JUNTOS®
Gaceta Mercantil

El mundo cambió, tu empresa también...

Mercalisco
La nueva manera de comprar y vender

Así celebramos
132 años de constante evolución

#YoSoyCámara
Síguenos en:

PROMOTORSE Cemefi

REVISTA DE NEGOCIOS
#JuntosSomosMásFuertes
JUNIO 2020
AÑO 130 No. 11
ISSN 2007-8420
MEX $45

PAG WEB

Escanéame y disfruta el video

CAMARA DE COMERCIO
GUADALAJARA

LA FUERZA EMPRESARIAL DE JALISCO

#JaliscoResponsable

LA FUERZA EMPRESARIAL DE JALISCO

CAMARA DE COMERCIO GUADALAJARA

Fortalece y protege
nuestra economía local

Coronavirus (COVID-19)

1 Compra productos locales, y de preferencia, dentro de tu misma comunidad.

2 Si vas a comprar productos en línea, dale prioridad a los productos y marcas mexicanas.

3 Dale apoyo y difusión a los negocios de amigos y familiares a través de redes sociales o contactos cercanos.

4 Recomienda marcas locales a otras personas.

5 Consume sólo lo necesario, sobre todo si se trata de artículos de primera necesidad o de limpieza (alimentos, desinfectante, productos higiénicos y sanitarios, etc.).

6 Dentro de tu hogar, procura que sea una sola persona la que realice las compras en caso de que éstas se lleven a cabo de forma presencial.

7 1 metro

Si hay filas en los establecimientos, mantener una distancia de al menos un metro con las demás personas.

8 Evita ingresar a establecimientos donde haya mucha concentración de personas.

#Hecho en Jalisco

Seamos consumidores **responsables y solidarios.**

¡El beneficio será para todos!

9 Exige que los establecimientos que visites cuenten con las medidas de seguridad e higiene básicas para prevenir el contagio del virus.

10 En estos momentos los establecimientos comerciales operan normalmente y con el abasto suficiente

#YoSoyCámara

Síguenos en:

PROMOTORSE Cemefi

PACTO POR LA INTEGRIDAD Y POR EL BIEN SER DE JALISCO

CAMARA DE COMERCIO GUADALAJARA

CONSEJO DIRECTIVO

COMISIÓN EJECUTIVA

PRESIDENTE DEL CONSEJO DIRECTIVO	Ing. Francisco Xavier Orendáin De Obeso
PRIMER VICEPRESIDENTE	Lic. Javier Arroyo Navarro
SEGUNDO VICEPRESIDENTE	Lic. Rogelio Alejandro Muñoz Prado
TESORERO	Ing. Carlos Pelayo Otero
SECRETARIO	Lic. Francisco Javier Soto Morales
PRO SECRETARIO	Lic. Gustavo Morante Aguirre
AUDITOR EXTERNO	C.P. Alberto Tapia Venegas
ASESOR DE PRESIDENCIA	Ing. Jaime Luis Bátiz Martínez
Vicepresidente de Afiliación y Servicios al Socio	Lic. Raúl González Chávez
Vicepresidente de Delegaciones y Zonas Comerciales	Lic. José Andrés Orendáin De Obeso
Vicepresidente de Secciones Especializadas	Lic. Raúl Fernando Sánchez Ruíz
Vicepresidente de CEFOR y Vinculación con Universidades	Lic. José Ricardo Sánchez Gil Alarcón
Vicepresidente de Desarrollo Inmobiliario y Urbano	Lic. Raúl Armando Uranga Lamadrid
Consejero	C.P. René Daniel Damy Novoa

VICEPRESIDENTES

Vicepresidente de Prevención, Procuración de Justicia y Paz	Lic. José María Andrés Zepeda
Vicepresidente del CAEE y Relaciones con Gobierno	Mtro. Luis Roberto Arechederra Pacheco
Vicepresidente de Eventos y Recreación	Lic. Carlos Francisco De la Torre Jiménez
Vicepresidente de Ética y Bienser Empresarial	Lic. Ramiro Gaxiola Oropeza
Vicepresidente de Empresas Tractoras	Lic. Armando Gómez Ibarra Obregón
Vicepresidenta de Desarrollo Humano	Lic. Maricela González Manzo
Vicepresidente de Plazas de Fomento Económico	Lic. Roberto Hemuda Debs
Vicepresidenta de Centro de Negocios	Lic. Norma Angélica Martínez Rodríguez
Vicepresidente de Representaciones y Consultivos	Ing. José Luis Méndez Navarro
Vicepresidente de Jurídico Corporativo	Lic. Alejandro Moreno Pérez
Vicepresidente de Empresarias y Empresarios Jóvenes	Lic. Hayk Muradyan
Vicepresidente de Comisiones y Ética de Adquisiciones	Lic. Omar Alejandro Peña Ugalde
Vicepresidente de Innovación, Emprendurismo, Ciencia y Tecnología	Mtro. Jaime Reyes Robles
Vicepresidente de Plataformas y Contenidos Digitales	Ing. Fernando Sánchez Antillón
Vicepresidente de Comunicación y Estrategia	Lic. Alejandro Sierra Sánchez
Vicepresidente de Mejora Regulatoria y Políticas Tributarias	Lic. Víctor Manuel Tapia Venegas
Vicepresidente de Negocios y Misiones Internacionales	Lic. Alfonso Tostado González
Vicepresidente de Arte y Cultura Ágora Enrique Varela	Lic. Guillermo Villarreal Aldrete
Vicepresidenta de Responsabilidad Social Empresarial	Lic. Carmen Alicia Villarreal Treviño
Vicepresidente de Turismo	Lic. Carlos David Wolstein González Rubio

CONSEJEROS

Lic. Miguel Ángel Abaid Sanabria
Lic. Eduardo Aceves Márquez
Lic. Francisco Javier Aguayo Del Castillo
Lic. Francisco Aguilera Barba
Lic. María José Alfaro Aranguren
Lic. Juan Carlos Álvarez Del Castillo Barragán
Ing. Santiago Aranguren Tréllez
Lic. Francisco Arroyo Jiménez
Lic. Raúl Bustamante Ascencio
Ing. Adolfo Caballero Mier
Lic. Hilda Miriam Campos Cuevas
Dr. Francisco Javier Castañeda Ibarra
Lic. Luis Enrique Ceseña Cayeros
Sr. José Alberto Covarrubias Gutiérrez
Sr. Moisés Eduardo Cruz Fonseca
Lic. Eduardo De Anda Garciarce
Lic. Abelardo Díaz de León Gutiérrez
Lic. Miguel Ángel Domínguez Morales
C.P. Francisco Xavier Mena Flores
Sr. Luis Echeverría Cortés
Ing. Pablo Errejón Alfaro
Lic. Agustín Flores López
Lic. Miguel Ángel Fong González
Lic. Álvaro Garciarce Monraz
Lic. Ramiro Gaxiola Cadena
Lic. Jorge Gutiérrez González
Lic. Amin Hawa Saadi
Arq. José De Jesús Hernández Padilla
Ing. Pablo Ibarra Michel
Dra. Inés Jiménez Palomar
Lic. Manuel Lapuente Elizondo
Lic. María Isabel Lazo Corvera
Lic. Gabriel Maldonado Velarde
Lic. Alfredo Martín Ochoa
Ing. Mario Martínez Barone
Lic. Salvador Martínez de la Torre
Lic. Francisco José Martínez Hermosillo
Lic. Francisco Javier Mayorga Campos
Lic. José Roberto Mayorga Casillas
Lic. Ramiro Alberto Mora Gómez
Ing. Hans Neufeld Solorzano
Lic. Héctor Quirarte Gutiérrez
Lic. Diego Robles Farías
Lic. Miguel Oscar Rodríguez Aguilar
Lic. Jorge Rodríguez Berlanga
Lic. Antonio Rodríguez Blochlinger
Lic. Sandra Yadira Romero Torres
Arq. Michel Rosado Rivial
Ing. Sergio Eduardo Rosales Wybo
Sr. Carlos Alberto Ruízvelasco Tapia
Lic. Alejandro Salas Guillen
Ing. José Enrique Tellaeche Torres
Lic. Iván Gerardo Torres Menchaca
Lic. Alfonso Urrea Martín
Lic. José Francisco Vielma Ordóñez
Lic. Alejandra Fabiola Villagómez Sánchez
Ing. José Rodolfo Villanueva Santana

