

Revista

FARO

Comercio • Servicios • Turismo



Incertidumbre arancelaria: el verdadero desafío para las empresas

    / Canaco Monterrey /

Publicación Oficial de la Cámara Nacional de Comercio,
Servicios y Turismo de Monterrey | Edición 56

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



JUNIO 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 Rios

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

CONTENIDO

03 Mensaje del Presidente

06 Incertidumbre arancelaria: el verdadero desafío para las empresas

08 Inaguración Expo Constructo Y Ferreshow

09 GILSA recibe por 16° año consecutivo Distintivo ESR

10 Reducción de la jornada laboral: una transición que debe ser gradual y responsable

16 Mañanas de impacto y Noches del Comercio

18 Entorno Financiero en el Sector Agroalimentario en México

22 Ventas de Alto Impacto con Inteligencia Artificial

28 La importancia de construir una marca si tienes una Pyme

Poder Judicial: Trabajar por una mejora hacia el futuro.



Las primeras elecciones del Poder Judicial a nivel federal en nuestro país han marcado un cambio significativo en los procedimientos institucionales de representación, y demanda un análisis riguroso de sus consecuencias futuras.

Esta transformación trae consigo reflexiones necesarias sobre el rumbo que tomaremos como sociedad. Es particularmente importante considerar que, en dos años, se llevarán a cabo nuevas elecciones para cargos federales, y también se elegirá a quienes integrarán el Poder Judicial en el ámbito estatal. Por ello, resulta urgente impulsar un análisis profundo y responsable de las leyes reglamentarias que habrán de regir dichos procesos.

Especialistas provenientes de cámaras empresariales, organizaciones de la sociedad civil, colegios de abogados e instituciones académicas debemos asumir la responsabilidad de revisar de forma integral el marco normativo electoral que se aplicará al Poder Judicial. El objetivo debe ser claro: identificar áreas de mejora y proponer reformas que garanticen certeza jurídica, transparencia y legitimidad en cada etapa del proceso.

También es indispensable establecer requisitos mínimos definidos y objetivos para quienes aspiren a formar parte del Poder Judicial, tanto a nivel estatal como federal. Estos requisitos deben asegurar que los cargos sean ocupados por personas con perfiles idóneos: con experiencia probada, imparcialidad, integridad y un compromiso firme con el Estado de Derecho.

Otro aspecto fundamental será garantizar que la ciudadanía cuente, con suficiente antelación, con información clara, completa, oportuna y libre de sesgos sobre el proceso y los candidatos. Solo así será posible que las y los votantes ejerzan su derecho de forma informada, objetiva e imparcial. Este acceso a la información no solo eleva la calidad de las elecciones, sino que también puede traducirse en un aumento en la participación ciudadana, tan necesaria para el fortalecimiento democrático.

Asimismo, resulta oportuno explorar el uso de herramientas tecnológicas como mecanismos complementarios que permitan facilitar y agilizar el proceso de votación, haciéndolo más accesible, eficiente y confiable para todos los sectores de la población.

Mantengo mi compromiso en trabajar por la consolidación de instituciones sólidas, independientes y confiables, y con el fortalecimiento del sistema democrático del país. Solo a través del trabajo conjunto podremos construir un sistema que garantice justicia, equidad y respeto al Estado de Derecho para todos los mexicanos.

