

# PYME

CAPITAL

**CONTROVERSIA**

**H O R A R I O**

**DE VERANO**

POR: EAC



**DETRÁS DE LAS  
MARCAS:  
THE HOME DEPOT**  
POR: ELC

**5 ESTRATEGIAS  
PARA POSICIONAR  
TU MARCA**  
POR: LRSM

**ALIEXPRESS  
EN MÉXICO**  
POR: AHA

**6 LECCIONES  
PARA TODO  
EMPRENDEDOR**  
POR: NBJBR

# DMRNR

GRUPO COMERCIAL SAPI DE C.V.

COMERCIALIZACIÓN DE BIENES Y ARTÍCULOS DEL HOGAR,  
LÍNEA BLANCA, ELECTRODOMÉSTICOS Y DE TECNOLOGÍA.







GRUPO.DMRNR@GMAIL.COM  
CALLE 65A #782 X 100 Y 102  
COL. MULSAY C.P. 97249, MÉRIDA, YUCATÁN.



# I Want to Co

Somos una empresa orgullosamente  
mexicana enfocada a *impulsar negocios*  
y la creación de empresas.

-  Diseño de identidad
-  Consultoría de emprendimiento
-  Renta de espacios
-  Eventos Empresariales



# ÍNDICE

**5**

**Detrás de las marcas: The Home Depot.**

**6**

**AliExpress en México.**

**8**

**La compra de Twitter.**

**Ricolino en venta.**

**9**

**5 libros que no te puedes perder.**

**10**

**Top 3 herramientas digitales.**

**5 estrategias para posicionar tu marca.**

**12**

**Controversia horario de verano.**

**14**

**Turismo espacial.**

**6 lecciones para todo emprendedor.**

Revista Pyme Capital año 2022, número 38, revista bimestral publicada por Coordinación para el Futuro Peninsular Asociación Patronal A.C. Todo material enviado para su publicación será propiedad de la revista. Reserva de derechos al uso exclusivo del Título 04-2019-011510244400-203. La originalidad de los artículos, así como las opiniones expresadas serán responsabilidad de los autores. Toda la correspondencia debe dirigirse a la siguiente dirección: calle 40, número 514 A, interior 1, entre calle 29 y 31 de la Colonia Los Pinos, Mérida, Yucatán, C.P 97138.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor ni de la empresa encargada de su publicación. Queda totalmente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de: Coordinación para el Futuro Peninsular Asociación Patronal A.C.



# DETRÁS DE LAS MARCAS: THE HOME DEPOT POR ELC

The Home Depot es una de las marcas de retail con mayor trayectoria en el mercado. Fue establecida en 1978 luego de que sus fundadores Bernie Marcus y Arthur Blank fueran despedidos por un minorista de mejoras para el hogar.

En el primer año del emprendimiento, las ventas llegaron a los \$7 millones de dólares. Hoy en día, venden más de \$7 millones de dólares cada 25 minutos.

Durante más de cuatro décadas, el logotipo de The Home Depot se ha mantenido inalterado. Pese a las críticas por su logo genérico, es de reconocer que el emblema de la empresa se distingue al instante.



El modelo minimalista con un toque de bricolaje, va bastante bien con los valores fundamentales de la empresa. Se coloca un texto estarcido (negativo) sobre el fondo naranja. No hay nada más aparte del nombre de la empresa y el símbolo de marca registrada.



Según Bernie Marcus, uno de los fundadores de la empresa, dijo que los primeros carteles de The Home Depot estaban pintados en una lona de color naranja brillante para carpas de circo. Así que esa es la razón por la que el minorista terminó con PMS 165.



También existen razones psicológicas para esta elección, ya que, según la empresa, el naranja puede impulsar la actividad de una persona y también está asociado con la asequibilidad.

El logotipo presenta un tipo de letra estarcido llamado Stencil D, estampado en un ángulo de 45 grados para simbolizar el éxito. Curiosamente y a diferencia de muchas otras empresas, The Home Depot no encargó una fuente personalizada, sino que utilizó una de las que se incluyen en Microsoft Office.

