

ma

mi negocio abarrotero



新年快乐
FELIZ
AÑO NUEVO
CHINO
2025
AÑO DE LA SERPIENTE



IMPORTANCIA DE LAS TIENDITAS EN MÉXICO

Las tienditas de barrio en México tienen una gran importancia económica, social y cultural. Aunque son pequeñas, su impacto es profundo y multifacético en las comunidades mexicanas destacando los siguientes puntos.

1. Aporte a la Economía Local

Las tienditas generan una gran cantidad de empleos en todo el país y son una fuente de ingresos para millones de familias mexicanas. Muchas de estas tiendas son negocios familiares que se transmiten de generación en generación. Además, al comprar productos a proveedores locales, impulsan la economía de los pequeños productores, fortaleciendo la economía local. Conforman un segmento importante del comercio minorista: según datos del INEGI, hay aproximadamente 1 millón de tiendas de abarrotes en México, lo cual representa una parte importante del Producto interno bruto.

2. Acceso a Productos Básicos en Comunidades Rurales y Urbanas

Las tienditas suelen estar estratégicamente ubicadas en cada colonia y barrio, facilitando el acceso a productos de primera necesidad sin necesidad de recorrer grandes distancias. Esto es especialmente valioso en comunidades rurales o zonas urbanas alejadas de las grandes ciudades. En situaciones de emergencia, como desastres naturales o durante la pandemia, las tienditas han sido fundamentales para asegurar el suministro de alimentos y productos básicos.

3. Relación Cercana con la Comunidad

Las tienditas ofrecen un trato personalizado y cercano. Los clientes suelen conocer al dueño, lo que genera confianza y permite relaciones comerciales más humanas. Este trato es fundamental para muchos clientes, que valoran la amabilidad y el sentido de pertenencias que no se encuentran en otros grandes comercios. Además, es común que los clientes de las tienditas reciban ciertos beneficios como el fiado.

4. Apoyo a la Economía Familiar con Créditos Flexibles

La posibilidad de comprar "a crédito" o "fiado" en las tienditas es un apoyo invaluable para muchas familias mexicanas, especialmente en tiempos de crisis. Esta práctica es una especie de "banco comunitario" informal que no exige trámites. En muchas comunidades, este crédito flexible es una forma de supervivencia, pues permite a las familias abastecerse de productos básicos hasta el día de pago, algo que los grandes supermercados no pueden ofrecer.

5. Contribución a la Cultura y la Identidad

Las tienditas son parte de la vida cotidiana mexicana y tienen un lugar especial en la cultura. Son espacios de encuentro social donde las personas intercambian noticias, se saludan y mantienen el contacto social, fortaleciendo la convivencia entre vecinos. Estas tiendas también son custodios de la cultura gastronómica local, ya que ofrecen productos tradicionales, sabores únicos y bebidas típicas que reflejan la identidad cultural.

6. Sostenibilidad y Reducción de la Huella de Carbono

Al ser tiendas de proximidad, las tienditas ayudan a reducir la necesidad de desplazamientos largos en el automóvil, lo que disminuye la huella de carbono de los clientes. Además, la venta de productos a granel en estas tiendas permite a los consumidores comprar solo lo necesario, reduciendo el desperdicio de alimentos y también suelen ofrecer productos de proveedores locales, lo que reduce el impacto ambiental del transporte.

7. Resiliencia y Adaptación en Tiempos de Crisis

Las tienditas demostraron ser altamente resilientes durante la pandemia de COVID-19, adaptándose rápidamente a la situación para seguir sirviendo a sus comunidades. Muchas comenzaron a implementar medidas de bioseguridad, adoptaron el servicio de entrega a domicilio y hasta aceptaron pedidos a través de aplicaciones y redes sociales. En tiempos de crisis económica, social o ambiental, las tienditas han sido un refugio para las familias, garantizando el acceso a alimentos y productos básicos sin interrupciones.

8. Promoción de la Inclusión y Sosténimiento de Pequeñas Marcas

Las tienditas también ofrecen una plataforma para marcas locales, productos artesanales y nuevos negocios que buscan posicionarse. Esto les permite competir en un entorno menos hostil y que sus productos lleguen a manos de consumidores que valoran el producto local. Esta inclusión fomenta la diversidad de productos en el mercado, reduce la monopolización por parte de grandes marcas y ofrece a los consumidores más opciones para elegir.

En resumen, las tienditas de barrio en México son mucho más que un punto de venta: son pilares de la comunidad, impulsoras de la economía local y promotoras de la cultura. Gracias a su flexibilidad y adaptación a las necesidades de la comunidad, han demostrado ser espacios indispensables y resilientes.

¡Hasta la próxima edición!

KORINA PONS

Directorio

Directora General

Odett Jiménez Ponce
odett@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Director Creativo

Néstor Rodríguez
nestor@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Diseño

Mariel Figueroa
mariel@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Relaciones Públicas y Traducción

Alexis Rodríguez
alexis@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Reporteros

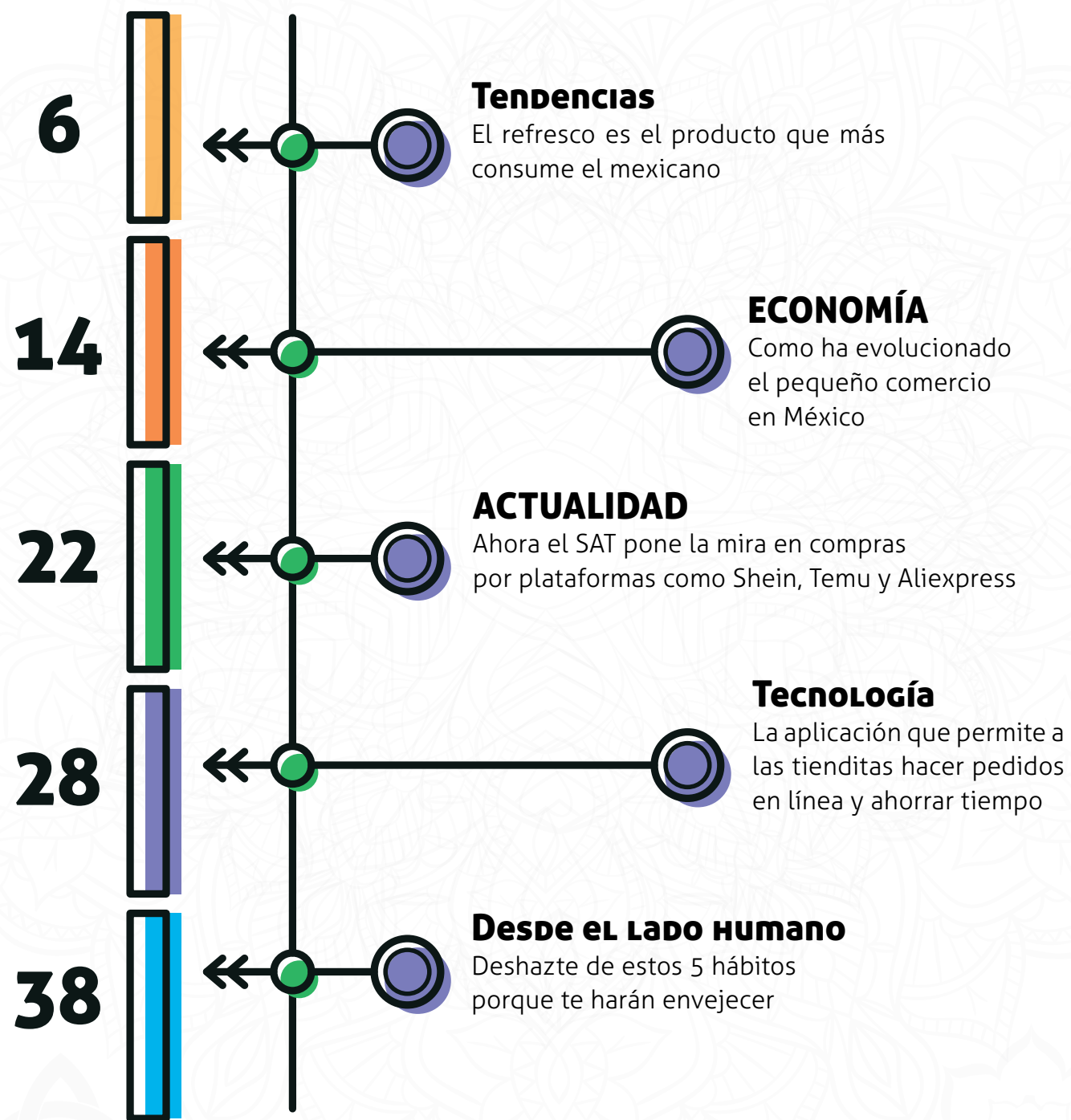
Karla Mussi
Vinka Sánchez
Phillipe Carbonell
Carol Castelo
Víctor Capri
editorial@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48