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
Gomas



Tratamiento
de Agua



Sistemas
de Bombeo



Sistemas
Agua Caliente



Proyectos
Sistemas de Agua



AQUOR®

Soluciones de Sistemas de Tubería y Sistemas de Agua

CRESO
SOLUCIONES DE TUBERÍA



Klaren

ETOLIM

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
SOLUCIONES DE TUBERÍA

CLAYCO

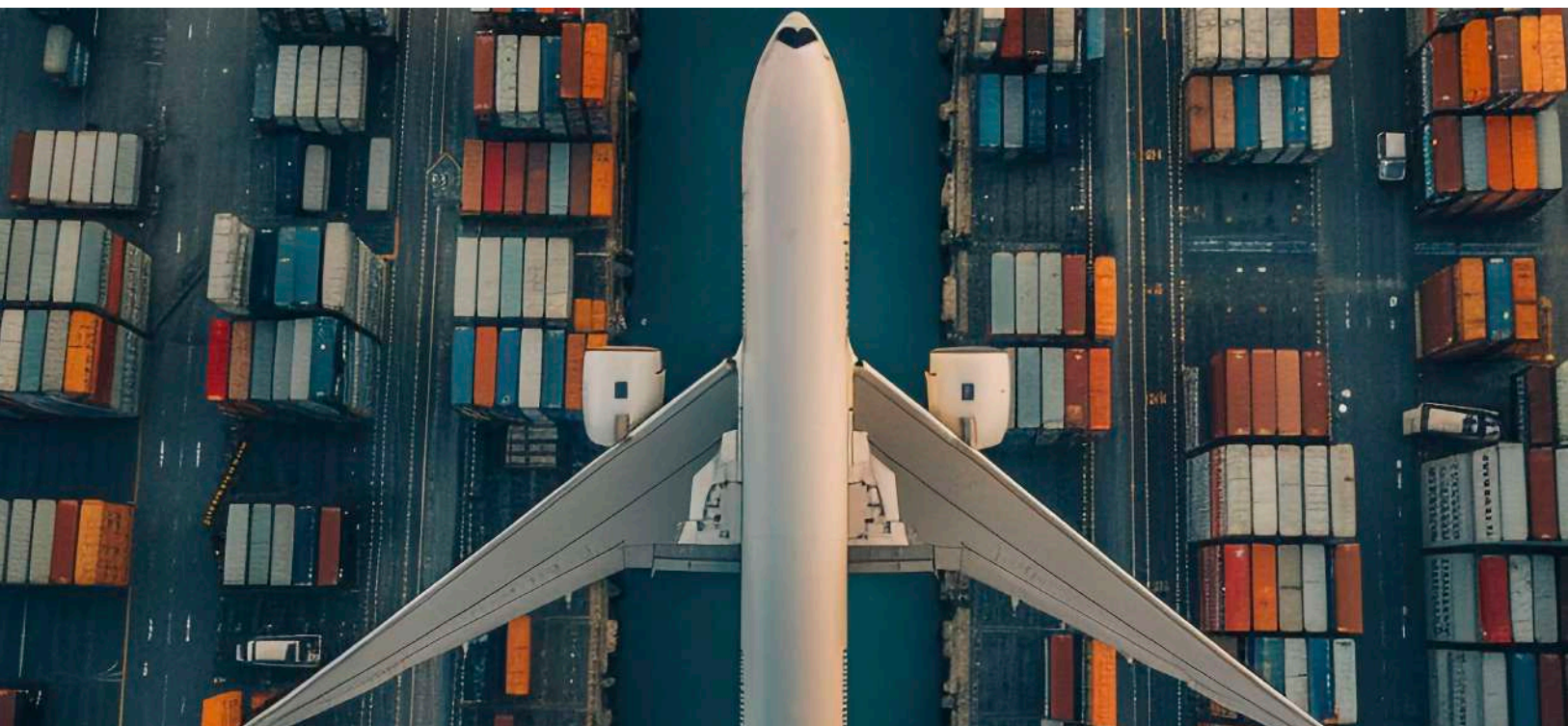
GRUNDFOS

VERTEX

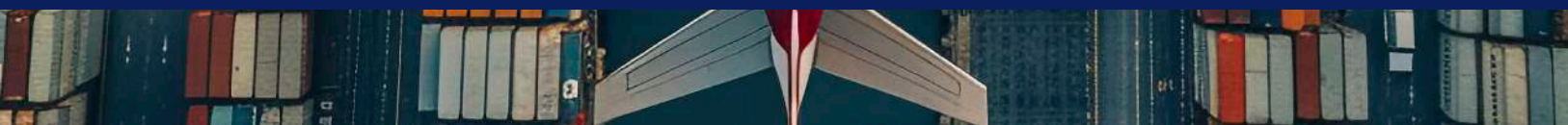
AQUADROP

SIBRAPE

ACQUEDUCTO



Incertidumbre arancelaria: el verdadero desafío para las empresas



En los últimos meses, el comercio internacional entre México y Estados Unidos se ha visto sacudido por una constante amenaza de nuevos aranceles impulsados desde Washington. Desde el inicio de su segundo mandato, el expresidente Donald Trump ha reactivado su discurso proteccionista, proponiendo tarifas agresivas sobre bienes importados desde distintos países, incluido México.

El 1 de febrero, se firmó una orden ejecutiva que imponía un arancel del 25% a productos mexicanos y canadienses. Sin embargo, tras negociaciones con la Presidenta Claudia Sheinbaum, su aplicación se pospuso hasta el 4 de marzo y, posteriormente, se suspendió el 6 de marzo, postergándose nuevamente hasta el 2 de abril. Aunque estas decisiones no llegaron a ejecutarse de forma definitiva, dejaron una huella clara: el problema no es solo el arancel, sino la incertidumbre que lo rodea.

Aranceles vs. incertidumbre: impactos diferenciados

Para analizar correctamente el impacto de la situación actual del comercio internacional en la toma de decisiones es clave distinguir entre el efecto de los aranceles y el efecto de la incertidumbre.



Los aranceles tienen un efecto claro sobre la toma de decisiones de las empresas: los aranceles, a los ojos de los clientes de Estados Unidos, encarecen los productos mexicanos. Debido a esto, los productos mexicanos son reemplazados, siendo un golpe negativo para las empresas mexicanas. La respuesta típica ante un arancel es disminuir la producción, ya sea disminuyendo las horas trabajadas, reajustando al personal, o disminuyendo la inversión en maquinaria y equipo.

En cambio, la incertidumbre es más complicada. Debido a que no se conoce si entrarán aranceles en vigor, no es claro si se deban abandonar proyectos de expansión en las empresas, y se da un anuncio de aranceles, no es claro si estos durarán un día, una semana, un mes, un año, etc. Por lo que buscar ajustar los procesos de producción de la empresa o acuerdos comerciales con clientes estadounidenses podría resultar prematuro, y ante un retraso o cancelación de las políticas arancelarias, se habría incurrido en un costo innecesario por culpa de la incertidumbre.

El costo oculto de no saber

Es importante hacer una distinción entre riesgo e incertidumbre. Ser emprendedor siempre es riesgoso. Existe la posibilidad de éxito, así como existe la de fracaso, pero la diferencia clave entre el riesgo e incertidumbre es que cuando uno incurre en un riesgo, tiene una idea de la probabilidad de éxito y fracaso. En cambio, la incertidumbre es una situación donde no tienes idea de cuál es la probabilidad del éxito ni del fracaso.

Al momento de emprender, se tiene una idea de qué tan probable es el éxito y qué tan probable es el fracaso, pero en el contexto macroeconómico actual, no es claro que tan probable e improbable es la aplicación de aranceles. La incertidumbre es el gran problema que enfrenta el sector empresarial hoy en día.

Adaptación y resiliencia empresarial

Ante este panorama, el reto para el sector empresarial de Nuevo León y de todo México es encontrar formas de adaptación más ágiles y resilientes. Esto puede incluir diversificar mercados de exportación, fortalecer cadenas de suministro regionales, buscar tratados comerciales alternativos y adoptar tecnologías que aumenten la eficiencia operativa.

Pero más allá de las soluciones técnicas, se requiere una mayor certidumbre jurídica y comercial, resultado de negociaciones bilaterales más estables y transparentes. También se necesita una política interna que proporcione respaldo a las empresas ante estas amenazas externas, ya sea a través de incentivos fiscales, acceso a financiamiento o programas de asesoría comercial.

En un entorno global cada vez más volátil, la capacidad de anticipar y adaptarse será la ventaja competitiva más valiosa. Los empresarios de Nuevo León, deberán navegar este nuevo escenario con inteligencia, estrategia y una visión de largo plazo que les permita seguir creciendo pese a las condiciones cambiantes del comercio internacional.

Si quieres estar enterado de los datos e indicadores económicos más relevantes para los sectores comercio, servicios y turismo en Nuevo León con información actual sobre el panorama local, nacional e internacional, participa en nuestro Boletín Compás, realizado por el Centro de Inteligencia Económica CANACO (CIEC).

Más información con:

Lic. Laura Osorio

laura.osorio@canaco.net

Tel. (81) 8150 2424 Ext. 104



Firman AMPI Monterrey y CANACO Convenio para Fortalecer al Sector Inmobiliario.

La Asociación Mexicana de Profesionales Inmobiliarios (AMPI), sección Monterrey, organizó una conferencia-desayuno titulada “El Método Flipping”, impartida por Alfredo Villalobos, CEO de Cima Cappital. Dentro de este evento, se realizó el anuncio de un convenio de colaboración entre AMPI Monterrey y CANACO SERVYTUR Monterrey, con el objetivo de fortalecer la vinculación y el desarrollo del sector inmobiliario en la región.

Se llevó a cabo la formalización de un convenio, en el que firmaron el Ing. Héctor Villarreal Muraira, Director General de CANACO Monterrey, y el Lic. Juan Manuel Escobedo Garza, Presidente de AMPI Monterrey y también Consejero de CANACO. Este acuerdo busca generar sinergias entre ambas organizaciones a través de beneficios que impulsen el crecimiento de sus respectivos afiliados.

Entre los beneficios establecidos en el convenio se incluye una tarifa preferencial en la membresía de CANACO para los socios de AMPI Monterrey, así como acceso a servicios con costos especiales, el uso gratuito de salas de capacitación en el edificio de la Cámara, y la posibilidad de intercambiar espacios en eventos organizados por ambas instituciones.

Cabe destacar que AMPI Monterrey está reconocida como una sección especializada de CANACO, figura estatutaria que agrupa a comerciantes o prestadores de servicios que comparten una misma actividad económica y se organizan de forma voluntaria para alcanzar objetivos comunes.

Esta alianza representa un paso firme hacia una mayor colaboración interinstitucional, con el objetivo de abrir nuevas oportunidades de desarrollo, profesionalización y crecimiento para los profesionales inmobiliarios de Monterrey y su área metropolitana.



