

MUJERES ARIDRA

ABRIL 25

A woman with long dark hair, wearing a vibrant red blazer and white trousers, stands with her back to the camera, holding a laptop and a pen. She is addressing two other women seated at a round wooden table. The woman on the left is wearing a white shirt and grey trousers, while the woman on the right is wearing a beige blazer. The setting is a bright, modern office or meeting room with large windows and a chandelier.

**No te pierdas nuestra publicación
de abril, te contamos todo sobre
la Primera Convención de Mujeres
Aridra**

Contenido



- Decisiones cotidianas cambian el rumbo



- Colaboración y Liderazgo



- Hot Sale 2025: Una oportunidad estratégica



- Obstáculo para que crezcan las empresas



- Autos chinos y Aftermarket



- Nuevo día feriado en 2025





EDITORIAL

Conocimiento, liderazgo y una nueva historia en la industria.

Marzo nos dejó dos momentos clave que marcaron el pulso de la industria automotriz: el *Congreso Mexicano de Repuestos Automotrices* organizado por ARIDRA y la *1ª Convención de Mujeres ARIDRA*.

Por un lado, el Congreso de Repuestos Automotrices, donde escuché a líderes y especialistas compartir ideas, estrategias y soluciones valiosas. Fue un espacio de gran aprendizaje que nos ayuda a prepararnos para los retos que vienen.

Por otro, y con enorme orgullo, fui parte de la 1ª Convención de Mujeres ARIDRA, un evento que no solo nos reunió, sino que se convirtió en un encuentro lleno de inspiración, compromiso y dirección. Nos dimos cita para conversar, tejer alianzas y analizar propuestas.

Ver a tantas mujeres reconociéndose, inspirándose mutuamente y compartiendo sus experiencias me reafirmó que el liderazgo femenino ya está transformando la industria automotriz.

Estos dos espacios reflejan el verdadero potencial de nuestra industria: conocimiento técnico, sí, pero también visión humana. Porque el futuro de la industria también se construye con mujeres.

Martha Ruiz

Directora del Comité
de Mujeres Aridra



¿Y yo qué puedo hacer? Esta es mi propuesta

Por:

LUZ ELENA JURADO

Directora VOLVO
Miembro comité directivo
Planta Monterrey

Llevo en la industria más de 30 años de trayectoria, la mayoría en el Grupo Volvo. Tuve el desafío de dirigir tanto una empresa financiera - Volvo Financial Services - como dos empresas de vehículos comerciales para el mismo grupo multinacional.

Fui la primera mujer en México y Argentina en dirigir una empresa del sector de vehículos pesados. Ocupé el cargo de Directora General de Volvo Trucks México y, posteriormente, de Volvo Trucks y Buses Argentina. Esta experiencia no solo marcó un hito en mi carrera, sino que también fortaleció mi visión estratégica y consolidó mi expertise internacional en una industria históricamente liderada por hombres.

En este 2025 regresé a México para un nuevo reto profesional, formar parte del Comité Directivo encargado de la construcción de la nueva planta de Grupo Volvo en Monterrey, una inversión de 700 millones de dólares que permitirá la producción de 20,000 camiones anuales a partir del segundo semestre de 2026.

Pero mientras transito un nuevo desarraigo — después de cinco años realmente desafiantes y con giros inesperados a nivel profesional, personal y social (porque como sociedad tuvimos el enorme desafío de atravesar una pandemia)— considero mi regreso a CDMX un punto de inflexión en mi historia. Decidí comenzar a colaborar más activamente con mujeres y hombres de empresas que hoy necesitan brújula en este mundo cada vez más desafiante, más caótico, donde no puede fallar el buen pulso para tomar decisiones difíciles a una velocidad vertiginosa.

En un contexto global donde los nuevos gobiernos con tendencias hacia la derecha cuestionan o ignoran las agendas que hace años vienen apoyando las grandes corporaciones con temáticas como la Diversidad, equidad e inclusión (DEI), la sustentabilidad y la acción climática, las empresas enfrentan un desafío crucial: demostrar si estos valores forman parte de su ADN o si solo fueron estrategias de marketing pasajeras. ¿Qué rol juegan los líderes empresariales en este contexto polarizado? ¿Pueden las organizaciones posicionarse como actores sociales diciendo que no coinciden con estas agendas de la política?

