



11:11 



LIVE

 100



LO QUIERO COMPRAR



DONDE LO ENCUENTRO



¿CUANTO CUESTA?

# MARKETING DE AFILIADOS

## DIVERSIFICACIÓN DE INGRESOS MEDIANTE LA PROMOCIÓN DE PRODUCTOS DE TERCEROS

En el panorama económico actual, caracterizado por la digitalización y la búsqueda constante de nuevas fuentes de ingreso, **la promoción de productos de terceros** (también conocida como marketing de afiliación) se presenta como una alternativa accesible y rentable para los afiliados de cooperativas con perfiles heterogéneos.

Desde personas dedicadas a oficios tradicionales como la carpintería o la costura, hasta empresarios con franquicias consolidadas, esta estrategia puede adaptarse a distintas realidades y escalar con recursos digitales al alcance de todos.

La primera estrategia clave es **identificar nichos de mercado afines al perfil de cada socio**. Un electricista puede recomendar herramientas o sistemas de energía solar; un franquiciatario puede promover software administrativo o insumos relacionados con su rubro. Esta personalización no solo aumenta la credibilidad ante los clientes, sino también las tasas de conversión en plataformas de afiliación como Amazon Afiliados, Hotmart o programas locales de e-commerce.

Otro eje fundamental es el **uso estratégico de redes sociales**. TikTok, Facebook, Instagram y YouTube permiten generar contenido de valor donde los productos afiliados pueden integrarse de forma orgánica. Las recomendaciones en formato de reseñas, tutoriales o demostraciones generan confianza y permiten monetizar la influencia personal. Además, herramientas como **Canva o CapCut** facilitan la creación de contenido profesional sin necesidad de conocimientos técnicos avanzados.

También es importante aprovechar **aplicaciones de venta directa** como WhatsApp Business, donde los afiliados pueden integrar catálogos de productos afiliados, automatizar respuestas y mantener una relación cercana con sus clientes.

Plataformas como Shopify o WooCommerce permiten, incluso, montar tiendas digitales personalizadas para centralizar sus promociones.

**La educación en marketing digital es esencial.** Tomar talleres y aprender a aprovechar diferentes recursos es clave para dominar técnicas como el SEO, email marketing, segmentación de audiencias y analítica básica.

Finalmente, **fomentar alianzas entre los propios socios** potencia la estrategia. Por ejemplo, un socio que produce contenido puede colaborar con otro que domina la logística o las ventas locales, generando redes de apoyo donde la comisión o ganancia se distribuye de manera justa. Esta visión colaborativa permite que, al sumar esfuerzos y aliarse entre socios que dominan otras áreas, puedan fortalecer y hacer crecer su negocio de manera más integral.

En conclusión, la promoción de productos de terceros es una vía eficaz y escalable para diversificar ingresos sin que, cada socio, descuide su propio emprendimiento; por el contrario, puede ayudarlo a hacerlo crecer. Con una combinación de tecnología accesible, estrategias de marketing actualizadas y un enfoque colaborativo, donde cada quien puede convertir sus habilidades, contactos y experiencia en oportunidades concretas de ingresos adicionales.



Miguel Legorreta  
Colaborador de Sociedad  
Cooperativa

## ¿QUÉ ES EL MARKETING DE AFILIADOS Y POR QUÉ ES INTERESANTE PARA TU NEGOCIO?

El marketing de afiliados es un modelo de negocios en que una empresa o individuo permite que sus productos o servicios sean divulgados por profesionales con habilidades de venta, a quienes les paga una comisión por cada transacción realizada. Es interesante para tu negocio porque, si eres afiliado, logras rentabilizar tus canales vendiendo productos de terceros; y si eres productor digital, ganas aliados para promocionar tus productos o servicios y alcanzar nuevos públicos.



la compra, se genera una comisión para quien lo recomendó.

A pesar de parecer una novedad, este modelo de negocios surgió en la década de los 90, cuando Amazon, el gigante estadounidense del segmento minorista, comenzó a poner a disposición el servicio para quien quisiera divulgar los productos disponibles en la tienda. Sólo era necesario crear una base de registros y esperar que los afiliados hicieran todo el trabajo de promoción. Si la estrategia resultara en ventas, genial. Si no, no gastaban ni un centavo. Para las personas que tenían habilidades persuasivas, esa era una oportunidad para ganar dinero trabajando desde casa.

Trabajar en internet y ganar dinero promocionando productos de terceros es posible. Con la evolución de internet, nuevos formatos de marketing aparecen con el objetivo de ampliar las formas y canales para llamar la atención de los consumidores. Es aquí donde el marketing de afiliación surge como una alternativa interesante para quien desea trabajar con ventas online.