DELEGADOS

Delegado del Centro Histórico de Guadalajara	Lic. Víctor Javier Zetter Hajje
Delegado Ribera de Chapala	Lic. Benjamín Mora Rivera
Delegado Zona Agavera	Ing. Carlos Hernández Ramos
Delegada de Tlajomulco de Zúñiga	Mtra. María Luisa Nelly Huerta Díaz

ASESOR FISCAL

Asesor Fiscal	C.P. Alberto Tapia Reynoso

COMISIÓN PERMANENTE DE ARBITRAJE

Don Fernando Topete Dávila
Don Francisco Beckmann González
Don Miguel Alfaro Aranguren
Don José María Andrés Villalobos
Don Javier Arroyo Chávez
Don José Luis Covarrubias Valenzuela
Don René Rivial León
Don Pablo Gerber Stump
Don Julio García Briseño

Siguenos en:

ESPECIALISTAS

Innovación y Tecnología - Gestión Empresarial

Kevin Medina
Pedro Zúñiga Vera
Luis Roberto Arechederra Pacheco
Natalia Serrano
Celia Morales Romero

Jóvenes - Responsabilidad Social - Ética

Ana María Petersen Camarena
Mtra. Marcela Espinoza Muro
Maricela González Manzo

Estilo y tendencias

Miriam Campos

Turismo y cultura

STAFF

Directora de Comunicación y Estrategia / Ana Isabel Solís

Coordinador de Contenido y Posicionamiento Institucional / Job Aaron Viramontes

Coordinador de Creatividad y Diseño / Carlos Chavira Guerrero

Coordinador de Medios Digitales / Arturo Ramírez Montiel

Gerente del CAEE / Víctor López Tirado

Gerente Recursos Materiales / Luis Olvera Campos.

Fotografía y video #YoSoyCamara

Miguel Rojas, Arturo Ramírez, Héctor Hernández, Kevin García y Raymundo Amezcua

Fotografía Portada y Entrevista: Memo Flores

Revisión ortográfica / Edgar Flores

COMERCIALIZACIÓN

Jessica García Arias

Cel: 33 2112 8523/ juntos@camaradecomerciogdl.mx

OFICINAS Y REDACCIÓN

Cámara de Comercio de Guadalajara
Av. Vallarta 4095 Esq. Niño Obrero Fracc. Camino Real C.P. 45040
Zapopan, Jalisco, México Tel: 3880-9090

JUNTOS Gaceta Mercantil, órgano informativo mensual fundado el 18 de agosto de 1889 por el Lic. Tomás V. Gómez y registrado en la Dirección General de Correos de la Ciudad de México, el 6 de enero de 1936. Derechos de autor y derechos conexos. Año 130 número 11, junio 2020, publicación mensual editada por la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Guadalajara, con domicilio en Av. Vallarta 4095, Zapopan, Jalisco, C.P. 45040, Tel. 0133-38809090, www.camaradecomerciogdl.mx. Editor responsable Carlos David Ibarra Rubio. Reserva de derecho al uso exclusivo No. 04-2013-032213475400-109, ISSN: 2007-8420, ambos otorgados por el Instituto Nacional del Derecho de Autor.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización del Instituto nacional del derecho de Autor.

Junio 2020

Contenido

P. 03 **MENSAJE DEL PRESIDENTE**

P. 04 **EMPRESA ÍNTEGRA**
Hagamos un Pacto de Solidaridad Social

P. 06 **SUEÑA • PLANEA • EMPRENDE**
¿Es momento de emprender?

P. 08 **STRATEGIC PLAN**
Cómo cuidar a tus clientes y proveedores en época de contingencia

P. 10 **PERSONALIDAD INSPIRADORA**
Mercalisco, la nueva manera de comprar y vender

P. 14 **IMPULSO CREATIVO**
Modelos y oportunidades en E-commerce para los negocios tradicionales

P. 16 **DECISION MAKER**
Reflexiones para entender nuestra nueva realidad

P. 18 **IMPULSO CREATIVO**
El valor de la adaptación para la adopción de hábitos de Home Office

P. 20 **ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN**
Sin salir de casa: negocios que puedes emprender desde tu hogar

P. 24 **#YoSoyCámara**
Socio Cámara de Comercio de Guadalajara
Ozono, al llamado para la reactivación / Ozono Inocuidad Alimentaria

P. 26 **TU ALIADO ESTRATÉGICO**
Implementación de protocolos Covid-19, CEFOR

Síguenos en:

ALEJANDRO SIERRA
Vicepresidente de Comunicación y Estrategia

Editorial

132 años de evolucionar y crecer contigo

En este mes, se cumplen 132 años de vida de un proyecto que nació con una finalidad empresarial y que ha evolucionado a ser un proyecto social y de bien común: la Cámara de Comercio de Guadalajara. A lo largo de todos y cada uno de esos años, a través de nuestra cámara y gracias a su gente, se han consolidado muchísimos proyectos para la ciudad y sus habitantes. Aún en medio de estos momentos tan difíciles y complejos por los que atravesamos por la pandemia, no queremos dejar pasar esta importante fecha para la comunidad cámara.

Y conmemorar esta fecha en la revista, no podría ser de otra forma que trabajando para llevarte contenidos de interés y darte a conocer nuevos proyectos que demuestran a una organización que continuamente se reinventa. Por eso hoy, la PERSONALIDAD INSPIRADORA de Junio es la nueva plataforma de Cámara para comprar y vender: MERCALISCO, que hará posible que empresas tradicionales migren a los nuevos entornos digitales, de manera fácil y accesible. Aquí te compartimos todos los detalles.

Y justamente en IMPULSO CREATIVO encontrarás los tipos de modelos y oportunidades que existen en el e-commerce para los negocios tradicionales. Mientras, en el ARTÍCULO DE INVESTIGACIÓN, el Caee te presenta cómo desde tu casa puedes emprender y aprovechar los momentos de confinamiento por COVID, porque siempre puedes iniciar algo nuevo aún en épocas de crisis. Y eso lo podrás confirmar en SUEÑA, PLANEA, EMPRENDE, en donde se plantea justamente si es un buen momento para emprender.

En estas épocas de contingencia, te damos recomendaciones para cuidar a tus clientes y proveedores, en STRATEGIC PLAN. Y si todavía tienes dudas sobre los protocolos sanitarios que debes incluir en tu negocio, revisa TU ALIADO ESTRATÉGICO, que clarifica y puntualiza aspectos esenciales.

Como verás, en esta edición de aniversario hemos preparado un contenido pensado completamente en ti, porque esta nueva realidad nos obliga a adaptarnos rápidamente. Ésta es la segunda pandemia que nos ha tocado atravesar, y no hay mejor manera de hacerlo que apoyándonos mutuamente. Te invito a continuar siendo solidario y, sobre todo, responsable con tu salud, la de tu familia, amigos, colaboradores, clientes, proveedores y con tu comunidad.

#132AñosDeConstanteEvolución

XAVIER ORENDÁIN DE OBESO
Presidente del Consejo Directivo
Cámara de Comercio de Guadalajara

#YoSoyCámara
Oficina de Presidencia

PACTO POR LA INTEGRIDAD Y POR EL BIEN SER DE JALISCO

132 años de constante evolución

El 20 de junio la Cámara de Comercio de Guadalajara cumple 132 años de vida. 132 años de acompañar a las empresas, así como de ser parte fundamental en el desarrollo de la Zona Metropolitana de Guadalajara y Jalisco.

Gracias a todas las personas que han hecho posible con su esfuerzo y talento, que hoy sigamos aquí, acompañando a nuestra ciudad en las buenas, pero sobre todo en las malas, como en estos momentos en los que se necesitade manos para salir adelante de esta pandemia.

Para esto fuimos hechos, para evolucionar, para crecer, para estar contigo y apoyarte. Gracias a nuestros socios por estar y seguir con nosotros.

Son innumerables los proyectos e iniciativas que a lo largo de todo este tiempo, la Cámara y su gente, han aportado al desarrollo de Jalisco, la ciudad y sus habitantes. Proyectos de impulso económico, turístico, empresarial, pero también de carácter social, cultural y de bien común.