Coordinadora de Distribución

Sandra Martínez
distribucion@grupomeditosiq.com
56 20 36 60 48



MI NEGOCIO ABARROTERO, revista mensual, Edición correspondiente a Enero - 2025 editada por Grupo Medios IQ SA de CV con domicilio en Calle Edzna 164, Colonia Letrán Valle, Del. Benito Juárez, Ciudad de México, C.P. 03650. Teléfono 56 20 36 60 48 con Número de Certificado de Reserva de Derechos de Uso Exclusivo del Título: 04-2011-041218385900-102 otorgado por la Dirección de Reservas de Derechos del Instituto Nacional del Derecho de Autor. Certificado de Licitud de Título y Contenido: 15559 Expediente CCPRI/3/TC/12/19495 expedidos por la Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas. Editor responsable: L.C.P. Odett Jiménez Ponce. Distribuidor: Servicio Postal Mexicano. Nezahualcóyotl No. 109, Colonia Centro, Ciudad de México, C.P. 06000. Impreso en Servicios Integrales Dorma S.A. de CV Calle Amacuzac No. 262, Colonia Barrio San Pedro, Del. Iztacalco Ciudad de México, C.P. 08220. Se reservan todos los derechos, prohibida la reproducción total o parcial de textos sin previa autorización por escrito de los editores. Las opiniones expresadas en los trabajos publicados son responsabilidad personal del autor o entrevistados. Los editores no comparten necesariamente los conceptos u opiniones de los entrevistados y colaboradores.



ENJOY
IT'S FROM
EUROPE



**Peach
flavors**

MEJOR CALIDAD Y
FRESCURA HECHA EN EUROPA

MELOCOTÓN ENLATADO DE GRECIA

www.peachflavors.eu



El contenido de esta campaña de promoción representa únicamente las opiniones del autor y es de su exclusiva responsabilidad. La Comisión Europea y la Agencia Ejecutiva Europea de Investigación (REA) no aceptan ninguna responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene



Paulina Abascal, el camino del éxito

Con 36 años de experiencia en la repostería, 19 años de trayectoria en televisión, autora de 7 libros, y dueña de una fábrica de pasteles, Paulina Abascal nos comparte su inspirador camino en el mundo de los postres y su dulce legado.

¿Qué te impulsó a elegir el camino de la repostería?
Desde los 7 años, me recuerdo haciendo pasteles [...] Lo que comenzó como una simple diversión infantil terminó siendo la pasión que ha guiado mi vida.

¿Cuáles son los principales retos que has enfrentado durante tu carrera?
Servir la mesa de postres en el Vaticano fue un reto enorme. No solo por el estrés y los tiempos ajustados, sino también por adaptarme a un país completamente nuevo.

¿Cuál fue el paso más importante que has dado en tu carrera?
Entrar al canal del Gourmet con mi propio programa fue un cambio total. [...] Ese momento hizo darme cuenta de lo importante que es ser un líder de opinión. Todas las personas que me siguen [...] me inspiran para ser mejor cada día.

¿Cómo crees que los productos de Hershey's pueden ayudar a otros chefs en sus cocinas?
Hershey's nos da una increíble variedad de productos innovadores [...] Su calidad se mantiene en todas las presentaciones, por lo que no sacrificamos el sabor para ahorrar tiempo de producción.

¿Cuál es tu producto favorito de la familia Hershey's y por qué?
El Chocolate Semiamargo para Fundir es mi favorito. Viene temperado de fábrica y con un tamaño perfecto que nos ahorra tiempo de producción [...], su sabor es perfecto para la repostería, y nos ayuda a sacar una sonrisa a todos.

Disfruta la entrevista completa aquí



COME BIEN

HERSHEY'S
FOODSERVICE

El dulce viaje de Paulina Abascal

Descubre el camino de una Pro de Hershey's



COME BIEN



El refresco es el producto que más consume el mexicano

Con marcas como Coca-Cola y Pepsi liderando las preferencias del mercado, según la 12ª edición de Brand Footprint de Kantar Worldpanel.

Estas dos marcas globales ocupan la primera y la cuarta posición dentro del Top 5 de las marcas de consumo más elegidas, donde también se encuentran empresas como Lala y Bimbo en el segundo y tercer lugar, y Alpura en el quinto.

Según el estudio, Coca-Cola ha logrado expandir sus momentos de consumo fuera de las comidas tradicionales, ofreciendo formatos individuales y más pequeños.



Gracias a sus estrategias de comunicación, sustentabilidad y la promoción de ingredientes "sin azúcar", Pepsi ha capturado la preferencia de gran número de consumidores mexicanos.

Destaca su versión Pepsi Black, que ha aumentado su penetración y se ha posicionado entre nuevos públicos gracias a su etiqueta "sin azúcar".

En cuanto a las ocasiones de consumo en el hogar, esta marca está ganando mayor frecuencia en el desayuno.

En los últimos dos años, Pepsi ha penetrado en 4 millones 732 mil 169 nuevos hogares, según Christopher Garfias, director de Servicio al Cliente de Kantar México, división Worldpanel.