Personalmente, me inspira romper paradigmas y destacar en sectores desafiantes. Y hoy, mi propósito es guiar a otros a lograrlo también. Pero en un entorno tan hostil, ¿cómo levantarse y aportar desde una mirada constructiva? En mi caso me propuse hacerlo desde tres lugares: desde mis conferencias públicas, desde mi asesoramiento confidencial y desde mi visión estratégica para directorios empresariales.

El pasado viernes 28 de mayo participé como oradora en la 1ª Convención de Mujeres ARIDRA, y me fue imposible contener las lágrimas durante mi exposición. Hablé de temas duros y dolorosos, y confirmé algo que vengo sintiendo hace tiempo: se habla muy poco, al menos públicamente, de las partes difíciles, complejas y solitarias de la vida corporativa o empresarial.

Pareciera que existe cierto romanticismo alrededor del liderazgo. Se espera que el líder sea empático, resiliente, que inspire dentro y fuera de la empresa. Pero al final, el líder es humano y en su soledad vive sentimientos que no puede o “no debe de expresar”, al tener la responsabilidad de ser un referente en la industria, en su empresa, en su sociedad o en su familia.

Sé que muchas o muchos de ustedes se pueden identificar con esto, pero ¿saben qué?, esto no tiene por qué ser así.

El cambio no siempre nace en los grandes escenarios. A veces, empieza en lo más pequeño: en esas decisiones cotidianas que parecen mínimas, pero marcan el rumbo. ¿Y yo qué puedo hacer? Esta es mi propuesta. Créanme: cada uno de nosotros tiene más poder de lo que imagina:

- **Empecemos o sigamos construyendo nuestra red de apoyo.**
- **Busquemos el tiempo para conectar dentro de ella más allá del whatsapp.**
- **Estemos atentas y atentos para: brindar un consejo, escuchar solamente sin juzgar ó para ofrecer un abrazo cuando alguien más lo necesita.**

Estas simples acciones pueden tener un impacto enorme en nuestra vida, en el de las o los integrantes de nuestra red, pero sobre todo en nuestra sociedad, con líderes más humanos y menos solitarios. De esta forma, como siempre digo, ¡vayamos hacia adelante!

ARIDRA: UNIDOS HACIA EL FUTURO DEL SECTOR AUTOMOTRIZ



**ROBERTO DE
LA ROSA**
Presidente
ARIDRA



En este momento clave para nuestra industria, quiero expresar mi profundo agradecimiento a todos los que hacen posible el crecimiento y la innovación en el sector de autopartes en México. Hoy, cuando nos encontramos *“a mitad del camino en este primer periodo de gestión”*, reafirmamos nuestro compromiso de seguir trabajando con determinación, sin límites y con la misma pasión que nos ha caracterizado.

Un reconocimiento especial a nuestra *Mesa Directiva, cuyo liderazgo estratégico ha sido fundamental para alcanzar las metas trazadas. De manera muy destacada, agradezco el invaluable apoyo de nuestro Vicepresidente, Carlos Calderón, cuyo dinamismo y visión han sido pieza clave para concretar *“importantes acuerdos internacionales”* que están posicionando a *“ARIDRA como la asociación más relevante del mercado de refacciones automotrices en México”*.

El Impulso del Talento Femenino

En ARIDRA celebramos los avances en equidad e inclusión, gracias al trabajo visionario de nuestro Comité de Mujeres. Su capacidad para generar oportunidades y su perspectiva innovadora han fortalecido nuestra asociación, demostrando que la diversidad de género es un motor indispensable para el crecimiento sostenible del sector.



Cortesía: SuMA Automotriz

Aunque ya hemos alcanzado hitos importantes, sabemos que queda un trecho por recorrer. Por eso, seguiremos avanzando con energía y sin descanso, consolidando alianzas, promoviendo la innovación y trabajando hombro a hombro con todos nuestros socios y colaboradores.

