestros colaboradores. Más allá de lo electoral y de los partidos políticos, fortalecer la participación ciudadana.

Construir una cultura cívica que demande rendición de cuentas a los representantes electos y promueva la responsabilidad activa en nuestra comunidad. Fomentar la deliberación de los asuntos comunes y públicos. Crear comunidad y reconstruir el tejido social.

Promover el activismo y la participación entre nuestros colaboradores y empresas debe contribuir a forjar una sociedad activa y cultura cívica responsable. Impulsar propuestas innovadoras para resolver problemas, pero abierta a escuchar y ver opciones. Reconocer cuándo debemos ceder, si estamos mal y tener el coraje y la valentía suficientes para defender lo correcto.

Construir y cultivar ese liderazgo es una tarea pendiente. La sociedad requiere liderazgos sólidos, responsables, legítimos y creativos.

Es momento de abrir espacios para fomentar una mayor cercanía entre la ciudadanía y el liderazgo. La participación ciudadana responsable es una oportunidad para renovar nuestra democracia.

No basta con participar cuando es el momento de reclamar o protestar. Hemos entregado toda la responsabilidad de la conducción del liderazgo solo a los representantes encargados de tomar las decisiones.

Es ahora cuando nuestro compromiso debe ser la prioridad. Involucrarnos, participar, dialogar, actuar y resolver. Enfocarnos en construir opciones y abrir nuevas oportunidades. Nunca renunciar a nuestra vida pública como ciudadanos. Estar presentes de manera cotidiana, no solo cuando hay rechazo de nuestros gobernantes o cansancio de las malas decisiones.

La tarea es de todos porque los problemas son comunes. Para encontrar soluciones juntos tenemos que trabajar unidos. Hoy más que nunca es momento de recuperar la relación entre el liderazgo y los ciudadanos empezando por nuestro entorno cercano: las empresas y los colaboradores.



Lic. Fernando Canales Stelzer
Presidente



¿Cómo venderle a la Generación Alfa?

Se le conoce como **generación alfa** a los nacidos en el año 2010, en adelante.

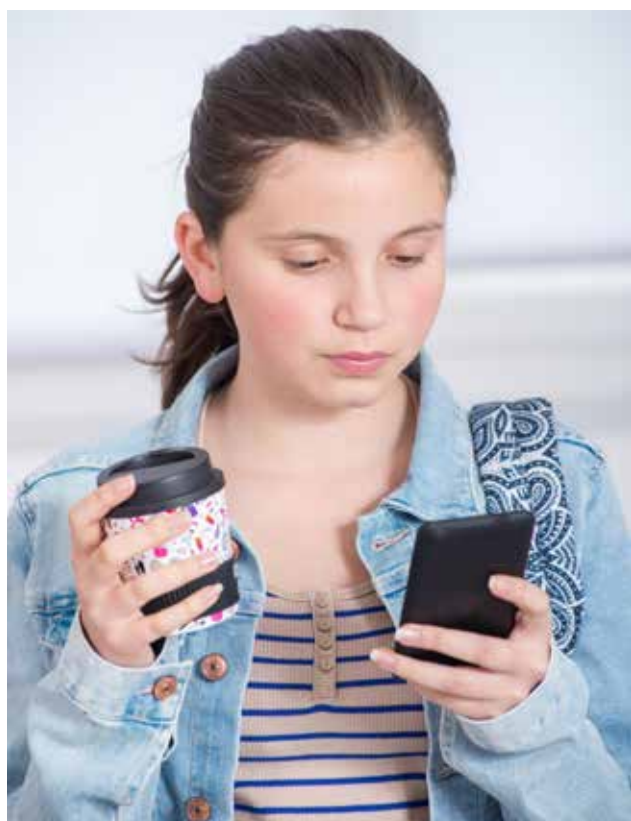
El término fue creado por Mark McCrindle, fundador de la consultora australiana McCrindle Research. Esta generación posee una singularidad notable: son los primeros en crecer en un entorno completamente digital, sin haber experimentado ningún aspecto del mundo analógico. En su mayoría, son hijos de la Generación Millennial y están moldeados por las dinámicas tecnológicas y sociales del siglo XXI.

¿Cómo identificar a la generación alfa?

Al ser la generación más joven, la generación alfa tiene características únicas que la distinguen de cualquier grupo previo.

Algunos aspectos sobresalientes son:

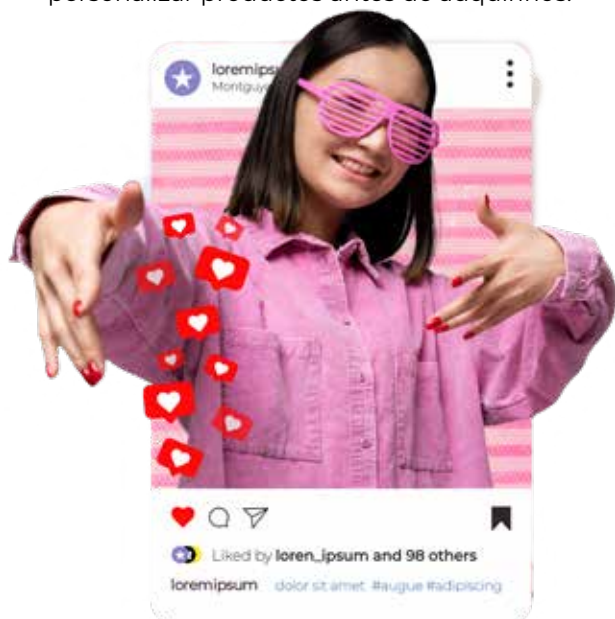
- **Nacidos en la era digital:** Han crecido rodeados de dispositivos como teléfonos inteligentes, tabletas, inteligencia artificial y redes sociales. Esto ha transformado radicalmente su forma de aprender, comunicarse y entretenerse. Su exposición constante a la tecnología ha hecho que integren estas herramientas de manera natural en su día a día.
- **Educación personalizada:** Los métodos de enseñanza dirigidos a esta generación son más interactivos, visuales y adaptativos, gracias a herramientas digitales como aplicaciones educativas y plataformas de aprendizaje en línea. Este enfoque fomenta su creatividad y autonomía desde temprana edad.
- **Conciencia global temprana:** Con acceso a información global desde sus primeros años, los alfa suelen mostrar una mayor sensibilidad hacia problemas sociales, ambientales y culturales. Temas como el cambio climático, la diversidad y la inclusión forman parte de su educación y preocupaciones cotidianas.
- **Independencia y confianza:** Crecen en un entorno que prioriza la individualidad y la autoexpresión. Esto les permite tomar decisiones de forma autónoma, especialmente en el ámbito digital, sin miedo al juicio social o al conflicto.



Hábitos de consumo de la generación alfa

Uno de los aspectos más notables de esta generación es cómo sus hábitos de consumo están redefiniendo las estrategias del mercado y la publicidad:

- **Consumidores influyentes desde temprana edad:** A diferencia de generaciones anteriores, esta generación tiene una participación en las decisiones de compra de sus familias. Desde la elección de productos hasta servicios, su opinión se considera igual de importante que la de los adultos.
- **Preferencia por lo visual y lo interactivo:** Crecen en un entorno saturado de contenido audiovisual, lo que los hace más receptivos a estrategias publicitarias basadas en videos cortos, gráficos dinámicos y experiencias inmersivas como la realidad aumentada.
- **Sostenibilidad como factor clave:** La conciencia ambiental juega un rol crucial en sus decisiones de consumo. Prefieren marcas que reflejen valores éticos y ecológicos, como el uso de materiales reciclables, empaques sostenibles y procesos de producción responsables.
- **Fidelidad tecnológica:** Su afinidad con la tecnología los hace más propensos a adoptar dispositivos, aplicaciones y servicios digitales desde una edad temprana. Esto incluye productos de entretenimiento como videojuegos, plataformas de streaming y gadgets inteligentes.
- **Omnicanalidad:** Prefieren experiencias de compra híbridas, donde lo físico y lo digital se integren de manera fluida, como comprar en línea y recoger en tienda, o utilizar aplicaciones para personalizar productos antes de adquirirlos.



En México, según el INEGI, cerca de 25.4 millones de niños pertenecen a la generación alfa. Actualmente, se estima que habrá 2.5 mil millones de alfa a nivel mundial, consolidándose como el grupo más grande del mundo. Su influencia en el consumo no solo se debe a su cantidad, sino a su capacidad para moldear tendencias desde edades tempranas. Con el tiempo, se proyecta que esta generación tendrá el mayor poder adquisitivo que se haya visto, lo que representa un desafío y una oportunidad para las marcas.

Los hábitos de consumo de la generación alfa son un reflejo directo de su entorno digitalizado y su conciencia social. Esta generación no solo adopta tecnología con facilidad, sino que también exige innovación, sostenibilidad y personalización en los productos y servicios que consume. Su capacidad para influir en las decisiones de compra familiares y su futura relevancia como consumidores con poder adquisitivo los convierten en un grupo fundamental para el desarrollo de estrategias comerciales.

Entender las prioridades y valores de los Alfa no es solo una ventaja competitiva para las empresas; es una necesidad para conectar con quienes están construyendo el futuro del consumo.



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

CRESOL
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

Brunnen

VERTEX®

SALCO
Dry Injection

AquaDepot

SIBRAPE

ACUANDVUS



Limpieza para vivir mejor

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



Dialogan consejeros con Adrián de la Garza



El pasado mes de noviembre se llevó a cabo nuestra junta mensual del Consejo Directivo de CANACO. En esta ocasión, además de abordar temas clave para los empresarios afiliados, se contó con la participación del Alcalde de Monterrey, Adrián de la Garza Santos, quien asistió como orador invitado.

La sesión fue presidida por el Lic. Fernando Canales Stelzer, Presidente de CANACO Monterrey, quien dio la bienvenida al alcalde. Durante su intervención inicial, Canales Stelzer planteó las inquietudes más apremiantes de los miembros de la Cámara, enfocándose en los principales retos que enfrenta Monterrey.

Entre los temas destacados se incluyeron:

- Seguridad pública: Una prioridad constante para empresarios y ciudadanos en general.
- Comercio informal: La importancia de reordenar esta actividad e integrarla al sector formal y al desarrollo económico de la ciudad.
- Movilidad urbana: La necesidad de mejorar la infraestructura y el transporte público para garantizar el acceso eficiente a los centros de trabajo y comercio.
- Calidad del aire: Un desafío ambiental que afecta directamente la calidad de vida de los habitantes de Monterrey.

En su intervención, el alcalde Adrián de la Garza Santos presentó los principales ejes de su plan de gobierno para el periodo 2024-2027.

Estos ejes tienen como objetivo principal mejorar las condiciones de vida de los regiomontanos y generar un entorno más favorable para la inversión y el desarrollo económico.