En este año, particularmente difícil para todas y todos, en el que hemos padecido los embates de la pandemia por COVID-19, queremos regalar a nuestra comunidad empresarial, una nueva plataforma digital, una nueva manera de vender y comprar: MERCALISCO. Pensada para acelerar la incorporación al mundo digital, e impulsar el crecimiento de las empresas de Jalisco, porque el mundo cambió y es momento de que tu empresa también cambie. Acércate con nosotros y te diremos cómo acceder.

Finalmente, no quiero dejar la oportunidad de invitarte a seguir en la ruta de la máxima responsabilidad con tu salud, la de tus socios, colaboradores, proveedores, clientes, por supuesto, familia y comunidad, y hacer todo lo que esté a tu alcance para evitar contagios en tu entorno, particularmente en tu empresa.

COVID-19 es real, es letal y es una amenaza que se sigue expandiendo. Cada día estará más cerca de nosotros, aprendamos a cuidarnos con responsabilidad, disciplina y compromiso.

Esta pandemia nos desafía para reinventarnos y poder continuar con nuestras empresas. Si estás pasando un momento difícil, acércate a nosotros, te ayudaremos y acompañaremos para que salgamos juntos de las dificultades. Como desde hace 132 años, estamos aquí para apoyarte.

Porque:

#JuntosSomosMásFuertes

Así cumplimos

132 años de constante evolución

#YoSoyCámara Síguenos en:

PROMOTORSE Cemefi

PACTO POR LA INTEGRIDAD Y POR EL BIEN SER DE JALISCO

Hagamos un Pacto de Solidaridad Social

PACTO POR LA INTEGRIDAD Y POR EL BIEN SER DE JALISCO

Nos encontramos en medio de una crisis sin precedentes, que amenaza a casi todos los sectores productivos y por supuesto a la sociedad en general. Desde hace mucho tiempo, en nuestro país enfrentamos problemas de pobreza y desigualdad que se han agudizado como resultado de las medidas aplicadas para contener la pandemia de COVID-19.

Cientos de familias y personas han visto disminuidos sus ingresos diarios y aquellos que tienen una actividad económica considerada como no esencial, se han quedado sin la posibilidad de salir a trabajar. Empresas de todos los tamaños se han visto afectadas, y están realizando diversos esfuerzos para apoyar a sus colaboradores y salir adelante en medio de la contingencia sanitaria. En estos complejos momentos que vivimos requerimos de unidad, de tener empatía y solidaridad. Es nuestro momento para buscar el bien común, pues todos sin distinción, sufrimos las consecuencias de la pandemia.

Te invitamos a sumarte y suscribir un Pacto de Solidaridad Social, no sólo para preocuparnos, sino para que pongamos en marcha acciones concretas para ayudar. Porque creemos que son las acciones sencillas, las que tienen el poder de cambiarlo todo.

Hoy puedes:

1. Dialogar y negociar condiciones de pago en el alquiler de tu local comercial o casa habitación si eres dueño, para que tanto tú como tu arrendatario, salgan lo menos afectados posible.

2. Generar acuerdos y plazos de pagos, entre los negocios que están completamente cerrados o generando ingresos mínimos, y sus proveedores de mercancías e insumos. Hoy tenemos que apoyarnos entre todos.

3. Si fabricas productos que en este contexto son de alta demanda, mantén precios razonables. No lucres con las necesidades presentes ni futuras.

4. Si vendes alimentos preparados, no subas el precio sólo por ser un giro esencial, sabes que son productos de primera necesidad y de cualquier manera compraremos porque todos lo necesitamos. Toma en cuenta que los ingresos de la mayoría se encuentran mermados.

5. Sé consciente y empático con tus colaboradores. Si puedes pagarles el salario completo, hazlo, si no puedes, negocia con ellos un porcentaje con el que tu negocio y ellos y sus familias, puedan sostenerse. Si de verdad no te es posible pagarles, trata al menos de mantener tus cuotas de seguridad social, con ello les brindarás tranquilidad al saber que podrán contar con atención hospitalaria si lo requieren.

6. En la medida de tus posibilidades, súmate a las iniciativas que están apoyando con alimentos o despensas a la población más vulnerable, a iniciativas como Jalisco Sin Hambre, impulsada por instituciones sociales, empresas, gobierno, iglesias, universidades, etc.

7. Cuídate y sigue las recomendaciones sanitarias. Cuidándote tú, nos cuidas a todos, no bajes la guardia, el virus es real y nadie está exento de riesgos.

Entre muchas otras acciones más, lo importante es ayudar. Al final del día pueden ser pequeñas acciones, pero tendrán un gran valor para muchas personas. Si hoy hacemos algo para apoyarnos y nos ponemos en el lugar del otro, saldremos todos adelante.

"Si hoy hacemos algo para apoyarnos y nos ponemos en el lugar del otro,saldremos todos adelante"

Es momento de ir hombro a hombro, como iguales, como siempre hemos sido. Sabemos que irremediablemente tendremos pérdidas y víctimas, tanto en la salud como en lo económico. Sabemos que no habrá forma de compensar estas pérdidas, pero si nos unimos y hacemos lo necesario, saldremos todos adelante lo antes posible.

Es momento de mostrar nuestra fuerza para recuperarnos.
Súmate, vive con solidaridad y luchemos juntos.
¡Saldremos adelante!
#JuntosSomosMásFuertes

Centro Histórico de GDL

Este documento es una colaboración con la Cámara de Comercio de Guadalajara Delegación Centro, que tiene la intención de buscar mayor integridad y bien ser en las relaciones comerciales ante la situación económica que vivimos todos los Jaliscienses.

MTRA. MARCELA ESPINOZA MURO
Presidente a Redincuba

¿Es momento de emprender?

Para algunos la pregunta resulta absurda, ¿Cómo puede ser un momento propicio para emprender? Sin embargo, quisiera mencionarles desde mi óptica la definición de emprendedor, para poder partir de ello: un emprendedor es una persona que trasforma entornos desde donde se encuentra, puede ser una recepcionista, un chofer, un empresario, es aquel individuo que hace todo lo que está a su alcance para que su medio ambiente sea favorable.

En este momento, el contexto nos obliga a realizar una introspección para revisar cómo estamos personalmente, y si nuestro modelo de negocios está vigente, ¿Cómo estamos financieramente?, ¿Vamos a poder resistir los efectos del entorno?, ¿Tendré que cerrar?, ¿Qué debo hacer para permanecer? etc. La pandemia nos ha enfrentado a replantearnos todo, y es mejor tomarlo con calma y filosofía.

Me voy a enfocar en los empresarios que estamos viviendo una situación retadora. Hoy más que nunca, debemos recordar que somos creativos, innovadores, voltear atrás y ver todo lo que hemos logrado a pesar de muchos obstáculos, que en México siempre hemos estado en crisis y si me espero a realizar ese proyecto, tal vez nunca sea el momento.

Cada uno de nosotros emprendimos nuestro negocio por distintos factores, algunos por necesidad: "No quería ser empresario pero no tuve otra alternativa", "me corrieron de mi trabajo"; "me vi obligado a vender algo y después me quede en ese espacio"; otras personas, inician por curiosidad, por reto, a ver si puedo y me voy a probar, otros por que ya no quieren tener un jefe que les dé órdenes y sólo uno de cada 10 (según mi estadística) emprende su negocio por pasión, para trascender, para de dejar huella, porque tiene todo el perfil que se requiere y se fue preparando para ello: es resiliente, proactivo, soñador-aterrizado, osado, etc. Entonces ahora es el momento de usar todas estas características para que mi negocio salga de la pandemia y permanezca en el mercado, algunas de las recomendaciones que quiero hacerles son:

1. Cuidar a mi equipo, es tan complejo encontrar el talento que me acompañará en esta aventura empresarial, que debo conservarlo, es importante en conjunto realizar estrategias para unir la creatividad de todos y salir renovados.

