

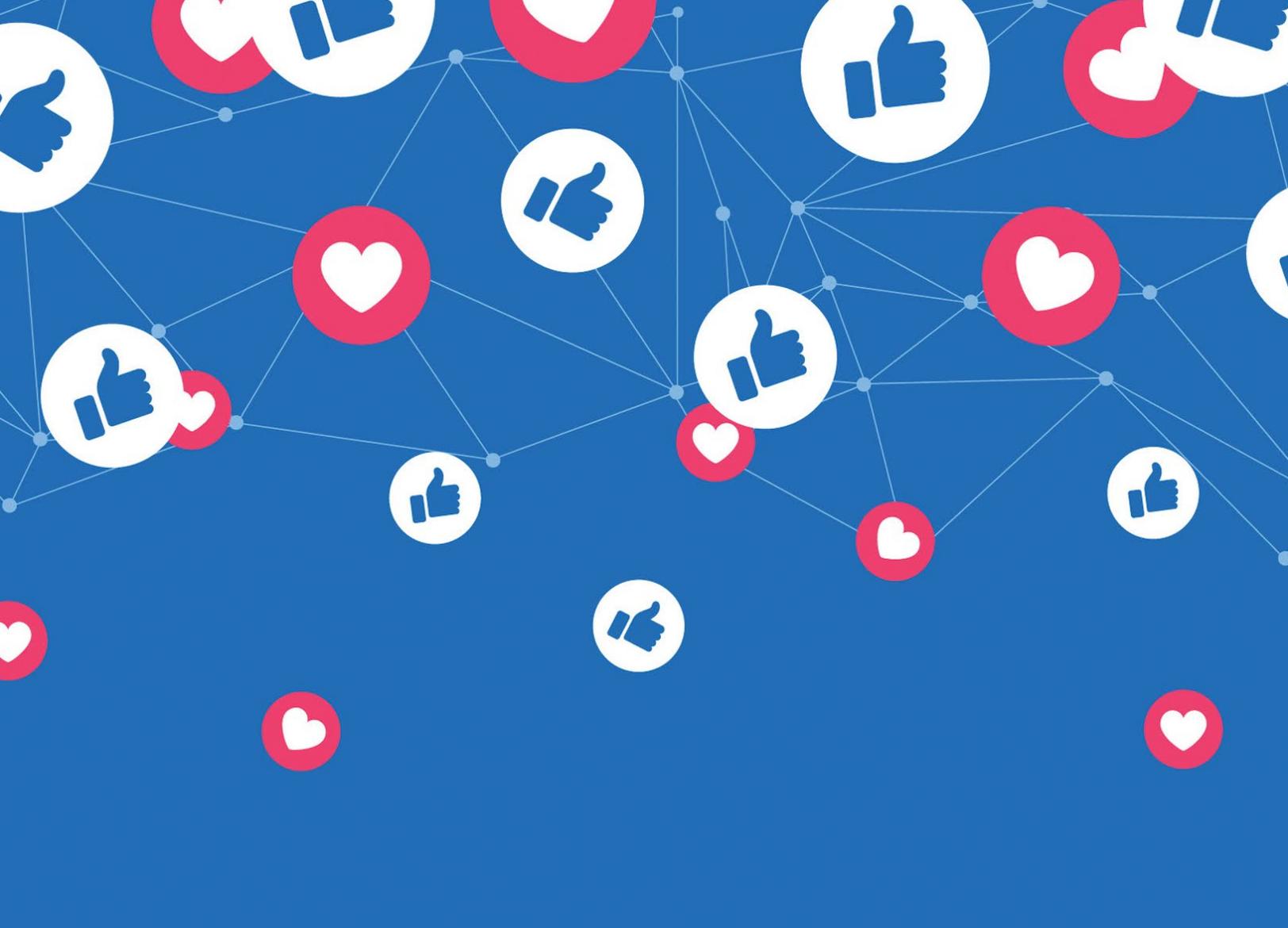
# mi negocio abarrotero

## Las reseñas online falsas pueden hundir negocios

**Economía en los Negocios**  
¿Sabes por qué estás perdiendo clientes?

**Perfil triunfador**  
¿Cuánto cuesta iniciar un negocio?





# facebook

*mi negocio abarrotero*

## Directorio

### Directora General

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

### Director Creativo

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

### Diseño

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

### Relaciones Públicas y Traducción

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

### Reporteros

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

### Coordinadora de Distribución

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



Mi NEGOCIO ABARROTERO, revista mensual, Edición correspondiente a Julio - 2023 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.