Crece preferencias por bebidas sin azúcar

Mencionó que algunas marcas están aprovechando el crecimiento de las versiones de refrescos o bebidas sin azúcar, un segmento en expansión debido a la creciente preocupación por la salud.

“Al no tener azúcar, el agua mineral es la versión saludable del refresco y ahí lo que vemos una cierta propensión de algunos sectores de la población a migrar hacia alternativas más saludables”.

Coincidió Fabiola de la Portilla, directora de Desarrollo de nuevos negocios Kantar México, división Worldpanel.

Mientras estas dos marcas continúan dominando el sector de refrescos, otras categorías como el agua mineral y las bebidas isotónicas están ganando terreno, impulsadas por las olas de calor y cambios en las preferencias de consumo de los mexicanos.

“El calor ha tenido mucho que ver con el crecimiento de bebidas, no solo ha sido de refresco, lo vemos en agua, en jugos, en naranjadas y otro tipo de opciones de bebidas”.

Comentó Christopher Garfias.



La preferencia del agua mineral ha aumentado por ser una alternativa “saludable” frente a los refrescos.

LA EXPO MÁS IMPORTANTE DEL RETAIL EN LATINOAMÉRICA

25 al 27 de marzo

PARTICIPA

+52

MIL VISITANTES

+18,000

MIL MDP EN VENTAS

+5

MIL LANZAMIENTOS

+1,200

EXPOSITORES

¡Tu marca podría ser un éxito global para la industria del retail en EXPO ANTAD 2025!

SEGMENTOS ESPECIALIZADOS



Alimentos y
bebidas



Bakery Flavors



Healthy & Fresh



Internacional



Mercancías
Generales



Mobiliario y
Equipamiento



Tecnología

CONTACTO

Claudia Corona
ccorona@antad.org.mx
5555809900 ext. 240



#expoantad

expoantad.com.mx



Crece categoría de agua mineral

Al presentar los resultados del estudio de 2023, el especialista agregó que la categoría de bebidas lideró las preferencias de los compradores en 2023, con el agua mineral mostrando el mayor crecimiento, alcanzando un 6.3% y llegando a 16.3 millones de compradores.

Peñafiel escaló cinco posiciones para colocarse en el puesto 15 entre 30 marcas, gracias al lanzamiento de nuevos sabores.

Además, el agua saborizada incrementó su presencia en 1.8 puntos porcentuales, alcanzando a 10.5 millones de consumidores, según el estudio.

Patricia González, directora de Servicio al Cliente de Kantar, explicó que dentro de la industria de alimentos existe una tendencia hacia el equilibrio entre el cuidado de la salud y la indulgencia.

Las innovaciones siguen siendo relevantes y atractivas, y muchas marcas están aprovechando esta oportunidad para ofrecer productos más sustentables y saludables, logrando así ganar terreno en el mercado.

Otros hallazgos del estudio

Durante la presentación del estudio, los especialistas destacaron que hoy, los consumidores están prefiriendo pagar más por un producto de valor agregado.

Aquí otros datos sobre las tendencias de consumo en México



Categorías que ganaron nuevos compradores en 2023



Categorías que perdieron compradores en 2023

- Toallas de papel
- Chocolate de mesa
- Pastelitos industrializados
- Empañadores
- Leche vegetal
- Aromatizantes de ambiente
- Avena
- Bebidas en polvo
- Leche en polvo
- Tintes para el cabello



SU SABOR TE ENCANTARÁ



CSA.LKK.COM



Contacto

[JULIO.REANO@LKKUSA.COM](mailto:julio.reano@lkkusa.com)





Como ha evolucionado el pequeño comercio en México

La evolución del pequeño comercio en México refleja cambios en las costumbres de consumo, el avance de la tecnología y la llegada de grandes cadenas comerciales y el comercio digital.

A lo largo de los años, el pequeño comercio ha pasado de ser la opción predominante para comprar productos de uso diario, a competir en un mercado mucho más diversificado y competitivo.

Aquí te presentamos algunos de los principales aspectos de su evolución:

1. Auge de las Tiendas de Abarrotes Tradicionales

En las décadas de los 70 y 80, las tiendas de abarrotes y mercados de barrio eran la principal opción para la mayoría de las familias mexicanas.

Estos negocios ofrecían productos básicos y frescos, y los clientes preferían comprar localmente debido a la cercanía y la confianza con los dueños.

Las relaciones personales eran un factor importante en el éxito de estas tiendas, y el trato directo generaba una lealtad fuerte entre el pequeño comercio.





2. La Llegada de las Cadenas de Autoservicio

A partir de los 90, la expansión de grandes cadenas de autoservicio como Soriana, Bodega Aurrera, Walmart y OXXO comenzó a cambiar la dinámica.

Estas cadenas ofrecen precios competitivos y gran variedad de productos en un solo lugar.

Los pequeños comercios comenzaron a enfrentar dificultades para competir, ya que las grandes cadenas pudieron ofrecer descuentos y promociones atractivas, además de contar con un gran respaldo financiero y locales en casi cada avenida.

3. Resiliencia y Adaptación de los Pequeños Comercios

A pesar del crecimiento de las grandes cadenas, el pequeño comercio se mantiene como una opción relevante, especialmente en zonas rurales y comunidades donde las grandes cadenas.

Muchos pequeños comerciantes han optado por estrategias como el ofrecimiento de crédito a clientes frecuentes y la venta de productos a granel.



RICH'S
Versatié
LÁCTEA

La base cremosa para cocina y repostería que puedes usar en tus platillos dulces y salados.

SABOR LÁCTEO QUE TE SORPRENDERÁ.



**LA EXPERIENCIA
LÁCTEA
QUE SIEMPRE FUNCIONA***

COME BIEN. COME FRUTAS Y VERDURAS.

4. Digitalización y Uso de Tecnología

En los últimos años y con la llegada de nuevas tecnologías, el facebook y WhatsApp se usan para recibir pedidos o la implementación de aplicaciones de entrega para competir.



5. Aparición de Nuevos Modelos de Negocio y Cooperativas

Algunos pequeños comercios han optado por unirse a modelos de negocio como cooperativas o franquicias locales, como Tiendas del Pueblo.

La colaboración con proveedores locales también ha ayudado a crear un sentido de identidad y apoyo al comercio local, generando una ventaja competitiva frente a las cadenas.

6. Impacto de la Pandemia de COVID-19

Al mismo tiempo, se destacó el papel de los comercios de barrio, que se convirtió en una fuente de abastecimiento importante para quienes evitaban salir lejos de casa.

Muchos pequeños comercios comenzaron a ofrecer servicios de entrega a domicilio o venta en línea para mantener su clientela.





