



BOLETÍN MENSUAL

PYMES

PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

CLASIFICACIÓN DE LAS PyMES
EN MÉXICO

PERSEVERAR, ELEMENTO CLAVE
PARA LAS PyMES

EL PADRE
DEL EMPRENDIMIENTO

NOTICIA



**RED DE
BENEFICIOS**

CALENDARIO DE
ACTIVIDADES
CLUB DE LECTURA



**COMUNIDAD
COOPERATIVA**

DIRECTORIO COMERCIAL
ANUNCIOS PUBLICITARIOS



Ing. Carlos Medel

Iniciar un negocio requiere cierta valentía y más en México que no cuenta con una plataforma óptima para el desarrollo de nuevos negocios, la tramitología, la pobreza en la oferta de créditos y la asesoría que está disponible, normalmente fuera del presupuesto, coloca al nuevo empresario en una situación difícil de solucionar. Parece que una nueva iniciativa de negocio está destinada a morir en los primeros meses de iniciar. Según FUNDERA el porcentaje de empresas que fallan es de 20% en el primer año, 30% en el segundo año y el 50% restante en los siguientes cinco años, finalmente el 70% de los dueños de negocio fallan en su décimo año. Bajo estas cifras seguramente se cuestiona por qué debe abrir la empresa. La idea de este editorial es darte una idea que te anime a emprender. Si estas leyendo esto seguramente iniciaste una empresa por las siguientes razones:

a. Estas desempleado y quieres emprender con un pequeño capital, seguramente tu liquidación y no responder nunca más a un jefe.

b. Eres inquieto, visionario y te gusta ganar dinero, incluso piensas que tu idea es única en el mundo y las ganancias ya están llegando, aún sin que tengas abierta la empresa.

c. Estuviste platicando con unos amigos y surgieron ideas maravillosas, que le encuentras viabilidad en la comunidad donde estas y la confianza que tienes con tus colaboradores es absoluta, nada puede fallar

d. Encontraste dentro de la comunidad donde vives una necesidad que puedes satisfacer, o identificaste un problema que puedes solucionar.

Cualquiera de estas razones nos habilita para iniciar una empresa, pero no todas van a llegar, porque a pesar de que sean buenas ideas, tengas el "espíritu" de emprendimiento, la confianza sea absoluta y detectaste tu mercado objetivo, el emprender es más que esto, necesita estructura, reglas, disciplina, financiamientos, escucha activa, habilidad para negociar, etc. Lo grato de conocer esto que estas

leyendo, es que, si no lo tienes, se puede desarrollar, entonces el emprender no es una carrera de velocidad, es una carrera de resistencia y tienes que medir cada vuelta que das, cada kilómetro que recorres y mejorar tu rendimiento cada vez.

El emprender no es una carrera de velocidad, es una carrera de resistencia

Primero pregúntate: ¿Por qué quiero emprender? ¿Por qué quiero hacer lo que quiero hacer?, y esta última pregunta no es un juego de palabras, es un cuestionamiento para conocer las razones por las que quieres fundar una empresa para promover, distribuir, implementar un producto o servicio en un mercado identificado. En esta última frase podrás darte cuenta de que hablamos de procesos y de la conceptualización de un tipo de cliente.

Si tu respondes cuando te preguntan ¿Quién te compra? Y tú respuesta es: Todo mundo. Da dos pasos para atrás y cuestiona tu modelo, encontrarás que los que te compran No son Todo mundo. Y ahora ya que sabes por qué lo haces, qué haces y cómo lo haces, encontrarás que el financiamiento, los colaboradores, el conocimiento y la medición, son engranes fundamentales para que la maquinaria empresarial se mantenga activa y produciendo, recurre a los expertos, a su experiencia para que te digan como "aceitar" esa maquinaria.

Todas las empresas iniciaron de la misma forma que tú, la pregunta es: ¿Por qué algunas se han desarrollado, otras se han transformado, diversificado, afiliado y otras han muerto?

El secreto radica en su poder de adaptación, pero para desarrollar este poder, tenemos que estar pendiente de los cambios en el mercado que identificamos como objetivo.