“The Big Orange”, como le autodenominan al isologo de la empresa fue diseñado por Don Watt, que en conjunto con los socios desarrollaron un logotipo inspirado en cajas utilizadas para el transporte de carga, que mantiene la relación el nombre “depot”.

CONSTRUCCIÓN - ALBAÑILERÍA - INSTALACIONES ELÉCTRICAS



Tel. 633 107 8349

Prolongación Andrés García Lavin,  
local 509 SKYWORK, Mérida, Yucatán.





# AliExpress™

## EN MÉXICO

POR AHA

Con el aumento de envíos al 50% entre enero y marzo de 2022, comparado con el mismo periodo del año anterior, México figura como uno de los mercados en el continente en el que más ha crecido la demanda de los productos de AliExpress.

Debido a esto, reducir el tiempo y mejorar las entregas a través de la sistematización son un factor clave para atender con mayor rapidez a todos los clientes en el país.

Bajo esta premisa, Cainiao, empresa logística encargada de los envíos de AliExpress a nivel

mundial, anunció la apertura de un centro de distribución para México, siendo el noveno en todo el mundo, primero en nuestro país y en toda América.

Con esta apertura, AliExpress promete entregar una compra en tan solo doce días hábiles de China a México, reduciendo así a un tercio del tiempo regular.

**"Hay una alta respuesta del comercio transfronterizo desde China a América Latina." - Davis Zhao, Jefe de Soluciones Globales de Logística de Cainiao.**

La estrategia para cumplir con su objetivo radica en tres puntos:

- 1 Red de carga aérea:** La empresa distribuidora ha impulsado la expansión de la red de carga aérea para hacer más eficiente el desempeño de su cadena de suministro.
- 2 Sistematización:** El HUB contará con tecnologías de clasificación automatizada y de gestión que mejorará el procesamiento de paquetes hasta un 10%.
- 3 Ubicación:** Se construyó a 30 km del aeropuerto de Benito Juárez, Estado de México.



### STAMINA

Consultoría científica y técnica



📞 Teléfono: 9994.06.05.30

📍 Calle 59A #649 por 78 y 80 Col. Las Américas, Mérida, Yucatán.

✉️ [hola@staminaacc.com](mailto:hola@staminaacc.com)







**DZUL MID  
MARKETING**

**Agencia de publicidad.**

## **Contáctanos:**



**Calle 43, número 280, interior 2, Colonia  
Cordemex, C.P. 97115, Mérida, Yucatán.**



**dzulmidmkt@gmail.com**



**El próximo Elon Musk  
estudia en**

**Smartium  
International School**

 9993224452

 Smartium Mérida

 info@smartium.mx



# La compra de Twitter

Por JMFZ



La libertad de expresión es la base de un buen funcionamiento de la democracia, y **Twitter es la ciudad digital** donde se debaten asuntos vitales para el futuro de la humanidad.

También queremos que **Twitter sea mejor que nunca**. Al mejorar el producto con nuevas características, hacer que los algoritmos sean de código abierto para aumentar la confianza, derrotar a los robots de spam y autenticar a todos los humanos. **Twitter tiene tremendo potencial**. Espero con ansias trabajar con la empresa y la comunidad de usuarios para desbloquearlo.

- Primeras palabras de **Elon Musk** tras la oferta de comprar Twitter, una **operación valuada en 44.000 millones de dólares**.



**Grupo Bimbo** firma con **Mondelēz Internacional** un acuerdo para la venta de Ricolino por mil 329 millones de dólares, aproximadamente unos **27,000 millones de pesos**. Ricolino tiene una participación del 25% dentro de los dulces y es el cuarto jugador en la venta de **chocolates**, cuenta con 4 plantas y exporta a 17 países.