**LA EXPERIENCIA
LÁCTEA
QUE SIEMPRE FUNCIONA***

ENSALADA WALDORF

4 porciones

INGREDIENTES:

500 ml	Versatié Láctea	50 gr	Pistache pelado sin sal
350 gr	Manzana Granny Smith	50 gr	Nuez de la india tostada
150 gr	Piña en trozo en almíbar	50 gr	Dátiles
30 ml	Jugo de limón	50 gr	Arándano deshidratado
75 gr	Apio	150 gr	Leche condensada

MÉTODO DE ELABORACIÓN:

1. Pelar las manzanas y cortar cubos medianos. Reservarlos en un recipiente con agua y el jugo de limón para evitar su oxidación.
2. Pelar el apio y cortarlo en cubos pequeños.
3. Picar el pistache y la nuez, cortar los dátiles en rodajas.
4. Mezclar manualmente la **Versatié Láctea** con la leche condensada hasta conseguir una consistencia espesa.
5. En el mismo recipiente añadir los cubos de manzana y el resto de los ingredientes hasta que estén bien integrados.
6. Decorar poniendo en la parte superior algunos trozos de nuez, pistache, dátiles y arándanos.

7. Apoyo y Programas Gubernamentales

El gobierno mexicano ha lanzado diversos programas de apoyo y financiamiento a los pequeños comercios, incluyendo subsidios y capacitación para digitalización. Programas como el Fondo Nacional para el Fomento de las Artesanías (FONART) y Secretaría de Economía.

8. Conciencia del Consumidor sobre el Apoyo Local

La tendencia hacia el consumo responsable y el apoyo a los negocios locales ha ganado fuerza en los últimos años. Cada vez más mexicanos optan por comprar en comercios pequeños, conscientes de la importancia de apoyar la economía.

TIENDITA LOS AMIGOS



Resumen

La evolución del pequeño comercio en México ha sido una historia de adaptación y resiliencia.

A pesar de enfrentar grandes desafíos por la competencia de las cadenas y el cambio tecnológico, sigue siendo una parte esencial de la economía mexicana.

Su capacidad de adaptación mediante la digitalización, la creación de cooperativas y la personalización del servicio le ha permitido seguir siendo relevante en el comercio en México.



LA EXPERIENCIA
LÁCTEA
QUE SIEMPRE FUNCIONA*

CREMA PORO Y PAPA

4 porciones

INGREDIENTES:

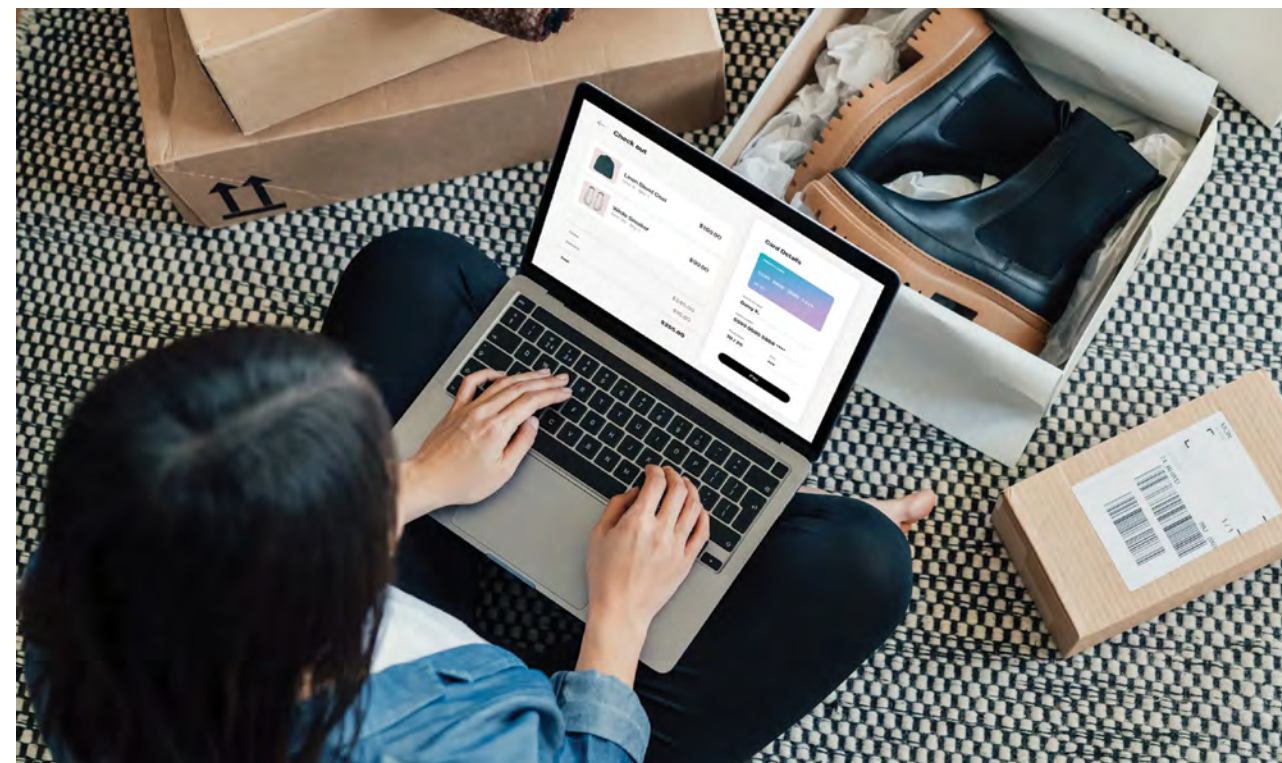
250 ml Versatié Láctea	15 ml Aceite de oliva
250 gr Papa blanca pelada	500 ml Caldo de vegetales
120 gr Poro	10 gr Sal
10 gr Ajo	2 gr Pimienta blanca molida
75 gr Tocino	60 gr Floretes de Brócoli blanqueado

MÉTODO DE ELABORACIÓN:

1. Picar el ajo finamente, cortar el poro y la papa en cubos pequeños y reservar.
2. Picar el tocino en cubos pequeños y freír a fuego medio. Retirarlo cuando esté dorado, suelte su grasa y reservar.
3. En la misma grasa, agregar el aceite de oliva e integrar la papa, el poro y el ajo. Remover por 10 min a fuego bajo.
4. Agregar el caldo de vegetales y subir a fuego medio por 20 min.
5. Licuar perfectamente el contenido de la olla con la crema y regresarlo a fuego medio por 10 min más para rectificar sazón.
6. Servir la crema en un plato hondo, decorando con brócoli, tocino picado y poro frito.

AHORA EL SAT PONE LA MIRA EN COMPRAS POR PLATAFORMAS COMO SHEIN TEMU Y ALIEXPRESS

Nuevo esquema aduanero para productos de SHEIN pone en la mira a revendedores.



A medida que el SAT intensifica sus esfuerzos de fiscalización, los emprendedores informales se enfrentan a una nueva realidad, en la que la reventa de productos importados estará más vigilada.

El mercado de comercio electrónico ha revolucionado la manera en que los consumidores mexicanos adquieren productos, y plataformas como SHEIN, Temu y AliExpress han crecido rápidamente como alternativas para quienes buscan artículos asequibles. Sin embargo, las nuevas regulaciones aduaneras del gobierno mexicano han puesto en la mira a los emprendedores informales que revenden productos adquiridos en estas plataformas, especialmente en redes sociales.