Entonces para concluir, ten en cuenta que: Emprender es una actividad que requiere análisis y entendimiento, disciplina y estrategia, confianza y negociación. Todo esto se tiene o se puede desarrollar, conviene tener identificado tus procesos, para conocer el detalle de tus actividades y mejorarlas, el crecimiento de una empresa radica en los beneficios que otorgas a la comunidad a la que estas dirigido, y la llave del éxito consiste en saber si tu cliente requiere y entiende lo que estas produciendo y le da valor en su vida, los beneficios que generas, en la medida en que más lo necesita, tu éxito aumenta. Claro ahí viene la competencia, pero eso, eso es otro tema.

CLASIFICACIÓN DE LAS PYMES EN MÉXICO

Conoce el rango al que pertenece tu emprendimiento



Las pymes agrupan a las pequeñas y medianas empresas y son fundamentales. En el caso de México se estima que son responsables del 72% de los empleos. Además, según datos del INEGI, hay más de 4 millones de pymes en el país, que aportan alrededor del 52% del PIB anual.

Todo lo anterior demuestra la importancia de este tipo de empresas para el desarrollo de la economía, y por lo mismo se debe tener claridad respecto a la forma en que se clasifican.

Tradicionalmente el tamaño de la empresa ayuda a la clasificación que tiene, es decir hay pequeñas, medianas y grandes. En el caso de las

pymes, son negocios con potencial que buscan generar beneficios pero que tienen operaciones de baja escala.

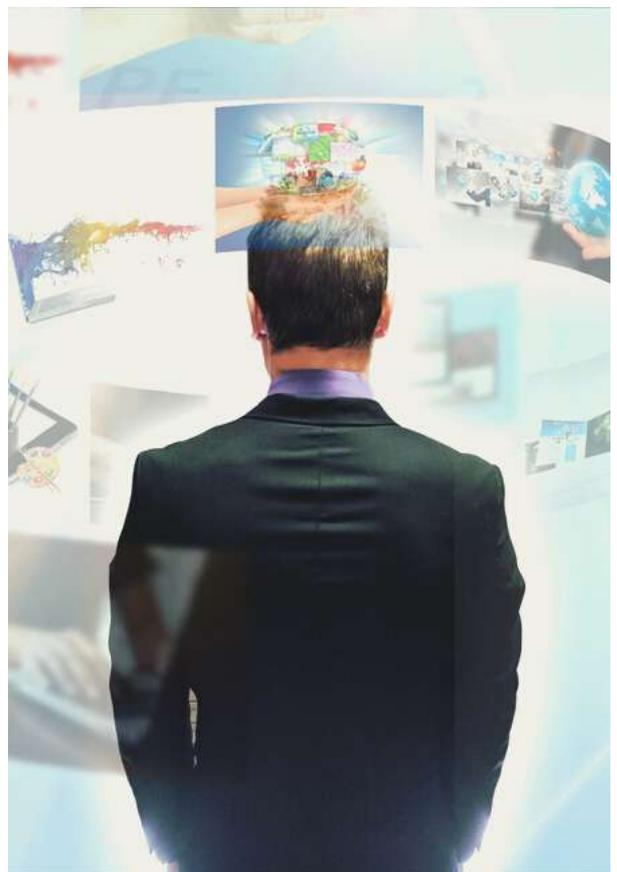
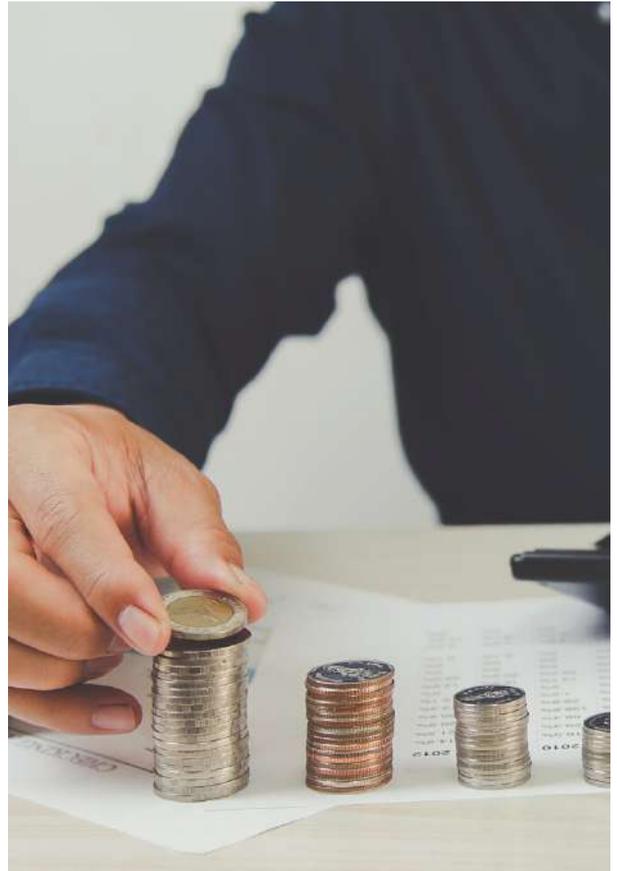
En relación con la clasificación por el tamaño de empresa, a las pequeñas y medianas se les han sumado las microempresas, en ocasiones a este grupo se le conoce como MiPymes.