“Nuestros logros son el resultado del esfuerzo colectivo. En ARIDRA, cada voz suma, y cada idea contribuye a trazar el camino hacia adelante. Esa “lluvia de propuestas y soluciones” que surge de nuestro trabajo en equipo nos permite identificar nuevas áreas de oportunidad y mantenernos a la vanguardia en un mercado en constante evolución”.

El futuro de la industria automotriz en México se escribe con el esfuerzo de todos, y en ARIDRA estamos listos para liderar este camino con unidad y visión.

¡Sigamos impulsando juntos el crecimiento del sector!

ARIDRA somos TODOS

¡FORMA PARTE DE LA 2ª GENERACIÓN DE MENTORES!

Inicio	Aplicación de Psicometría (Inteligencia, Competencias, Valores, Personalidad)	Sem 1	28 abr
9:00 - 11:00	Liderazgo. Estilos de liderazgo	Sem 2	05 may
9:00 - 11:00	Rol Model. 7 dimensiones del rol mentor	Sem 3	12 may
9:00 - 11:00	Inteligencia Ejecutiva (Formulación de objetivos e impulsar los compromisos de acción)	Sem 4	19 may
9:00 - 11:00	Inteligencia Conversacional (Escucha activa, Invertir vs Intervenir, Feedback)	Sem 5	26 may
9:00 - 11:00	Inteligencia emocional (Manejo de conflictos, Comunicación efectiva, Autoregulación)	Sem 6	02 jun
9:00 - 11:00	Inteligencia contextual (Activar capacidades contextuales: retar, confrontar la realidad)	Sem 7	09 jun
Cita personal	Retro de Psicometría (Inicio vs final)	Sem 8	16 jun

**CUOTA DE RECUPERACIÓN:
\$800 más IVA**

cupo limitado

Imparte:

Dra. h. c. Clara Hernández
Servicio pro bono

Incluye:

Constancia con Validez Oficial
(SEP- Instituto Mexicano de Capacitación
para la Excelencia Automotriz)

I4DBT0033-IN

Pruebas de Personalidad

inicia
28/ABR

ZOOM Meeting



Tu aliado en el Aftermarket Automotriz

Desde 1953, fortaleciendo a la industria automotriz de México

ARIDRA

ASOCIACIÓN NACIONAL DE REPRESENTANTES, IMPORTADORES Y
DISTRIBUIDORES DE REFACCIONES Y ACCESORIOS PARA AUTOMOVILES, A.C.

Nuestro objetivo es fortalecer el conocimiento
y la competitividad de nuestros miembros

Beneficios >

Networking Estratégico:

- Oportunidades de negocio

Representación:

- Voz del sector ante autoridades y organismos

Información del Mercado:

- Al día con las últimas tendencias y regulaciones

Congresos y Exposiciones:

- Te mantiene a la vanguardia

Morelia 38, Despacho 305, Roma
Norte, Cuauhtémoc, CDMX, 06700

(55) 5525 2820
(56) 2100 9335

<http://www.aridra.mx>

Tuve el gran honor de asistir a la reciente convención de **Mujeres ARIDRA**, increíbles expertas y consumadas profesionales en la industria de distribución y fabricación de autopartes, y debo decir que fue una experiencia verdaderamente inspiradora. Me encontré rodeada de mujeres excepcionales, cada una de ellas un testimonio viviente del poder del liderazgo femenino.

Durante la convención, conocí a empresarias que han llevado sus carreras a niveles impresionantes, demostrando que la sensibilidad y el esfuerzo son ingredientes esenciales para el éxito en nuestra industria. Estas mujeres no solo han roto barreras, sino que también han establecido nuevos estándares de excelencia y dedicación.

Fue especialmente gratificante ver cómo cada una de ellas ha sabido utilizar su intuición y empatía para crear entornos de trabajo inclusivos y colaborativos, donde la innovación y el crecimiento son posibles. Su capacidad para liderar con integridad y visión ha sido fundamental para posicionarse en esta industria tan competitiva y en constante evolución.

Esto me llevo a reflexionar en el verdadero obstáculo para que las organizaciones crezcan.