El Servicio de Administración Tributaria (SAT) comenzará a fiscalizar estos emprendimientos informales, solicitando información como el CURP y el RFC

de los compradores, lo que permitirá identificar a aquellos que podrían estar actuando como mayoristas para aprovechar las exenciones arancelarias y eludir impuestos.

Las emprendedoras que ha utilizado plataformas como SHEIN para generar ingresos extra, comenzaron realizando pedidos para familiares y amigos que no se sentían cómodos comprando en línea. Posteriormente, se unieron a grupos en Facebook de su colonia para ofrecer el servicio y, con el tiempo, crearon una cuenta en Instagram para formalizar su negocio.

Según relata, los pedidos se realizan a precio de plataforma y los descuentos obtenidos por puntos y cupones son su principal fuente de ganancia. Sin embargo, con la nueva exigencia del SAT, el panorama para sus negocios podría cambiar.



El RFC y el CURP

En las últimas semanas, SHEIN, Temu y AliExpress comenzaron a solicitar a sus usuarios sus datos personales, como el RFC y el CURP, para poder realizar compras, un cambio que ha generado incertidumbre, pues muchos desconocen cómo se aplicarán estos nuevos requerimientos.

De acuerdo con Salvador Rotter Aubane, miembro de la Comisión de Desarrollo de Investigación Fiscal del Colegio de Contadores Públicos de México (CCPM), estos cobros por importación se realizan conforme a la ley y dependen del valor de los productos. "Si las importaciones son de un valor muy pequeño, menor a los 50 dólares, no se tiene que identificar", explicó.

CEDULA DE IDENTIFICACION FISCAL HACIENDA Ministerio de Hacienda y Crédito Público SAT Servicio de Aduanas y Tránsito Registro Federal de Contribuyentes NOMBRE: JUAN PABLO GARCIA CALLE: 123456789 MUNICIPIO: BOGOTA NOMBRE, denominación e razón social CÓDIGO DE IDENTIFICACION FISCAL	HACIENDA Ministerio de Hacienda y Crédito Público SAT Servicio de Aduanas y Tránsito CONSTANCIA DE SITUACIÓN FISCAL Lugar y Fecha de Emisión GUAYNABACA, BOGOTÁ A 19 DE OCTUBRE DE 2018
--	--

Patrick Lassauzet, director de comunicación corporativa de SHEIN, comentó a Expansión en octubre que los cobros por importación no son impuestos impuestos directamente por la plataforma, sino que corresponden a los pagos que deben realizar los compradores de acuerdo con las regulaciones aduaneras. "Esto es solo un desglose de lo que están pagando y de esta retención se entera el gobierno", indicó.



Este esquema tiene como objetivo dar respuesta a las demandas de las cámaras empresariales que han señalado que las plataformas asiáticas aprovechan la exención de aranceles para paquetes cuyo valor es inferior a los 50 dólares, conocida como “de minimis”.

Esta norma, que se introdujo durante la renegociación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC), permite que pequeños envíos lleguen al país sin pagar impuestos, lo que ha sido criticado por su impacto en la competencia local y la calidad de los productos.

El control de los datos personales de los compradores se ha vuelto clave en la lucha contra los cada vez más frecuentes fraudes fiscales.

Las plataformas como SHEIN y Temu deben ahora retener los impuestos correspondientes en sus operaciones, mientras que el SAT puede detectar aquellos que realicen compras en grandes cantidades para evitar el pago de aranceles.

“A través de la identificación de los compradores, será posible determinar si hay personas físicas o morales que están evadiendo el pago de impuestos”

Señaló Rotter Aubane.



Este endurecimiento en las revisiones aduaneras era algo de esperarse, ya que tiene un impacto significativo en la recaudación fiscal del país.

Para las autoridades, el objetivo es controlar el flujo de mercancías asiáticas y evitar que ingresen al país bajo regímenes comerciales erróneos, lo que podría generar una competencia desleal para los comercios establecidos en México. 

Según el experto:

“Se van a detectar operaciones mayoristas y con ello evitar que ingresen al país mercancías que deberían ingresar bajo regímenes comerciales diferentes”.

HERSHEY'S
FOODSERVICE

RECIBE EL AÑO JUNTO A
HERSHEY'S,
TU ALIADO EN LA REPOSTERÍA



ES TU MOMENTO PARA TRABAJAR CON TODO NUESTRO PORTAFOLIO Y AMPLIAR TU MENÚ.



Conócelo a
detalle aquí

La aplicación que permite a las tienditas hacer pedidos en línea y ahorrar tiempo



Las tienditas atienden en promedio 40 proveedores a la semana, lo cual dificulta la atención del cliente y mantener el negocio surtido.

Los tenderos viven en estrés constante, pues dividen su tiempo entre gestionar los pedidos para tener la tiendita surtida y atender al cliente, para reducir la tensión Coca-Cola FEMSA lanzó Juntos+, plataforma digital para hacer pedidos en línea.

La aplicación permite que los tenderos realicen los pedidos de sus productos desde el celular y accedan a beneficios adicionales como puntos que pueden cambiar por artículos.

Nicolas Bertelloni director de crecimiento de Coca-Cola FEMSA, dice que "la vida del tendero no es nada fácil", debido a que son puntos de venta manejados por pocas personas, que desempeñan todo tipo de tareas: tratan con proveedores, reciben a los clientes y cortan el queso y el jamón.

Además, reciben en promedio 40 proveedores a la semana, lo cual complica la gestión, porque tienen que tomar el pedido y atender a los clientes.



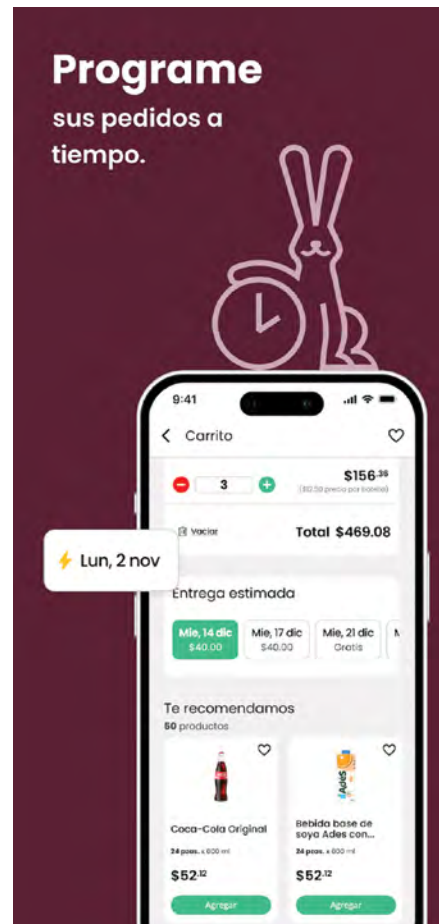
Tenemos que ayudarlos a que el proceso de la toma de pedidos sea más sencillo", puntualiza el directivo.