## PEQUEÑOS NEGOCIOS DEL PAÍS SON LOS QUE PADECEN MÁS INSEGURIDAD

La ANPEC dijo que los delitos afectan 20 por ciento de los ingresos de los pequeños comercios en México.

La inseguridad ha impactado a los pequeños negocios del país, principalmente por robo hormiga, extorsión y asaltos a mano armada, señaló Cuauhtémoc Rivera, presidente de la Alianza Nacional de Pequeños Comerciantes (Anpec).

En una encuesta que realizó el organismo a nivel nacional destacó que 25 por ciento de los comercios ha sido víctima de robo hormiga; 16 por ciento fue extorsionado y 8.2 por ciento sufrió un asalto.

De acuerdo con el reporte, los negocios afectados han registrado 20 por ciento de pérdidas en sus ingresos a causa de la inseguridad.

“El cobro del derecho de piso ya se ha normalizado y se observa en la mayoría de las zonas metropolitanas del país”, agregó Rivera.

Puntualizó que el cobro por derecho de piso va desde los 500 pesos a la quincena o al mes, dependiendo de la afluencia de clientes del negocio.

“Se ha convertido en un castigo al éxito, un impacto a un comercio que ha ganado clientela”, comentó.

La encuesta que se hizo entre los pequeños comerciantes también destacó que se han visto afectados hasta 30 por cientos en sus ventas, porque han dejado de exhibir cigarros, “mercado que ha aprovechado el comercio informal y además los negocios reciben extorsiones para vender cigarrillos pirata por parte del crimen organizado”, puntualizó.

De acuerdo con la información de la muestra, 88 por ciento de los pequeños comerciantes tienen incertidumbre respecto a la duración de la inflación, ya que perciben aumentos constantes en servicios y productos esenciales.

También, 25 por ciento de los pequeños negocios registran caídas en las ventas; 60 por ciento dijo que no tiene nuevos clientes y 91 por ciento de ellos percibe que van a cerrar el año sin tener ganancias.

¡Hasta la próxima edición!

KORINA PONS

4

## Miscelánea Cultural

Las reseñas online falsas pueden hundir negocios

12

## Perfil Triunfador

¿Cuánto cuesta iniciar un negocio?

20

## Estrategia de Negocios

16 preguntas para aniquilar a tu competencia

28

## Economía en los Negocios

¿Sabes por qué estás perdiendo clientes?

# Fiore®

## HACE CRECER TUS GANANCIAS "SIN LÍMITES"



tecnología  
**MAXISEC+**  
+ ALTO NIVEL DE ABSORCIÓN



Únete a una comunidad **SIN LÍMITES**

@Fioresinlimites

@Fioresinlimites

@Fioresinlimites

[www.fiore.com.mx](http://www.fiore.com.mx)