“Esta adquisición duplicará el tamaño del negocio de **Mondelēz en México**, un mercado emergente clave, y encaja bien con su negocio actual en el país, que se centra principalmente en caramelos y chicles. Dicho esto, creemos que uno de los aspectos menos obvios, aunque potencialmente incluso más conveniente de esta adquisición, es el potencial de Mondelēz para poder **aprovechar las capacidades de la ruta al mercado de Ricolino** para su negocio principal de galletas.” - **Barclays PLC**



**ANIMAL FEED**

PROCESADORA DE ALIMENTOS PARA ANIMALES



Pedro Moreno N° 1394 Colonia Agua Blanca Industrial Zapopan, Jal. C.P. 45235



# 5 LIBROS QUE NO TE PUEDES PERDER

POR RIPA

Cada 23 de abril el mundo celebra el Día Internacional del Libro en conmemoración de la muerte de Cervantes, Shakespeare es Inca Garcilaso de la Vega. El objetivo del día es fomentar lectura, la industria editorial y la propiedad intelectual.

Es por ello que enlistamos cinco títulos que podrán ayudarte a enriquecer tu mente, mejorar tu desarrollo personal y potenciar tu productividad. Estamos seguros que dejarán huella en tu vida.

El libro va dirigido a cualquier persona, sin importar edad o profesión. No importa si eres un vendedor profesional, un director comercial o un emprendedor, *Vendes o vendes* es una guía para vender tus productos, tus ideas y a ti mismo.

El autor defiende la idea de que todos practiquemos el arte de vender todos los días porque nos ayuda a establecer acuerdos con los demás. Dominar esta habilidad es, por lo tanto, de gran importancia.

Este libro, basado en la experiencia del actor, te revela cómo la disciplina se convirtió en su única arma secreta para conseguir sus metas.

El libro va dirigido a cualquier persona que realmente desee éxito y crecimiento personal y profesional, sin importar edad o profesión. Con estas estrategias encontrarás una guía mucho más fácil de ordenar tus ideas y enfocarte en cada aspecto de tu vida para sentirte realmente pleno y feliz.

Es una guía o manual que te permitirá analizar modelos de negocio existentes o diseñar nuevas empresas. Su contenido de actualidad, su formato innovador y su proceso lógico de aprendizaje, hacen de este libro una herramienta útil en un momento donde el emprendimiento es esencial.

El libro nos enseña a dejar a un lado la competencia destructiva entre las empresas ya que, si se quiere ser un ganador en el futuro, se deberá ampliar los horizontes del mercado y generar valor a través de la innovación. Los autores dividen las dos situaciones competitivas en cualquier tipo de industria para diferenciarlas de manera más comprensiva; por un lado, tenemos los océanos rojos que representan todas las industrias que existen en la actualidad, mientras que los océanos azules simbolizan las ideas de negocio hoy por hoy desconocidas ya que son áreas que no están explotadas en la actualidad.



**celeste.**  
COMPAÑÍA ELÉCTRICA SOLAR

**ENERGÍA ELÉCTRICA  
VERDE PARA TU  
EMPRESA** ☎ 999 183 4903

📍 Calle 59A #649 x 78 y 80 Col.  
Las Américas CP. 97302, Mérida, Yucatán.

**M**  
MEXICO & MAYAN  
TRAVEL & TOURS

Realizamos eventos en el destino, creamos experiencias dentro de la Península de Yucatán

ventas@mmincentives.com  
+52 (999) 195 1101

Calle 20 N. 59 E segundo piso entre 11 y 9  
Colonia México Norte C.P. 97128, Mérida, Yucatán.

**SALPEN**  
SERVICIOS A LA SALUD

CALLE 7 B NÚMERO 274 INTERIOR 11  
COLONIA SANTA GERTRUDIS COPO, C.P.  
97305, MÉRIDA, YUCATÁN.