Inauguración de Expo Constructo y Ferreshow 2025

Este 2025, como cada año, Expo Constructo Monterrey y Ferreshow se celebran en las instalaciones de Cintermex, consolidándose como dos de los eventos más relevantes para los sectores de la construcción y ferretería en el norte del país. Las exposiciones fueron inauguradas el 28 de mayo, primer día de ambas exposiciones, en una ceremonia oficial que reunió a representantes de cámaras empresariales, asociaciones sectoriales y autoridades estatales.

En representación de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey (CANACO Monterrey), asistió el Lic. Jaime Herrera Casso, Presidente de la institución, quien participó en el acto inaugural junto con otros líderes del sector, como el Ing. Rodrigo Garza Tijerina, Presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) Delegación Nuevo León; C.P. Eladio Ruiz Herrera, Presidente de la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León; representante de la Secretaría de Gobernación en Nuevo León, Héctor Gutiérrez de la Garza y el Lic. Federico Rojas Veloquio, Secretario del Trabajo del Estado de Nuevo León.

Expo Constructo y Ferreshow han logrado posicionarse como plataformas clave de exhibición, vinculación y actualización comercial y tecnológica, donde empresas, proveedores y profesionales del sector encuentran un espacio para establecer relaciones de negocio, presentar innovaciones, y fortalecer alianzas estratégicas.

Con su participación constante, CANACO Monterrey reafirma su compromiso de acompañar y respaldar los esfuerzos que impulsan la competitividad, profesionalización y expansión de los sectores ferretero y de la construcción en la región.





GILSA recibe por 16° año consecutivo el Distintivo ESR

por su compromiso con la responsabilidad social y ética

Durante el pasado mes de mayo, en el World Trade Center de la Ciudad de México, la empresa regiomontana GILSA, S.A. de C.V. fue reconocida por 16° año consecutivo con el Distintivo ESR® (Empresa Socialmente Responsable). El reconocimiento, otorgado por el Centro Mexicano para la Filantropía (Cemefi) y la Alianza por la Responsabilidad Social Empresarial en México (AliaRSE), fue recibido por Eloisa Villarreal, Presidenta de la Fundación GILSA, y Pedro Hugo Elizaldi, Gerente de Recursos Humanos de la empresa.

Este distintivo, considerado uno de los más importantes en México y América Latina en materia de responsabilidad social, reconoce a las organizaciones que adoptan voluntariamente una gestión ética, social y ambientalmente responsable. Para GILSA, representa no solo un logro institucional, sino una guía que orienta su actuar diario hacia un futuro sustentable, ético y comprometido con sus grupos de interés.

En un entorno global marcado por el cambio climático, transformación digital y la presión social, GILSA está consciente que el futuro no se negocia, se construye y en esta construcción, la sostenibilidad es un cimiento.

Los mercados y el entorno mundial actual cada vez están más conscientes y menos indiferentes a las prácticas e impactos de las organizaciones, actualmente ser una empresa socialmente responsable no es un valor agregado, es un requisito, el cambio de la RSE al modelo ESG se convierte para GILSA en una plataforma de adaptación inteligente, GILSA reafirma el compromiso de operar de forma ética y responsable con el entorno y grupos de interés, buscando un futuro mejor para todos, en concordancia con la visión empresarial y social.

Este compromiso continuo fortalece su posición como referente de buenas prácticas en el norte del país. Para la empresa, ser socialmente responsable no es solo una distinción, sino un deber que se refleja en su operación diaria, el trato justo a sus colaboradores, su impacto positivo en la comunidad y su respeto por el entorno. Con este reconocimiento, GILSA se consolida como un ejemplo de cómo el éxito empresarial puede y debe ir acompañado de una visión ética, social y sostenible.

Reducción de la jornada laboral: una transición que debe ser gradual y responsable



La propuesta legislativa para reducir la jornada laboral semanal de 48 a 40 horas ha generado un amplio debate en diversos sectores productivos del país. Si bien el objetivo de mejorar la calidad de vida de los trabajadores es legítimo y necesario, la implementación de una medida de esta magnitud debe realizarse con un enfoque responsable, técnico y progresivo, que tome en cuenta las condiciones reales del entorno económico y empresarial.

Conciliar bienestar y sostenibilidad empresarial

El bienestar laboral no depende únicamente de las horas trabajadas. Aspectos como la eficiencia del transporte público, la seguridad, el acceso a servicios de salud y la calidad ambiental son también factores determinantes en la calidad de vida de los trabajadores. Si no se abordan estas condiciones de manera simultánea, una reforma laboral aislada corre el riesgo de producir efectos contraproducentes, especialmente en sectores donde la operación continua y la atención directa al cliente son esenciales.

Retos para los sectores de comercio, servicios y turismo

Sectores como el comercio, los servicios y el turismo enfrentan particularidades que deben ser atendidas. Muchos de estos negocios operan con horarios extendidos y en esquemas donde el contacto constante con el cliente es parte del valor ofrecido. La mayoría está conformada por micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), que no siempre cuentan con la capacidad financiera para reorganizar turnos, contratar personal adicional o adaptar sus procesos de inmediato ante una reducción de jornada obligatoria.



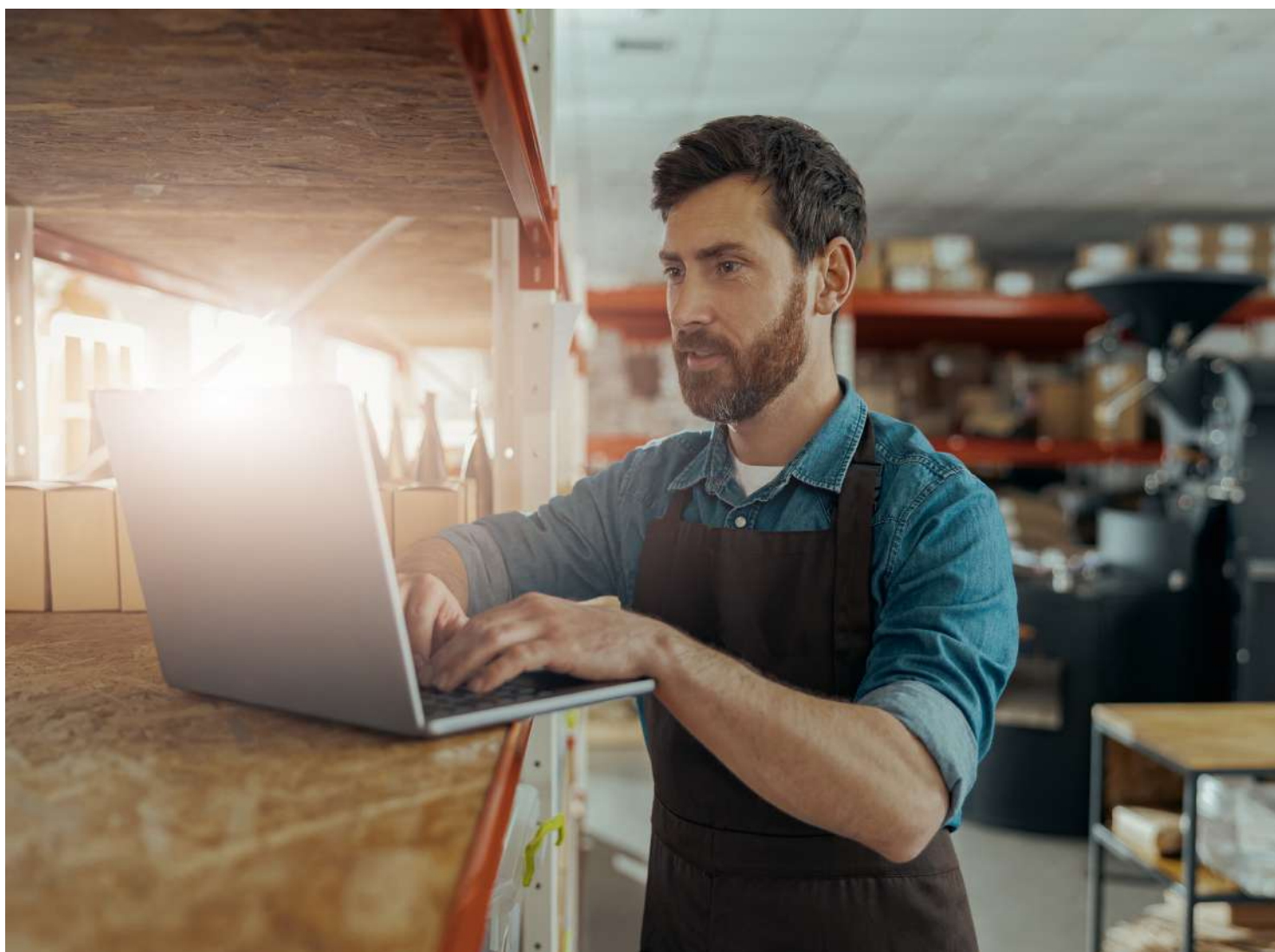
Una implementación gradual, técnica y flexible