HIGIENE ES SALUD

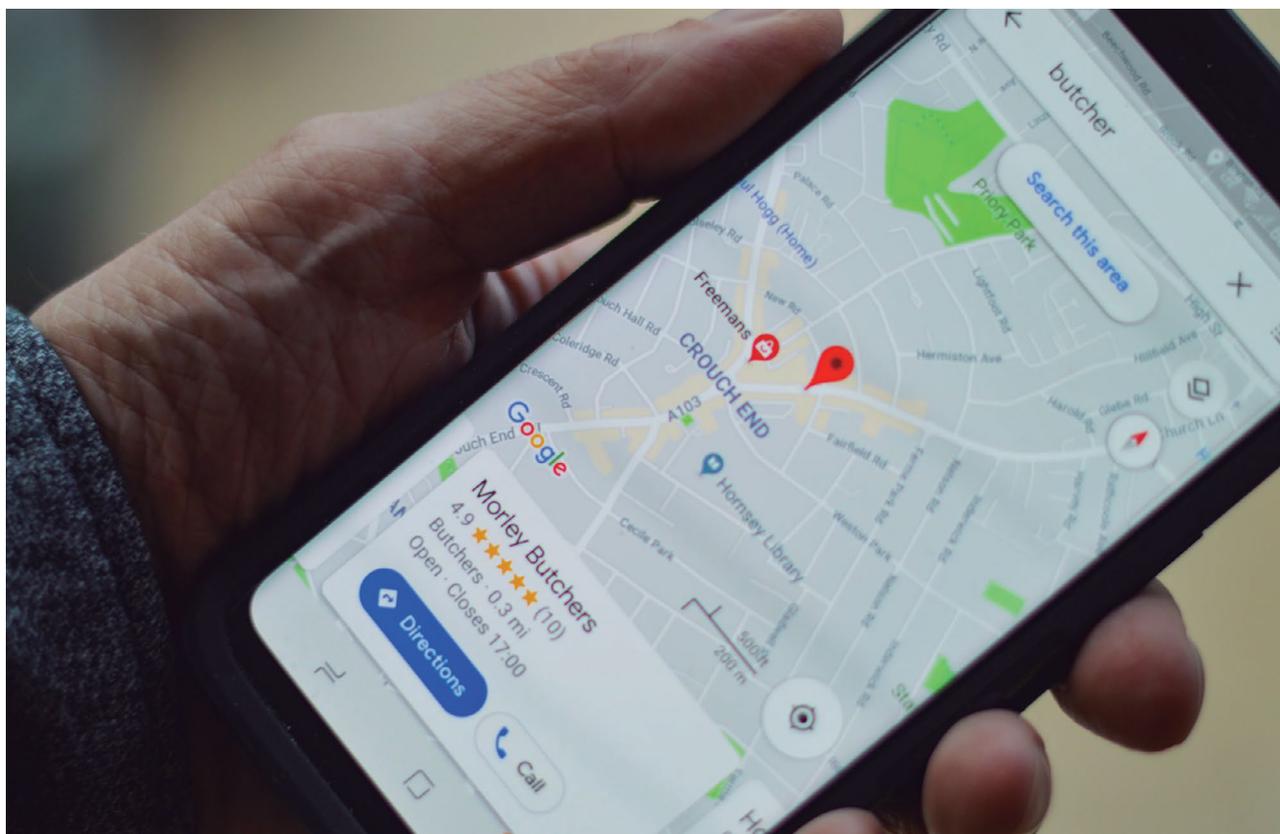


# LAS RESEÑAS ONLINE FALSAS PUEDEN HUNDIR NEGOCIOS

# Así puedes lidiar con ellas si te han afectado.

Las reseñas online (opiniones publicadas por los usuarios en relación con un servicio, un negocio o un producto) no han hecho sino aumentar su importancia en los últimos años. Un informe publicado hace un año por la consultora Brightlocal indicaba que un 77% de los consumidores estadounidenses consulta las reseñas "siempre o regularmente" antes de pagar por lo reseñado.

Más aún: según el mismo informe, el 40% de los usuarios (12 puntos más que en el año anterior) rechazó acudir a negocios con una valoración inferior a 4 estrellas en Google. Por ello, el buen posicionamiento de una empresa en el ámbito de las reseñas online resulta cada vez más fundamental para su éxito en el mercado... y, también por ello, cada vez se recurre más a la publicación de reseñas falsas con el ánimo de hundir negocios. Aunque no es algo nuevo.





Muchas empresas se están encontrando con el problema de que los competidores crean reseñas falsas sobre ellos, bajando así sus cifras de ventas. Se ha creado, incluso, todo un negocio de compra de reseñas en Red que permiten, por unas pocas decenas de dólares, comprar un paquete de reseñas positivas para tu negocio o negativas para la competencia.

Pero, en ocasiones, no es necesario que haya empresas pagando por esas publicaciones para que otras sufran el problema de que una reseña falsa les hunda el negocio: todo puede reducirse a un comentario de un cliente vengativo que falsee su experiencia como usuario.

Un estudio realizado por la compañía NoFakes indicó que las reseñas falsas suponen el 55% de las opiniones en Internet.

INTERNET HA DADO VISIBILIDAD A LA VOZ DE TODOS, CUANDO LA ERA DE LA COMUNICACIÓN DE LA REINA HA HECHO DE LA REPUTACIÓN UN VALOR ABSOLUTO.

EL RESULTADO: LA OPINIÓN DE TODOS PUEDE SER DESTRUCTIVA PARA LOS RESTAURANTES.

DE HECHO, NO TODO EL MUNDO ES NECESARIAMENTE OBJETIVO Y/O BIEN INTENCIONADO A LA HORA DE DAR SU OPINIÓN. DEBE HABER ALGUNA CONEXIÓN ENTRE LA EMOCIÓN DEL PIRÓMANO QUE PRENDE FUEGO A UN BOSQUE SÓLO CON SU CERILLO Y LA DEL «FAKE REVIEWER» QUE HACE TEMBLAR A UNA EMPRESA SÓLO CON SUS COMENTARIOS. LA SALVACIÓN DE LAS EMPRESAS A TRAVÉS DE LA CONCIENCIA DEL CONSUMIDOR.