Además, también puede ser una gran herramienta para productores de bienes o servicios que quieren incrementar su divulgación.

### El Marketing de Afiliados en México

El marketing de afiliados en México está ganando cada vez más terreno. Una prueba de ello es que un informe realizado por Digital Hub clasifica al país como líder de este mercado en la plataforma Affilia en América Latina. Ese simple hecho ya demuestra que el marketing de afiliación en México es una excelente idea para ganar dinero por internet sin invertir mucho.

Entre los nichos con más oportunidades en el país, podemos citar la moda, el deporte, la salud y el bienestar, mientras que los productos más populares son los juguetes, los softwares y aquellos que se utilizan en las reformas del hogar.

### ¿Qué estás esperando para comenzar tu negocio de afiliados?

En esta edición te contamos qué es el marketing de afiliados, los distintos tipos de promoción que puedes utilizar, los canales más efectivos para su divulgación y todo lo que necesitas saber para implementarlo con éxito.

Si bien es cierto que no es fácil este tipo de negocio, con mucho esfuerzo y constancia puede convertirse en una alternativa rentable para ti.

### ¿Cómo funciona el marketing de afiliados?



Un productor digital desarrolla un producto, lo lanza al mercado y habilita la opción para que otros puedan afiliarse a él. Los afiliados, que forman parte de su programa, promocionan el producto a través de sus propios canales como redes sociales, blogs u otros medios digitales. Cuando un cliente hace clic en el enlace de venta compartido por alguno de estos afiliados y realiza

## ¿POR QUÉ EMPEZAR CON EL MARKETING DE AFILIADOS?

El marketing de afiliados ofrece una forma poco arriesgada pero muy rentable de ganar dinero por internet. De hecho, puedes iniciar un negocio de afiliación sin costo alguno, ya que no necesitas desarrollar tus propios productos ni alquilar un almacén.

Estos son algunos beneficios que te brinda el marketing de afiliados:

**Bajos costos iniciales:** a diferencia de los negocios tradicionales, el marketing de afiliados requiere una inversión inicial mínima. No tienes que contratar personal, pagar el alquiler de una tienda ni comprar material de oficina.

**Fácil de empezar:** la mayoría de los programas de afiliación son gratuitos, y puedes crear fácilmente un sitio web y cuentas en las redes sociales para empezar a promocionar productos. Tampoco necesitas conocimientos específicos para ser un vendedor afiliado de éxito, aunque el conocimiento del producto sin duda ayuda.



**Flexibilidad:** el marketing de afiliados te permite trabajar desde cualquier lugar y en cualquier momento. Es una carrera estupenda si quieres pasar más tiempo con tu familia o viajar por el mundo mientras ganas dinero.

**Productos diversos:** puedes promocionar diversos productos o servicios en múltiples nichos. Además, tu potencial de ingresos es prácticamente ilimitado: cuantos más referidos consigas, más dinero ganarás.

**Ingresos pasivos:** una vez que hayas construido una plataforma de marketing de afiliación de éxito, puedes ganar dinero incluso cuando duermes.



Sin embargo, como es fácil entrar en él, el sector del marketing de afiliación también está muy saturado. Si quieres tener alguna posibilidad de posicionarte bien dentro de un buscador de servicios y atraer tráfico orgánico, tienes que empezar por un nicho estrecho.

Crear asociaciones con marcas que no tienen un programa de afiliados también te ayudará a evitar la ardua competencia. De este modo, podrás promocionar productos o servicios a los que no pueden acceder miles de otros vendedores afiliados.

Por último, crea contenido original y útil probando los artículos que quieres vender. También ayuda a la credibilidad si tomas tú mismo las imágenes de los productos, en lugar de utilizar fotos proporcionadas por el comerciante.

El éxito del marketing de afiliados no se consigue de la noche a la mañana, pero con constancia, determinación y la estrategia adecuada, cualquiera puede crear un negocio de afiliación rentable.



# LOS ACTORES DEL MARKETING DE AFILIACIÓN

El marketing de afiliación es una estrategia colaborativa en la que distintas personas y entidades cumplen funciones específicas para lograr un objetivo común: generar ventas. Conocer quiénes participan y cómo se relacionan entre sí es fundamental para entender cómo funciona este modelo de negocio.

**El anunciante**, será la empresa que adopte una estrategia de marketing de afiliados para difundir, promover y vender sus productos entre los usuarios de internet.