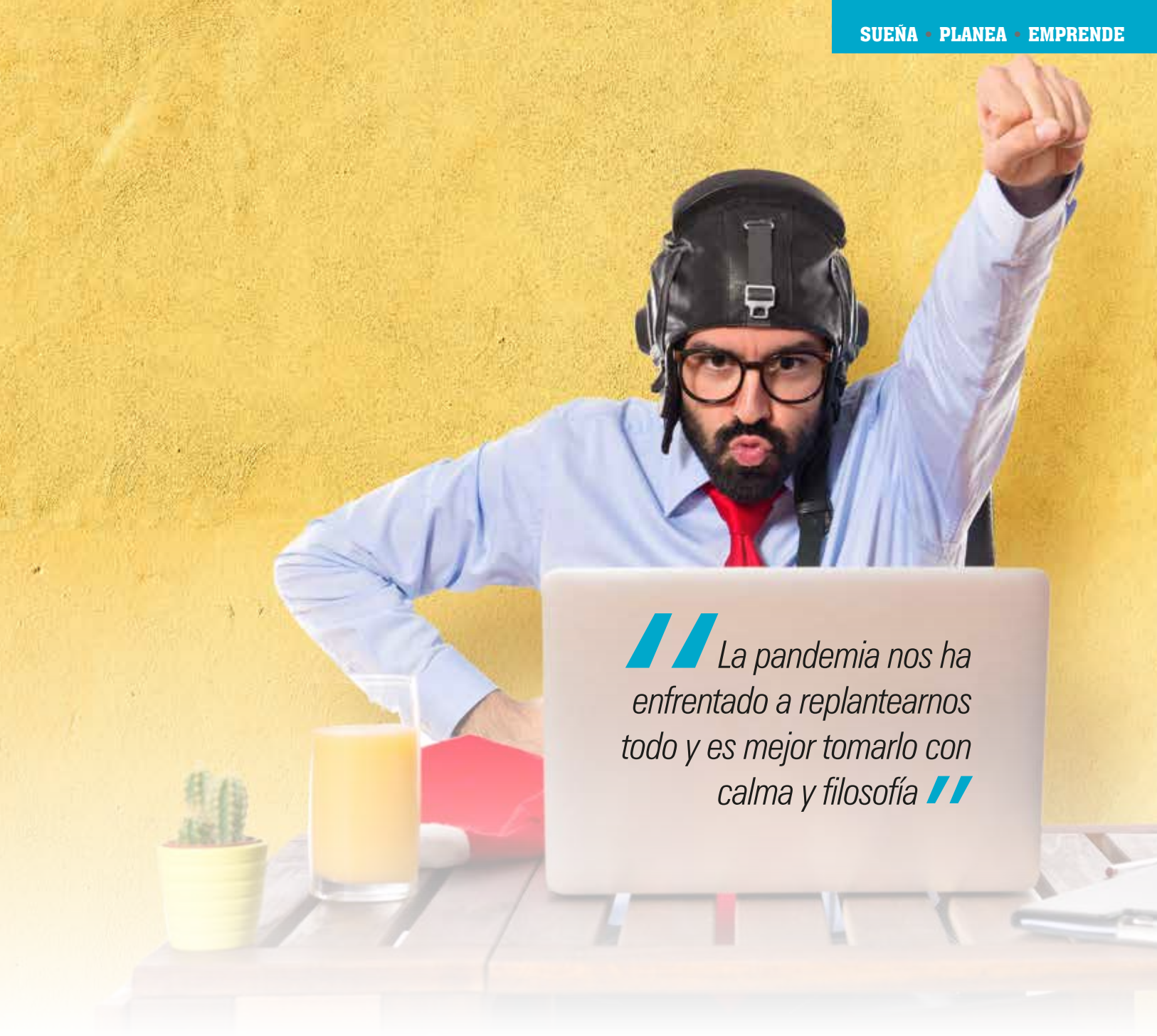
2. Desarrollar habilidades o destrezas que no teníamos antes, como el uso de la tecnología, vender de manera diferente, crear un pitch de venta, etc.

3. Revisar y en su caso reinventar el modelo de negocio y adaptarlo a las necesidades actuales.

4. Mejorar la experiencia de compra basándola en los protocolos de salud.

5. Diversificarnos: cuando tenemos dos o más empresas, una ayuda a la otra, recomiendo leer el Diario Oficial de la federación publicado el 30 de marzo, para ver las actividades consideradas esenciales (son oportunidades de negocio, especializándome para emprenderlo correctamente).

6. Inteligencia colectiva, vincularnos con los empresarios del gremio para realizar estrategias en común, puede ser a través de



una cámara o articularnos con instituciones que nos impulsen como una red de emprendedores.

7. Toda crisis trae una oportunidad, UBER se creó en 2009, en plena contingencia H1N1, usando ejemplos locales: los gimnasios cerrados, comenzaron a vender el kit para hacer ejercicio en casa; los que ofrecían productos alimenticios en salones de eventos, hicieron rutas para vender de manera diferente, algunos artistas vendieron serenatas virtuales personalizadas para cumpleaños y Día de las Madres, una empresa de donas que ahora vende un kit para terminar en casa la decoración de su producto, los coworking que hoy rentan mobiliario, etc.

8. ¿Con qué recursos lo inicio? Los gobiernos de los 3 niveles están dando crédito, algunos con tasa cero, principalmente para proteger el empleo, también existen los inversionistas que pueden apostarle a ese proyecto que ya fue piloteado, los ayuntamientos de Guadalajara y Zapopan tienen créditos con tasas muy amigables para poder financiarlo, FOJAL tiene créditos con montos mas altos para empresas con 2 años de operación, etc.

Por lo tanto, contestando a la pregunta título de este artículo, Sí es un buen momento para emprender, para hacer cambios, innovaciones y transformar el entorno, porque Albert Einstein decía: sólo aquellos que intentan el absurdo pueden lograr lo imposible.

PEDRO ZÚÑIGA VERA
Coaching para el cambio

Cómo cuidar a tus clientes y proveedores en época de contingencia

Aunque este tema es muy amplio, voy a enfocarme estrictamente en temas relacionados al servicio al cliente.

Dentro de temas de atención a clientes hay 3 razones que provocan la molestia en un cliente, y estas mismas razones deberían de volverse a prioritarios en épocas de crisis. Estas conductas hacia los clientes son las siguientes:

1. Lo hagan esperar.
2. Lo ignoren.
3. Lo hagan sentir indeseado.

Antes de explicar estas razones, tenemos que revisar primeramente cuáles son nuestros canales de comunicación con el cliente, es decir; cuáles son las maneras en que interactuamos con ellos, si es por teléfono, en una sala de exhibición, por correo electrónico o a través de redes sociales, y a partir de esto, ver la manera de implementar de manera positiva las razones ya descritas.

1. Lo hagan esperar

La razón más común por la que un cliente se molesta es que lo hagan esperar. Si el cliente ingresa a una sala de exhibición no deberían de pasar más de 3 segundos en los cuales algún colaborador de nuestra empresa debería de hacer un proceso de contacto (sólo saludar y darle la bienvenida) o directamente comenzar con nuestro proceso de atención, que es cuando empezamos a darle al cliente el seguimiento a sus necesidades.

Lo mismo aplica en procesos en que el contacto se realiza por teléfono, no deberían de pasar más de 3 segundos en los que un colaborador debe descolgar el teléfono y realizar el contacto y atención hacia el cliente o proveedor de

nuestra empresa. Como tip adicional y si la estructura y el numero de contactos lo permite, en esta época de crisis deberíamos de predeterminar el contacto personal y humano en lugar del uso de las contestadoras automáticas (IVR´s). Se ha constatado que en momentos de crisis, los clientes agradecen de sobremanera el contacto y seguimiento de una persona de manera atenta y eficiente.

En donde el proceso podría cambiar, es en plataformas como WhatsApp, Facebook, o correo electrónico, en las cuales deberemos de responder de la manera más inmediata, e inclusive en algunas de estas herramientas se pueden programar respuestas en automático.

2. Lo ignoren

A ningún cliente le gusta que lo hagan sentir invisible o como si no existiera. Muchas veces se ve en las salas de exhibición de las empresas, clientes buscando a un colaborador o girando con la cabeza buscando alguien que pueda atenderlo. Probablemente ya le han dicho que en un momento lo atienden o que están ocupados, pero después de varios minutos nadie lo atiende, cuando es obvio que hay colaboradores libres pero que no quieren atenderlo por desgano.