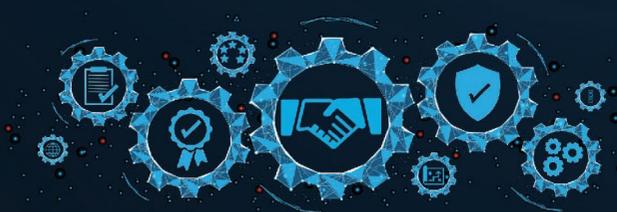


# XXVI EXPOANAM 2023

29,30 y 31 agosto  
Centro Expositor Puebla  
México

## Por un Mayoreo Exitoso

- **El mayor centro de negocios**
  - **Negociaciones por \$60,000 MDP**  
**Abarroteros Mayoristas y más**
  - **Exhibición de nuevos productos**
  - **+ 200 expositores**
  - **25,000 m<sup>2</sup> de exposición**
  - **7,500 participantes**
  - **Cena show - premios y reconocimientos**





Recientemente, el INCIBE (Instituto Nacional de Ciberseguridad) ha recopilado consejos por los que podemos optar cuando somos los dueños de un negocio que busca defenderse de reseñas falsas que menoscaban su reputación:

Recurrir a los canales oficiales de denuncia de las propias plataformas. Lo presentan como **“la opción más sencilla”** y recuerdan que **“sitios como Google proporcionan un apartado propio para hacer frente a las reseñas que vulneran las condiciones que ellos mismos establecen, las cuales están basadas en el derecho al honor de las empresas”**. Lo mismo ocurre en otros como Booking o Tripadvisor.

Según Google, **“no se quitarán las opiniones que sean negativas o las que no estés de acuerdo si estas cumplen con la política de contenido”**.



En algunos casos, los dueños de los negocios detectan patrones extraños en las reseñas negativas que reciben, como que las pocas reseñas publicadas por esos usuarios —positivas o negativas— coincidan frecuentemente entre sí (aquí un ejemplo), lo que permite pensar en juego sucio por parte de terceras partes, lo cual es denunciabile en un canal diferenciado de Google.

### La vía civil:

Definida como la **“más efectiva”** para proteger el derecho al honor empresarial.

Recuerdan que, según la ley orgánica correspondiente, **“La tutela judicial efectiva comprenderá la adopción de todas las medidas necesarias para poner fin a la intromisión ilegítima de que se trate”**.

### La vía penal:

Señala preferentemente como una última opción, **“cuando un medio menos intrusivo no asegure la protección y éxito suficiente, además de constituir una solución menos versátil que requiere un encaje específico en un tipo penal concreto”**.

Los delitos alegables en este último caso son los de odio, descubrimiento y revelación de secretos, contra la integridad moral, de estafa, o de injurias y calumnias.

Estos deben ser denunciados presencialmente ante las autoridades correspondientes.