Al estructurar un programa de afiliados, la compañía puede aumentar su zona de cobertura, ya que cuenta con personas dispuestas a divulgar sus productos a cambio de una determinada comisión. De esta manera, si los “vendedores” no consiguen convertir sus anuncios en ventas, el comercio no necesita pagar por sus servicios.



Los vendedores autónomos, quienes, dado el modelo de negocio, se los conoce como **afiliados**, serán las personas que se inscriben y participan del programa ofreciendo los productos del anunciante para una determinada audiencia e intermediando las ventas.

Al contrario de lo que ocurre en las ventas presenciales, este vendedor no necesita estar el 100% del tiempo disponible para atender a las personas por lo que puede automatizar parte de sus actividades contando con herramientas de marketing como plataformas de email marketing, de marketing digital, entre algunas otras.

Este tipo de negocio permite a las personas que, les gusta vender, difundir productos con un gran potencial rentable sin tener que invertir dinero estructurando un inventario ni pagando derechos a terceros.

Para convertirse en un afiliado, la persona interesada no necesita invertir capital, solamente registrarse en un programa para iniciar sus actividades.

El cliente, que será **el consumidor**, es la razón de ser del marketing de afiliados, por lo cual, es un gran actor. Incluso, podemos decir que es el responsable de guiar las estrategias del afiliado y estimular el desarrollo de nuevas soluciones por parte de los emprendedores digitales.

Comprender el papel de cada actor dentro del marketing de afiliación permite visualizar con mayor claridad cómo se construye esta red de colaboración. Desde la creación del producto hasta su promoción y venta, cada elemento cumple una función estratégica que, bien coordinada, puede traducirse en beneficios significativos tanto para el anunciante como para los afiliados.

TIENDA ONLINE



COMPRA FINALIZADA



# CÓMO INICIAR UN NEGOCIO RENTABLE DE MARKETING DE AFILIADOS

2



## 1 Decide un nicho



Crea un web de marketing de afiliados:

A continuación, te mostramos el proceso paso a paso para lanzar y ampliar tu negocio de afiliación.

### 1.- Decide un nicho:

La construcción de un negocio de marketing de afiliados exitoso comienza con la elección del nicho adecuado. Un nicho es básicamente un tema específico en el que se centrará tu contenido.

Seleccionar un nicho que conozcas y ames de verdad es un gran punto de partida. Como experto en tu campo, podrás crear contenido que sea fiel a ti y al público objetivo, lo que facilitará la generación de confianza.

Sin embargo, como acabas de empezar, es mejor que realices una investigación de palabras clave y te dirijas a un mercado muy específico. Introducirse en nichos amplios y populares es difícil porque estos sectores suelen estar saturados de afiliados ya establecidos.

### 2.- Crea un web de marketing de afiliados:

Aunque puedes iniciar un negocio de marketing de afiliación sin una web, tener una te ayuda a establecer tu credibilidad mucho más rápido.

A diferencia de las plataformas de redes sociales, lanzar tu negocio de afiliación en un sitio significa tener más control sobre la plataforma. Puedes registrar un dominio web y adaptar el

diseño del sitio para que coincida con la identidad de tu marca.

Una web también te da libertad creativa para mostrar productos o enlaces de afiliación de forma atractiva para los visitantes. Además, es fácil integrar cualquier herramienta de marketing de afiliación para optimizar tus esfuerzos.

### 3.- Únete a un programa de marketing de afiliados:

Simplemente investiga las marcas de tu nicho y comprueba si ofrecen programas de afiliados bien remunerados. Puedes unirse a programas de afiliación que comercialicen productos al por menor, o bien explorar redes de afiliación: plataformas que conectan a anunciantes con editores y creadores de contenido, y que te permiten acceder a múltiples programas desde un solo lugar.

A la hora de elegir el mejor programa de afiliados, ten en cuenta los siguientes aspectos:

- Periodo de la cookie: los comerciantes realizan un seguimiento de tus ventas de afiliación a través de una cookie adjunta a tus enlaces únicos, que dura de uno a más de 30 días. Si eliges programas que ofrezcan un periodo más largo, tendrás más tiempo para convertir a los visitantes.



### 3 Únete a un programa de marketing de afiliados:



### 4 Escribe contenido de alta calidad para atraer tráfico



### 5 Haz un seguimiento de tus campañas de marketing de contenidos



- Estructura de comisiones: busca programas con una tasa de comisión alta y un umbral de pago bajo. Los negocios basados en suscripciones suelen ofrecer comisiones recurrentes mientras el cliente siga pagando por el servicio, lo que los convierte en una buena opción para obtener ingresos pasivos.