Durante su presentación, de la Garza Santos destacó acciones concretas en áreas clave para el cuidado y mejora de la ciudad como el fortalecimiento de la seguridad y la mejora en la movilidad. El alcalde subrayó su disposición a trabajar de la mano con el sector empresarial, reconociendo la importancia de la colaboración público-privada para alcanzar estas metas.

La reunión incluyó una sesión de preguntas por parte de los integrantes del Consejo Directivo, quienes abordaron temas específicos relacionados con las propuestas del alcalde y su impacto en el sector empresarial. Adrián de la Garza Santos respondió a cada cuestionamiento, destacando la relevancia de la colaboración entre el gobierno municipal y CANACO Monterrey para avanzar en las áreas prioritarias.

Al cierre del encuentro, se acordó mantener una comunicación constante y trabajar en coordinación para desarrollar iniciativas que contribuyan al bienestar de la ciudadanía y al crecimiento económico de la ciudad.



Se reúnen Presidentes de Secciones Especializadas



Con la finalidad de dialogar sobre objetivos comunes, se realizó una reunión con los presidentes de las secciones especializadas pertenecientes a CANACO Monterrey, conformadas por grupos de comerciantes y prestadores de servicios de rubros específicos.

De parte de Cámara, la sesión contó con la asistencia del Lic. Gilberto Villarreal de los Santos, Vicepresidente de Secciones Especializadas de CANACO Monterrey y del Ing. Héctor Villarreal Muraira, Director General de la institución, quienes tuvieron la oportunidad de dialogar y atender las dudas de los empresarios portavoces de las secciones especializadas.

En el encuentro, se abordaron diversos temas relacionados con la actividad comercial y las iniciativas en curso para fortalecer a las empresas afiliadas. Entre los puntos destacados de la agenda se incluyeron la presentación del Centro de Inteligencia Económica CANACO (CIEC) y la organización del Foro de Comercio, Servicios y Turismo.

La reunión fue un espacio para que los representantes de las secciones especializadas compartieran sus perspectivas sobre los principales retos que enfrentan sus sectores en el contexto actual.

Los asistentes coincidieron en la necesidad de mantener un diálogo constante y activo entre las diferentes secciones de la Cámara, reconociendo que la colaboración es fundamental para encontrar soluciones a retos comunes.

Durante el encuentro, se destacó la importancia de iniciativas como el CIEC y eventos como el Foro de Comercio que organiza la Cámara para fortalecer el ecosistema empresarial de Monterrey. Los presidentes de las secciones especializadas expresaron su entusiasmo por participar activamente en estos proyectos, señalando que representan oportunidades clave para mejorar la competitividad y generar valor para sus respectivas industrias.

La reunión con los presidentes de secciones especializadas reafirmó el compromiso de la Cámara por impulsar proyectos que benefician a sus afiliados y promuevan el desarrollo económico regional.

Estas acciones consolidan el papel de la Cámara como un puente entre sectores y una plataforma para la creación de sinergias estratégicas en beneficio de sus socios y la comunidad empresarial en general.





DONDE LAS GARANTÍAS RESPALDAN TUS COMPRAS



La Tía Gloria

GARAN TÍA DE FRESCURA

SI LO QUE LLEVASTE NO ESTÁ FRESCO, TE LO CAMBIO Y TE REGRESO TU DINERO.
PALABRA DE GARAN TÍA.



La Tía Justina

GARAN TÍA DE PRECIO BAJO

SI ENCUENTRAS ALGO MÁS BARATO EN OTRO LUGAR, TE REGRESO LA DIFERENCIA. PALABRA DE GARAN TÍA.



La Tía Reina

GARAN TÍA DE SATISFACCIÓN

SI UN ARTÍCULO NO CUMPLE TUS EXPECTATIVAS, TIENES 30 DÍAS PARA REGRESARLO Y TE DEVUELVO TU DINERO. PALABRA DE GARAN TÍA.



La Tía Milagros

GARAN TÍA DE CADUCIDAD

SI TIENES UN PRODUCTO QUE YA CADUCÓ, TE LO CAMBIO GRATIS POR UNO NUEVO.
PALABRA DE GARAN TÍA.

Consulta más detalles de las garantías
www.merco.mx/garantias

Conoce más:





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



Transformación Digital para PYMES: Primeros Pasos hacia la Innovación

En un mercado cada vez más dinámico y competitivo, las empresas enfrentan el reto de adaptarse rápidamente a los cambios tecnológicos. Sin embargo, una gran parte de los empresarios PYMES, perciben la Transformación Digital como un proceso costoso, complejo o exclusivo de grandes corporativos, postergando su implementación. Esta falta de acción puede resultar en rezago y pérdida de competitividad. En este artículo, desmitificaré estas ideas y ofreceré una guía breve, estructurada y práctica para que los dueños y directivos, comiencen su camino hacia la digitalización de una manera sencilla y efectiva.

Empecemos primero definiendo el concepto. La Transformación Digital va más allá de simplemente integrar tecnología a un negocio; implica rediseñar los procesos internos, optimizar la forma en que se interactúa con los clientes y desarrollar nuevos modelos de negocio apoyados en herramientas digitales. Su propósito es implementar soluciones tecnológicas que impulsen la eficiencia operativa, amplíen las oportunidades de mercado y faciliten la toma de decisiones fundamentadas en datos.

Por ejemplo, una tienda detallista puede implementar un sistema de ventas en línea para ampliar su mercado; mientras que una empresa de servicios puede automatizar procesos administrativos para reducir errores y ahorrar tiempo.