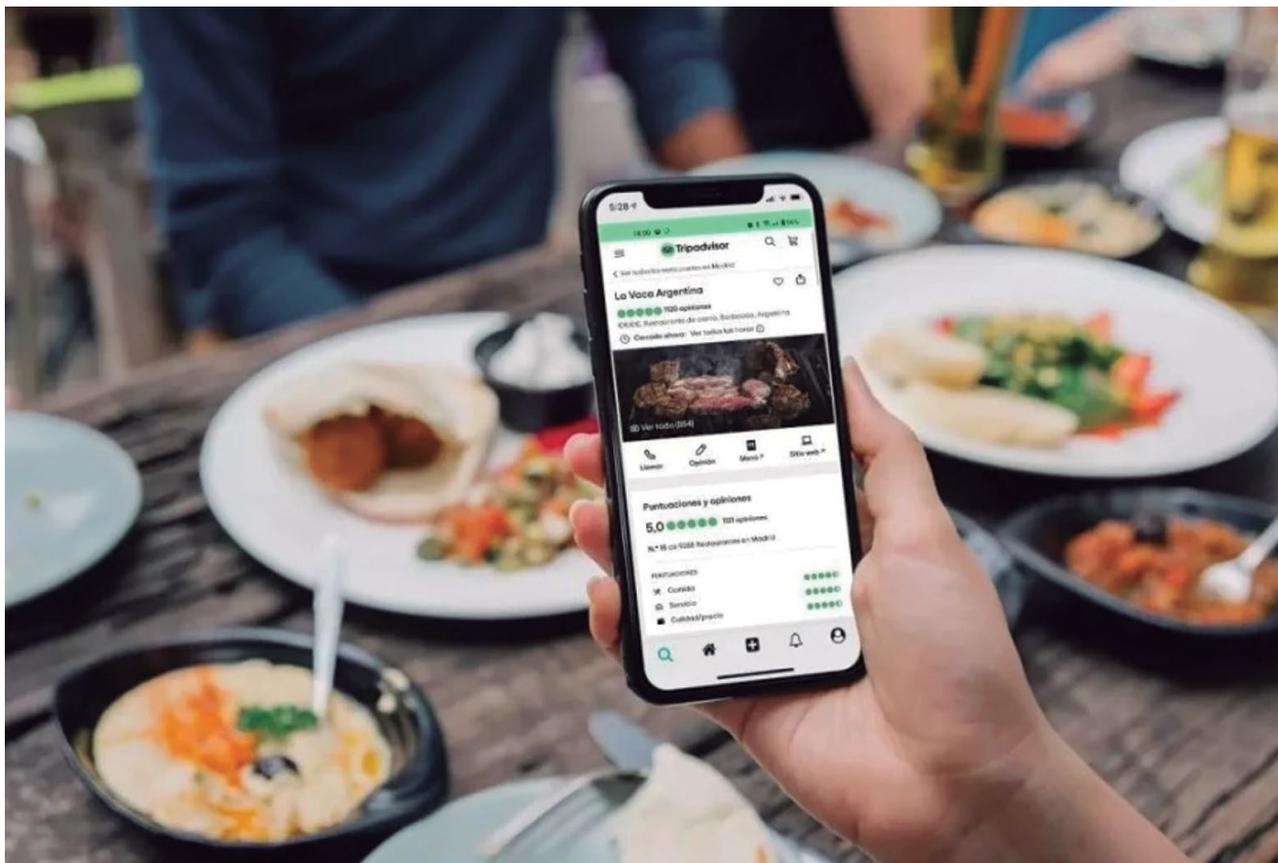
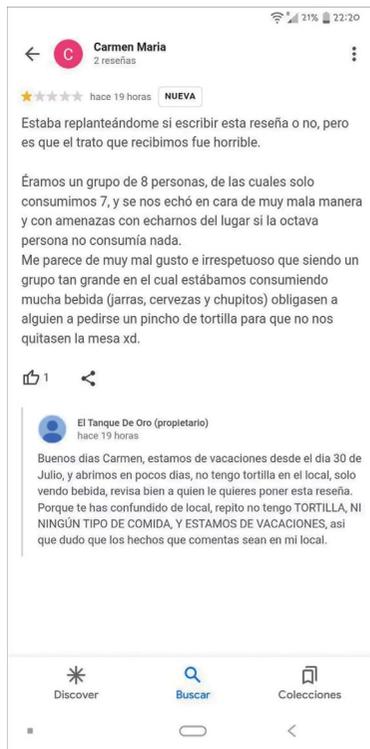
### Otro consejo muy importante: no provocar

Además, desde el INCIBE se recomienda igualmente una serie de medidas que prevengan la aparición de reseñas malintencionadas y que permitan su detección temprana: “Revisar de manera periódica las reseñas y comentarios publicados en tus plataformas o en plataformas de terceros, con el fin de poder detectar cualquier comentario o reseña”.

“Responder de manera educada a las reseñas negativas [...] denotará que te importa la opinión de tus clientes y que estás dispuesto a solucionar y mejorar cualquier inconveniente que hayan podido tener”.

“Evitar expresar opiniones personales o de carácter político, religioso... Esas temáticas son de carácter personal y nunca deberán representar a la empresa en RRSS”.

“Rehusar debates y discusiones con clientes o potenciales clientes a través de las RRSS”. 🚫





# MÁXIMA<sup>®</sup>



**MAYOREO**

**MAXBEBIDAS**

**EXPRESS**



**¡CADA VEZ  
MÁS CERCA  
DE TI!**



**ACATLÁN - ACAYUCAN - ALVARADO - CABADA - CARDEL  
CÓRDOBA - CD. ISLA - CUITLÁHUAC - LOMA BONITA  
MINATITLÁN - ORIZABA - SAN ANDRÉS - TEZONAPA  
TIERRA BLANCA - TRES VALLES - TUXTEPEC - VERACRUZ  
XALAPA - ZONGOLICA**

[www.mexicanadeabarotes.mx](http://www.mexicanadeabarotes.mx)

# ¿Cuánto cuesta iniciar un negocio?



¿Crees tener lo necesario para iniciar con tu nuevo negocio? Pues no tan rápido. Tal vez tienes una idea revolucionaria y haz descubierto un nicho de mercado que puedes explotar, pero, ¿has considerado cuánto te costará iniciar?

Los nuevos emprendedores generalmente no se toman el tiempo de realizar una investigación en la que estimen los costos de su próximo proyecto.

**¡No caigas en este error!**



Comenzar un negocio siempre es una experiencia gratificante. Pero el proceso no es nada simple y un verdadero emprendedor debe estar listo para la feroz competencia en cualquier industria y para los retos que tendrá por delante.

Para esto, lo mejor es iniciar con el pie derecho. Lo principal, como lo dijimos anteriormente, es tener una gran idea y encontrar un buen nicho de mercado; lo siguiente es saber cuánto te va a costar iniciar tu propia empresa.