Por ello en 2019 Coca-Cola FEMSA inició pruebas para digitalizar el proceso de pedidos y cuando llegó la pandemia se consolidó la solución que se convirtió en una aplicación. Actualmente el sistema está presente en México, Brasil y recientemente llegó a Colombia, Guatemala y Panamá.

Beneficios

Juntos+ permite que los tenderos realicen sus pedidos cuando reduzca el flujo de clientes, que de acuerdo con Nicolas Bertelloni suele ser entre las 3 y 4 de la tarde.

“Tiempo en que el tendero puede fijarse en cómo fueron las ventas de la mañana, revisar inventario en la nevera, entrar a la aplicación y ver las promociones disponibles, las que se ajustan más a sus necesidades y con eso hacer un pedido”.



La plataforma también sugiere pedidos y la cantidad de producto, de acuerdo con su historia, porque usa Inteligencia Artificial, similar a las recomendaciones que hace Netflix de acuerdo a las películas o series que has visto.

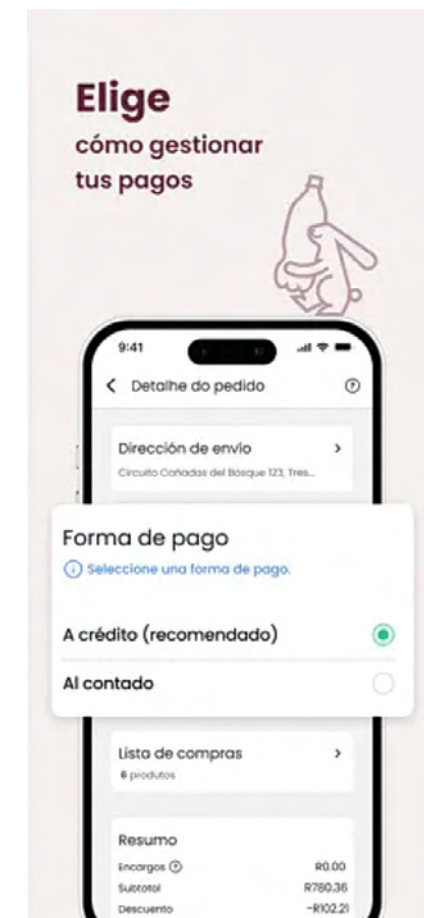
“Son recomendaciones, el cliente no está obligado, puede hacer caso omiso a la recomendación, entrar al pedido rápido, pero quitar algunos productos o comprar todos los productos, pero alterar las cantidades, es decir, tiene mucha libertad para adaptar el pedido a su necesidad”.

¿Cómo funciona?

Los tenderos pueden solicitar, además de los productos de Coca-Cola, artículos como snacks, cereales, de higiene y limpieza, categorías que le simplifican la vida al tendero y hace que tenga que ir menos a la central de abasto, y que pueda manejar su negocio con más facilidad

Asimismo, tienen acceso a un programa de lealtad, donde los clientes que compran en la aplicación generan puntos que pueden canjear por productos.

Nicolas Bertelloni señala que los pedidos se pueden hacer 24/7 y se entrega el día siguiente o dos días después, dependiendo de la localidad. Además, 80% de los pagos en las tienditas son en efectivo.



“Hay muchos tenderos que todavía prefieren pagarnos en efectivo, porque la recaudación del día o de los últimos dos días nos la pueden entregar a nosotros y en términos de seguridad le resuelve un punto de dolor”.

Los pagos digitales están creciendo, por eso se tiene la opción de hacer pagos electrónicos en el camión.

Adopción digital

A pesar de que en México hay 860,000 tenderos que atiende Coca-Cola FEMSA y la mitad ya usa la aplicación o WhatsApp, aún falta adopción digital, por ello la compañía apuesta por la omnicanalidad, a fin de que las mipymes realicen el pedido como mejor les funcione.

“Damos diferentes tipos de soluciones en función de su madurez tecnológica, porque sabemos que hay clientes a los que la adopción les lleva más tiempo”.

Hay quienes tienen teléfono, pero no tanta memoria y optan por usar WhatsApp. La mayor adopción se da en las grandes ciudades, que es donde se cuenta con más tecnología y conectividad, y es en las zonas alejadas es donde aún se requiere impulsar la digitalización.

“La sabiduría popular dice que para que a la tiendita le vaya bien no es tanto saber vender, sino saber comprar, y para saber comprar se necesita contar con mejor información, más visibilidad, más transparencia en los precios”.

Finaliza Nicolas Bertelloni.



Industria

Las uvas pasa de California son secadas al sol, ya sea sobre bandejas de papel o secadas en la vid.

No tienen ningún tratamiento químico ni azúcar agregada.

Calidad garantizada.

Sabor naturalmente dulce.

California Raisins

California es el único estado en Estados Unidos en producir uva Pasa.

Produce 263,000 Toneladas
México produce 10,000 toneladas de uva pasa.

La diferencia entre las pasas de California y las pasas de México es que en California es una industria dedicada exclusivamente al cultivo de pasas.

Como diferencias las pasas Chilenas de las Americanas: Las Chilenas tiendan a ser más rojas y más grandes).

Cómo diferencias las pasas Mexicanas de las Americanas: Las Mexicanas son más oscuras y más secas).

Las pasas rubias tienen una producción muy pequeña y el secado no es al sol sino con aire caliente.

No se le agrega azúcar a las pasas.



Ventajas de incluir Pasitas de California en productos horneados:

Extiende la vida útil de los productos de panificación.

Endulza y da color a los productos horneados naturales.

Es conservador natural, agente colorante natural y endulzante natural.

Es un excelente sustituto de azúcar.

Mantiene la humedad en pasteles de textura firme y galletas blandas.

Intensifica el color, sabor y aroma de la leche chocolatada y helados.



Chef Irving Quiroz, Embajador
de Pasitas de California en
México

Para mayor información sobre nuestro Comité y nuestros productos, contáctenos en:
www.pasasnaturalmentedulces.com pasitasdecalfornia@imalinx.com



Pasitas de California



@pasitasca



Para mayor información sobre nuestro Comité y nuestros productos, contáctenos en:
www.pasasnaturalmentedulces.com pasitasdecalfornia@imalinx.com



Pasitas de California



@pasitasca

PAPAS FRITAS DE CALIDAD SUPERIOR

LAS PAPAS DE ESTADOS UNIDOS LE AYUDARÁN A AUMENTAR SUS GANANCIAS

En pocas palabras, las papas congeladas de Estados Unidos mejoran los resultados.

Su conveniente formato reduce el tiempo de preparación y los costos de mano de obra; su alto contenido de sólidos y bajo contenido de humedad conservan el costoso aceite para freír; y las mismas condiciones de crecimiento que hacen a las papas congeladas de Estados Unidos tan esponjosas y deliciosas, dan como resultado papas perfectamente formadas para producir un mayor porcentaje de papas más largas.

Un estudio* de la Universidad del Estado de Oregón (Oregon State University) comparó papas congeladas U.S. Extra Long Fancy con papas congeladas del grado más alto disponible de otros países exportadores y encontró que la longitud superior de las papas congeladas de Estados Unidos se traduce en más porciones por caja.