- Reputación de marca: consulta las reseñas en Internet, foros de debate y conversaciones en redes sociales para evaluar el historial de cada comerciante.

- Soporte: comprueba si el programa de afiliación proporciona recursos adicionales para ayudar a comercializar su producto, como recursos de marketing o talleres frecuentes.

Aparte de los programas establecidos, también puedes asociarte con minoristas o proveedores que aún no hayan probado la promoción de afiliación.

#### 4.- Escribe contenido de alta calidad para atraer tráfico:

Crear contenido útil en torno a tu nicho es un método probado para atraer tráfico orgánico, conectar con la audiencia y ganarte su confianza. Según datos de marketing digital, aparecer en primera posición en Google genera el 39.8% de todos los clics orgánicos, lo que pone de relieve la importancia de escribir contenido apto para la optimización para motores de búsqueda (SEO), es

el proceso que mejora la visibilidad de un sitio web en los resultados de búsqueda.

Si lo haces constantemente, Google también te verá como un experto del sector y, en última instancia, situará tu sitio más arriba en los resultados de búsqueda.

A la hora de escribir contenido SEO, para que motores de búsqueda lo posicionen en los primeros resultados de búsqueda, una buena práctica es centrarse en palabras clave específicas y de cola larga, ya que son más fáciles de clasificar que las genéricas. Las herramientas de investigación de palabras clave como Ahrefs o Google Keyword Planner pueden ayudarte a encontrar las ideas de contenido adecuadas.

#### 5.- Haz un seguimiento de tus campañas de marketing de contenidos:

Supervisar el rendimiento de tu sitio de afiliado te permite evaluar qué tipo de contenido funciona y qué áreas necesitan mejoras.

Hay muchas herramientas que te ayudan a seguir el tráfico del sitio web (número de visitantes que recibes y la cantidad de datos que se envían y recibes) y el comportamiento de los usuarios, siendo Google Analytics 4, MonsterInsights y Amplitude las más populares.

## TIPOS DE MARKETING DE AFILIADOS

Dentro del marketing de afiliación existen diferentes modelos de pago según el objetivo que persiga el vendedor.

Puede que, en un momento dado, le interese difundir que ha lanzado un nuevo producto, otras veces conseguir contactos o que su objetivo sea directamente la venta.

Según la opción elegida se aplicará un tipo de marketing de afiliados u otro. A continuación, te dejamos algunos ejemplos de los más conocidos:

### COSTO POR ACCIÓN (CPA)

En este caso, el afiliado recibe un pago por cada usuario que, además de hacer clic en la publicidad, realice algún tipo de interacción en la página web del vendedor como, por ejemplo, realizar un registro, solicitar presupuesto o descargar la versión de prueba de un producto.

SUSCRIBIR CORREO



### COSTO POR CLIC (CPC)

En este tipo de programas, el afiliado cobra por cada usuario que haga 'clic' en cualquier publicidad que se muestre en su web, en su blog o en sus redes sociales, ya sea en forma de enlace o de banner. Los afiliados suelen ser bastante reacios a utilizar este formato porque su remuneración dependerá del desempeño de la campaña por parte del anunciante.

VER MAS



### COSTO POR VENTA (CPV)

En este modelo, el afiliado recibe una comisión por cada visita que termina en venta. Este es el tipo de marketing de afiliación más extendido porque se trata de la opción más rentable para las empresas.

FINALIZAR COMPRA



### COSTO POR MIL IMPRESIONES (CPM)

Aquí el afiliado cobra un importe estipulado por cada mil impresiones de un banner publicitario que la empresa aloja en su web o blog.



Es un formato muy interesante para páginas que tienen mucho tráfico. La información sobre el tipo de marketing de afiliación aplicado, así como las condiciones de pago, se encuentran detalladas en las condiciones que debes aceptar para acceder a un programa de afiliados.



# LOS MEJORES NICHOS DE MARKETING DE AFILIADOS

Un nicho de marketing de afiliados se refiere a un conjunto de temas en los que un especialista elige centrar sus esfuerzos de marketing. Normalmente, los afiliados seleccionan nichos en función de una combinación de experiencia previa y potencial de ingresos.

Si quieres empezar a ganar dinero con un negocio de marketing de afiliados, pregúntate qué quieres mostrar a tu audiencia. ¿Ya tienes un buen número de seguidores en redes sociales o lectores de blog con un interés particular? ¿Eres una autoridad en un área específica? Si es así, y si tu área de interés está asociada con oportunidades de afiliación, quizá hayas identificado un nicho lucrativo para tu marketing de afiliados.