3. Lo hagan sentir indeseado

El arrugar la nariz, el hacer una mueca de desprecio, el voltear la cabeza a otro lado mientras el cliente nos habla, son síntomas inequívocos de una pésima atención por parte de nuestros colaboradores. Busquemos tener personal que a pesar de esta contingencia, atiendan con una agradable sonrisa, con un tono de voz seguro y dinámico, algo que haga sentir al cliente que a pesar de todo, él sigue siendo lo más importante en estos momentos.

NATALIA SERRANO
Red de Negocios
Cámara de Comercio
de Guadalajara

El mundo cambió, tu empresa también...

Mercalisco

La nueva manera de comprar y vender

2020 es un año de inflexión, el año de la pandemia que trastocó todo, que cambió nuestro mundo y que cambió a las empresas. Si en el mundo, la adopción del entorno digital ya venía avanzando a pasos agigantados, COVID-19 nos obligó a todos a acelerar nuestro paso, nos obligó a evolucionar de forma vertiginosa.

Y a 132 años de haberse fundado, en medio de la segunda pandemia que enfrentamos y la primera de nuestra generación, hoy Cámara de Comercio de Guadalajara presenta nuestra nueva plataforma para comprar y vender en Jalisco: MERCALISCO. Porque innovar y evolucionar en el comercio tradicional es posible, es imperativo y no puede esperar más.

Te invitamos a conocerla en www.mercalisco.com

¿Qué es MERCALISCO?

Es una nueva plataforma y aplicación de de e-commerce que facilita a todos los negocios abrir su propia tienda virtual.

Hace posible que los productos y servicios de las empresas lleguen a sus clientes potenciales a través de un celular o cualquier dispositivo, sin intermediarios ni altos costos en publicidad.

¿Qué diferencia a MERCALISCO de otras plataformas de e-commerce?

Esta plataforma y aplicación de de e-commerce cuenta con el respaldo de Cámara de Comercio de Guadalajara y está abierta para todas las empresas que quieran desarrollar sus propias tiendas virtuales de una forma intuitiva, sencilla, ágil y accesible para todos, aún para los que no tienen tanta experiencia en entornos digitales.

Nuestra comunidad ya puede encontrar productos y servicios que apoyen el crecimiento económico específico de nuestro estado.

El diseño de la plataforma representa una gran oportunidad para las empresas que buscan ofertar servicios o intangibles a través del comercio digital.

¿Cuáles son los beneficios de usar MERCALISCO?

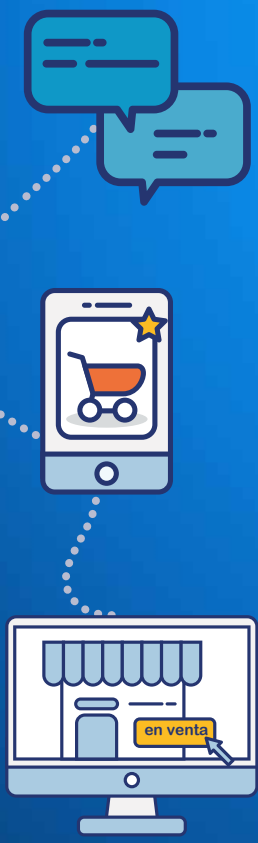
Como usuario:

- Al comprar todo lo que necesitas en un mismo lugar contribuyes al crecimiento de la economía local.
- Puedes realizar búsquedas inteligentes sectorizadas, específicas y rápidas.
- Califica tu experiencia de compra y comparte tu opinión con otros usuarios.
- Accede a ofertas y promociones exclusivas para ti.
- Conoce las últimas tendencias del comercio electrónico a través del blog Mercalisco.
- Podrás buscar, cotizar, preguntar y ver a detalle todos los anuncios en una visita a la plataforma de forma segura, ya que no necesitas hacer ningún tipo de registro.
- Accede a una amplia gama de productos y servicios que necesitas para ti, tu hogar, tu familia o tu empresa.

¿Cuáles son los beneficios de usar MERCALISCO?

Como empresa:

- Incrementa tus ventas a través de nuevas oportunidades de negocio.
- Crea y administra tu propia tienda virtual e incentiva al consumo local.
- Comparte y actualiza de forma constante tu catálogo de productos y servicios.
- Recibe alertas por cotizaciones estratégicamente seleccionadas para ti.
- Aplica a requerimientos de compra específicos publicados por otros usuarios.
- Conoce el impacto de tu tienda online a través del historial de ventas.
- Ofrece nuevos medios de pago electrónico a tus clientes.
- Participa en grupos y foros con temáticas de tu interés
- Acumula puntos canjeables por cada compra que realices como empresa.
- Administra diferentes roles según la conformación de tu equipo de trabajo (Compra o venta).
- Con una sola cuenta puedes acceder como usuario o empresa para publicar, informar, vender y cobrar en un mismo lugar.



Este servicio es gratuito para nuestros socios, los cuales podrán en una primer etapa **subir su catálogo de productos y servicios en**

www.mercalisco.com

a partir del 22 de Junio.

¡No esperes más para ser parte de la nueva forma de comprar y vender!

Más información en:

Red de Negocios

Tel: 3880 9090 Ext. 2125

reddenegocios@camaradecomerciogdl.mx

MIRIAM CAMPOS
CEO & Founder Vitamina Online®
Miembro del Consejo Directivo de
Cámara de Comercio Servicios y Turismo de Guadalajara

Modelos y oportunidades en E-commerce para los negocios tradicionales

Probablemente cuando leas este artículo, ya habrás escuchado sobre la importancia de la digitalización, comercio electrónico, transformación de modelos de negocios y muchas otras cosas. En este artículo quiero darte una brújula básica-práctica, que te sirva para elegir un camino adecuado para tu negocio y cuyo tiempo de adopción sea rápido. Y antes de avanzar, te comparto que el error más importante (y común) que cometen los empresarios tradicionales en E-commerce, es la rigidez estructural de su negocio en línea; quieren llevar su negocio Offline a Online de la misma manera y son canchas de juego totalmente diferentes. Y ya que toco el tema del futbol, imagina que serás el Director Técnico que diseñará la estrategia de juego, justo eso vas a realizar.

Tus 5 jugadores son: productos y/o servicios, tráfico a la tienda y comunidad, plataforma, inventario y distribución.

Yo te plantearé 5 posiciones para cada "jugador", sin embargo recuerda que puede haber muchas más. Elije 1 (marca un circulo) para cada Jugador y listo, tendrás tu primera estrategia de E-commerce, por que sí, no puedes dejar esta actividad en manos de una agencia, un proveedor, un "compadre" que tiene otro negocio y le funciona de otra manera.

Ejemplo de resultado: "Distribuir a una comunidad por medio de una plataforma propia contando con inventario a consignación y entregando por un integrador de logística"

Ahora 2 modelos (estadios dónde jugar) que son claves.

MarketPlace:
También conocidos como mercados electrónicos que reúnen una gran cantidad de compradores y vendedores de distintas partes del mundo, los cuales ofertan y demandan productos como si de un mercado tradicional se tratara, pero que a diferencia de este último, todas las interacciones se realizan de manera virtual. Ejemplo: Amazon, Mercado Libre, Claro Shop, Linio, etc.

Ecommerce Propio:
Es tu propia tienda en línea donde vendes lo que tú quieres. Puedes configurarla de acuerdo a tus reglas de negocio. Puedes hacerla desde 0 con un programador, utilizar código abierto como Magento o rentarla como Shopify.

Recuerda elegir bien en qué "estadio" jugar y sí, puedes jugar en ambos, de acuerdo a como tu organización y mercado te lo permita.

Y por último te invito a eliminar los siguientes paradigmas:

- Mi proceso de ventas es complejo y personalizado
- Mis precios están asignados según condiciones particulares
- Mi comprador no está acostumbrado o "no es tecnológico"
- El ROI es muy largo o no lo sé calcular.
- No es una sola persona quien toma la decisión de compra
- "No veo a mi cliente pagando en línea; desconfía de la información"

Descubrirás que al vencer tus miedos y con una estrategia, el camino se abre para llevar tu negocio tradicional al mundo digital y así encontrar empresas profesionales que te ayuden a jugar el estilo de juego que has definido, a corto, mediano y largo plazo.