Si estás pensando en lanzar un nuevo negocio, es posible que no sepas por dónde comenzar con tus finanzas. Sin embargo, si eres una persona organizada y minuciosa, puedes planificar tu financiamiento y mantener el presupuesto que tomaste desde un inicio.

¿Cómo podemos saber esto? Se deben obtener datos duros, además de información valiosa de una variedad de fuentes. Aquí te presentamos algunos lugares para explorar:





Dale ese toque de frescura a tus platillos con nuestras deliciosas piñas Del Monte®



@delmontefrutas  
delmontefrutas.mx

- **Empresas similares:** Los emprendedores que poseen un negocio similar al que pretendes iniciar, son un excelente recurso para informarte sobre los costos iniciales. Tu futura competencia seguramente no querrá ayudarte, pero los que se encuentran lejos de tu zona geográfica, seguro lo harán.

- **Proveedores:** Son otro gran recurso de costos iniciales. Solicítales a proveedores algún presupuesto explicando que planeas iniciar un negocio. Generalmente son muy buena fuente, pues al igual que tú, buscan generar negocios. Pero cuidado, no te fíes de los primeros a los que preguntes. Haz comparativas entre unos y otros.





- **Asociaciones comerciales:** Una asociación comercial, es una organización conformada, fundada y financiada por varias empresas que laboran en una industria específica. Preguntar, el estar en contacto con tu nicho de mercado seguro te dará mucha información necesaria para tu próximo negocio.

- **Artículos:** Los textos publicados en revistas, periódicos o por internet, son una buena fuente de información. Ofrecen estimaciones de costos iniciales reales, limitados a tu zona geográfica, además de proponerte tendencias del mercado. Siempre usa fuentes creíbles.

- **Consultores comerciales:** Un consultor podría ofrecer excelentes consejos sobre los costos iniciales y realizar la investigación por ti. También puede ayudarte a organizar tu investigación en cuanto a proyecciones y escenarios financieros se refiera. Su desventaja principal: el costo.



Una buena investigación puede decirte si tu idea de negocio es financieramente viable y sugerir formas de aumentar sus posibilidades de éxito. Una vez que hayas investigado los costos iniciales y hayas desarrollado un plan comercial sólido basado en esos números, estarás listo para cualquier cosa. 🍀



**GRAN BODEGA®**  
*Siempre ahorro*



**800 42 63 342**

**laGranBodega.com.mx**

NO SALGAS DE CASA... ...NOSOTROS TE LO LLEVAMOS

@granbodegapuebla

**HAZ TU PAGO:** EN LÍNEA Ó EN EFECTIVO AL RECIBIR TUS PRODUCTOS  
 Ó EN CUALQUIERA DE NUESTRAS SUCURSALES PARTICIPANTES

VISITA NUESTRAS SUCURSALES

LA NORIA - SANCTORUM - CHOLULA - GEO SAN LORENZO - XILOTZINGO - AMALUCAN - GARITA  
 INDEPENDENCIA - 14 SUR - SAN LORENZO ALMECATLA - CHAPULTEPEC - ZAPATA - REFORMA  
 MOMOXPAN - SANTA CLARA - LA ROSA - ACATZINGO - SAN JERÓNIMO - ATLIXCO

**OBTÉN 10%  
DE BONIFICACIÓN**



**EN TU MEMBRESÍA  
COMPRA MÁS SIGUE MÁS  
AL PAGAR EN EFECTIVO\***

\*APLICAN RESTRICCIONES.

**VISITA NUESTRAS SUCURSALES**

AMAZOC - UNIDAD COMERCIAL - CENTRAL DE ABASTOS - SAN GABRIEL (TLAXCALA) - FORJADORES  
SAN MARTÍN TEXMELUCAN - TEPEACA - TECAMACHALCO - TEZIUTLÁN - HUAMANTLA - CAPU  
ATLIXCO FERROCARRILES - BALCONES DEL SUR - LOMA BELLA - TEHUACÁN - OAXACA

# 16 PREGUNTAS PARA A TU COMP



# PARA ANIQUILAR DOMINANCIA

**P**ara hacerte de un espacio en el mercado tienes que tener muy claro con quiénes compites, ya que esto te proporcionará información para desarrollar tu estrategia comercial.

Las empresas deben tener claro con quiénes compiten en los mercados donde participan y buscan posicionarse.

Ésta es una regla básica para las empresas ya que tener claro con quiénes se compite será un elemento a considerar en la definición de su estrategia comercial.

Los expertos de Buenos Negocios comparten las ideas y preguntas clave que las empresas deben cuestionarse.