Ante este escenario, resulta fundamental que cualquier reforma de esta naturaleza considere una implementación gradual y sectorialmente diferenciada. Un enfoque escalonado permitirá que las empresas adopten los cambios con menor presión operativa y con tiempo suficiente para reestructurar sus dinámicas internas. Además, deben explorarse mecanismos de incentivos fiscales o programas de acompañamiento para aquellas unidades económicas que se vean más afectadas en el corto plazo.

También es importante promover el diálogo entre empleadores, trabajadores, académicos y autoridades para construir una reforma laboral moderna que priorice tanto la dignidad del trabajo como la viabilidad operativa de las empresas. Un modelo rígido o apresurado podría, en lugar de generar beneficios, incentivar la informalidad o reducir la capacidad de contratación, afectando precisamente a quienes se busca proteger.

Esta reforma debería estar acompañada de políticas públicas que impulsen la productividad laboral. La tecnología, la digitalización, la capacitación continua y la mejora de procesos pueden ser herramientas clave para que las empresas logren hacer más con menos tiempo, sin sacrificar sus resultados ni el bienestar de sus trabajadores.

Lograr una jornada laboral más corta y eficiente es una meta alcanzable, siempre que se construya sobre bases técnicas, progresivas y centradas en la realidad de cada sector. Solo así podrá traducirse en un avance tangible para el país y sus trabajadores, sin poner en riesgo la estabilidad de miles de negocios que sostienen la economía nacional.



Ferre y Más

✓ servicio ✓ surtido ✓ precio ✓ garantía



Lo mejor en surtido, precio y garantía

¡Contáctanos!



(81) 16311361



Ferreymas

www.ferreymas.mx



CO-ORGANIZADORES **AIRI** **ASHRAE**

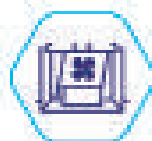
¡REGISTRO SIN COSTO!
ahrexpomexico.com



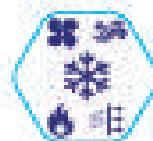
¡Atrévete a vivir una experiencia única entre los líderes de la industria del Aire Acondicionado, Refrigeración, Ventilación, Calefacción y Filtración del Aire!

20
SEPTIEMBRE
23-25 **25**

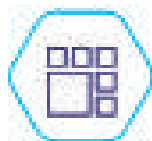
MONTERREY,
NUEVO LEÓN
CINTERMEX



+500 EMPRESAS EXPOSITOAS.
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**

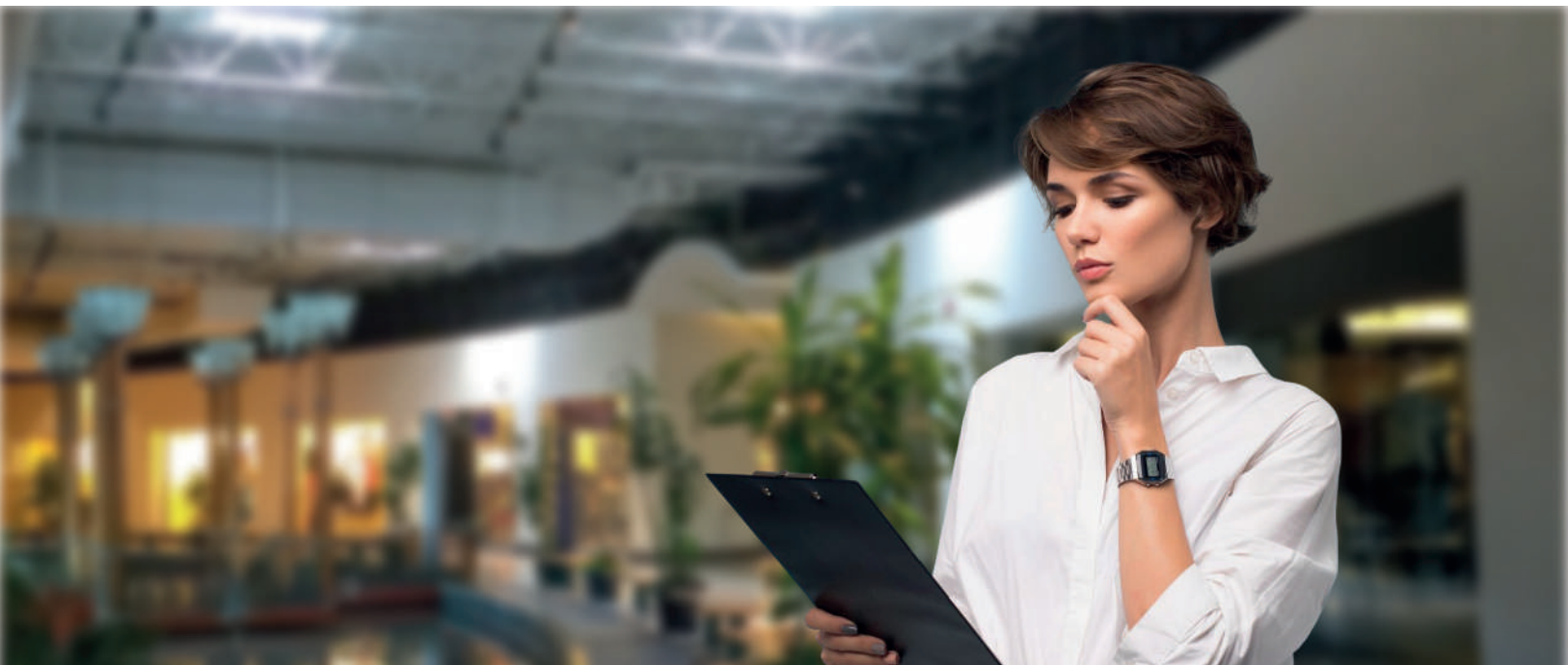


Síguenos en redes sociales:



www.ahrexpomexico.com

ventas@ahrexpomexico.com



¿Rentar o comprar un local comercial en Monterrey? Factores clave para decidir en 2025

Para cualquier tipo de negocio que sea del ramo comercio, servicios y turismo, es casi un requisito contar con un lugar físico en el que puedas mostrar, ofrecer y vender tus productos y servicios, ya sean una Pyme que se dedica a vender artículos electrónicos, o una firma de servicios de consultoría con atención personalizada, disponer de un local comercial para que tus consumidores te visiten es necesario para continuar con una presencia de marca en el entorno local. Sin embargo, surge una pregunta clave para quienes están por dar este paso: ¿es mejor rentar o comprar un local comercial en Monterrey?