Una vez que se ha comprendido el concepto, es momento de explorar los beneficios que la digitalización puede aportar a las empresas. Entre sus principales ventajas se encuentran:

- **Eficiencia operativa:**
Automatizar tareas repetitivas y tediosas, como la facturación o el control de inventarios, reduciendo costos y tiempo.
- **Mayor alcance y fidelización de clientes:**
El comercio electrónico, permite llegar a un público más amplio; mientras que las redes sociales facilitan la construcción de relaciones duraderas.
- **Mejora en la toma de decisiones:**
Plataformas de análisis y reportes proporcionan datos clave para calibrar estrategias y maximizar resultados.

Estos beneficios optimizan las operaciones internas y también refuerzan la competitividad del negocio en el mercado.

El proceso de Transformación Digital puede parecer desafiante, pero abordarlo de manera gradual lo hace más manejable y efectivo. A continuación, presento cinco pasos iniciales:

1. Diagnóstico inicial:

Identificar los procesos clave del negocio, como ventas, atención al cliente o administración de inventarios. Evaluar qué herramientas digitales se utilizan actualmente (por ejemplo, Excel o CRM) y detectar las áreas con mayor necesidad de mejora.

2. Definición de objetivos claros:

Establecer metas específicas y alcanzables, como "Incrementar las ventas en línea un 25 % en cinco meses" o "Automatizar la facturación para reducir errores administrativos en 10 %".

3. Seleccionar herramientas digitales accesibles:

Optar por soluciones de inversión reducida que se adapten a las necesidades del negocio. Algunas opciones recomendadas son:

- Microsoft 365: para gestionar correos y documentos en la nube.
- WhatsApp Business: para atención al cliente.
- Plataformas de Ecommerce: como Amazon.

4. Capacitar al personal:

Involucrar a los empleados desde el inicio del proceso, brindándoles capacitación en el uso de las nuevas herramientas. Esto fomenta su compromiso y garantiza una adopción exitosa.

5. Implementar proyectos pequeños y escalables:

Empezar con iniciativas de bajo costo y alto impacto. Por ejemplo, automatizar la gestión de citas con los clientes.

Durante este proceso de cambio, es importante mencionar que se pueden cometer errores y dificultar el éxito de la digitalización. Es importante evitar:

- **Querer abarcar todo al mismo tiempo:** Es recomendable empezar con proyectos pequeños y avanzar gradualmente.
- **Subestimar al personal:** La resistencia al cambio puede ser un obstáculo si los colaboradores no comprenden ni adoptan las nuevas herramientas.
- **Medir resultados continuamente:** Evaluar el impacto de las soluciones implementadas es crucial para ajustar y mejorar el proceso.

En conclusión, la Transformación Digital es una necesidad y una oportunidad para todas las organizaciones que buscan adaptarse y prosperar en un entorno competitivo. Iniciar este proceso con un diagnóstico claro, objetivos bien definidos, herramientas tecnológicas accesibles y una adecuada capacitación garantiza un enfoque estructurado y alcanzable.

La digitalización aumenta la competitividad y abre las puertas a nuevos mercados y oportunidades. ¡El mejor momento para dar el primer paso hacia la innovación es hoy! Lo invito a desarrollar y poner en marcha su plan de acción. Estaré encantado de conocer sus resultados y acompañarlo en este emocionante camino hacia el éxito empresarial.

Héctor Ruiz Saucedo

Ayudo a las pequeñas y medianas empresas a reconfigurar su proceso de Transformación Digital para mejorar la experiencia del cliente y agilizar operaciones internas mediante el uso de plataformas tecnológicas.

Correo: hector@hectorruiz.com.mx
LinkedIn: [/hruizs](https://www.linkedin.com/company/hruizs)





Más de 19 años de experiencia en seguridad

GSI Seguridad Privada forma parte del corporativo de seguridad más grande y prestigiado del mercado nacional y de América Latina: Grupo Seguridad Integral. Conoce más acerca de nosotros.



GRUPO SEGURIDAD INTEGRAL

Callejón de Cuitláhuac No. 160 Col. Lorenzo Boturini
Del. Venustiano Carranza, C.P. 15820, México, D.F.
Tel: 01 (55) 5764 9999 o llámenos al 01 800 832 7981

Ferre y Más

✓ servicio ✓ surtido ✓ precio ✓ garantía



Lo mejor en surtido, precio y garantía

¡Contáctanos!  (81) 16311361



Ferreymas

www.ferreymas.mx

Foro de Comercio, Servicios y Turismo: una nueva opción para las Pymes



El pasado mes de noviembre, se realizó con gran aceptación la primera edición del Foro de Comercio, Servicios y Turismo, el cual tuvo como título “Pilares y Oportunidades del Nearshoring”. Un evento enfocado en brindar a las Pymes de Nuevo León una oportunidad para su crecimiento, con conferencias con expertos, citas de negocios con grandes empresas de la zona y sesiones de networking.

El foro, que tuvo lugar en las instalaciones del Club Industrial, reunió a diversas empresas de renombre y expertos del sector en un espacio de diálogo, networking y generación de oportunidades comerciales. Esta iniciativa destacó por su enfoque en el nearshoring, una estrategia que ha ganado relevancia en el entorno económico actual, permitiendo a las empresas optimizar sus cadenas de suministro y fortalecer su competitividad.