La clasificación de las pymes en México depende de diversos factores y se mide por el rango de número de trabajadores, el monto de venta en millones de pesos, así como el tope máximo combinado, este último se obtiene multiplicando a los trabajadores totales por 10% y a eso se le suma el resultado de ventas anuales por 90%.

La clasificación de las pymes se puede considerar de la siguiente forma:

- **Microempresas.** Son de todos los sectores y no deben tener más de 10 empleados. El monto máximo de venta es de 4 millones de pesos y el tope máximo es de 4.6.
- **Empresas pequeñas.** En el sector de industria y servicios pueden tener desde 11 hasta 50 empleados y facturar hasta 100 millones de pesos con un tope máximo de 95. En el caso de las empresas pequeñas del sector comercio el número máximo de empleados es hasta 30, pueden facturar hasta 100 millones de pesos y tienen un tope de 93.
- **Empresas medianas.** El sector de comercio tiene entre 31 hasta 100 trabajadores mientras que el de servicios de 51 hasta 100 trabajadores, en ambos casos facturan entre 100 y 250 millones de pesos anuales y tienen un tope máximo de 235. En el sector de industria el rango de trabajadores es desde 51 hasta 250, facturan entre 100 y 250 millones y tienen un tope máximo de 250.

Las pymes tienen por su tamaño algunos retos importantes, como la velocidad de crecimiento y la escalabilidad. Por ello, son muy sensibles a los cambios bruscos en la economía dado que la más ligera variación en el mercado puede ocasionar un estancamiento en su crecimiento y efectos negativos en sus ventas.



PERSE VERAR

*Elemento clave en
las PyMES*



ES CLAVE QUE LAS PYMES DEFINAN SUS OBJETIVOS A LARGO PLAZO

Dirigir una empresa implica sortear baches, persistir y aprender de los errores. Por lo tanto, el primer obstáculo a derribar es el temor al fracaso. Muchas veces, desde fuera, un negocio (pequeño, mediano o grande) parece exitoso y a prueba de error, pero seguramente al interior quienes lo lideran han tenido que superar una serie de tropiezos.

Un emprendedor nunca debe de pensar que si un fracaso se presenta todo ha terminado. Debe de encontrar la razón del fallo para conocerlo, reajustar sus procesos y seguir adelante.

Es probable que la idea de descalabro tenga peso por lo que dirán los demás de la compañía, por lo tanto es necesario que quienes tienen alguna PyME en nuestro país trabajen duro y desarrollen perseverancia.

“Para emprender se necesita tener fuerza de voluntad, ser consistente y que estés convencido de que todos los días trabajas lo suficientemente duro para que tu producto o servicio sea el mejor de su nicho”.



MAXIMIZANDO EL POTENCIAL DE LAS PYMES

Uno de los mayores desafíos a los que cualquier empresa se enfrenta es tener un gran desempeño.

Como se explican en los siguientes puntos:

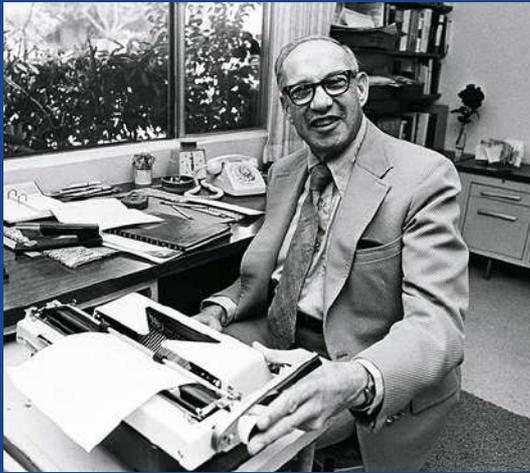
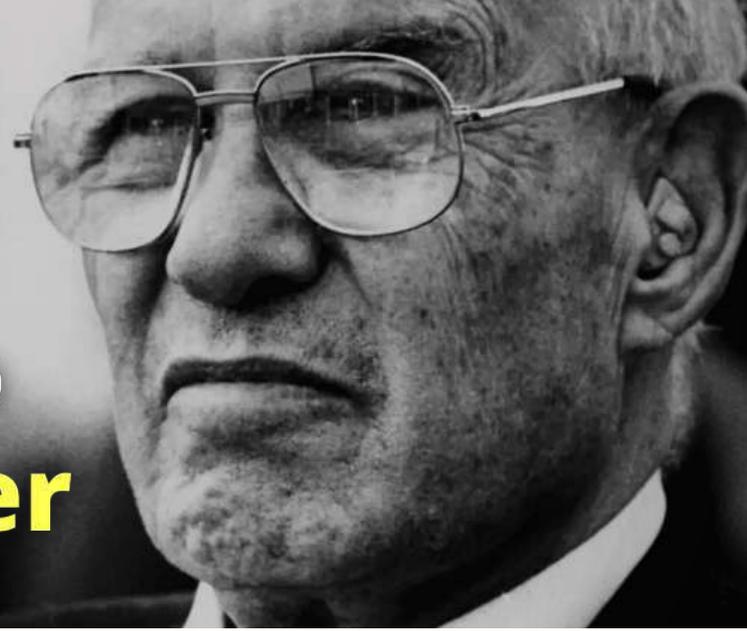


1. Contar con una fuerza de trabajo calificada. Lo barato sale caro, así que es mejor que cuentes con colaboradores con la mayor preparación posible, así como un alto desarrollo profesional.
2. Tener información técnica. Proporciona las armas suficientes para que tus colaboradores y clientes se den cuenta de todo lo que puedes hacer por ellos. Manda un mensaje claro de lo que tu empresa puede hacer por ellos.
3. Desarrollar habilidades de gestión. De nada sirve que tengas el mejor producto o servicio si no puedes dirigir correctamente a tu equipo, así que tómate el tiempo que requieras para contar con lo necesario.
4. Explotar al máximo la capacidad de cada colaborador, así como de las herramientas de trabajo adquiridas. Si limitas la participación de los empleados o no inviertes en capacitaciones es probable que se desmotiven y esto haga que tu empresa se estanque. Intenta estar a la vanguardia en tu área y verás que esto hará la diferencia.
5. Contar con sistemas administrativos modernos. Invierte en una buena y amigable plataforma que sea tu aliada con tus procesos administrativos.



EL CONSIDERADO PADRE DEL EMPRENDIMIENTO

Peter F. Drucker



Nació en Viena, en el seno de una familia intelectual, en 1909, momento en el que esta ciudad era un centro económico y cultural. Abogado de carrera, se graduó en el Döbling Gymnasium, Austria, en 1927.