**ARKOM**  
ARQUITECTURA

Calle 9 #109 x 20 y 22 Col. México Norte  
CP9700 Mérida, Yucatán |  
944 26 49 ext.116 ó 948 46 08 ext 116 |  
jmlopez@arkomarquitectura.com

# TOP 3 DE HERRAMIENTAS DIGITALES

## POR MGB

Si eres emprendedor, estas herramientas digitales pueden **mejorar tu workflow** y ayudarte a impulsar tu negocio más rápido.

En estos tiempos modernos y con la tecnología a nuestro alcance, no se puede imaginar a un emprendedor o una empresa trabajando a la antigua. Si vendemos productos y queremos alcanzar más público y abrir nuevos mercados, **una plataforma**

### eCommerce es imprescindible.

Este **top 3 de herramientas digitales para emprendedores** que presentamos a continuación, se basa en tres aspectos: **son herramientas muy completas**, cada una permite **gestionar varios aspectos de tu negocio** y las reseñas que dejan sus usuarios son verdaderamente alentadoras.



### Monday

La mejor herramienta digital para gestionar todos los aspectos de tu negocio y proyectos en un mismo lugar.



### Metricool

La mejor herramienta para analizar, gestionar y hacer crecer la presencia online de tu negocio.



### Systeme.io

La mejor herramienta para crear y hacer crecer un negocio online.

# 5 ESTRATEGIAS PARA POSICIONAR TU MARCA

POR LRSM

# 1

Para ello necesitamos establecer el público objetivo. De los diferentes públicos objetivos a los que se dirige la empresa, escoger aquel que sea clave, el que aporte o se piense que pueda aportar al grueso de la facturación.

# 2

Es idóneo enlistar los atributos de lo que el negocio ofrece para satisfacer una necesidad o deseo. El reto es pensar en los atributos del producto/servicio a los ojos del cliente.

Es decir, un hipotético cliente manifiesta un deseo "salir a almorzar", luego "¿qué quiero?", el siguiente paso es elegir el lugar con base en "mi criterio" de lo que ofrecen los diferentes restaurantes. Para que el método funcione, debemos enlistar al menos 10 atributos.

# 3

Posteriormente, se deberán ponderar las características que componen el/los producto/s para cada uno de los diferentes públicos objetivo. Dado que no todas las personas valoran de igual modo un producto/servicio, tendremos que ponernos en "la mente" del público objetivo clave para que, bajo su punto de vista, ponderemos los diferentes atributos.

Cuanto más conozcamos del público objetivo, más fácil será la ponderación.

# 4

Una vez establecido el atributo clave, pasamos a establecer sus matices. En este paso nos centramos en qué es lo que entiende el cliente por "el atributo clave" y ponderamos.

Con los matices y ponderaciones efectuadas podemos dar una primera aproximación al posicionamiento. Aquellos atributos elegidos serán los que tienen mayor relación con la idea inicial, la oportunidad que usted vio y los valores que defiende.

# 5

Por último, tendremos que responder a las preguntas que ligarán todas las acciones en común con el posicionamiento elegido.

\* ¿Es poseído dicho atributo por otra marca o empresa?

SI = Elegir otro atributo

NO = Realizar la siguiente pregunta

\* ¿Es creíble ser reconocido por el atributo seleccionado por parte del público objetivo?



## SERVICIO DE FUMIGACIONES

945-60-80  
945-87-06

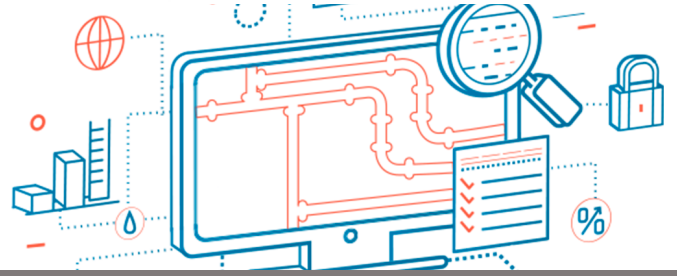
Calle 49 #277 x 60 y 66 Fracc. Jacinto  
Caneke CP. 97227, Mérida, Yucatán.