Y no es la competencia, no es la situación económica, ni siquiera es la falta de recursos.

Por:
ANA SESMA
Directora
CIE, América Latina

**“El verdadero
obstáculo
para que tu
organización
crezca”**



El verdadero obstáculo a veces está más cerca. Se disfraza de frases como: “Estamos bien así.”

“Ahorita no es prioridad” o “ya lo resolveremos más adelante”.

Pero la verdad es que, si una organización quiere crecer, innovar, trascender... necesita mantenerse en movimiento.

Y hoy, eso implica mucho más que tener buenos productos o servicios.

Implica comunicarse con el mundo.

Y para eso, el inglés ya no es un lujo. Es una herramienta básica para sobrevivir y destacar en un entorno cada vez más global.

¿Qué oportunidades se están perdiendo por no hablar inglés?

- Esa reunión con una posible alianza internacional que nunca se concretó.
- Esa capacitación de alto nivel que quedó fuera del alcance del equipo.
- Ese cliente potencial que eligió a otro proveedor... simplemente porque se sintió más comprendido.

No es falta de capacidad, no es falta de talento.

Es simplemente una herramienta que aún no se ha integrado. Y mientras tanto, otras organizaciones, más pequeñas, con menos experiencia, pero más actualizadas, están ocupando espacios clave.



Actualizarse no es sólo adaptarse, es liderar.

Las empresas que hoy están marcando la diferencia son aquellas que no se conforman. Las que se atreven a revisar sus procesos, fortalecer a su equipo y apostar por el aprendizaje continuo.

Y dentro de ese aprendizaje, el inglés no puede quedarse fuera.

Porque no se trata solo de “entender lo básico”. Se trata de que cada persona en tu organización: Pueda comunicarse con seguridad; Entienda instrucciones, capacitaciones y tendencias de primera mano; No dependa de un traductor para tomar decisiones estratégicas; Y se sienta parte de una empresa que invierte en su desarrollo.

Autos chinos y Aftermarket en México

Hace una década, ver un auto chino en México era una rareza. Hoy, representan casi el 10% del mercado (AMDA, 2023), y su llegada ha redefinido los retos del Aftermarket automotriz.

Esta transformación del mercado exige visión estratégica, decisiones ágiles y colaboración intersectorial.

Problemas clave:

1. Una cadena de suministro frágil y costosa.

Actualmente, el 70% de los repuestos para autos de marcas como JAC, MG o Changan se importan directamente desde China, con tiempos de entrega que oscilan entre 25 y 120 días (DHL Logistics, 2023).

Las consecuencias son graves: desabasto, cancelaciones de pedidos y sobrecostos de hasta 50% en componentes tecnológicos

- Desabasto crítico: Piezas como las baterías del JAC E10X o los faros LED del MG ZS pueden tardar hasta cuatro meses en llegar.
- Costos elevados: Un módulo de infoentretenimiento puede costar hasta un 50% más que su equivalente en marcas japonesas (INA, 2023).
- Vulnerabilidad global: Las tensiones geopolíticas en el Mar del Sur de China y la saturación portuaria post-COVID han prolongado aún más los tiempos de entrega.

2. Brechas técnicas que nos dejan fuera del juego.

- El 60% de los talleres carece de escáneres compatibles con sistemas de autos eléctricos e híbridos de origen chino (INA, 2023).
- Algunos sistemas, como el MG Pilot (asistente de conducción), sólo pueden ser diagnosticados con software exclusivo de concesionarios.
- La formación técnica es deficiente: apenas 2 de cada 10 técnicos están capacitados en marcas chinas, en comparación con 6.5 en japoneses.

Caso real: Varios talleres en Guadalajara rechazan atender el Changan CS35 Plus por falta de herramientas compatibles con su sistema híbrido.

3. Restricciones comerciales que marginan al canal independiente.

- Algunas armadoras chinas operan bajo esquemas de distribución cerrados, que limitan seriamente la libre competencia:
- BAIC y Jetour solo venden refacciones a través de centros autorizados en Monterrey o CDMX.
- Componentes no estandarizados: Piezas como faros del MG5 o suspensiones del JAC Sei 4 no tienen equivalentes genéricos en el mercado.
- Garantías condicionadas: Reparar fuera de una red oficial puede anular la garantía, según informes de Profeco (2023).