El Ing. Héctor Villarreal Muraira, Director General de CANACO Monterrey, dio inicio al evento presentando a las autoridades asistentes. Posteriormente, el Lic. Fernando Canales Steltzer, Presidente de CANACO Monterrey ofreció unas palabras de bienvenida, para luego dar paso al primer panel del día titulado “Comercio, Servicios y Turismo: Pilares del Nearshoring”, el cual fue moderado por Álvaro Rodríguez y contó con la participación de Maricarmen Martínez, Secretaría de Turismo y por Emmanuel Loo, Secretario de Economía del estado de Nuevo León. Este espacio permitió a los asistentes comprender la importancia del nearshoring en el contexto local, así como resolver dudas y compartir experiencias relacionadas con esta estrategia.

A lo largo del día, el foro ofreció una serie de conferencias impartidas por destacados especialistas, abordando temas clave para el desarrollo de las Pymes y su adaptación a un entorno empresarial en constante cambio.

La conferencia “Turismo Integral: Motor económico en todos los sectores”, fue presentada por Francisco Madrid Flores, especialista en temas turísticos, quien destacó la relevancia del turismo como un catalizador económico que beneficia a múltiples industrias.

Jesús Vázquez Hernández del Tec de Monterrey, impartió la charla “IA para la Innovación Empresarial”, explorando cómo la inteligencia artificial puede ser aplicada por las Pymes para fomentar la innovación y mejorar sus procesos.



“Crece tu Pyme con Energía Verde”, estuvo a cargo Alejandro Maldonado, representante de la Agencia Estatal de Energías Renovables, quien presentó estrategias para que las empresas adopten prácticas sostenibles mediante el uso de energías renovables.

En “Acelerando el Crecimiento de tu Pyme: Estrategias Prácticas desde la Experiencia”, Jorge González, consultor independiente, compartió herramientas y técnicas basadas en casos de éxito empresarial.

“Unstock: Desbloqueando el Crecimiento”, fue la conferencia de cierre, donde Michael García Novak, CEO de Novak Innovation ofreció una perspectiva innovadora sobre cómo las Pymes pueden superar barreras para escalar su negocio.

El evento contó con la participación de empresas líderes como Christus Muguerza, Tecnológico de Monterrey, OXXO, Vectra, Netsoft, IT Analytics, HIKVISION, MásRecio, SOMA, Yo Importo, Farmacias del Ahorro, Telstock, American Express y Afirme. Estas organizaciones instalaron stands y áreas para citas de negocios, creando un ambiente que fomenta el intercambio de ideas, el establecimiento de relaciones comerciales y la colaboración estratégica.

El foro promovió un fuerte ambiente de colaboración entre los 289 asistentes y 23 patrocinadores, y contó con la participación de 32 representantes de 15 empresas compradoras quienes atendieron 320 citas de negocios.

La interacción constante entre empresarios, expertos y representantes de diversas industrias subrayó el valor de este evento como un espacio de intercambio enriquecedor. Los participantes destacaron el potencial del nearshoring como una herramienta para dinamizar sus operaciones y aprovechar las ventajas competitivas que ofrece.

La primera edición del Foro de Comercios, Servicios y Turismo: Pilares y Oportunidades del Nearshoring marcó un punto de inflexión en la comunidad empresarial de Monterrey. Con un enfoque en la innovación, la sostenibilidad y la colaboración estratégica, el evento brindó a las pymes herramientas valiosas para enfrentar los retos actuales y capitalizar las oportunidades emergentes.

El éxito de esta primera edición establece un precedente positivo para futuras iniciativas, consolidando a CANACO Servytur Monterrey como un referente en el impulso del comercio, los servicios y el turismo en la región.





Realizan con éxito la edición 2024 de El Buen Fin Monterrey

En el fin de semana del 15 al 18 de noviembre del presente año, las calles de la ciudad estuvieron abarrotadas por la nueva edición del Buen Fin Monterrey, tiendas y plazas comerciales fueron los lugares donde los compradores buscaron las mejores promociones para sus compras.

Este evento comercial se ha consolidado como uno de los más esperados para la población regiomontana, que desde el viernes en la mañana, se dio cita en establecimientos comerciales para comenzar con sus compras, donde electrodomésticos, ropa y calzado y dispositivos electrónicos se destacaron como los artículos con mayor compra.

Antes de que El Buen Fin diera comienzo, se brindaron recomendaciones a los consumidores, como realizar compras informadas, establecer un presupuesto, realizar una comparación de precios y adquirir productos en negocios formalmente establecidos.

En esta edición, alrededor de 30 mil establecimientos se unieron al Buen Fin en Monterrey, ofreciendo del 15% al 50% de descuento en diferentes compras.

El Buen Fin 2024 se consolidó como una campaña comercial de gran utilidad para dinamizar la actividad económica y atraer un mayor flujo de compradores tanto locales como de otras regiones.





Entre las tiendas participantes se destacaron grandes cadenas comerciales, pequeñas y medianas empresas (pymes) y negocios locales, quienes ofrecieron una amplia variedad de productos con descuentos atractivos.

El Buen Fin Monterrey de este año también reflejó tendencias en los hábitos de consumo de los regiomontanos. Muchos compradores optaron por aprovechar las ofertas a través de canales digitales, un segmento que ha ganado fuerza en los últimos años. Las compras en línea permitieron a los consumidores acceder a promociones exclusivas y realizar transacciones de manera segura y conveniente.

Sin embargo, el comercio físico mantuvo una participación destacada, especialmente en centros comerciales y mercados locales, que reportaron hasta un 50 por ciento en la afluencia de clientes, en comparación con un fin de semana normal.