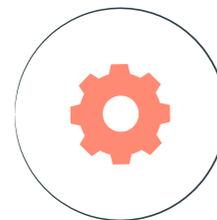
1. ¿Quiénes compiten a nivel local (barrio, localidad, calle o ciudad)? ¿Y a nivel nacional?

2. ¿Cuáles son las empresas referentes a nivel global?  
¿Cómo impactan en el mercado local?





3. ¿Quiénes ofrecen productos o servicios similares en tu área de influencia (competidores directos)?



4. ¿Qué productos o servicios ofrecen?



5. ¿A qué precios venden?



6. ¿Cuál ha sido su evolución?



7. ¿Cuánto poder tienen en el mercado?



ENJOY  
IT'S FROM  
EUROPE



# fl Peach flavors

MEJOR CALIDAD Y  
FRESCURA HECHA EN EUROPA

MELOCOTÓN ENLATADO DE GRECIA

[www.peachflavors.eu](http://www.peachflavors.eu)

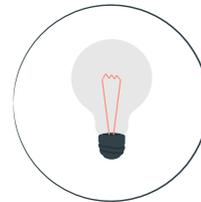
El contenido de esta campaña de promoción representa únicamente las opiniones del autor y es de su exclusiva responsabilidad. La Comisión Europea y la Agencia Ejecutiva Europea de Investigación (REA) no aceptan ninguna responsabilidad por el uso que pueda hacerse de la información que contiene

DELCOF S.A.



CAMPAÑA FINANCIADA CON  
AYUDA DE LA UNIÓN EUROPEA

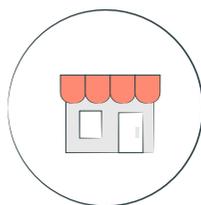
8. ¿Qué lanzamientos o novedades han aportado al mercado en los últimos años?



9. ¿Quiénes son sus directivos o personal clave?



10. ¿En qué se asemejan a tu oferta? ¿En qué se diferencian?



11. ¿Están apareciendo nuevos competidores o desapareciendo los que ya están? ¿Por qué?

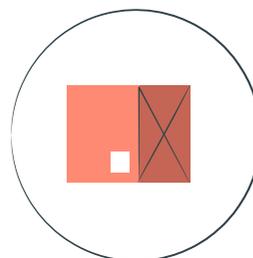


12. ¿Quiénes no están en el mercado hoy pero podrían ingresar en algún momento?





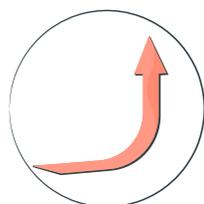
13. ¿Qué barreras de entrada se lo impiden?



14. ¿Qué empresas compiten en forma indirecta? (Mismo público, mismo punto de venta, misma situación de compra o alguna característica común.)



15. ¿Hay un líder claro en el sector? ¿Dónde reside la clave de su éxito? ¿Hay algún aspecto que puedas imitar?



16. ¿Qué tendencias se anticipan para el sector en los próximos años?



Busca las respuestas a través de contactos y referentes del mercado, tu propia experiencia o una investigación de mercado, que puedes encarar aun sin demasiados recursos. Realiza un monitoreo regular para mantener la información actualizada y alimentar tus decisiones estratégicas. 

# SCORPION®

AUTOSERVICIOS AL MAYOREO

## Beneficios de **TU**terminal

Retira tu  
**dinero en  
efectivo**



Realiza  
compras  
**con tu saldo**



Añade más  
operadores **a tu red**



**Sin** cuenta  
bancaria



Comisión **más  
baja del mercado**



Acepta todas estas tarjetas

**VISA**



mastercard.



sodexo



Si Vale



Realiza tu trámite **y obtén hoy mismo TUterminal**

ALTO DESCARGA LA APP



# Descarga la App **SCORPION**<sup>®</sup>



Es muy **sencillo**  
**escanea**  
descarga y obtén  
**grandes**  
**beneficios**

Disponible en



# ¿Sabes por qué estás perdiendo clientes?





Los clientes son la parte más importante en tu empresa, si no vendes estás perdido. Desafortunadamente, si bien puede tomar mucho ganar un cliente, no se necesita tanto para que alguien evada su producto o servicio. No cometas estos errores.

Solo porque compraron una vez, no significa que los clientes se mantendrán leales a largo plazo. La lealtad es algo que cualquier emprendedor debe priorizar si quiere que su negocio dure.

La clave para un negocio exitoso es ganar y cautivar a un gran número de clientes. Pero la mayoría de las empresas solo se concentran en la mitad de esta experiencia, vendiendo solo a clientes nuevos y no conservándolos. ¿Qué está fallando?