CASAS • OFICINAS • RESTAURANTES • PATIOS • ENTRE OTROS



# Fumigaciones del Sureste

Control de plagas y mantenimiento



## NEODATA

### SOMOS EXPERTOS EN SOFTWARE PARA CONSTRUCCIÓN

neodata.peninsula@gmail.com

C.43 x 40 y 42. Fracc. Francisco de Montejo. Mérida, Yucatán.



AGENCIA Y DISTRIBUIDORA DE MATERIAL PUBLICITARIO

GMPCONTADORES@HOTMAIL.COM

999/900-0298

CALLE 19 A DIAGONAL NÚMERO 241 POR 20 F.  
JARDINES DEL NORTE, CP. 97138, MÉRIDA, YUCATÁN

## HABANEROS

COCINA YUCATECA & MARISCOS



PLATILLOS 100%  
ARTESANALES

Tel. 999/950-2091

Calle 20A #302 Int. 1 entre  
calle 5B y 5C Xcumpich C.P. 97204

gerenciahabaneros@gmail.com



PETROLEUM  
AND GEOLOGY  
DE MÉXICO



Exploración, extracción y comercialización de hidrocarburos; transporte y almacenamiento del petróleo y almacenamiento vinculado a ductos de petroquímicos.



## HYGEE

Promotora sapi de cv.

Servicios de diseño y consultoría en  
computación y sistemas automatizados.

promotorahygee@gmail.com

Calle Hidalgo # 225 x Calle Hidalgo y calle  
Calzada Juan Crispin Col. Plan de Ayala 2da  
sección. Tuxtla Gutierrez, Chiapas

CONTACTO

Correo: roca.enrique@gmail.com

Tel: 9931084247

Av. Prolongación de Paseo Usumacinta, número 108, piso 2, El Country, entre  
Av. Periférico Carlos Pellicer Cámara. Villahermosa, Tabasco. C.P. 86039.



# CONTROVERSIA

# H O R A R I O

# DE VERANO

POR: EAC



Los husos horarios, aunque en sí no forman parte de las unidades de medición del tiempo, sí constituyen parte de ese sistema en virtud de las divisiones imaginarias de la tierra para distinguir y unificar la hora de un lugar a partir de los meridianos. Es decir, permite la unificación de la hora a lo largo de todos los puntos geográficos que cada huso toca.

El horario de verano a nivel mundial fue establecido desde hace varias décadas atrás. Su objetivo es recorrer los husos horarios hacia el este y aprovechar la luz solar durante siete meses con mayor insolación.

La lógica marcaba que al adelantarse y atrasarse el reloj, las personas añadirían una hora de luz al final de la jornada laboral, en consecuencia habría un mayor aprovechamiento de la luz solar, reflejando un ahorro en las economías familiares.

En un inicio, varios países adoptaron la medida para ahorrar energía ante las guerras registradas, pero desde 1916 hasta la actualidad, diversos países han optado por eliminar el horario de verano debido a los beneficios debatibles que suponen del “ahorro” energético y por las repercusiones sobre la salud.

A dos días después de su cambio de hora, el Senado de Estados Unidos aprobó por unanimidad el proyecto de ley “Sunshine Protection Act” para mantener el horario de verano de manera permanente. De ser aprobado por la Cámara de los Representantes estadounidense, a partir de noviembre 2023 no se volverá a cambiar la hora.

En Europa la iniciativa sigue pendiente. En 2018, luego de una encuesta realizada a 4,6 millones de ciudadanos de la Unión Europea quienes muestran un fuerte apoyo para su eliminación, el Parlamento Europeo votó a favor de eliminar los cambios horarios dos veces al año. Sin embargo, el Consejo señaló que era necesaria una evaluación del impacto y el debate quedó estancado poco antes del cambio en 2021 por temas de la pandemia del Covid-19.