Ambas opciones tienen ventajas y desventajas que dependen del momento, el modelo de negocio y los objetivos financieros de cada empresa. A continuación, analizamos los principales factores que se deben considerar para tomar una decisión informada en 2025.

Costos a largo plazo

Rentar implica una menor inversión inicial, lo que resulta atractivo para nuevos negocios o para aquellos con recursos limitados. Sin embargo, los pagos mensuales constantes pueden, en un periodo de varios años, superar el costo que habría implicado la compra del mismo inmueble.

Por otro lado, comprar un local representa un desembolso considerable al inicio, ya sea en efectivo o a través de financiamiento. No obstante, se adquiere un activo inmobiliario que puede aumentar su valor con el tiempo y convertirse en un patrimonio para la empresa o el empresario.

Crecimiento, estabilidad y planeación a futuro

Si tu negocio tiene una visión a largo plazo, opera en un modelo consolidado o cuenta con capital estable, adquirir una propiedad puede ser una estrategia rentable. Esto permite fijar operaciones en una ubicación estratégica y evitar los riesgos de renegociación de contratos o aumento de rentas.



En cambio, para empresas que aún están en fase de crecimiento o experimentación, la renta es una opción más flexible. Permite adaptar el espacio a las necesidades cambiantes del negocio sin comprometer grandes recursos financieros.

Plusvalía y valor de reventa

Las zonas de Monterrey con alto desarrollo, como el Distrito Tec, la Carretera Nacional, San Pedro Garza García o zonas en expansión, Apodaca y Escobedo, tienden a experimentar una apreciación constante en el valor de los inmuebles. En estos casos, comprar un local puede representar una inversión a largo plazo, tanto por el uso propio como por la posibilidad de revender o rentar en el futuro.

Según datos de plataformas especializadas, las zonas de alta demanda han mantenido una plusvalía anual positiva, lo que convierte a ciertos inmuebles en activos valiosos para el portafolio de una empresa.

Mantenimiento y control del espacio

Al rentar, el propietario del inmueble suele asumir las responsabilidades de mantenimiento mayor, remodelaciones estructurales o problemas técnicos. Esto reduce la carga operativa para el inquilino, aunque limita el nivel de control sobre los cambios que se puedan hacer al local.

En contraste, al comprar, se obtiene libertad total sobre el uso del espacio, pero también se adquieren todas las responsabilidades relacionadas con su mantenimiento, remodelación y adecuación.

Condiciones financieras y beneficios fiscales

La compra de un inmueble puede abrir la puerta a créditos hipotecarios o financiamiento especializado para empresas. Además, existen incentivos fiscales como la deducción de intereses o depreciación del bien, lo que puede reducir la carga tributaria.

En la renta, estos beneficios fiscales no aplican, pero también se evita recurrir a deuda o comprometer capital importante, lo cual es favorable para negocios que buscan mantener liquidez y operar sin cargas adicionales.

Impacto del financiamiento y condiciones del mercado

En 2025, factores como las tasas de interés, la inflación y la disponibilidad de financiamiento seguirán influyendo significativamente. Aunque Monterrey mantiene una economía sólida, el costo del dinero puede hacer que la compra sea menos atractiva en ciertos contextos, especialmente si los flujos de efectivo del negocio son limitados o inestables.

Es clave evaluar el acceso a capital y las condiciones de endeudamiento, ya que comprometer liquidez para adquirir una propiedad podría frenar otras inversiones estratégicas necesarias para el crecimiento.

¿Cuál es la mejor opción en la actualidad?

No existe una respuesta única. La mejor decisión dependerá de la situación financiera, la etapa de desarrollo del negocio y los objetivos estratégicos. Lo importante es realizar una evaluación integral que contemple no solo el costo del espacio, sino su valor en términos de operatividad, posicionamiento y sostenibilidad a largo plazo.

En el entorno comercial dinámico de Monterrey, contar con un local físico sigue siendo una ventaja competitiva, pero cómo y cuándo adquirirlo debe ser una decisión basada en análisis, proyección y claridad en el rumbo empresarial.

Mañanas de Impacto y Noches del Comercio: Espacios estratégicos para fortalecer la comunidad empresarial

Mañanas de Impacto y Noches del Comercio: Espacios estratégicos para fortalecer la comunidad empresarial

Como parte de sus esfuerzos por brindar valor a sus afiliados, la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey promueve una agenda de actividades enfocada en tres pilares fundamentales: Representa, Soluciona y Conecta. Este último, Conecta, busca generar espacios de encuentro que impulsen el desarrollo de relaciones estratégicas, alianzas comerciales y redes de colaboración entre los socios.

En este marco, destacan dos de los eventos más representativos que reflejan este compromiso: Mañanas de Impacto y Noches del Comercio. Ambos espacios han sido diseñados para facilitar el networking, promover el intercambio de ideas y acercar a los empresarios a conocimientos prácticos y actuales que puedan aplicar en sus negocios.

Mañanas de Impacto:

Contenido de valor y conexiones estratégicas

El evento Mañanas de Impacto se ha convertido en una plataforma que reúne a empresarios y líderes de diversos sectores con el fin de intercambiar experiencias y generar sinergias. Una de las ediciones más recientes tuvo lugar en el Club Industrial durante el mes de abril. En esta ocasión, el invitado especial fue Edgar Pérez Torres, Director de Recursos Humanos de Dollar General México, quien ofreció la conferencia "De la Rotación a la Admiración". Durante su presentación, abordó los retos actuales en materia de cultura organizacional y compartió estrategias clave para lograr ambientes laborales saludables, donde los colaboradores se sientan valorados y comprometidos.

Posteriormente, se llevó a cabo una dinámica de interacción con los asistentes, quienes participaron activamente en una ronda de preguntas y sesiones de networking que favorecieron el diálogo abierto y la construcción de vínculos con otros empresarios presentes. Este tipo de actividades refuerzan el valor del conocimiento compartido y promueven una comunidad empresarial más cohesionada.



Noches del Comercio

Alianzas que impulsan el crecimiento



Otro de los eventos destacados en la agenda de Conecta es Noches del Comercio, una iniciativa que ha logrado consolidarse como un espacio informal pero estratégico para el intercambio empresarial. En su más reciente edición, celebrada en la terraza del Edificio CANACO, los asistentes disfrutaron de una noche pensada para fortalecer relaciones comerciales en un ambiente relajado y propicio para la conversación.