Esto deja fuera a muchos distribuidores independientes y encarece la reparación fuera de agencia.

4. ¿Y la regulación? Brilla por su ausencia.

México aún carece de un marco legal robusto que regule la operación de las marcas extranjeras en el Aftermarket. A diferencia de países como Brasil, aquí no se exige:

- Que las concesionarias mantengan inventarios mínimos de refacciones.
- Que compartan los diagramas técnicos con talleres independientes.
- La homologación de piezas para facilitar la fabricación local.

Dato revelador : Solo el 15% de los repuestos de autos chinos tiene versiones genéricas, frente al 60% en marcas estadounidenses (INA).

5. Percepción de riesgo: el freno invisible del consumidor.

Una barrera adicional es la desconfianza del cliente. El 32% de los usuarios evita reparar sus autos chinos fuera de la red oficial por temor a perder la garantía (AutoCosmos, 2024). Esta percepción limita el crecimiento del Aftermarket y refuerza el poder de las agencias.

Fuentes:

- AMDA (Asociación Mexicana de Distribuidores de Automotores) 2023: Proyección de parque vehicular chino en México.
- DHL Logistics (2023): Tiempos de importación de repuestos desde Asia.
- INA (Inustria Nacional de Autopartes) (2023): Brechas de capacitación técnica.
- Profeco.

UN MERCADO EN CONSTRUCCIÓN

La presencia de vehículos chinos en México no es una tendencia pasajera. Para 2025, se estima que representarán el 15% del parque vehicular nacional (AMDA).

¿Habrá un “nuevo estándar” del Aftermarket mexicano?

La respuesta dependerá de cómo el sector aproveche esta ventana de oportunidad antes de que las grandes automotrices asiáticas consoliden sus redes propias.

Las oportunidades para enfrentar estos desafíos existen. Requieren una visión colaborativa, innovación estratégica y voluntad de cambio.

El Aftermarket de autos chinos es un sector en formación, con margen de ganancia del 22-35% (vs. 15% en marcas tradicionales), pero requiere inversión en logística y conocimiento técnico.

Para los distribuidores, la clave está en:

- Anticiparse a la curva de demanda de eléctricos.
- Colaborar con marcas que ofrezcan soporte real (ejem: MG y Changan).
- Educar a talleres independientes sobre las particularidades de estos vehículos.

Un Nuevo Capítulo de Colaboración y Liderazgo en la Industria Automotriz

El pasado 28 de marzo, en las instalaciones del Hotel Riazor, se llevó a cabo la **1ª Convención de Mujeres ARIDRA**, un evento que marcó un momento significativo en la historia del Comité de Mujeres de la Asociación. Esta jornada histórica reunió a mujeres líderes de distintas empresas del sector, así como a representantes de medios de comunicación, asociaciones aliadas y líderes de opinión, con el propósito de dialogar sobre los retos actuales, compartir experiencias y fortalecer la colaboración entre quienes impulsan activamente el desarrollo de nuestra industria.



La inauguración estuvo a cargo de **Roberto de la Rosa**, presidente de la mesa directiva de ARIDRA y **Martha Ruiz**, directora de Mujeres Aridra, quienes dieron la bienvenida en presencia de destacadas personalidades del sector: **Luz Elena Jurado**, Directora en Grupo Volvo; **Virginia Olalde**, Directora en ANPACT y fundadora de la Red MujerEs Autotransporte; **Irma Soto**, Directora de Marketing en Apymisa; **Clara Hernández**, CEO de Aponi; **Paloma Flores**, Gerente General de Andellac; **Maribel Guzmán**, Presidenta -R105- de Canacintra; **Norma Elías**, comisaria de la mesa directiva; y **Carlos Calderón**, vicepresidente de la mesa directiva de ARIDA. Todos ellos, junto con muchas otras mujeres referentes del sector, así como representantes de medios de comunicación, dieron marco a una jornada inspiradora.