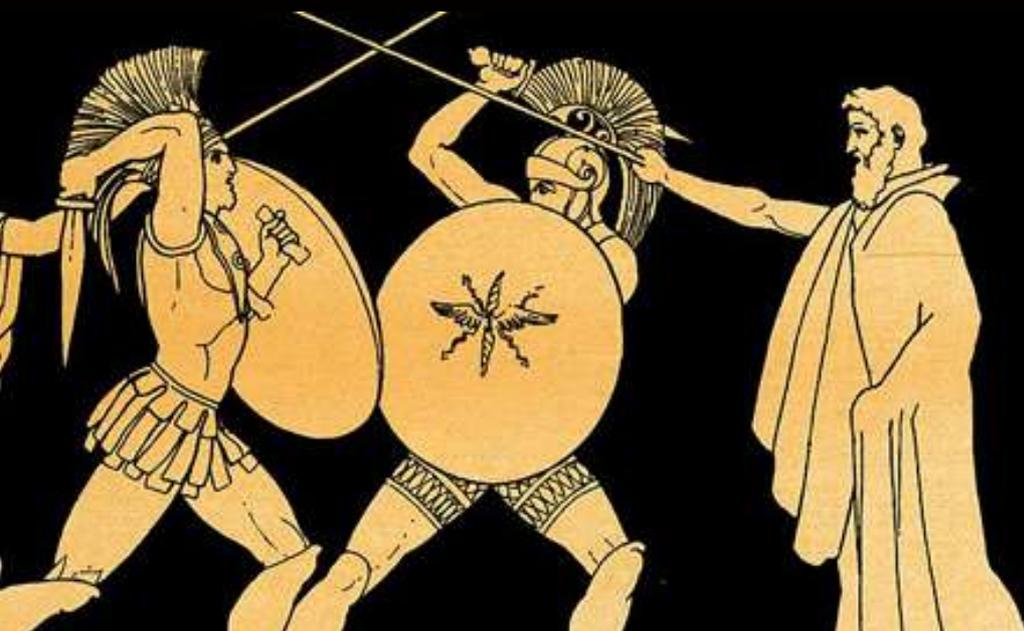
Drucker provenía de ascendencia judía, por lo que, en 1937, con la irrupción del fascismo, se vio obligado a emigrar a Estados Unidos, donde ejerció como profesor en el Sarah Lawrence College de Nueva York ejerciendo al mismo tiempo de escritor. Posteriormente, consiguió un puesto como profesor en la facultad de Administración de empresas de la Universidad de Nueva York.

La carrera de Drucker como pensador en el mundo empresarial, comenzó en 1943 cuando realizó sus primeros escritos sobre política y sociedad, con los que logró acceder a General Motors. Su experiencia en esta empresa le condujo a escribir un libro titulado El Concepto de Corporación (un estudio de General Motors Internacional).

Así, Drucker explicó cómo este fenómeno desafiaba la corriente de pensamiento tradicional sobre la forma en que deberían gestionarse las organizaciones. Así, se convirtió en el científico social más influyente del siglo XX y el primero en utilizar la expresión **"posmodernidad"**, **"privatización"**, **"emprendimiento"**, **"dirección por objetivos"** y **"sociedad del conocimiento"**, conceptos que hoy en día son globalmente utilizados.

Peter Drucker es considerado el mayor filósofo de la administración o management del siglo XX gracias a sus decisivas ideas. Ideas que desarrolló por haber crecido en un ambiente rodeado de diferentes posturas sociales de intelectuales, altos cargos de gobierno y de la ciencia.

Este austriaco escribió más de 30 libros, cada uno de los cuales, son actualmente reconocidos a nivel mundial. Estas obras se han convertido en guías fundamentales para estudiar la carrera de Dirección y Administración de Empresas, entre otras investigaciones.



Iliada

Homero

CLUB DE
LECTURA

En la cultura occidental, una obra que ha influido en gran medida, es sin duda La Iliada. Fuente de inspiración para otras artes, pero de manera más profunda a cada individuo que la lee.

Todos tenemos referencias de: Héctor, Aquiles, el caballo y Helena; quienes nos han emocionado con sus batallas, sus luchas cuerpo a cuerpo, su astucia y su belleza.

Según el mito, Dárdano, hijo de Zeus y de la pléyade Electra, llega a Tróade en donde funda la ciudad de Darnania, su nieto Tros hereda el reino tras la muerte de su padre Erictonio de donde toda la región paso a nombrarse Tróade y sus habitantes Toios (o troyanos).

Por otro lado, Ilo hermano de Erictonio, fue a unos juegos a la región de Frigia saliendo triunfador en la lucha, ganando 50 muchachas y 50 muchachos, además, el rey le regalo una vaca, diciéndole *"en donde sintiera el deseo de acostarse, ahí funda una ciudad"* que fue lo que sucedió al llegar a la colina de Ate, fundando ahí a la ciudad Ilio. Cuando Ilo marco los límites de la ciudad, le pidió una señal a Zeus. A la mañana siguiente encontró un objeto de madera medio enterrado frente a su tienda.

Era el Paladio, imagen de Palas hecha por Atenea. Apolo le dijo a Ilo. "protege la imagen y la diosa protegerá a la ciudad" y le fue erigido un templo.

Ilo tuvo un hijo, Laomedonte, quien decidió construir la murallas de Troya con ayuda de Apolo y Poseidón, pero cuando fueron terminadas no pago lo convenido por lo que él y todos sus hijos, fueron asesinados por Heracles cuando saqueo Troya, dejando con vida solamente a Príamo.