Tras diversos estudios globales sobre el horario de verano y la salud, el impacto económico y energético, en México se está considerando replantear el uso del mismo.



“Se está haciendo una revisión, lo vamos a analizar a fondo, pronto tendremos una respuesta. Se habló de ahorros pero no se demostró que se ahorrará energía eléctrica. Pronto les vamos a informar”. Andrés Manuel López Obrador, Presidente de México





**NEMEAN**  
TECHNOLOGY

INNOVACIÓN AL ALCANCE DE TODOS

CONSULTORÍA EN COMPUTACIÓN  
DISEÑO DE PRODUCTO  
I+D+I ESTRATÉGICA  
POWER BUSINESS REVIEW

[nemean.int.org.mx](http://nemean.int.org.mx)

[contacto.nemean@gmail.com](mailto:contacto.nemean@gmail.com)

(999) 944.38.67

Calle 60 N. 864-A, interior 2, Fraccionamiento  
La Herradura III, CP. 97314 Mérida, Yucatán.

# TURISMO ESPACIAL

POR GCC

La NASA prepara su primer lanzamiento de turismo espacial a la Estación Espacial Internacional a través de la nave SpaceX Dragon. La misión que lleva por nombre Axiom Mission 1 (Ax-1), tiene un costo aproximado de \$55 millones de dólares, y se prevé alcanzará el espacio orbital, lo que acercará más a los turistas espaciales a la verdadera sensación que tienen los astronautas.



## 6 LECCIONES PARA TODO EMPRENDEDOR

POR NBJBR

A la hora de tomar la decisión de iniciar un negocio, nos enfrentamos a la incertidumbre que ello conlleva. El gran reto que supone emprender, de dar la cara a toda clase de riesgos, nos hace trabajar apasionadamente día a día para sacar adelante un nuevo negocio.

Hoy les comparto una serie de lecciones empresariales provenientes de emprendedores exitosos de diferentes ámbitos. Espero te resulten útiles e interesantes.

**Comienza donde estás. Usa lo que tienes. Haz lo que puedas.**

Arthur Ashe, tenista estadounidense, no. 2 del mundo y ganador de tres títulos de Grand Slam.

**Nunca tenéis que iniciar un negocio para >hacer dinero<. Empezá un negocio para hacer una diferencia.**

Marie Forleo, empresaria estadounidense, una de las autoras más vendidas del New York Times.

**Si no eres alguien que tome riesgos, deberías salirte del mundo de los negocios.**

Ray Kroc, el visionario que convirtió McDonald's en una multinacional.

**El emprendedor siempre busca el cambio, responde a él y lo utiliza como oportunidad.**

Peter F. Drucker, consultor y profesor de negocios, considerado el mayor filósofo de la administración del siglo XX.

**¿Qué necesitas para empezar un negocio? Tres cosas simples: conocer tu producto mejor que nadie, conocer a tu cliente, y que tengas un ardiente deseo de triunfar.**

Rex David Thomas, empresario estadounidense, filántropo y magnate de la comida rápida, fundador y director ejecutivo de Wendy's.

**Creo que la austeridad y sobriedad potencia la innovación. Una de las pocas formas de salir de una caja apretada es inventar tu propio camino.**

Jeff Bezos, empresario y magnate estadounidense, fundador de Amazon.

Administración y supervisión de construcción de vivienda

✉ abobadilla@agzaconsultores.com

☎ Tel. 55 83282732

📍 Calle 4 #309 Int. L-2 entre 13 y 15 Cholul

  
**PRINCARQ**  
CONSTRUYE EN LO ALTO







# TOHEL

CRECIENDO A TU FUERZA LABORAL

---

SERVICIOS PROFESIONALES  
CIENTÍFICOS Y TÉCNICOS

[tohel.int.org.mx](http://tohel.int.org.mx) - [contacto.tohel@gmail.com](mailto:contacto.tohel@gmail.com)  
C.55. #560 Interior 1.A Col. Centro. Mérida, Yucatán.