## ¿Por qué es importante elegir un nicho de marketing de afiliados?

- Conectar con marcas que quieren pagarte por promocionar sus productos o servicios. Si tienes un área de experiencia y un historial comprobado de poder atraer seguidores en ese campo, te resultará más fácil identificar marcas que puedan querer asociarse contigo y tendrás más éxito al acercarte a ellas para proponer una colaboración.
- Encontrar audiencias que estén dispuestas a pagar por tus productos y servicios. Tener un nicho facilita atraer audiencias interesadas en tu campo, en lugar de tener que distraerte con la creación de contenido.
- Crear autoridad con la audiencia. Si tus seguidores te consideran un experto en tu campo, es más probable que confíen en tu palabra. Y si confían en tu palabra, es más probable que compren los productos y servicios que promocionas.



## MEJORES NICHOS DE MARKETING DE AFILIADOS



### Finanzas personales

Las finanzas personales son un nicho de marketing de afiliados que siempre está vigente, desde la elaboración de presupuestos hasta el pago de impuestos y la planificación de jubilaciones, no hay forma de evitar tratar con el dinero. Esto significa que hay una gran demanda de contenido en línea en el nicho de educación financiera y en el de inversiones.



### Tecnología

Muchas empresas tecnológicas tienen programas de marketing de afiliados que ofrecen buenas comisiones, y se espera que el mercado tecnológico siga creciendo. La tecnología puede ser intimidante para una audiencia general, lo que la convierte en uno de los mejores nichos de marketing de afiliados para que creadores con talento puedan producir contenido educativo accesible. Los temas de nicho pueden ser alojamiento web, software de podcast y consejos de diseño web.



## Mascotas

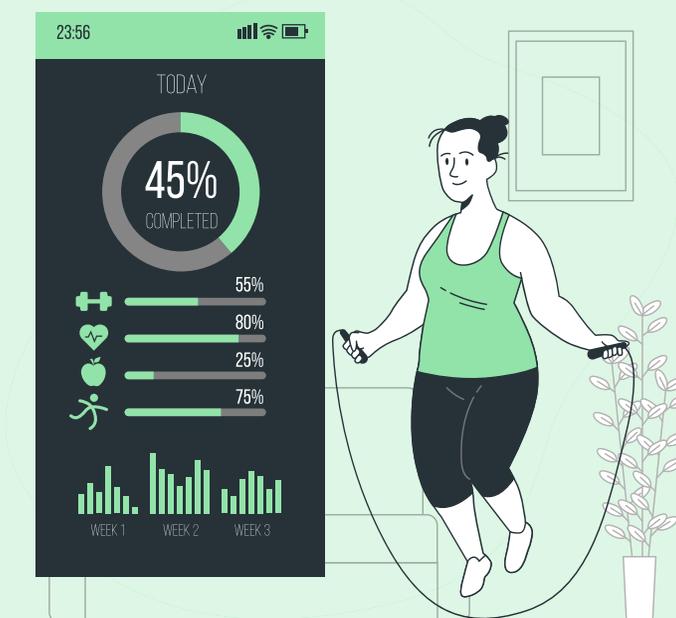
Cuidar de mascotas es un nicho que siempre está vigente que muchas personas quieren ver, a veces incluso aunque no tengan mascotas. Después de todo, ¿a quién no le gustan los vídeos de gatos y las fotos de cachorros?

Considera establecer sub-nichos como adiestramiento de mascotas, reseñas de productos para mascotas o cuidado de mascotas específicas.



## Decoración del hogar

Al igual que la belleza y los cosméticos, la decoración del hogar puede tener un impacto visual muy fuerte. Esto la convierte en una buena opción para los creadores con seguidores en plataformas muy visuales como Instagram y TikTok. Si te apasiona la decoración de interiores, plantéate crear un seguimiento en torno a una estética única, por ejemplo; la jungla de plantas domésticas.



## Fitness

El nicho de fitness (o salud y fitness) puede ser rentable para el marketing de afiliados para creadores con cualquier nivel de condición física. Si te interesa alguna actividad de fitness específica, o si tienes conocimientos específicos sobre la ciencia del ejercicio o fisiología, plantéate crear contenido educativo sobre fitness. Puedes usar ese contenido para promocionar productos como equipamiento deportivo, suplementos nutricionales y cursos de ejercicio en línea.



## CONSEJOS PARA ELEGIR UN NICHO DE AFILIACIÓN:

- 1. Intereses personales:** Elige un nicho que te apasione para crear contenido auténtico y valioso.
- 2. Demanda del mercado:** Investiga tendencias utilizando herramientas como Google Keyword Planner para identificar volúmenes de búsqueda altos.
- 3. Potencial económico:** Prioriza nichos con programas afiliados que ofrezcan comisiones atractivas.