Príamo se casó con Hécabe quien le dio 19 hijos. El hijo mayor era Héctor después a Paris y los mellizos Casandra y Eleno entre otros.

Se dice que un día Casandra estaba dormida en el templo cuando se apareció Apolo, quien le prometió el don de la profecía si se acostaba con él. Después que ella acepto el don, se arrepintió de lo convenido, pero Apolo le rogó que le diera un beso, y cuando ella lo hizo, le escupió en la boca para asegurarse que nadie creería nunca sus profecías.

Poco antes del nacimiento de Paris, Hécabe había soñado que daba a luz un haz de leña del que salían serpientes de fuego. Príamo consulta al adivino quien le



dice, “el niño que va a nacer será la destrucción del país, te ruego te deshagas de él”.

Más tarde otro adivino advirtió, “la troyana de la casa real que de a luz hoy a un niño, debe ser destruida junto con su hijo”, por lo que Príamo mató a su hermana y a su hijo que había nacido por la mañana, sin embargo perdonó a Hécabe que dio a luz al anochecer. Otros adivinos le instaron al menos matar al niño, pero no se decidió hacerlo, por lo que lo entregó a un pastor llamado Ageleao, quien lo dejó en el monte, donde le amamantó una osa.

Al día siguiente y al ver que el pequeño seguía con vida, lo llevó a su casa en un zurrón –de ahí el nombre de París–.

Para cubrir la misericordia con el pequeño París y hacerle creer al rey que había cumplido con lo ordenado, le entregó a Príamo una lengua de perro como evidencia del asesinato y escondió al niño.

Helena hija de Leda y hermana de los dioscuros Castor y Poulux creció en el palacio de su padre adoptivo Tindáreo en Esparta. Cuando llegó el momento de elegir marido, se presentaron todos los príncipes Grecia a pedir su mano; temiendo pelea entre ellos, Tindáreo no despidió ni rechazó los regalos que llevaron los príncipes, pero Odiseo le dio un conejo *“haz que juren todos los pretendientes, defender al marido elegido por ella, contra quien quiera que se sintiera ofendido por su buena suerte”*, Tindáreo acepto y otorgó lo pedido por Odiseo el matrimonio con Penélope. Elena se casó con Menelao, quien llegó a ser rey de Esparta. Menelao estaba representado por Agamenón yerno de Tindáreo. Pero el matrimonio estaba destinado al fracaso, años antes cuando el rey hacía sacrificios a los dioses, se olvidó de Afrodita quien vengó jurando que sus tres hijas – Helena,

Clitemestra y Timandra– serían celebres por sus adulterios.

Ahora bien, en la boda de Peleo, rey de los Mirmidones y Tetis, ambos padres de Aquiles, Eride, diosa de la discordia, lanzó una manzana de oro que tenía inscritas las palabras “para la más bella”. Zeus no quiso decidir entre Hera, Afrodita y Atenea, quienes se peleaban la manzana, por lo que mando a Hermes que las llevara el monte Ida en donde estaba Paris quien actuaría como árbitro.

Y es así como comienza la Ilíada...donde la profecía comienza su camino y el destino de toda una nación depende de la decisión de París. ¿Quién será la diosa más hermosa y qué tan grande será la furia de aquellas ofendidas por no ser la elegida?

Es algo que me gustaría contarles en la segunda edición de este artículo.

Así que si te he atrapado con tan fascinante historia, no te pierdas el desenlace de esta en el Boletín del siguiente mes.

ARTÍCULO DE
OPINIÓN POR:
-JAVIER GARCIA



FELIZ DÍA DEL PADRE

para todos los papás incondicionales



Gracias padre porque sé que estarás observando mis pasos por muy lejos que vaya, porque contaré con tu apoyo haga lo que haga y esté donde esté.... Porque me has mostrado que la vida es un reto, un desafío y un regalo. Porque existiendo tú, padre, la vida es un lugar seguro... **¡Gracias papá!**

¿ERES PYME Y BUSCAS FINANCIAMIENTO? CANACINTRA ANUNCIA FORO “MONEY TALKS”



La presidenta de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra) en la entidad, **Imelda Meza Parrilla**, refirió que a la fecha una de las principales limitantes de las empresas para acceder a recursos de la Banca Comercial, es que no cumplen con todos los requisitos establecidos, lo que les lleva a adquirir créditos más costosos y apenas 2 de cada 10 solicitudes que se ingresan por parte de las pequeñas industrias, son aprobadas crediticiamente. Por ello, este miércoles 25 de mayo llevarán a cabo el Foro “Money Talks” para promover la capacitación de las pequeñas y medianas empresas y puedan acceder a financiamiento de manera certera, además de impulsar la recuperación de aquellas unidades económicas que se han visto afectadas por la pandemia y cuenten con mayor liquidez.