Inició la jornada, con una de las cuatro ponencias, llenas de experiencias, datos y reflexiones que nos invitaron a mirar con nuevos ojos el papel que jugamos en la industria.



Sin duda la presentación oficial del **Programa de Mentoría**, fue muy significativa, ya que es una iniciativa que responde directamente a muchas de las inquietudes y propuestas surgidas a lo largo de conferencias, encuentros y capacitaciones previas, la necesidad de contar con mentores que guíen el desarrollo profesional de las mujeres en la industria había sido un punto recurrente. Hoy, esa idea se convierte en un programa estructurado, ambicioso y con visión de largo plazo.

Durante el evento se presentó a las primeras cuatro mentoras que conforman la **Generación fundadora: Jacqueline Cruz**, Directora de Cables Automotrices de Hidalgo ; **Norma Elías**, Directora de Distribuidora de Auto Industrias; **Martha Ruiz**, Gerente de Ventas en TVA-Automotive; **Gabriela García**, Contadora General de Distribuidora de Auto Industrias.

Todas ellas han demostrado, con trayectoria y compromiso, que el acompañamiento y la guía pueden marcar una diferencia en el desarrollo de más mujeres en el sector.

Este programa, desarrollado por **APONI**, contará con diploma y constancia con validez oficial, y tiene como fecha de **inicio para su segunda generación el próximo 28 de abril de 2025**. Está diseñado para fortalecer no solo el crecimiento profesional, sino también los lazos de colaboración entre mujeres que enfrentan desafíos similares dentro del sector.

Los principales objetivos del programa son: Crear una red de apoyo sólida entre mujeres que permita el intercambio de experiencias y conocimientos. Aumentar la diversidad en la industria, contribuyendo a un entorno más equitativo. Desarrollar habilidades técnicas y blandas, que son clave para acceder a puestos de mayor responsabilidad e Inspirar a nuevas generaciones.

Este programa representa una acción concreta para construir un futuro más incluyente, de la mano de quienes ya están dejando huella en la industria.



Mesas de Trabajo: Diálogo, colaboración y propuestas para una industria más fuerte

Uno de los momentos más enriquecedores de la 1ª Convención de Mujeres ARIDRA fue la realización de **siete mesas de trabajo simultáneas**, diseñadas como espacios de diálogo abierto, reflexión y propuesta. En ellas participan mujeres de diferentes áreas y empresas del sector automotriz, unidas por un mismo objetivo: identificar oportunidades de mejora en el entorno laboral y construir ideas que fortalezcan la participación y el desarrollo de talento en todos los niveles de las organizaciones.



Las temáticas abordadas respondieron a retos actuales del sector, tales como el acceso a **puestos de liderazgo**, la igualdad de **oportunidades**, el **bienestar emocional**, la **flexibilidad laboral**, la formación continua, la creación de **redes de apoyo** y la necesidad de establecer mecanismos de **seguimiento y medición de avances**.

Desde una visión práctica y realista, se trabajó en propuestas concretas que se puedan implementar progresivamente en las empresas, considerando sus distintos tamaños, estructuras y culturas organizacionales.

Entre los acuerdos generales, se destacó la importancia de contar con **políticas claras** de desarrollo profesional, programas de **capacitación y mentoría**, esquemas de **trabajo más flexibles** que favorezcan el equilibrio personal y profesional, y espacios seguros para compartir inquietudes y fomentar el sentido de comunidad.

Estos ejercicios buscan imponer abrir espacios en donde las distintas perspectivas puedan aportar a una industria más moderna, eficiente y humana. La diversidad —en todas sus formas— es hoy un valor estratégico que impulsa la innovación, la productividad y la competitividad.



ALEJANDRA ISLAS
Asistente ejecutiva
Aridra

Para cerrar el evento, se entregaron reconocimientos a dos mujeres cuyo trabajo constante y comprometido hace posible el buen funcionamiento del comité. Su labor, aunque muchas veces silenciosa, es esencial para que cada acción del grupo se concrete y llegue más lejos.