CANACO Servytur Monterrey, como en todos los años, formó parte de esta gran campaña, sirviendo como un apoyo a las empresas, ofreciendo recomendaciones sobre como realizar las ofertas y promociones de la forma correcta en el marco legal, y poniendo a disposición de empresas y consumidores la plataforma digital elbuenfinmonterrey.com.

Con una participación récord de establecimientos, el Buen Fin Monterrey 2024 reafirma su importancia para el comercio en Monterrey y el país. La confianza de los consumidores, combinada con la colaboración de comerciantes y organizadores, permitió que esta edición superara expectativas y reafirmara su lugar como el evento comercial más importante del año.



“

Trabajando
con confianza mutua,
el mejor ambiente
laboral y el orgullo
por nuestra misión,
se refleja en la
excelencia al servicio
a nuestros clientes.

”

ANUNCIO
DE FLYING



Great
Place
To
Work®

CERTIFICADA
MEX



¿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



Integran Centro de Inteligencia Económica CANACO (CIEC)

Durante la sesión del Consejo Directivo de CANACO correspondiente al mes de octubre, el Dr. Jorge Moreno, especialista de la Facultad de Economía de UANL y la Lic. Laura Samantha Osorio, economista de la institución, presentaron el proyecto de innovación denominado Centro de Inteligencia Económica CANACO (CIEC). Este ambicioso proyecto busca posicionarse como una herramienta clave para fortalecer el análisis económico y estratégico de los afiliados a la Cámara.

El CIEC es una iniciativa que surgió gracias al trabajo colaborativo entre diversos consejeros de la Cámara, con el apoyo de la Comisión de Desarrollo Económico de la institución, que dirige el C.P. Ignacio Treviño Camelo, Vicepresidente de la misma.

Este centro se plantea como un espacio dedicado a la recolección, análisis y uso estratégico de datos económicos, financieros y de mercado que benefician a los socios de la Cámara y les permitan tomar decisiones informadas y basadas en datos confiables.

Durante la presentación, se enfatizó que el principal objetivo del CIEC es recopilar y analizar información clave para ofrecer insights valiosos que puedan ser utilizados por las empresas afiliadas en su toma de decisiones.

Además, el CIEC tiene como propósito fomentar la innovación en la gestión empresarial, proporcionando herramientas que permitan anticipar cambios en el entorno económico y adaptarse de manera más ágil a las demandas del mercado.



El CIEC promete generar un impacto positivo significativo en la comunidad empresarial de CANACO al ofrecer:

Datos actualizados y relevantes: Información confiable para identificar oportunidades de negocio y mitigar riesgos.

Análisis personalizado: Estudios y reportes adaptados a las necesidades de sectores específicos.

Herramientas de planificación: Recursos que faciliten la toma de decisiones estratégicas y la formulación de planes de crecimiento.

Fortalecimiento del ecosistema empresarial: Una mayor conexión entre las empresas afiliadas y una visión compartida de desarrollo económico regional.

Al finalizar la exposición, se explicaron que los datos y la información que los socios puedan aportar serán esenciales para enriquecer los análisis y generar un beneficio colectivo y se realizó una invitación a los socios a colaborar en este proyecto.

Si usted desea información sobre el Centro de Inteligencia Económica y quiere saber cómo participar y hacer uso de sus beneficios, contacte a:

Laura Osorio
laura.osorio@canaco.net
Tel. (81) 8150 2424 Ext. 104
Whatsap: 81 8161 7785





Se consolida Festival de Calaveras Monterrey

Con gran éxito se realizó la quinta edición del Festival de Calaveras “Regios hasta los tuétanos”, realizado en las calles del centro de Monterrey, ofreciendo un homenaje vibrante y colorido a las tradiciones mexicanas relacionadas con el Día de Muertos.

El evento comenzó con un corte de listón inaugural que marcó oficialmente el inicio del magno desfile de calaveras. En esta ceremonia estuvieron presentes representantes de diversas instituciones y organizaciones que respaldan este importante evento cultural. Entre ellos se encontraban directivos de la empresa Jardines de Juan Pablo, del Festival Santa Lucía, así como representantes de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey, y del Gobierno de Monterrey.

En representación de CANACO Monterrey estuvo presente en el corte de listón el Ing. Héctor Villarreal Muraira, Director General de la institución.

El festival incluyó un espectacular desfile que arrancó en las calles Padre Raymundo Jardón y Zuazua, y recorrió aproximadamente dos kilómetros alrededor de la Macroplaza. Más de 1,500 participantes divididos en 30 comparsas llenaron las calles del centro de Monterrey con alegría y creatividad. Los participantes, caracterizados como personajes típicos de la festividad, desfilaron montados en coloridos carros alegóricos temáticos del Día de Muertos.

El desfile rindió homenaje a las tradiciones mexicanas, combinando elementos tradicionales como las calaveras y catrinas con un toque regional característico del norte del país. Música, danzas y actuaciones teatrales en vivo formaron parte del espectáculo, brindando un ambiente de fiesta y algarabía que resonó entre los asistentes.

Este festival no solo es una celebración de las tradiciones mexicanas, sino también una plataforma para la participación ciudadana y la integración comunitaria. Al involucrar a un amplio número de comparsas y artistas locales, el evento fomenta el talento regional y fortalece los lazos culturales entre las personas.