“Es un espacio para que los empresarios se capaciten y puedan obtener un crédito mucho más rápido, transparente y correcto, porque sabemos que aún nos queda por enfrentar momentos difíciles; este

recurso les permitirá tener liquidez, hacer adquisición de materia prima, mantener sus inventarios e incluso para hacer el pago de utilidades”. En el Foro -detalló- participarán el presidente nacional de Canacintra, José Antonio Centeno, y como moderadores la Universidad Iberoamericana, además de instituciones crediticias como Monex, Banbajío, Banorte, Mifin, Endeavor e Intercam.

Indispensable avanzar en el tema de proveedores.

Meza Parrilla también refirió que este año es indispensable avanzar en el tema de desarrollo de proveedores, pues ante el nuevo cierre de fronteras que ha tenido China por el rebrote de covid, sectores esenciales de la industria ven la necesidad de tener otros proveedores y una cadena de suministros mucho más amplia. Indicó que al momento el costo de los contenedores sigue siendo una de las principales limitantes para el crecimiento del sector, por lo que es oportunidad para que la industria local ocupe los puestos que se han quedado vacíos por la industria asiática.

Aseguró que ante las limitaciones operativas de China, India y en general los países asiáticos, México y Latinoamérica están llamados a buscar nuevas formas de crecimiento y opciones para seguir operando, por lo que el acceso a esquemas crediticios para ampliación de operaciones debe ser una oportunidad que no se puede dejar de lado.

CALENDARIO MENSUAL



CONEXIÓN CON EXPERTO
RICARDO VELÁZQUEZ
AHORRO EMPRESARIAL

8 DE JUNIO | 12:00PM



Entiende el mundo de los negocios, amplia tu visión y modifica tus estrategias.

CONEXIÓN COOPERATIVISTA
FERNANDA URIBE

15 DE JUNIO | 12:00PM



ANÁLISIS FODA Y SITUACIÓN DE RIESGOS

Crea tu análisis, identifica la situación actual de tu negocio y crea un plan de acción.

EDUCACIÓN COOPERATIVISTA
KARLA SANDOVAL

22 DE JUNIO | 12:00PM



Conoce todo acerca de la comunidad a la que perteneces y sobre la economía solidaria.

EDUCACIÓN COOPERATIVISTA
KARLA SANDOVAL

28 DE JUNIO | 9:00AM



Conoce todo acerca de la comunidad a la que perteneces y sobre la economía solidaria.



PUBLICIDAD

 @CooperativaSociedad

En **SOCIEDAD COOPERATIVA** buscamos promocionar y dar visibilidad a los productos o servicios que oferta cada uno de los miembros de nuestra extensa comunidad, logrando una fluidez y economía sólida.

Esto con el fin, de que los miembros pertenecientes a nuestra comunidad identifiquen elementos como materia prima, materiales, utensilios, etc., que podrían necesitar para el desarrollo de su emprendimiento, los cuales, podrá solicitar y gozar con un precio preferencial, pero justo, para ambas partes.

De igual manera, como un gesto de solidaridad entre socios, pueden ofertar cupones, promociones, regalos, alianzas, vínculos con proveedores, trueques de bienes o

servicios, como método de pago.

ESPACIOS PARA LA PUBLICIDAD

- Directorio comercial
- Boletín mensual
- Página de Facebook

Si buscas hacer uso de este beneficio, lo único que debes hacer es contactarnos, proporcionarnos tus datos y publicidad para aparecer en todos estos espacios el siguiente mes.

De no contar con publicidad ya hecha, no te preocupes, contamos con un equipo que te puede asesorar y apoyar en el desarrollo de la misa.

Recuerda, todo esto es **¡TOTALMENTE GRATIS!**

DIRECTORIO COMERCIAL



LUIS JAVIER BARROSO ACOSTA | ABOGADO

ESPECIALISTA EN: Derecho familiar, mercantil, civil y laboral.