Utilizar Marketplaces cuando:

- Tengas poca o nula experiencia en E-commerce
- Poco Staff
- Mover Volumen a Menor Riesgo
- Urgencia por estar en línea rápido
- Cobertura Geográfica Abierta
- Margen del 40% o superior

Recomendación: Amazon por su excelente servicio

Utilizar un E-Commerce plataforma propia

- Tienes un Nicho y Marca en desarrollo
- Tienes un Ticket promedio arriba de 1,000 MX
- Un staff mínimo responsable
- Cadena de Valor Estable - Offline
- Cobertura Geográfica Restringida

Recomendación: Utilizar Shopify una plataforma propia en renta
Recomendación: Amazon por su excelente servicio

"El error más importante y común que cometen los empresarios tradicionales en E-commerce es la rigidez estructural de su negocio en línea"

LUIS ROBERTO ARECHEDERRA PACHECO
Director de Bursar Banca de Inversión
www.bursar.com.mx

Reflexiones para entender nuestra nueva realidad

La humanidad pasa por un gran reto que genera cambios drásticos en la manera que vivimos, trabajamos, nos comunicamos y convivimos los unos con los otros. No es algo que queríamos de esta manera, pero no cabe duda que las cosas pasan por una razón. De nosotros depende cómo configuremos el futuro a partir de ahora.

Es importante entender que la presente crisis, también es oportunidad para el cambio con tendencia positiva. Si lo aprovechamos para bien se podrán generar mejoras de largo plazo en nuestro entorno.

Cinco conclusiones que puedo compartir al respecto son las siguientes:

1. No hay que preocuparse, hay que ocuparse. La situación complica la actividad empresarial y el estrés podría generar parálisis por análisis. Lo que estamos seguros hoy por hoy es que no hay nada seguro y que tendremos que usar la técnica de ejecutar - medir - ajustar e iniciar otra vez.

2. Hay que esperar lo mejor pero prepararse para lo peor. Si bien todos esperamos que los contagios, y especialmente las muertes se eliminen pronto, no cabe duda que existe la posibilidad de una crisis larga y complicada. Hay que estar preparados, en lo personal y en la organización. Al momento de escribir estas líneas el retorno paulatino a los centros de trabajo es cuestión de días. Diversas medidas se están pidiendo a las empresas. Todos esperamos sean suficientes estos esfuerzos para evitar brotes adicionales.

3. Es importante elaborar una estrategia para las nuevas circunstancias. Es claro, son tiempos de incertidumbre, sin embargo es importante entender que es mejor tener un plan que no tener ninguno. Está comprobado que las empresas que perduran son fieles a su misión y visión y que tienen una estrategia que contempla las necesidades de sus clientes y aprovecha sus fortalezas buscando disminuir sus debilidades, tratando de bajar el impacto de las amenazas e incorporando las oportunidades dignas de atender.

4. Hay muchas opiniones, pero la mejor decisión para nuestra empresa está en nosotros y nuestros equipos. Hagamos equipo para entender mejor la situación, no nos quedemos en las toneladas de información que circula y sepamos separar lo importante de la urgente y de lo que es paja. Trabajando en equipo se puede llegar más lejos.

5. El gobierno podrá ayudar un poco, pero está en cada empresa, empresario, persona y familia poner los medios para salir bien de la situación. Cada actor debe poner de su parte. En algunos países el gobierno está asumiendo un papel de alto liderazgo. Esto no está sucediendo en México. Se están haciendo algunas cosas pero no cabe duda que la mentalidad de la actual administración está en delegar mucho en los empresarios y ayudar a través de programas sociales. Lo que es claro que ante esta situación, nadie puede solo.

El aprendizaje que tendremos de esto será muy grande. Habrá que caer en la realidad que los empresarios debemos estar unidos y luchar por sobrevivir a través de lo que nuestras posibilidades permitan y la fuerza del trabajo en conjunto.

*Este artículo es un extracto-resumen del artículo original del autor. Puede consultar la versión completa en:

https://bit.ly/2AMxG0

"La presente crisis, también es oportunidad para el cambio con tendencia positiva"

CELIA MORALES ROMERO
Coaching Asesor en Capacitación Empresarial e Institucional.

"Todos estamos enfrentando una crisis que nos esta invadiendo, y cada uno la estamos abordando de acuerdo al contexto en el cual lo estamos viviendo"

El valor de la adaptación para la adopción de hábitos de un Home Office

Una de las situaciones que estamos viviendo por el del COVID 19, es la "*suspensión temporal de actividades no esenciales, que favorezcan la sana distancia*" y, en el ámbito laboral, hacer home office, lo cual nos permite trabajar en casa y así desempeñar las labores en nuestro domicilio.

Todos estamos enfrentando una crisis que nos está invadiendo y cada uno la estamos abordando de acuerdo al contexto en el cual lo estamos viviendo, por ello es necesario adaptar nuevos hábitos y adoptarlos con los recursos que ya todos contamos desde la perspectiva de la inteligencia emocional.

Primeramente, reconocer y racionalizar los estados cíclicos y emocionales que se presentan ante el nuevo escenario, el cual nos conduce a permanecer en un total aislamiento, mismo que provoca un cambio de rutina, el cual nos induce a tener que salir de nuestra zona de confort, provocando un rompimiento de armonía al tener que realizar labores de oficina y convivir a la vez 24 horas del día y bajo el mismo techo con las personas que lo habitan.

Con todo ello nos damos cuenta que tus espacios se han movido o se han invadido, pero no sólo los tuyos, sino también el de los demás, aunado a que se avivan asuntos pendientes y tal vez añejos que están sin resolver, como se dice en psicología *"Cerrar Ciclos"* (a nivel familiar, laboral, social y de pareja).

Entonces se activa la crisis con una amenaza de inseguridad y vulnerabilidad, cargada de altibajos emocionales que, aunque es normal que se presenten, lo importante es gestionarlo adecuadamente, reconociendo, identificando y aceptando las emociones y sentimientos que vayan aflorando. Será normal sentir dosis de miedo, angustia, estrés, ansiedad, enfado, agotamiento, pereza mental, enojo, desesperación, frustración, intolerancia. etc. Sin embargo, lo más saludable es, no permitir que estos se agudicen y generen un desequilibrio emocional que atente contra tu salud física, psicológica y social. Para ello, es recomendable hacer uso de los siguientes recursos:

Autoconciencia:
Ser conscientes de lo que está pasando, identificar y aceptar las emociones que aparezcan, practicar la respiración y dejarlas fluir. Perdonar y perdonarte, dejar de culparte o culpar, dejar de hacer juicios de valor.

Gratitud:
Hacer una lista por todo lo que hay que agradecer, por lo bueno y lo no tan bueno. Por lo que estas aprendiendo y las oportunidades que se presentan.

Comunicación:
Tener una comunicación efectiva y respeto mutuo al poner límites.

Compromiso:
Adquirir compromisos, primero, estando bien tú emocionalmente y así poder apoyar a otros. Comprometete en lo posible, con tus metas y objetivos. Cierra ciclos.

Fortalecer las áreas de autocuidado personal: cognitivo, emocional corporal, espiritual, social, familiar y económico.

Y recuerda, cuando esto pase, tu mirada ya no será la misma, porque tal vez aprendiste a mirar con *"La mirada del Alma"*

caee
NALLELI RÍOS
CAEE

caee

Sin salir de casa: negocios que puedes emprender desde tu hogar

Hoy en día, emprender desde casa es una de las grandes tendencias mundiales, y es porque básicamente consiste en convertir tu hobby, lo que te gusta, en tu profesión. Además, gracias a las nuevas tecnologías, montar tu propio negocio desde casa es mucho más fácil de conseguir.

En este periodo de contingencia, el emprendimiento en casa es una estrategia para optimizar el tiempo, obtener ingresos y potencializar el talento. Es por ello que en esta edición de tu revista JUNTOS, hablaremos acerca de los beneficios que trae consigo, algunas ideas y consejos para llevarlo a cabo.

¿Qué te parecería trabajar desde casa? Descubre las ventajas:

Conciliación de la vida familiar con la laboral de una forma más flexible.

Poder **dedicarte a lo que te gusta** y hacer de ello tu trabajo.