El Festival de Calaveras “Regios hasta los Tuétanos” se reafirma como una tradición que celebra el orgullo mexicano, convirtiendo las calles del centro en un escenario vivo de arte, cultura y tradición. Este evento continúa creciendo cada año, posicionándose como un referente de la riqueza cultural de Monterrey y el norte de México.

Con la colaboración de instituciones públicas, privadas y de CANACO, así como de la participación activa de la comunidad, este festival asegura un futuro brillante para las tradiciones que conectan el presente con el pasado, honrando a quienes nos precedieron con alegría y creatividad.

CANACO Monterrey ha participado como co-organizador de este festival desde su primera edición y en esta ocasión se incluyó un carro alegórico en memoria de Carlos Bremer, empresario regiomontano fallecido recientemente.

Menos trámites, más talento

Refuerza tu equipo con talento joven
Programa de Practicantes
CANACO Monterrey

Dale a tu empresa grandes beneficios

- Deducibilidad fiscal.
- Atención personalizada.
- Plan escuela-empresa sin costo.
- Seguro de accidentes.
- Capacitación continua para practicantes.
- Seguridad y eficiencia en la administración de personal.
- Tarjeta bancaria para los practicantes.

Contáctanos para más
información y lleva tu
empresa al siguiente nivel.



Tel. (81) 8150 2424 Ext. 108



SACSA

CONSULTING

ATENDEMOS VISITAS DE INSPECCIÓN

STPS, SEMARNAT, SEDESU, PROTECCIÓN
CIVIL, CONAGUA, **IMPUESTO VERDE**.

ADEMAS DE LOS SIGUIENTES SERVICIOS:

- Elaboración de la cédula de operación anual (COA) Estatal y Federal.
- Registro de aguas residuales.
- Registro como generador de residuos (GRP).
- Registro como generador de residuos de manejo especial (GRME).
- Registro y actualización de los planes y manejo de residuos peligrosos (PMRP).
- Manifestación de impacto ambiental (MIA).
- Análisis de riesgo ambiental.
- Elaboración de la licencia de funcionamiento (LF).
- Elaboración de la licencia ambiental única (LAU).
- Elaboración y presentación del Plan de contingencia estatal y municipal.



PAGINA WEB



REVISTA

Festejan el 50 aniversario de la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León



Con motivo del aniversario número 50 de la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León se celebró un evento conmemorativo, en el cual se reconoció el esfuerzo y colaboración del gremio ferretero a lo largo de estas cinco décadas llenas de triunfos y desafíos. La velada fue presidida por Eladio Ruiz Herrera, presidente de la asociación.

Socios, ex presidentes y líderes del sector ferretero se dieron cita para este evento, quienes compartieron algunas anécdotas y reflexiones que les ha dejado el camino que han recorrido en este sector que los ha acompañado por tantos años.

El evento comenzó con unas palabras del presidente, quien celebró los 50 años de la asociación y recordó que ha estado vinculado a ella desde los 15 años de edad, al ser hijo de uno de los socios fundadores, también destacó el trabajo que hizo su padre y el legado que dejó para el negocio. Habló sobre los desafíos que tanto él como muchos otros ferreteros atravesaron en la pandemia de COVID-19, cuando la ferretería fue declarada como un negocio esencial, lo que hizo que las tiendas aún tuvieran permitidas operar para todo público.

El momento especial de la noche llegó cuando todos los expresidentes fueron condecorados con un reconocimiento a su entrega y labor en la asociación, al recibir este reconocimiento fueron aplaudidos por los asistentes por su liderazgo y visión a lo largo y los años.





"Cada uno de ellos es como un ladrillo en esta gran pared que hemos construido juntos"

destacó Ruiz, quien les dedicó unas palabras, expresando la importancia que tuvieron todos los dirigentes anteriores para que la asociación goce de éxitos en la actualidad. Uno de los reconocimientos más especiales fue el dirigido a la hija del Sr. Agustín Hernández Sánchez, presidente fundador de la asociación, la cual asistió para recibir este gran homenaje en nombre de su padre

Ruiz aprovechó la ocasión para dirigirse a los fabricantes y a las marcas nacionales, a los cuales pidió que le sigan brindando el apoyo al gremio ferretero, especialmente para poder desarrollar nuevos productos y nuevas tecnologías. Al finalizar las palabras, se procedió a la toma de la fotografía oficial de los expresidentes y los socios actuales.

Martin Reyes, director de Relaciones Institucionales de CANACO Monterrey y Eduardo Silva, representante de COFLEX, fueron los dos invitados especiales de la noche, quienes fueron los encargados de desvelar una placa conmemorativa a los 50 años de la asociación.

Los invitados dirigen mensajes a los asistentes con reflexiones importantes sobre la industria y la actualidad de la misma. Ambos destacaron su importancia, la cual no beneficia solo a la economía del Estado, también lo hace en el desarrollo de nuevas comunidades que dependen de este sector para su sustentabilidad. Silva y Reyes hablaron sobre el mercado actual y sus retos, al ser un mercado con un cambio y crecimiento constante, los dos concordaron que la capacidad de adaptación es crucial para que el sector ferretero se mantenga como un rubro referente a nivel nacional.



Para concluir, Eladio Ruiz dirigió un mensaje a los integrantes de la asociación, a quienes invitó a permanecer unidos y a no perder la importancia del trabajo en equipo y camaradería.

La celebración continuó, ahora con una cena baile en la que las familias pudieron compartir momentos de alegría y reflexión, celebrando el progreso de la industria y esperando un futuro lleno de oportunidades para el sector. Este evento conmemorativo dejó un mensaje claro: el legado construido en estas cinco décadas será la base para afrontar los retos del futuro y continuar fortaleciendo la industria ferretera en beneficio de las comunidades y la economía del estado.