Durante el evento, se llevó a cabo una bienvenida a los nuevos socios, quienes recibieron un diploma que los acredita como miembros de la Cámara. Esta ceremonia fue encabezada por el Ing. Héctor Villarreal Muraira, Director General de CANACO Monterrey; la Lic. Ana Irma Esqueda Ríos, Directora de Desarrollo de Negocios; y el Lic. Martín Reyes González, Director de Relaciones Institucionales.

Asimismo, el Lic. Jaime Herrera Casso, Presidente de CANACO Monterrey, dirigió unas palabras de agradecimiento a los asistentes, en las que reafirmó el compromiso de la Cámara con sus afiliados. Subrayó también los objetivos trazados para fortalecer el ecosistema empresarial del estado y las acciones que se seguirán impulsando para apoyar a los socios en su crecimiento y competitividad.

Conectividad empresarial como motor de desarrollo

Ambos eventos son ejemplo del esfuerzo continuo de CANACO Monterrey por generar espacios de valor para sus socios. Más allá del intercambio de tarjetas, estos encuentros permiten crear redes sólidas, compartir aprendizajes y explorar nuevas oportunidades de negocio. En un entorno empresarial cada vez más dinámico y retador, fomentar la conectividad y el trabajo colaborativo resulta clave para la innovación y el fortalecimiento del sector.

Con estas iniciativas, la Cámara refrenda su compromiso de ser un punto de encuentro efectivo para los negocios, al tiempo que fortalece su misión de representar, solucionar y conectar a los empresarios de Nuevo León.



Entorno Financiero en el Sector Agroalimentario en México

Por: Rodrigo Durán

México ha visto cambios radicales en diversos sectores económicos en los últimos 7 años, donde se ha obligado a las empresas a tomar medidas que contrarresten las decisiones y efectos de los cambios que han traído los nuevos gobiernos. Tanto locales como extranjeros. Esto ha generado incertidumbre en la ciudadanía, sobre todo en quienes constantemente toman decisiones en sus negocios y empresas; como nuevas inversiones, financiamiento, expansión, etc. Y genera unas preguntas en común: ¿Es seguro seguir invirtiendo en nuestro país?, ¿El extranjero es una opción viable? Aunque esto pueda detener a muchos su intención de expandirse, puede no solo ser un tiempo de crisis e incertidumbre, sino un tiempo de nuevas oportunidades e ideas.

Hablando un poco acerca del entorno financiero, en particular, del sector agroalimentario en México, hace un par de años en el 2023, el gobierno disolvió Financiera Nacional de Desarrollo Agropecuario Rural

Forestal y Pesquero, mejor conocida como Financiera Nacional, Financiera Rural o FND. La cual contaba con una cartera de más de 15 mil millones de pesos otorgados a clientes, y una liquidez de casi 20 mil millones de pesos. La disponibilidad de estos recursos que se destinaban principalmente al sector agropecuario, agroindustrial y alimentario fue eliminada prácticamente de un día para otro.

Dejando una desatención masiva, no solamente en los sectores que atendía, sino también en los intermediarios financieros como bancos y principalmente Instituciones Financieras No Bancarias o IFNBs como las SOFOMes a las que se les exigió limpiar sus líneas de crédito con la FND y, por ende, algunas se quedaron sin fondeo, otras cayeron en cartera vencida, y algunos otros se aprovecharon de la situación. La FND dejó un rastro enorme de financieras quebradas, clientes desatendidos y negocios sin acceso a financiamiento.

Sin embargo, la desaparición del órgano federal abrió paso a las SOFOMes a buscar más opciones de financiamiento, como capital privado y fondos internacionales. En el caso del sector agroalimentario se ha optado por opciones como FIRA (Fideicomisos Instituidos con Relación a la Agricultura del Banco de México) quien actúa como banco de segundo piso y fondea a instituciones financieras que apoyan a localidades rurales y sectores relacionados con la agricultura. FIRA, desde su fundación en el 1954 ha adoptado prácticas amplias de análisis de riesgo, análisis financiero y otorgamiento de servicios financieros. Incluso, exige una gran cantidad de características y prácticas a las instituciones financieras que fungen como intermediarios de sus servicios financieros. Los requisitos son, por mencionar algunos: ser calificado por despachos de evaluación de riesgo como Moody's, Standard & Poors, Fitch Ratings, PCR/Verum, etc., también auditorías y capacitaciones, entrega de documentación y expedientes de clientes a quienes se les otorgue un servicio. E incluso ofrece varios programas de apoyo financiero como fondos de garantías, cursos y entrenamiento. Otra ventaja de FIRA es su autonomía ante el Gobierno Federal al formar parte de una de las ramas del Banco de México. Esto no solo lo vuelve en el fondeador más exigente, sino también en el más seguro tanto para los sectores económicos que atiende como para los intermediarios que ofrecen sus beneficios.

¿Qué sucede actualmente que frena a los negocios a buscar opciones de financiamiento?

Como lo mencionamos, una variedad de temas, desde la falta de conocimiento por las opciones disponibles, la incertidumbre económica del país, y un triste ejemplo de un órgano federal del que muchos negocios mexicanos dependían, que de la noche a la mañana desapareció por instrucciones de nuestros nuevos gobiernos. Pero pensemos en lo bueno, ahora tenemos opciones más seguras, más exigentes, con mejores condiciones crediticias y ventajas atractivas que protegen el patrimonio de los productores y de los industriales con la asesoría adecuada. Hemos aprendido de los acontecimientos del pasado y ahora más que nunca, existen opciones seguras para crecer.

¿Quieres un fondeador seguro? Hazte las siguientes preguntas: ¿De dónde proviene el recurso?, ¿Es una institución sólida?, ¿Cuánto tiempo tiene operando?, ¿Ha sobrevivido múltiples crisis económicas?, ¿Quiénes la respaldan, calificadoras, fondeadores importantes, bancos grandes o internacionales?, ¿Cómo se protegen ellos?, ¿Cómo me protegen a mí?, ¿Quiénes la regulan, CONDUSEF?, ¿CNBV?, ¿A qué sectores económicos acostumbra a atender?

La mejor opción de financiamiento no siempre es la más barata o la que menos requisitos pide para dar un servicio, sino la más adecuada para ti y para tu negocio.



Ing. Rodrigo Durán Mayer, Financiera Los Álamos SA de CV
SOFOM ENR (Suc. Monterrey)
rodrigodm@grupoalamos.com



Ventas de Alto Impacto con Inteligencia Artificial: Transformación Digital en acción para las PYMES

Por : Héctor Ruiz

En mis artículos anteriores publicados en esta revista, expuse cómo una PYME puede iniciar su Transformación Digital y escalarla para adaptarse al entorno cambiante en el que opera. Desde el Diagnóstico inicial, la implementación de plataformas tecnológicas, hasta la creación de una cultura de innovación, cada paso ha sentado los cimientos para una evolución de la organización. En esta entrega, se abordará cómo integrar la Inteligencia Artificial (IA) para potenciar las ventas, y generar un impacto inmediato en la rentabilidad del negocio.