Estos nichos ofrecen oportunidades lucrativas para iniciarte en el marketing de afiliados mientras aprovechas tus habilidades e intereses personales.

# Historias que inspiran

## ¡Somos Hogari y estamos para ti!

¡Hola! Soy Jaime Calpe, originario de Monterrey, Nuevo León, pero radico en el Estado de México desde corta edad; hoy tengo 55 años y te comparto un poco de mi historia y cómo, por circunstancias de la vida, estoy donde estoy ahora.

Soy Licenciado en Administración y Sistemas y, desde graduado, me dediqué a la vida corporativa por más de 30 años, trabajando en distintas empresas nacionales y transnacionales, en las áreas comercial, desarrollo de negocios y consultoría, principalmente en el sector energía (petróleo, gas y electricidad) en México y el extranjero.

A raíz de la pandemia decidí replantear mi vida profesional y familiar; me retiré de la vida corporativa y empecé a buscar otras actividades como sostén principal de mi familia (somos mi esposa, tres hijos y yo).

Te platico también de mi esposa Mony, destacada odontóloga y ortodoncista, quien dejó su consultorio y actividad profesional de muchos años para dedicarse a la crianza de nuestra hija (sus hermanos mayores ya estaban encaminados en el ámbito artístico) y al cuidado de nuestro hogar. Después de pandemia decidió también replantear su vida profesional e iniciar una carrera como asesora inmobiliaria.

Yo no creía en eso de emprender negocios y menos con tu pareja, pero lo analizamos bien y decidimos ¡EMPRENDER!

Resulta que ya contábamos con una empresa inmobiliaria desde hace más de 10 años, en la que los socios somos mi esposa, nuestros dos hijos mayores y yo, pero la empresa se usaba solo para tener nuestras propiedades y administrarlas. Se dio entonces la coyuntura de que yo me había retirado de vida corporativa y ella queriendo emprender en el ámbito inmobiliario y, después de analizarlo, encontramos la inspiración y decidimos darle impulso a la empresa que teníamos y diseñar nuestro propio plan de negocios. ¡Fue increíble!

Como empresa logramos asociarnos hace más de dos años con Keller Williams, una empresa global, líder en el sector de bienes raíces, quien nos aporta su plataforma y exposición a mercado de una manera increíble, donde su principal negocio es dar soporte a asesores inmobiliarios con una filosofía “ganar-ganar” que desde el principio nos enamoró.

Decidimos dar un giro a la forma tradicional de asesoría inmobiliaria, construyendo un modelo de negocios diferente a lo convencional, del tipo “one stop shopping”, o bien, un “todo en el mismo lugar”, y fue así como concebimos “Hogari Grupo Inmobiliario”, donde, además de asesorar y acompañar a nuestros clientes en sus necesidades de compra, venta, renta, inversión o desarrollo de bienes inmuebles (casas, departamentos, terrenos, bodegas, locales, oficinas, etc.), les brindamos asesoría en materia legal, notarial, fiscal, contable, comercial, hipotecaria, entre otras. Esto lo hacemos como resultado de haber construido una red de apoyo de las diferentes especialidades, basada en la confianza, el apoyo mutuo, el compromiso y, obviamente, la repartición de negocio.

Estamos convencidos de que el compartir negocio con otros especialistas y asesores, así como el uso de la tecnología, redes sociales y marketing digital, es la mejor manera de generar y hacer crecer nuestro negocio, siempre alineado con nuestro principal objetivo: “Acompañar a nuestros clientes en su camino de alcanzar sus sueños”.

Hogari ha resultado una gran aventura (la mejor de mi vida hasta ahora) el compartir experiencia profesional con mi esposa y socia, pues combinamos sus excelentes habilidades de trato de gente, ventas y acompañamiento, con mis habilidades de análisis, organización, administración y negociación. Siempre dirigidos por el respeto, la confianza y, sobre todo, el amor por lo que hacemos.

No ha sido tarea fácil; ha requerido de mucha capacitación y sacrificio de tiempo y recursos, pero hoy día ya nos consolidamos como asesores inmobiliarios certificados, con un negocio en marcha y franco crecimiento, lo que nos ha permitido, al igual que a nuestros clientes, alcanzar metas y realizar sueños que antes veíamos inalcanzables.