Recursos Humanos 4.0: la digitalización del empleo

Los recursos humanos han sido una parte fundamental de los esquemas laborales desde hace muchos años, lo que ha llevado a que evolucione a lo largo de los años con diferentes prácticas y ejecuciones que benefician a las empresas y a sus trabajadores.

En la actualidad, el modelo más predominante son los recursos humanos 4.0, este enfoque combina la innovación tecnológica con un enfoque centrado en las personas, promoviendo la eficiencia operativa, la personalización de las estrategias y la construcción de culturas organizacionales adaptativas y colaborativas.

Los conceptos principales de los recursos humanos 4.0 giran en torno a la digitalización, la personalización y la humanización de la gestión del talento, alineándose con las demandas de la Industria 4.0. Incluyen tecnologías avanzadas como inteligencia artificial, Big Data, automatización y herramientas digitales para optimizar procesos, mejorar la experiencia del empleado y adaptarse a un entorno laboral en constante evolución.



Principales características de los recursos humanos 4.0:

A los recursos humanos 4.0 se les caracteriza por un cierto patrón de actividades o conductas, que principalmente buscan adaptar los procesos tradicionales de recursos humanos para aprovechar tecnologías emergentes y responder a las nuevas demandas del mercado laboral.

Algunas de sus características principales son las siguientes:

Digitalización de procesos: Uso de plataformas digitales para actividades como la gestión del talento, sistemas de seguimiento de candidatos, evaluaciones en línea y herramientas de capacitación virtual y automatización de tareas repetitivas, como el reclutamiento inicial, la administración de nóminas y la gestión de beneficios.

Enfoque en la experiencia del empleado: Desarrollo de estrategias para crear una experiencia laboral positiva, desde la incorporación hasta la gestión del ciclo de vida del empleado. Se emplea el uso de encuestas y herramientas digitales para monitorear y mejorar el compromiso y la satisfacción de los empleados.

Trabajo remoto y flexible: Se han creado nuevas políticas en las cuales los trabajadores tienen la libertad de trabajar de forma híbrida o remota con el uso de herramientas colaborativas como Microsoft Teams, Slack o Zoom para mantener la productividad y la comunicación.

Capacitación y desarrollo continuo: Se impulsan las habilidades relacionadas con la tecnología y otros conocimientos que se pueden acceder de forma virtual mediante cursos en línea, realidad aumentada y simulaciones virtuales.

Inteligencia artificial y automatización: Implementación de chatbots para responder preguntas frecuentes de los empleados o gestionar solicitudes básicas.

Gestión de la diversidad y la inclusión: Uso de tecnología para eliminar sesgos en el proceso de selección y promover la diversidad en los equipos. Desarrollo de estrategias para crear un entorno inclusivo que potencie el talento diverso.

Bienestar integral del empleado: Uso de aplicaciones y plataformas para monitorear el bienestar físico, mental y emocional de los empleados. Políticas que fomenten un equilibrio entre la vida personal y laboral.

Beneficios y retos de los recursos humanos 4.0:

Realizar un buen uso del modelo 4.0 vienen con algunos beneficios para tu empresa, como puede ser una mayor eficiencia operativa, que trae consigo mayor tiempo a tareas estratégicas, mejora en la atracción y retención de talento y en la toma de decisiones más precisas gracias al análisis de datos. Además, trae consigo un incremento en la productividad y la satisfacción laboral. Por supuesto que, integrar un modelo nuevo representa cierta dificultad y trae consigo retos que se deben afrontar en orden de conseguir una buena organización con el modelo, como pueden ser implementar nuevas tecnologías sin perder el enfoque humano, la adaptación de los líderes y equipos de RRHH para adoptar herramientas digitales y gestionar la resistencia al cambio en los empleados y directivos.

El futuro empresarial con las nuevas tecnologías

Los Recursos Humanos 4.0 representan una transformación esencial para las organizaciones que buscan mantenerse competitivas en un entorno laboral cambiante. Este modelo no solo mejora la eficiencia y la productividad, sino que también coloca al colaborador en el centro de la estrategia empresarial.

Al fusionar tecnología y humanización, los Recursos Humanos 4.0 ofrecen una visión equilibrada donde las herramientas digitales potencian las capacidades humanas. Sin embargo, para garantizar su éxito, es crucial gestionar el cambio de manera efectiva, capacitar a los equipos y mantener un enfoque constante en las personas.



Impulsa el crecimiento de tu empresa con CANACO Monterrey

Al ser Socio de CANACO, podrás aprovechar una amplia gama de beneficios exclusivos diseñados para fortalecer y hacer crecer tu empresa. Accede a alianzas estratégicas y recursos clave que te ayudarán a mejorar tu competitividad, expandir tus oportunidades comerciales y consolidar tu posición en el mercado.

Algunos de los beneficios que disfrutarás incluyen

Servicios legales | Eventos y capacitación
Networking y alianzas estratégicas | Acceso a financiamiento
Uso de espacios para reuniones



Formar parte de esta red es apostar por el futuro del comercio en nuestra región.

Contactános



T. (81) 8150 2424 ext. 109
membresias@canaco.net

¡EN SIX TE AYUDAMOS A EMPRENDER!



SIN GASTAR EN:

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

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



800-2378-392



EMPRENDE SIX NORESTE



8182599615



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