La operatividad diaria y la presencia en redes sociales no siempre tienen rostro visible, pero son piezas clave que sostienen y proyectan el espíritu de Mujeres ARIDRA.



YIRALDI TORIZ
Data Management
TecAlliance

Tenemos más de 39 años de experiencia Somos Alianza Automotriz, tu mejor aliado para llegar a todos los segmentos de la Industria automotriz.



Revista Alianza
Automotriz



alianzaautomotriz



@revistaalianza

 alianzaautomotriz.com

Alianza **Auto
motriz**

-Importante el tema de elegir a un buen sucesor y seguir capacitándolo. Indra Nooyi (ex CEO de Pepsico) habla del desarrollo de tu equipo. Ella dice, si el día que tú te vayas de vacaciones puedas tener en un equipo que con los ojos cerrados puedas confiar en ellos y en ellas, pues ahí es donde estás creando un gran trabajo. Ella también dice: no me digas cuánto crecí en la empresa cuando estuve, sino mídeme por cuánto creció la empresa después de que yo me fui con todos los cimientos que dejé. Yo quiero un trabajo a largo plazo.

En ese mismo sentido, es importante reconocer que no podemos hacerlo solas. Es muy importante la presencia de los aliados como como Roberto (presidente), como Carlos (Vicepresidente), es muy importante incluirlos en este camino, porque juntos vamos a llegar más lejos.

- Directora-Comercio Exterior y Estudios Económicos ANPACT
- Mujer Poderosa Forbes 2024
- Fundadora de la Red MujerEs Autotransporte



LUZ ELENA JURADO

- Directora y miembro del Comité directivo, líder en la construcción de la planta Volvo Monterrey
- Mujer Poderosa Forbes 2020 y 2021
- Mujer Poderosa Expansión 2020

-Durante mi charla, compartimos experiencias reales sobre cómo los desafíos pueden convertirse en nuestros mejores maestros.

Hablamos de resiliencia, de adaptabilidad, de cómo los tropiezos nos empujan a crecer y de que los cambios que no planeamos... muchas veces, son los que más nos transforman.

Recibir el reconocimiento por mi participación como speaker fue un momento muy especial, pero lo más valioso fue la conexión emocional que logramos entre todas. Sus palabras al final me tocaron el corazón profundamente.

Este tipo de encuentros nos recuerdan que no estamos solas, que el camino puede ser retador, pero juntas somos más fuertes.



VIRGINIA OLALDE

¡Emocionada de compartir la experiencia de la Primera Convención de Mujeres de ARIDRA!

Fue un honor ser parte de este evento tan significativo, donde tantas mujeres extraordinarias se unieron para fortalecer nuestra industria. Juntas, abordamos desafíos, compartimos experiencias y celebramos nuestros logros.

La diversidad y el talento que cada una aportó son la fuerza que impulsa nuestro progreso. Estoy convencida de que esta convención no solo nos une, sino que también nos empodera para seguir rompiendo barreras y abriendo caminos para las futuras generaciones.

Sigamos trabajando juntas para construir un futuro más inclusivo y equitativo en nuestra industria.

-CEO-APONI

-Liderazgo Femenino 2025,
Red México Emprende

-Nominada Mujer Poderosa Expansión 2012

-Autora libro: El efecto Wow de las Mariposas



CLARA HERNÁNDEZ



IRMA SOTO

-Directora de Mercadotecnia-Apyma

-Premio “The Best Individual in Marketing” en Beijing por FOTON

-Programa Women in Leadership de Volvo Trucks North America

Se hizo realidad un sueño que he perseguido durante mucho tiempo: di mi primera conferencia sobre cómo crear marcas poderosas en un entorno corporativo.

La ocasión no pudo ser mejor: fue en la Primera Convención de Mujeres Aridra Mx un evento histórico dedicado a las mujeres que impulsan la industria de autopartes. Tuve el honor de dirigirme a decenas de mujeres talentosas, líderes y profesionales de nuestra industria, y compartir con ellas mi pasión por la construcción de marcas poderosas en el ámbito empresarial. Desde el escenario, ver la energía y el entusiasmo de todas las asistentes fue un momento que guardaré en mi corazón para siempre.