**¡Hogari se ha convertido en uno de nuestros sentidos de vida, como pareja, familia y empresa!**

**EMPRENDER SÍ SE PUEDE, SI TIENES UN “PARA QUÉ”.**

Mony Zoydo  
55 8854 7223  
monica.zoydo@kwmxico.mx

Jaime Calpe  
55 2653 6931  
info@hogari.mx

Te invitamos a seguirnos:



Hogari



@hogari.inmobilairio



@hogari.inmobiliaria



@HogariGrupoInmobiliario



Hogari Grupo Inmobiliario



# Directorio Comercial



## MARCO A. BERNAL INTEGRA-TE



Centro de distribución que se especializa en la comercialización de soluciones educativas.



55 3731 7889



@educareinnovacion

<https://grupoeducare.com>

## MARITERE HERNÁNDEZ | TERAPEUTA NARRATIVA



La terapia narrativa busca un acercamiento respetuoso, no culposo (nonblaming) de la terapia y el trabajo comunitario, la cual centra a la persona como expertos en su vida.



56 36866376



55 5873 8808



maritere2324@yahoo.com.mx

## ANDREA ABOYO | CENTRO DE FORMACIÓN Y CAPACITACIÓN PARA MOTOCICLISTAS



La formación y capacitación de motociclistas vialmente responsables desarrollando y perfeccionando sus habilidades y técnica de manejo.



55 4841 7827

## GUSTAVO GONZALEZ TERAPEUTA



Terapias integrativas



4425 733282

## NYDIA ELIZALDE | RESPOSTERÍA “DULCE NYDO”



Cada postre es elaborado con amor y desde el corazón los ingredientes son de la mejor calidad e higiene. Los sabores y formas de los postres y pasteles de Dulce Nydo son fuera de lo común evocan sencillos pasajes hogareños



55 3899 4422



@dulcenydo

<https://linktr.ee/dulcenydo>

## ELIZABETH LUQUE | VENTA DE PRENDAS DE VESTIR



Promuevo las riquezas naturales, culturales y arquitectónicas de México a través de prendas de vestir y accesorios



56 36866376



elunque66@gmail.com

elunque@encantosdemitierra.com

## MARÍA ANTONIETA CAMACHO DISEÑADORA GRÁFICA



Diseño grafico y líder de estudio creativo con taller de impresión



55 2321 2024

# Directorio Comercial



## LETICIA VENTURA LUNA PSICÓLOGA

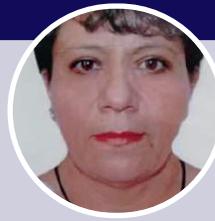


Apoyo psicológico (individual y de grupo) e impartición de talleres. Terapia cognitivo conductual, terapias humanistas como PNL, Psicodrama, Gestalt, Narrativa, Terapia Breve, etc.

55 1191 3569

venluna.venluna@gmail.com

## CARMEN CAMPOS PROFESORA DE INGLÉS



Implementación académica de estrategias de aprendizaje en lenguas extranjeras.

55 2848 3943

jcsabinoa@gmail.com

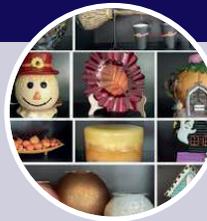
## ALMA ONTIVEROS TERAPEUTA



Terapias de sanación con Ángeles y Biomagnetismo Cuántico.

55 1353 4912

## ANDREA VARELA | VENTA DE ARTE DE DECORACIÓN



Productos de alta calidad con edición limitada para lograr una exclusividad en los hogares y experiencias inolvidables a través de los sentidos.

55 3731 6747

55 5549 8188

## LUCÍA TOSCANO | FINANCIAMIENTO EDUCATIVO



Me especializó en ofrecer soluciones financieras personalizadas para estudiantes que desean alcanzar sus metas académicas sin preocupaciones financieras

55 2949 4875

ltoscanomx@yahoo.com

## ARTURO SORIANO VENTA DE SEGUROS PARA AUTO



Venta de seguros para autos particulares y de servicio público individual o grupal, de vida, accidentes enfermedades y ante daños. Sí estás interesado, por favor, mandar un WhatsApp y nosotros nos pondremos en contacto contigo.