 55 52102278

 ljbarrosoacosta@hotmail.com



LUZ MARÍA ARGÜELLES

Gerente de Capacitación & Desarrollo, HR Business Partner, Proyectos DNC, HR Consultant, Recursos Humanos Retail, Cultura Organizacional y Presupuestos.

 55 2661 2801

 Luzmaria.arguelles@gmail.com



**MARÍA ANTONIETA CAMACHO M.
DISEÑADORA GRÁFICA**

CÓDICESTUDIO: ESPECIALISTA EN: Diseño grafico y líder de Estudio Creativo con Taller de Impresión

 55 2321 2024

 tony@codicestudio.com



ANTONIO AMADO GÓMEZ | REPOSTERÍA

Pastelería Marisol: Especialista en repostería.

 55 1012 3201

 amadoantonio.gomez@gmail.com



TANIA NAVARRO ORTEGA | MATERIAS PRIMAS

DULCE GLORIA: Especialista en compra y ventas de materias primas

 55 2705 2369

DIRECTORIO COMERCIAL



LUIS CHAGOYA RAMIREZ | RENTA Y REPARACIÓN DE EQUIPOS PARA LA LIMPIEZA.

Especialistas en: Renta de equipos lavadores de pisos, Lava alfombras y Reparación de baja y alta velocidad, Lava escaleras y alfombras con marcas como TASKI, MASISA y TORNADO

 55 4192 4934

 maxicecosolutions@gmail.com



ÁNGEL MEDINA | INMOBILIARIA

ALLENDE'S: Asesoramiento y venta de casas nuevas

 55 2038 2365

 amedina856@hotmail.com



ALBERTO NAJERA NAJERA | MANUALIDADES

Venta de lámparas personalizadas creadas con materiales reciclados y con un acabado 100% artesanal.

 55 7923 0226

 pblch480408@gmail.com



FRANCISCO CARLOS PAREDES | VENTA DE PRENDAS

MAP: Fabricación y venta de mayones para niña y adultos por mayoreo.

 56 2514 6326

 francisco.paredes.1981@gmail.com



ALBERTO NAJERA NAJERA | POSTRES

LAS BUENAS: Venta de Tortillas de crepas por docena listas para degustar.

Trabajo sobre pedido.

 55 7923 0226

 pblch480408@gmail.com



KARLA SANDOVAL

Administración

55 38 84 34 92

administracion@sociedadcooperativa.com.mx



ÁNGEL JAIRO RODRIGO

Originación

55 35 66 98 95

originacion@sociedadcooperativa.com.mx



FERNANDA URIBE

Integración

56 36 139 8 76

integracion@sociedadcooperativa.com.mx



DIRECTORIO COMERCIAL

CONSIGUE PROYECTOS O COLABORACIONES CON PERSONAS COMPROMETIDAS Y SOLIDARIAS AL MISMO TIEMPO QUE PROMOCIONAS TUS PRODUCTOS O SERVICIOS CON MÁS DE 850 MIEMBROS DE NUESTRA COMUNIDAD.



CONTÁCTANOS Y
APARECE EN NUESTRO
SIGUIENTE BOLETÍN
MENSUAL

56 3613 9876 



Dulce Gloria
"LA SURTIDITA"
MATERIAS PRIMAS
Y DULCERÍA

**EL MUNDO DE LOS
DULCES**

Y MATERIA PRIMA
55 2705 2369



Marisol
PASTELES FINOS

Venta de pasteles finos

PASTELERÍA MARISOL

 **55 1012 3201**



**TORTILLAS
DE CREPAS** 55 7923 0226

**VENTA POR
DOCENA**

SOBRE PEDIDO

Las Buenas

PUBLICIDAD

Si ya cuentas con publicidad de tu negocio contáctanos y permítenos compartirla con nuestra comunidad



ALBERTO NAJERA NAJERA
LAMPARAS PERSONALIZADAS

 55 7923 0226

 pblch480408@gmail.com

DIOGENES

PUBLICIDAD

COMPARTE TU PUBLICIDAD CON NOSOTROS



 56 36139 876

SI NO CUENTAS CON PUBLICIDAD HECHA,
NOSOTROS TE PODEMOS APOYAR,
CONTÁCTANOS