El desarrollo acelerado de nuevas herramientas de IA ha permitido democratizar su acceso. Dejó de ser exclusiva de los grandes corporativos y ahora están al alcance de pequeñas y medianas empresas. Hoy existen soluciones que permiten identificar comportamientos de compra, automatizar tareas y personalizar experiencias. En un entorno donde el cliente es cada vez más exigente, incorporar IA en las ventas representa una ventaja competitiva y una necesidad estratégica.

¿Qué son las Ventas de Alto Impacto?

Hablar de este concepto, no es hablar de vender más, sino de vender mejor. Implica entender profundamente al cliente, ofrecerle soluciones relevantes y construir una relación que pueda sostenerse en el largo plazo. Este enfoque va más allá de empujar productos. Se trata de resolver problemas, y generar valor. Es una venta consultiva, estratégica y cada vez más apoyada en tecnologías que permiten conocer mejor a cada cliente y anticiparse a sus necesidades.

El objetivo es claro: vender más, con mayor utilidad y con propósito. Por lo tanto, vender con impacto es vender con inteligencia.

¿Cómo pueden las PYMES lograr Ventas de Alto Impacto con IA?

1. Identificar oportunidades por medio del análisis de datos

Una característica de la IA es su capacidad para analizar grandes volúmenes de datos y detectar patrones de comportamiento. Esto permite conocer qué clientes tienen mayor probabilidad de compra, qué productos tienen mejor desempeño y cuándo es el mejor momento para ofrecerlos. Por ejemplo, un CRM impulsado con IA puede ayudar a priorizar prospectos, permitiendo que el equipo comercial enfoque sus esfuerzos en cerrar la venta con aquellos con un mayor potencial de compra. De esta manera, las acciones se vuelven más precisas, evitando esfuerzos estériles.

2. Automatizar la prospección y seguimiento de prospectos

El uso de un chatbot inteligente permite atender prospectos en tiempo real, responder preguntas frecuentes y programar citas de forma automática, incluso fuera del horario laboral.

En cuanto al seguimiento, existe una estadística reveladora: solo el 10 % de los vendedores realizan más de tres contactos, cuando el 80 % de las ventas se realizan entre el quinto y doceavo acercamiento. La IA mediante el correo electrónico, puede programar seguimientos personalizados con base en el historial de las interacciones, aumentando la Tasa de conversión.

3. Personalizar la experiencia del cliente en todos los puntos de contacto

La IA puede adaptar los mensajes de mercadotecnia según los intereses, historial de compras o interrelaciones previas de cada cliente. Esta personalización genera mayor cercanía y relevancia, mejorando la percepción del valor de la marca y aumentando la fidelización.

Hoy en día, existen plataformas tecnológicas que permiten adaptar las ofertas y los mensajes para cada tipo de audiencia. Por medio de informes y sus funciones de particularización, las ofertas serán más relevantes para los clientes.

Como se ha mencionado anteriormente, estas herramientas tecnológicas alcanzarán los resultados esperados si se acompañan del desarrollo de talento humano. Recuerde que los procesos, especialmente el comercial, está soportado por personas. Por ello, la capacitación inicial y el entrenamiento continuo del equipo en el uso cotidiano de estas soluciones son fundamentales para garantizar su éxito.

Integrar la Inteligencia Artificial en el proceso de ventas no significa reemplazar al equipo humano, sino de potenciarlo. Estas herramientas optimizan el tiempo, aumentan la precisión y permiten que los esfuerzos se enfoquen en lo que realmente importa: generar valor para el cliente.

Las PYMES que ya han iniciado su camino hacia la Transformación Digital cuentan con una base sólida para incorporar estas soluciones. Si ha comenzado a mejorar procesos y a sensibilizar a su equipo, está en el momento ideal para dar el siguiente paso: convertir la IA en su aliada estratégica para lograr alcanzar unas Ventas de Alto Impacto.

¿Está listo para vender con inteligencia? Lo invito a poner en práctica estas recomendaciones. Me encantará conocer su situación actual y acompañarlo en la evolución de su proceso comercial.

Héctor Ruiz Saucedo

Transformo a las empresas en su momento más crítico, guiándolas estratégicamente en la era de la Inteligencia Artificial

Correo: hector@hectorruiz.com.mx

LinkedIn: [/hruizs](https://www.linkedin.com/in/hruizs)

CANACO Monterrey se involucra en las Elecciones al Poder Judicial de la Federación



Con el propósito de mantener informados a sus afiliados sobre temas de interés público que impactan el entorno institucional y empresarial, la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Monterrey (CANACO Monterrey) llevó a cabo una serie de actividades relacionadas con el proceso electoral para la integración del Poder Judicial de la Federación, que se celebró el pasado 1 de junio.

Como parte de estas actividades, CANACO Monterrey recibió en su sede a integrantes de la Junta Local Ejecutiva del Instituto Nacional Electoral (INE) en Nuevo León, quienes ofrecieron una plática informativa sobre el desarrollo del proceso electoral en el que se elegirán Magistrados y Jueces del Poder Judicial Federal. La sesión fue impartida por la Lic. Mara Haydee Osorio Rangel, Vocal de Organización Electoral; la Mtra. Ana Gabriela Bernal Arrieta, Vocal de Capacitación Electoral y Educación Cívica; y el Lic. José Ángel Medina Flores, Vocal Secretario.

Durante la sesión, los ponentes explicaron los detalles del proceso de selección de aspirantes, destacando la importancia de que los ciudadanos comprendan las implicaciones de su voto y participen de manera informada. El evento fue una oportunidad para fortalecer la cultura cívica entre los miembros de la Cámara y acercar información clave sobre los mecanismos de esta nueva etapa electoral.





Posteriormente, y conforme se acercaba la fecha de la elección programada para el 1 de junio, CANACO organizó un diálogo abierto con los candidatos al Poder Judicial Federal. En tres sesiones moderadas por el Lic. Hernán González, Presidente de la Comisión de Enlace Legislativo de la Cámara, los aspirantes tuvieron la oportunidad de exponer las propuestas que respaldan su candidatura y responder a preguntas de los asistentes. Dentro de las preguntas hechas a los candidatos como parte del diálogo, se cuestionó lo siguiente:

- ¿Podrías presentarte y compartirnos brevemente tu trayectoria profesional y las razones que te motivaron a postularte al cargo?
- Desde tu perspectiva, ¿Cuáles son las principales funciones y responsabilidades del puesto al que aspiras dentro del Poder Judicial Federal?
- En un contexto donde la autonomía del Poder Judicial ha sido cuestionada, cómo garantizará usted su independencia frente a presiones políticas, mediáticas o de otros poderes del estado, especialmente en casos de alta relevancia.
- Ante la reforma al Poder Judicial de la Federación, ¿cuáles consideras que son los principales retos que enfrentará el sistema de justicia, y cómo propones enfrentarlos desde tu eventual función?
- ¿Consideras que debe fortalecerse la transparencia en el Poder Judicial? ¿Qué acciones específicas implementarías para lograrlo?