55 3121 0960

arturosoriano.041169@gmail.com

ANÚNCIATE CON NOSOTROS ES MUY FÁCIL  
INTEGRACION@SOCIEDADCOOPERATIVA.COM.MX

Para consultar algún servicio de un socio cooperativista  
visita: [sociedadcooperativa.mx/buscador-de-servicios/](http://sociedadcooperativa.mx/buscador-de-servicios/)

# Directorio Interno



**Karla Sandoval**

**Administración**

55 47 47 15 80

[administracion@sociedadcooperativa.com.mx](mailto:administracion@sociedadcooperativa.com.mx)



**Armando Serrano**

**Originación**

55 35 66 98 95

[originacion@sociedadcooperativa.com.mx](mailto:originacion@sociedadcooperativa.com.mx)



**Karen Pérez**

**Cobranza**

55 38 84 34 92

[cobranza@sociedadcooperativa.com.mx](mailto:cobranza@sociedadcooperativa.com.mx)



**Sharon Leyva**

**Integración**

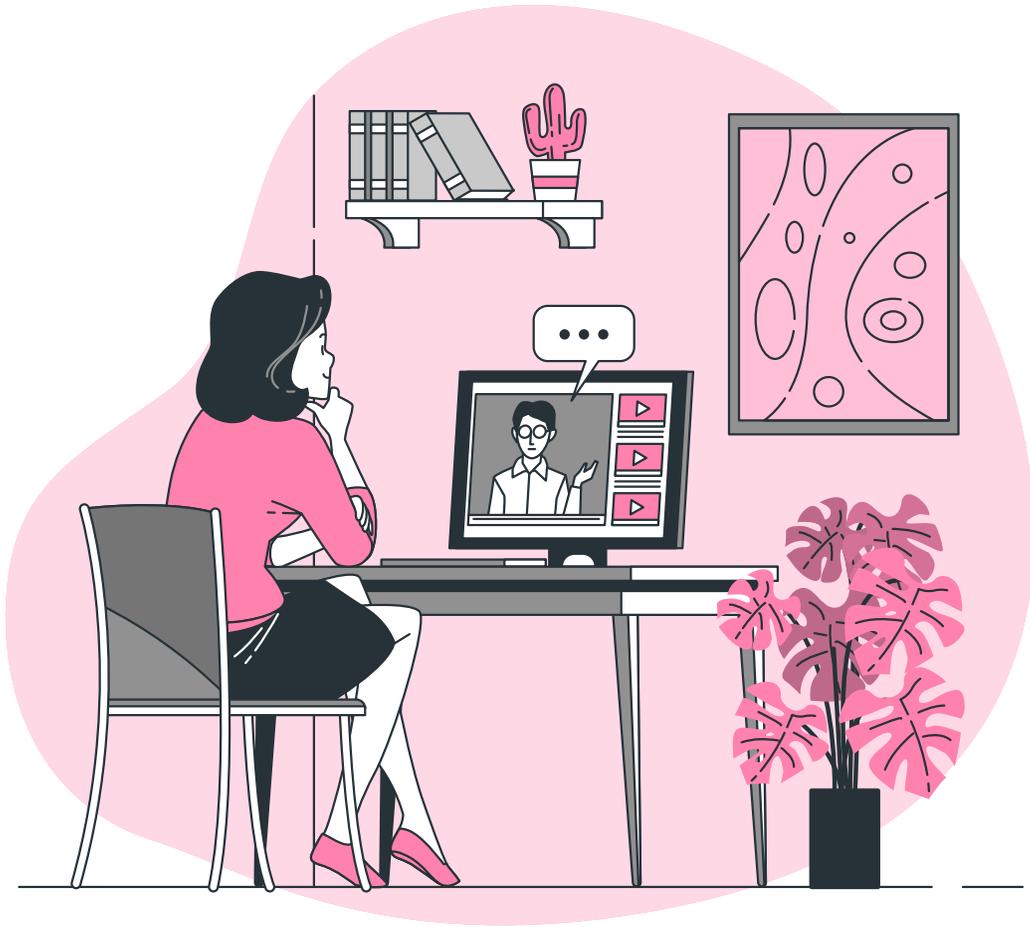
56 36 13 98 76

[integracion@sociedadcooperativa.com.mx](mailto:integracion@sociedadcooperativa.com.mx)

**CONTÁCTANOS SI TIENES ALGUNA  
DUDA O COMENTARIO.**

# Calendario

## ACTIVIDADES DE MAYO



### CONEXIÓN CON EXPERTO EN MATERIA

**MITZIU QUEVEDO**

**DISEÑO DE CONTENIDO**

**14 DE MAYO  
12:00**



**PUBLICIDAD DIGITAL**

**21 DE MAYO  
12:00**



**SI TE PERDISTE DE ALGUNA SESIÓN O QUIERES  
VOLVER A VER UNA BÚSCANOS EN  
NUESTRO CANAL OFICIAL DE YOUTUBE**

**You** 



**SOCIEDAD  
COOPERATIVA**

**El apoyo al trabajador  
independiente**



@sociedadcooperativa5138



cooperativasociedad

sociedadcooperativa.mx