*https://potatogoodness.com/wp-content/uploads/Brochure-Frozen_F_M.pdf

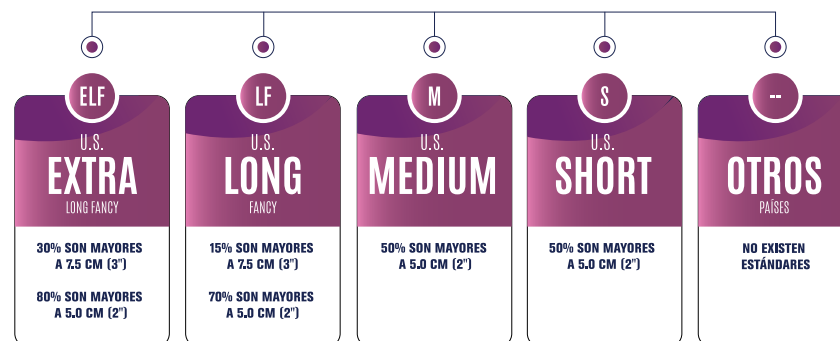
ESTÁNDARES DE CLASIFICACIÓN DEL USDA

Estados Unidos cuenta con especificaciones gubernamentales obligatorias para la calidad y longitud de las papas congeladas.

El Departamento de Agricultura de Estados Unidos (USDA) certifica que las empresas procesadoras cumplan con los grados y estándares especificados.



ESPECIFICACIONES DEL USDA PARA LONGITUDES DE PAPAS CONGELADAS



CORTES DE ESPECIALIDAD

Con tantas opciones, las papas de Estados Unidos sólo son la chispa que necesitas para crear un menú que se les antoje a todos los consumidores.

Las diferentes formas, tamaños y texturas van perfecto con las salsas y dips de moda; Además el delicioso sabor de los productos de papa de Estados Unidos se adapta a cualquier tipo de gastronomía, menú y horario de comida.

1. PAPAS CORTE RECTO
2. PAPAS CON FORMA DE SERPENTINA
3. PAPAS ESPIRALES

4. GAJOS DE PAPA
5. PAPAS REJA
6. PAPAS HASH BROWN



PARA OBTENER MAYOR INFORMACIÓN DE CÓMO AGREGAR PAPAS DE ESTADOS UNIDOS A TU MENÚ, COMUNÍCATE CON POTATOES USA MÉXICO.

Grupo PM • Tel: (777) 3167370
grupopm@grupopm.com

f USApapas
@usapapas

www.potatoesusa-mx.com



DESEMPEÑO PREMIUM DEL CAMPO AL CONGELADOR

CULTIVANDO CALIDAD DESDE LA TIERRA

No todas las papas congeladas son creadas de la misma manera.

Nuestros productores saben que papas de mayor calidad significan utilidades más altas.

Es por eso que utilizamos estándares de procesamiento precisos para asegurar que cada papa empiece con sólidos altos y azúcares bajos, de modo que tu puedas reducir tiempo de preparación, costos operacionales y contar con las mejores características de apariencia, sabor y textura en todos los productos congelados de papa de Estados Unidos.

PAPAS CON LAS QUE SIEMPRE PUEDES CONTAR

Las papas congeladas de Estados Unidos nunca están fuera de temporada. Gracias a su abundante cosecha a lo largo del año junto con innovadoras tecnologías de procesamiento y empaque que mantienen la frescura, remueven cualquier defecto y mantienen la integridad del producto, siempre puedes contar con abasto, calidad y consistencia.

HACIENDO INOLVIDABLES A LAS PAPAS CONGELADAS

Si tú eres de los que les gusta crear experiencias culinarias inolvidables, entonces las papas congeladas de Estados Unidos son para ti. Como los creadores de las papas fritas congeladas, Estados Unidos está inventando continuamente nuevos cortes y formatos para los fans de las papas fritas alrededor del mundo. Descubre la forma, tamaño y estilo ideal para tu operación.

APOYO POR PARTE DE POTATOES USA

Apoyo educativo y de mercadotecnia que enriquece tus ventas. Ningún otro país ofrece los invaluable servicios que Estados Unidos comparte con sus compradores de papas.

»Entrenamiento:

Tener personal bien capacitado es crucial para conservar la calidad de las papas congeladas y reducir las mermas.

Potatoes USA ofrece entrenamiento para su personal, enviando a sus ingenieros a los establecimientos para que evalúen y entrenen a sus empleados, en temas como manejo adecuado, almacenamiento y procedimientos de freído para **papas congeladas de Estados Unidos**.

»Seminarios:

Potatoes USA imparte una variedad de seminarios para ayudar a los importadores, distribuidores, restaurantes y otros a maximizar su inversión en **papas congeladas de Estados Unidos**.

»Materiales educativos y promocionales:

De manera continua **Potatoes USA** crea nuevos materiales educativos y de promoción para incrementar y potenciar las ventas.

Potatoes[®]
USA



PARA OBTENER MAYOR INFORMACIÓN DE CÓMO AGREGAR PAPAS DE ESTADOS UNIDOS A TU MENÚ,
COMUNÍCATE CON POTATOES USA MÉXICO.

Grupo PM • Tel: (777) 3167370
grupopm@grupopm.com

f USApapas
@usapapas

www.potatoesusa-mx.com

Potatoes[®]
USA

DESHAZTE DE ESTOS 5 HÁBITOS



PORQUE TE HARÁN ENVEJECER MÁS RÁPIDO

El elixir de la eterna juventud aún no se inventa. Eran gloriosos los años en los que podías excederte con la comida y salir de fiesta el fin de semana entero, lástima que ahora te cobra factura. Evita todo esto si no quieres envejecer rápidamente.

...
A partir de los 30 años es cuando
empiezan a manifestarse
los signos de la edad.
...

De el paso del tiempo no se escapa nadie. Sin embargo, todos hemos visto o conocemos a esa persona de 60 años que parece tener 40 y a otros de 35 que parecen tener 50. ¿De qué depende que esto suceda?

¿Cuál es su secreto?

Algunas personas, por herencia genética, pueden no aparentar la edad que tienen y se ven aún mucho mayores, pero el estilo de vida y los hábitos que realizamos a diario, también juegan un papel importante en el proceso de envejecimiento.



Y este es un gran problema: una cara envejecida y una piel descuidada, son una de las inseguridades más comunes que hombres y mujeres buscan corregir cosméticamente a través de cremas, cáscaras e inyecciones de Botox, las cuales dañan su piel y su salud a largo plazo.



Estos son algunos hábitos que debes dejar de hacer en este momento si deseas lucir bien y sin tantas arrugas durante mucho más tiempo:

01



No usar protector solar - Es un tanto complicado el recordar ponerse protector solar cada que salimos a la calle, pero el daño solar no solo provoca cáncer de piel, sino también arrugas y manchas solares. Siempre se debe usar protector solar, incluso en días no soleados y en invierno, pues los dañinos rayos UVA pueden afectar tu cuerpo.