Construir tu **propio ambiente de trabajo:** Marcarte tus horarios y distribuir como quieras el tiempo.

Menores gastos generales, desde el ahorro en el alquiler de la oficina, electricidad, Internet, hasta los asociados al mantenimiento de ésta.

Elevadas **ventajas fiscales,** dado que todos aquellos impuestos que se suelen pagar se ven reducidos.

La **inversión es mínima,** y en algunos casos, no necesitarías una inversión inicial.

Ahorro del tiempo que te cuesta transportarte hasta el lugar de trabajo.

Y por supuesto, **ingresos extras.** ¿Y quién sabe? Puede que dejes tu trabajo.

¿Qué negocios puedo emprender desde mi hogar?

Los expertos recomiendan que pienses en las habilidades que tienes, y así sólo tendrás que poner en práctica tus conocimientos y tu talento para arrancarlos.

Te presentamos algunas ideas que pueden inspirarte:

Comercio en línea:
Venta de productos
- Segunda mano
- Nuevos
- Distribución
- Afiliación (Amazon, servicios, Tools)

Dominio de las tecnologías de la información y comunicación:
- Clases de computación
- Digitalización negocios
- Edición o creación de videos

Habilidades en los negocios:
- Estrategias de venta
- Consultorías
- Intermediario comercial Asistente virtual personal

Habilidad en manejo de redes sociales:
- Gestión de redes sociales (Community Manager)
- Youtuber
- Promotor de marcas
- Blogger

Dominio de algún tema o materia:
- Asesorías
- Tutorías
- Cursos o clases en línea, grupales o individuales.

Habilidades de escritura o lectura:
- Revisión de textos
- Lectura de libros
- Redacción de libros
- Redacción de artículos o doctos.

Habilidades en diseño e imagen:
- Marketing digital
- Publicidad
- Crear y mantener páginas web
- Decoración.

Dominio de alguna lengua extranjera:
- Cursos o clases en línea
- Traducción de textos
- Tutorías
- Call center bilingüe

Habilidades artísticas y manuales:
Impartición de talleres en casa
- Danza
- Yoga
- Pintura
- Dibujo
- Cocina y Repostería

¿Cómo trabajar desde casa de manera eficiente?

1. Planificación → Elabora un plan de negocios: objetivos, funciones, tareas, estrategias, precios.
2. Establece un lugar de trabajo → Acondiciona un espacio cómodo, con buena iluminación y ventilación.
3. Organización → Establece horarios de trabajo: se requiere constancia y compromiso.
4. Administración y publicidad → Organiza tu contabilidad y promociona tu negocio para atraer clientes.

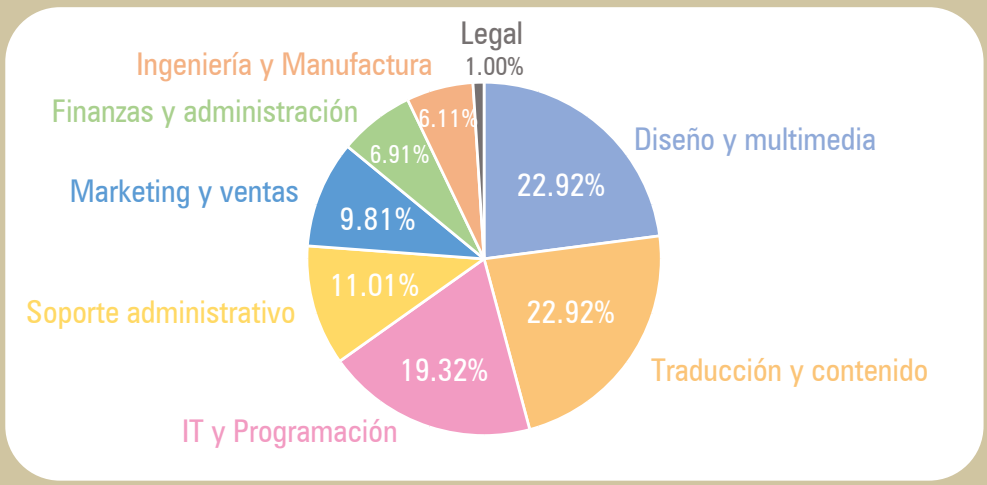
¿En qué trabajan los freelance?

La plataforma Workana realiza todos los años un reporte para analizar la dinámica de los freelance en América Latina.

Te mostramos el resultado:

Freelance es un término utilizado para denominar a los trabajadores independientes.

Fuente: Workana. Reporte Workana 2019.



En suma ...

Montar un negocio en casa tiene múltiples ventajas, destacando la independencia financiera y la flexibilidad, pero lo cierto es que también requiere compromiso, disciplina y darle la debida importancia al negocio.

Asimismo, ante el actual escenario económico que el COVID-19 ha propiciado, se presenta como una opción viable para obtener ingresos extras o alternos a la fuente de trabajo tradicional, y a su vez, como el inicio de un proyecto que puede crecer y desarrollarse a mediano y largo plazo, pudiendo convertirse en la actividad principal de los emprendedores.

Para mayor información:

Workana: Reporte 2019

https://reporte.workana.com/

¿Tienes alguna duda, sugerencia o comentario? Escribe a:

caee@camaradecomerciogdl.mx

EDGAR FLORES
Reportero

#YoSoyCámara

Socio **Cámara de Comercio** de **Guadalajara**

Ozono, al llamado para la reactivación

Ozono Inocuidad Alimentaria

Los tiempos de crisis también son tiempos de oportunidades, y la prueba más fehaciente de esto, es la empresa Ozono Inocuidad Alimentaria, que halló entre la crisis sanitaria, una opción no sólo para ampliar sus horizontes, sino para coadyuvar en la reactivación de los negocios y empresas de prácticamente cualquier giro, en la reapertura de sus instalaciones; aquellos que se han visto golpeados por la emergencia sanitaria y obligados, por ende, o frenar operaciones.

La empresa nació hace 12 años, y tras un proceso exhaustivo de investigación y desarrollo, encontró en el aire mismo una oportunidad de desinfección. Se trata de un procedimiento que toma el aire del oxígeno para separar de él el ozono, un poderoso desinfectante de virus, hongos y bacterias, que, asegura el director de la empresa, Martín Ramírez Falcón, es 3 mil veces más poderoso que el cloro.

Las ventajas particularidades de esta tecnología son diversas. Entre las más importantes está el no utilizar productos químicos, y por consecuencia, no tener efectos secundarios negativos en las personas o alimentos. Además, la tecnología implementada por esta empresa, no genera residuo alguno.

La innovación traída de Canadá, permitió que las operaciones iniciales de esta empresa, aplicadas principalmente a la industria farmacéutica y la agricultura, migrara a la agroindustria y a la desinfección de personas. La pandemia mundial por COVID-19 y la manera estruendosa en la que llegó a Jalisco, hizo que los ojos de empresarios voltearan a ver a esta tecnología como un método eficaz para sus procesos de sanitización. Fue el Mercado de Abastos el primero en iniciar con estos protocolos de sanitización de frutas y verduras, bodegas y cámaras de conservación de sus alimentos.

La emergencia llevó a un paso más: la colocación de túneles de ozono instalados en los ingresos. *"Es un túnel por donde pasa la persona, y por método de aspersión, se aplica el ozono desde la cabeza, ropa y hasta los zapatos"*, explica Ramírez Falcón.

Ahora, con un panorama económico incierto, y con cientos de empresas y negocios impactados negativamente en sus ingresos, el ozono toma una connotación distinta, que se suma a las bondades que ya se explicaron. Hoy, la empresa Ozono Inocuidad Alimentaria, se suma a una estrategia para apoyar a la reactivación económica, y plantea en su plazo inmediato, ofrecer sus servicios a bajo costo, a fin de que las empresas y emprendedores, tengan las herramientas de sanidad a la mano, que les permitan volver a reabrir sus negocios y apegarse a los estrictos estándares de sanidad.

No conforme, la firma tapatía también abre la posibilidad de que emprendedores, se sumen a su proveeduría. *"Estamos abiertos a aquellos con los que podamos hacer equipo, no sé, a quienes hagan túneles, en fin, estamos dispuestos a sumar"*.