Estas actividades tuvieron como finalidad ampliar el conocimiento de los socios sobre un proceso que marca un precedente en la historia del país. La participación de actores clave en estas sesiones refuerza el papel de CANACO como un espacio de análisis y acercamiento a temas que inciden en el marco legal y normativo en el que operan las empresas y la ciudadanía



Asimismo, el Lic. Jaime Herrera Casso, Presidente de la Cámara, se hizo presente el domingo 1 de junio para realizar su voto en esta elección, haciendo válido su derecho como ciudadano y cumpliendo con su responsabilidad cívica.

“Considero que votando podemos impulsar los mejores perfiles para cubrir las posiciones judiciales involucradas en el proceso. En CANACO Monterrey hicimos lo posible por presentar los candidatos a las posiciones del Poder Judicial Federal con total apertura, así como a ilustrar a nuestros agremiados en la compleja mecánica de votación.”

Con estas iniciativas, CANACO Monterrey reitera su compromiso de facilitar entornos informativos relevantes para sus afiliados, fomentando la comprensión de los procesos institucionales que contribuyen a la estabilidad y el desarrollo del entorno económico y social de la región.

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



EMPRENDE SIX NORESTE



8182599615



Revista

FARO

Comercio • Servicios • Turismo

¡ANÚNCIATE CON NOSOTROS!

Más de
10,000
lectores en
formato digital
y 2,500
ejemplares
impresos.

Distribuida
entre afiliados,
prospectos y
eventos
institucionales.



Más información

Lic. David Carreón Matrán
Tel: (81) 8150 2424 EXT.129
WhatsApp: 81 1553 6896
david.carreon@canaco.net

FLYING

FILE > PRINT > READY

DISEÑO, IMPRESIÓN & ACABADOS



- 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





FASTOS HOTEL

Fastory Restaurant



Fastos Hotel

¡Hospédate con nosotros!

- ✓ Habitación sencilla o doble
- ✓ Desayuno Continental
- ✓ Reservaciones (81) 12-331-335-000

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

La importancia de construir una marca si tienes una PYME

En un mercado altamente competitivo como el de Nuevo León, el branding —o construcción de marca— es una herramienta clave para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) que buscan posicionarse, crecer y diferenciarse dentro de su sector. Tener una marca sólida no solo ayuda a captar clientes, sino que también fortalece la identidad empresarial y mejora las oportunidades de negocio a largo plazo.

Construir una marca no se limita a tener un logotipo atractivo o un nombre fácil de recordar. Es un proceso integral que implica definir quién es tu empresa, qué representa y cómo desea ser percibida por su audiencia. Este proceso varía según el giro de negocio, el tipo de producto o servicio y, sobre todo, el público objetivo al que se dirige.

Define tu identidad y constrúyela con propósito

Toda estrategia de marca debe comenzar con una reflexión profunda sobre la identidad de la empresa. Algunas preguntas clave que se deben responder son:

- **¿Quién eres como negocio?**
- **¿Qué te hace diferente?**
- **¿A quién sirves?**
- **¿Qué emociones deseas generar?**

Una vez definidos estos elementos, es momento de construir elementos visuales y comunicativos: logotipo, eslogan, paleta de colores, tipografía, tono de voz, y una narrativa coherente que refleje los valores de la empresa. Estos elementos serán la base de toda comunicación futura, tanto en medios digitales como en la experiencia física del cliente.

Crea un mensaje para tu marca y comunícalo con claridad

Tu marca debe tener un mensaje claro y consistente que explique qué haces, cómo lo haces y por qué importa. Para lograrlo, es útil desarrollar herramientas como:

- **Slogan o lema:** Una frase breve y memorable que resuma el propósito del negocio.
- **Elevator pitch:** Una descripción en 30 segundos que capte la esencia de la empresa.
- **Historia de marca:** Contar el origen y evolución del negocio humaniza la empresa y crea conexión emocional.

Esto no solo sirve para publicidad, sino también para fortalecer el orgullo interno y la conexión con los clientes. Elige la forma en que tu negocio se dirigirá con sus consumidores, ya sea de manera más formal, directa o con un enfoque más informal. Esto se aplica tanto en redes sociales como en atención al cliente o presentaciones.

Diferenciación en un mercado Competitivo

La marca no solo comunica: diferencia. En 2023, más de 150 nuevas empresas se establecieron en Nuevo León impulsadas por el fenómeno del nearshoring, lo que ha intensificado la competencia, especialmente en sectores como comercio, servicios y tecnología.

Una marca sólida ayuda a una pyme a destacar frente a competidores locales y extranjeros. Según Kantar, las marcas con conexiones emocionales tienen 7 veces más probabilidades de ser elegidas, lo que es clave para pymes con recursos limitados frente a grandes corporaciones.

Construcción de comunidades leales

Una marca bien construida no solo vende: construye comunidad. En Nuevo León, los consumidores valoran las marcas que reflejan sus valores, identidad local y compromiso con la región.

Cuando una pyme logra generar conexión emocional a través de redes sociales, eventos locales o experiencias personalizadas, fomenta la lealtad del cliente y el boca a boca positivo, lo cual reduce los costos de adquisición de nuevos clientes y fortalece el posicionamiento a largo plazo.

Adaptación a la Digitalización y Personalización

La digitalización es una prioridad en Nuevo León, con empresas invirtiendo en herramientas como inteligencia artificial y marketing digital para personalizar experiencias. Una marca sólida maximiza el impacto de estas estrategias.

Una presencia digital consistente (sitio web, redes sociales, contenido visual) mejora la visibilidad en un mercado donde el 45% de las empresas turísticas y comerciales usan tecnología para conectar con clientes.

La marca es una inversión, no un lujo

Para una Pyme en Nuevo León, construir una marca no debe verse como un gasto extra, sino como una inversión estratégica a largo plazo. Una marca fuerte permite competir en mejores condiciones, atraer a los clientes adecuados, fidelizarlos y crecer con una identidad clara en un entorno cada vez más dinámico.

En tiempos donde la competencia, la digitalización y la expectativa del consumidor evolucionan constantemente, contar con una marca auténtica, coherente y bien comunicada es un activo fundamental para asegurar la permanencia y el éxito de cualquier pequeño o mediano negocio.





Asiste al próximo Foro de Comercio, Servicios y Turismo de CANACO Monterrey

 **FORO
DE COMERCIO
SERVICIOS Y TURISMO**

SAVE THE DATE

6 DE NOVIEMBRE | 9:00 A.M | CINTERMEX

Te invitamos a formar parte del evento que reunirá a las empresas más destacadas del sector y a las Pymes más innovadoras de la región. Un espacio diseñado para impulsar alianzas estratégicas, fortalecer vínculos comerciales y abrir nuevas oportunidades de negocio.

¿Estás interesado en...?

- Impulsar el crecimiento de tu Pyme conectándote con grandes empresas y concretando citas de negocio.
- Participar como empresa compradora de productos o servicios.
- Promocionar tu marca ante líderes empresariales y tomadores de decisiones del sector comercio, servicios y turismo.

Entonces este Foro es para ti.

¡No dejes pasar la oportunidad de posicionar tu empresa y ampliar tu red de contactos!

Contáctanos para más información:

David Carreón
Tel. (81) 8150 2424 ext. 129
david.carreon@canaco.net



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
Mitrás Sur, Monterrey,
Nuevo León,
64020, MX.
Tel. (81) 8122-9000



Limpieza para vivir mejor

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