HERSHEY'S
FOODSERVICE

MONTANDO DE CHOCOLATE CON CREMA DE FRESA, ENAMORA A TUS CLIENTES ESTE SAN VALENTÍN



Guarda la receta aquí:



COME BIEN



TIEMPO DE
PREPARACIÓN



1:30 HORAS

TIEMPO DE
ENFRIADO



2:20 HORAS

PORCIONES



15
PERSONAS

INGREDIENTES:

Crema diplomata:

- 12 yemas
- 240 g de azúcar
- 120 g de almidón de maíz o maicena
- 900 ml de leche
- 200 ml de jarabe de fresa HERSHEY'S
- 400 ml de crema de leche o nata
- 1 cucharada de esencia de vainilla

Capas de chocolate:

- 500 g de callets de HERSHEY'S

Decoración:

- 4 fresas
- 1 taza de frutos rojos
- 12 hojas de menta previamente desinfectadas
- 50 gr de confitura de azúcar al gusto

PREPARACIÓN:

Para la crema:

1. Comienza batiendo las yemas junto con el azúcar y el almidón de maíz, integra con batidor de mano si prefieres en batidora.
2. Lleva la leche en un recipiente a fuego alto. Cuando hierva, viértela sobre la mezcla anterior.
3. Devuelve la preparación a la cacerola y lleva a fuego moderado para cocinar. No dejes de batir en ningún momento, y asegúrate de recorrer con el batidor todos los bordes y el fondo del recipiente para evitar que se pegue. Continúa revolviendo hasta que vuelva a hervir y se espese formando una crema.
4. Coloca la crema en un bowl y bate unos minutos para bajar la temperatura. Añade esencia de vainilla e integra.
5. Cubre con papel film que deberá estar en contacto con la crema para evitar que se forme una costra. Deja enfriar a temperatura ambiente y, luego, lleva a la heladera por 2 horas. Al retirar la crema pastelera del refrigerador, debes batirla nuevamente para devolver la cremosidad.
6. Monta la crema de leche o nata.
7. Incorpora la crema batida a la crema pastelera con la ayuda de la batidora eléctrica en la cual añadiremos poco a poco el jarabe de fresa (enfriado previamente durante las mismas dos horas).

Para las capas:

1. Derretir el chocolate a 45-50 grados en baño María o microondas, mínimo 500 gr para lograr un temperado más adecuado.
2. Coloca 2/3 partes del chocolate en la superficie fría de mármol.
3. Esparcir con la ayuda de una espátula ancha y una larga, para mantener en constante movimiento sobre la superficie, sin tocar los bordes, por unos minutos.
4. Extender y recoger hacia el centro el chocolate hasta enfriar a 27 grados Celsius, con ayuda de las espátulas.
5. Juntamos el chocolate enfriado, con el resto del chocolate del bowl y mezclamos con una miserable, llevando a una temperatura de 27 grados Celsius.
6. Limpiamos todo el chocolate cristalizado y lo desechamos.
7. Colocamos el chocolate cuidadosamente sobre un papel guitarra o acetato justo en el centro, enseguida colocamos otro papel encima, presionamos para esparcir el chocolate y formar una capa delgada y uniforme. Enfriamos por 20 minutos.
8. Retiramos del refrigerador, quitamos la película plástica y con ayuda de un cortador de galletas dé la forma deseada, cortamos la tablilla de chocolate cuantas veces sea posible.
9. Comenzamos a emplatar, cubriendo esta tablita de chocolate con la crema de fresa, para ello utilizaremos una manga pastelera. Repitiendo este paso y ponemos la última tablilla.
10. Por último, en la superficie, decoramos con nuestros frutos rojos, confitura de azúcar y una hoja de menta.

02

Fumar - Existe un famoso estudio realizado en gemelos para mostrar los efectos físicos que produce este mal hábito, que puedes revisar en este enlace. Además de las imágenes que muestran arrugas adicionales y párpados más anchos en comparación con el gemelo no fumador, el estudio demuestra que apenas 5 años de historial de tabaquismo puede causar esta diferencia.



03

Guardar ira y rencores - La ira, el estrés y el rencor, no sólo causan estragos en tu interior, sino que también conducen a un envejecimiento prematuro. Es posible que no puedas evitarlos por completo, pero puedes encontrar actividades como la meditación, el ejercicio o compromisos sociales de manera regular.



04

Dormir boca abajo - A menos que duermas de espaldas, es hora de cambiar la rutina de acostarse. Si duermes boca abajo noche tras noche, año tras año, las arrugas que se producen mientras dormimos eventualmente permanecerán allí para siempre. La solución: Duermes boca arriba o de lado, pues esto evita las arrugas en tu cara.



05

Tener una mala dieta - No debería sorprenderte que lo que comes afecta significativamente tu aspecto. Si comemos constantemente comida chatarra e ingerimos alcohol, le estamos negando a nuestro cuerpo los nutrientes que necesita, pero esto no acaba ahí. También puede afectar a nuestra piel de adentro hacia afuera.



Algunos factores relacionados con el envejecimiento saludable son: dejar de fumar, tener una dieta saludable, mantenerse activo y limitar el consumo de alcohol.

Enfócate en uno solo y comienza a realizar cambios sanos en tu vida. 🎧



EXPO CARNES Y LÁCTEOS 2025

UN EVENTO DEL / AN EVENT OF:



04 • 05 • 06
MARZO 2025

MONTERREY, N.L.
CINTERMEX

MARCH
04 • 05 • 06
2025

MOTOR DE LA INDUSTRIA RESPONSABLE

NEGOCIOS - INNOVACIÓN - CAPACITACIÓN - SOSTENIBILIDAD

DRIVER OF RESPONSIBLE INDUSTRY

BUSINESS • INNOVATION • TRAINING • SUSTAINABILITY

EL CONSEJO MEXICANO DE LA CARNE, PRESENTA LA EDICIÓN XXXIX DE SU RECONOCIDA EXPOSICIÓN: **EXPO CARNES Y LÁCTEOS 2025**

CONSEJO MEXICANO DE LA CARNE PRESENTS THE XXXIX EDITION OF ITS RENOWNED EXHIBITION: **EXPO CARNES Y LÁCTEOS 2025**

+400 EXPOSITORES NACIONALES E INTERNACIONALES

MORE THAN 400 NATIONAL AND INTERNATIONAL EXHIBITORS

+ DE 10,000 VISITANTES, 85% SON TOMADORES DE DECISIÓN Y DE COMPRA

OVER 10,000 VISITORS 85% OF WHOM ARE DECISION-MAKERS AND BUYERS

CINTERMEX SÍDEC

SEMINARIO INTERACTIVO DE ADUANAS

COMECARNE

CAPACITACIÓN

+ info



CONTACTO • CONTACT:
info@expocarnes.com
+(52) 81 8369 6960 • 64 • 65

www.expocarnes.com



TikTok



facebook

@Mi Negocio Abarrotero



minegocioabarrotero

REDES SOCIALES

www.minegocioabarrotero.com.com