Así, de esta innovadora manera, Ozono Inocuidad Alimentaria se une a las herramientas necesarias y urgentes para que las empresas retomen su camino, en tiempos donde, un virus llegó para quedarse, y las estrategias para operar aún con él, resultan obligatorias.

SABER MÁS

Ozono Inocuidad Alimentaria cuenta con 35 túneles instalados en la Zona Metropolitana de Guadalajara, uno de éstos se encuentra activo en las instalaciones de Cámara de Comercio, además se ha instalado un sensor de detección de temperatura corporal, con ello se garantiza en gran medida con los protocolos de sanidad de nuestros socios y visitantes.

A la fecha, tiene presencia en Estado de México, Querétaro, San Luis Potosi, Celaya, Jalisco, Sinaloa y Aguascalientes.

MARICELA GONZÁLEZ MANZO
Vicepresidenta de Desarrollo Humano
Cámara de Comercio de Guadalajara

cefor
Centro de Formación Empresarial
DESARROLLAMOS TALENTOS DE EXCELENCIA

Implementación de protocolos Covid-19

Febrero-mayo 2020 y aún seguimos haciendo frente al COVID-19, meses de oportunidad para la reflexión,reactivación, salir de esa zona de confort, reinventar y renovar nuestros negocios para atender las necesidades del recurso más valioso: nuestro personal, consumidores y proveedores.

Iniciemos con verificar si estamos cumpliendo con las nuevas estrategias alineadas a la normatividad como las siguientes:

- NOM 001-STPS-2008 Condiciones de Seguridad
- NOM 017-STPS-2018 Equipo de Protección Personal
- NOM 019-STPS-2011Constitución, integración, organización y funcionamiento de las Comisiones de Seguridad e Higiene.
- NOM 030-STPS-2009 Servicios preventivos de Seguridad y Salud en el trabajo
- Considere la NOM 035-STPS-2018 Factores de riesgo psicosocial en el trabajo – Identificación, análisis y prevención, LEY del IMSS y LFT en los artículos relacionados.

Estamos obligados a orientar, informar, promover y prevenir con diversos mecanismos al alcance de todos.

Como empleadores moralmente responsables, nos toca adoptar, adaptar e implementar medidas con relación a estas 3P: prevención, promoción y protección de la salud ante el COVID-19 en una empresa esencial o no esencial.

¿Qué acciones puedes implementar?. Analice y seleccione:

1. Constituya un Comité de Seguridad e Higiene y de acciones de protección para atender y canalizar en su caso al personal con posibles síntomas del Coronavirus.

2. Realice un análisis del entorno con la herramienta FODA y formule su diagnóstico.

3. Determine un plan de trabajo, implemente, evalúe y supervise las medidas de protección que establezca.

4. Informe a su personal y realice un plan y programa de capacitación sobre los protocolos autorizados; asimismo cuide a sus clientes y visitantes, en especial a los más vulnerables: mayores de 60 años con problemas de salud y los niños. Para ello utilice carteles donde describa el procedimiento que utilizan en su empresa y de igual manera respete las señaladas por proveedores en su interacción cliente-proveedor.

5. Realice un análisis y selecciones las mejores prácticas en medidas de protección según su actividad: comercial, servicios o de turismo.

6. Implemente protocolos de actuación autorizados para un entorno higiénico permanente con sentido preventivo, como una nueva cultura laboral higiénica, saludable y confortable. Éstos deberán estar dirigidos a toda la cadena de servicio, por ejemplo:

"Estamos obligados a orientar, informar, promover y prevenir con diversos mecanismos al alcance de todos"

Ingreso, estancia y cierre de labores del colaborador; recepción, atención y despedida de su cliente; recepción de mercancías, entregas o devolución.

7. Verifique los niveles de riesgo por exposición o vulnerabilidad y vea la posibilidad de Home Office de su personal con políticas, reglas y lineamientos muy claros.

8. Invierta en herramientas y materiales como:
Gel antibacterial, caretas, cubrebocas, guantes, tapetes, toallas de papel, jabón, botes para basura con tapas y pedal, entre otros según sus necesidades.

9. Recuerde estamos en la FASE 0. Prepare su reapertura en la nueva normalidad y la reactivación económica.

Protégete, protégeme y protejámonos.

Protege la salud de tus clientes y colaboradores

Clean COVID

Todo para que tu empresa esté libre de COVID-19

Más de 50 productos PARA TU EMPRESA

- Tapetes sanitizantes
- Cubrebocas
- Googles
- Gel
- Desinfectantes
- Caretas
- Jabones
- Overoles

y todo para la limpieza y desinfección

Descuento a socios

Lunes a Domingo de 9 a 6 pm

Av. Vallarta esquina Niño Obrero

VENTAS:

33 3880 9045 33 1991 1904

#YoSoyCámara

Síguenos en:

PROMOTORSE Cemefi

PACTO POR LA INTEGRIDAD Y POR EL BIEN SER DE JALISCO

CAMARA DE COMERCIO GUADALAJARA

LA FUERZA EMPRESARIAL DE JALISCO

quillermo flores fotografía

FOTOGRAFÍA Y VIDEO PROFESIONAL

ARQUITECTURA, PUBLICIDAD, SOCIAL, PRODUCTO, MODA, BELLEZA, HOTELERÍA, RETRATOS.

MÁS DE 15 AÑOS DE EXPERIENCIA

CONTÁCTANOS:
VENTAS@GF-ESTUDIO.COM
OFICINA: (0133) 36.30.48.56
MÓVIL (WHATSAPP): 331.241.59.48

VISITA:
GF-ESTUDIO.COM

REVISTA DE NEGOCIOS
JUNTOS
Gaceta Mercantil

SECCIONES

Entrevista a Socio de Cámara
#YoSoyCámara
Socio Cámara de Comercio de Guadalajara

Entrevista
PERSONALIDAD INSPIRADORA

Turismo
LIVING EXPERIENCES

Innovación y Tecnología
IMPULSO CREATIVO

Gestión empresarial y negocios
STRATEGIC PLAN

Jóvenes
SUEÑA • PLANEA • EMPRENDE

Servicios de Cámara de Comercio
TU ALIADO ESTRATÉGICO

Estilo y tendencias (necesidades del empresario / emprendedor)
EMPRESARIO CON ESTILO

Entorno económico / financiero / político
DECISION MAKER

Responsabilidad social
BE FRIENDLY

Arte y Cultura
APRECIARTE

Galería Fotográfica
#YoSoyCámara

Artículos del mes de

Junio 2020

DECISION MAKER

STRATEGIC PLAN

SUEÑA • PLANEA • EMPRENDE

IMPULSO CREATIVO

#YoSoyCámara

Haz tu pedido al **33 3361 7294.**

o al tel. 33 3880 9090
Ext 2442

Y recibe un 10%
descuento y si eres Socio
recibe un 10%
adicional

DiDi Food

Encuéntranos como:
Deli Business

bit.ly/MenuDeliBusiness

Servicio de Lunes a Domingo
De 10:00 a 16:00 hrs

CENTRO DE NEGOCIOS
CÁMARA DE COMERCIO DE GUADALAJARA

Preparate para volver a la nueva normalidad.

Úsalo en la industria, en el negocio, en la escuela o en el hogar.

CAMARA DE COMERCIO
GUADALAJARA

LA FUERZA EMPRESARIAL DE JALISCO

Tapete sanitizante

Precio socios $ 740
Precio no sócio $ 779

- Paredes altas que evitan derrame y desperdicio de producto.
- Solo añade el sanitizante de tu preferencia, que este avalado para erradicar el COVID-19.
- Permite sumergir toda la suela, logrando una excelente desinfección.
- Hecho de material reciclado y 100% reciclable.
- Fácil de lavar.
- Tiene un patrón antiderrapante.
- Alta resistencia.

Cumple con los requisitos de sanitización e higinene emitidos por la Secretaría de Salud

VENTAS 33 3880 9045 33 1991 1904

FARMACIAS GUADALAJARA

Super Farmacia

¡Siempre ahorrando, siempre contigo!

Tu SuperFarmacia en casa 24 HORAS

3818 1818

Todo lo que necesitas para tu salud, alimentación, belleza, cuidado personal, el bebé, hogar, fotoelectrónica y pagar servicios o enviar dinero.

www.farmaciasguadalajara.com