Esto se convierte en una regla: "Una vez que vendas a un nuevo cliente, debes conservarlo". Y es que centrarse en la retención de estos vale la pena. Según estudios, es casi cinco veces más barato mantener un cliente actual que adquirir uno nuevo.

Entonces, si retener clientes es más económico que vender, ¿por qué tantas organizaciones se centran en destinar tantos recursos para los departamentos de ventas y marketing antes que para servicio al cliente o cancelaciones?

Cuando los clientes cancelan se llama abandono, y esto puede terminar destruyendo tu negocio lenta y sigilosamente. Estas son las formas más comunes por las que estás perdiendo clientes, no cometas más errores.





12 de junio de 2023

Buenas tardes,

Les comparto el comunicado acerca del cambio que tuvo la Ley General de Salud sobre las **grasas trans**, para que por favor lo consideren y se hagan los cambios correspondientes de los productos.

Por lo pronto se ha informado que la medida entrará en **vigor** en **septiembre del año 2023**, es así como las empresas que comercialicen productos con estas categorías tendrán hasta esa fecha para tomar acciones.

Aunque aún no se ha informado cómo será la regulación o prohibición de los alimentos y bebidas que contengan grasas trans en exceso, ya se ha dado a conocer una lista que, sin incluir marcas, explica cuáles serán los productos que entrarán en el decreto.

Productos industriales que contienen grasas trans:

Pasteles  
Galletas dulces  
Galletas saladas  
Margarina  
Papas a la francesa  
Papas fritas  
Frituras de maíz  
Palomitas  
Mantecas  
Aderezos para ensaladas  
Cereales  
Dulces

Se está avisando con **1 mes y 10 días de anticipación**, para que tomen sus precauciones; aquellos proveedores que ya están haciendo estos ajustes, por favor considerar las fechas límite para no pasarnos.

Una buena noticia, proveedores como Bimbo, Barcel, Sabritas, Gamesa, refrescos, etc. dejaron de usar grasas trans desde los cambios en los etiquetados por lo que no tendrán problemas. Chequen los octágonos en esos productos.

Cualquier duda quedo a la orden,

Saludos.

Iñaki Landáburu Llaguno

**Tu producto es demasiado caro** - Esto puede ser un poco obvio, pero la mayoría de tus clientes se irán si creen que tus precios son muy elevados, incluso cuando estén contentos con el producto o servicio. No tienes que ser el que venda más barato, pero si quieres tener los precios más altos que tu competencia, debes ofrecer beneficios o experiencias fantásticas.



**Tiempo de respuesta lento** - Todos hemos escuchado la frase “El tiempo es dinero”. Es por esto que una de las formas más fáciles de perder clientes es hacerles creer que su tiempo no importa. Desde tardar en contestar dudas hasta responder con lentitud a sus quejas y servicio, los clientes no lo tolerarán.

**Mejor competencia** - Cualquier negocio con éxito atraerá competencia. Y cuando esto suceda, debes mejorar tu producto. Presta atención a tus competidores y observa qué es lo que están imitando e innova en cuanto puedas, no dejes que tu negocio se quede estático.



# "Mayoreo y menudeo de las mejores marcas"



**ABARROTES  
DULCES - BOTANAS  
TODO PARA TU FIESTA**

  
**DIMSSA**  
Es para ti!

"Pasillo 2, Local 21 - Letra A-B" Central de Abasto CDMX  
Alcaldía Iztapalapa C.P. 09040 Ciudad de México

 **55 7392 0960**



**Empleados nefastos** - Lamentablemente, no todos los elementos que contrates resultarán perfectos. Eventualmente los clientes se quejarán sobre un empleado grosero y hay que darle una solución a este problema. En cuanto la tengas, lo mejor es comunicarle a tu cliente lo que harás para que se sienta escuchado y tomado en cuenta.



En última instancia, las empresas existen porque brindan a los clientes satisfechos algo que valoran. Y con las relaciones comerciales más exitosas, los clientes comienzan a formar vínculos con las empresas. Cautiva a tus clientes. 🍷



*Conoce nuestra nueva línea de bebidas y disfruta de sus deliciosos sabores*

# Siente el *suave cuidado* de Hortensia Supreme

*Con ingredientes naturales que cuidan la piel*



*Aroma a  
manzanilla y un  
toque de almendra*



*Grabado con  
mariposas*

*¡Completa la línea  
con las servilletas  
y Toalla de Cocina!*

HIGIENE ES SALUD





*Instagram*



minegocioabarrotero

# REDES SOCIALES

[www.minegocioabarrotero.com.com](http://www.minegocioabarrotero.com.com)