Ver el interés y las miradas atentas de tantas colegas me confirmó que juntas estamos listas para romper barreras y alcanzar nuevos niveles de liderazgo.

Hot Sale 2025: Una oportunidad estratégica para impulsar el crecimiento en la Industria del Aftermarket

En un entorno cada vez más digital y competitivo, las temporadas de descuentos como el Hot Sale se han consolidado como momentos clave para dinamizar las ventas, conquistar nuevos clientes y fortalecer la presencia de marca. En 2024, el Hot Sale rompió nuevamente récords de participación y ventas a nivel nacional, consolidándose como una plataforma imprescindible para los negocios que desean acelerar su crecimiento.

Cifras que hablan por sí solas

Durante el Hot Sale 2024, la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) reportó un total de más de 29 mil millones de pesos en ventas en línea, representando un crecimiento del 20% con respecto al año anterior. Este tipo de campañas no sólo atraen consumidores digitales, sino que también despiertan el interés de compradores más tradicionales gracias a los incentivos en precio, envíos gratuitos y las promociones financieras.

En cuanto al sector automotriz, aunque los datos de refacciones y llantas suelen estar agrupados bajo la categoría de



NESTOR DE HARO
Director Comité de Tecnología

“especialidades”, se ha detectado un creciente interés en productos como amortiguadores, balatas, aceites, llantas y accesorios automotrices, tanto por parte de consumidores finales como por talleres que aprovechan estos días para abastecerse.

Casos de éxito: resultados equivalentes a meses de venta

Diversas empresas del sector aftermarket han compartido que, durante estas temporadas de descuento, han logrado vender en una semana lo equivalente a dos o incluso tres meses de ventas regulares. La clave: preparación previa, promociones claras y visibilidad en canales clave. Este tipo de resultados se han observado tanto en tiendas en línea propias como en marketplaces y redes sociales.

El poder de los meses sin intereses y otras estrategias ganadoras

Uno de los grandes diferenciadores durante el Hot Sale es la oferta de meses sin intereses (MSI), una de las promociones más valoradas por los consumidores mexicanos. Incluir esta facilidad puede ser determinante para cerrar la venta, sobre todo en productos de mayor valor como kits de distribución, llantas o paquetes de servicios.



Otras estrategias efectivas incluyen:

- Envíos gratuitos o con costo preferencial.
- Combos de productos o “paquetes armados” para mantenimiento.
- Descuentos escalonados según volumen de compra (ideales para talleres).
- Garantías extendidas o servicios postventa como valor agregado.

La competencia es fuerte: moda, viajes y electrónicos

Es importante considerar que durante el Hot Sale el consumidor está expuesto a ofertas agresivas de sectores como moda, viajes, electrónicos y muebles. Por ello, en el aftermarket automotriz debemos competir con propuestas atractivas,

Llamado a fabricantes y distribuidores

Desde ARIDRA hacemos una invitación directa a fabricantes y distribuidores para que apoyen a las refaccionarias, tiendas especializadas y talleres, con condiciones especiales de compra, descuentos exclusivos o promociones enfocadas en este periodo. La suma de esfuerzos puede detonar un crecimiento importante para todos los actores de la cadena.

Conclusión

El Hot Sale no es simplemente una semana de descuentos, sino una plataforma de crecimiento y posicionamiento. Participar de forma activa no debe verse como un gasto, sino como una inversión estratégica. Prepararse con anticipación y generar alianzas comerciales fuertes puede ser la diferencia entre una venta promedio y un periodo récord.

La industria del aftermarket tiene mucho que aportar... y mucho que ganar.

JUNTA ABRIL 2025



Por: HUGO VERNI

La junta de ARIDRA, correspondiente al mes de abril, reunió a 78 socios presenciales en el Hotel Riazor y 15 vía remota, y presentó a 4 nuevos miembros: Gratia Autopartes, Inducontrol, Interfil y Autoparts Trading Company.



Durante su participación, el presidente Roberto de la Rosa, destacó el éxito alcanzado por el Congreso Mexicano de Repuestos Automotrices, celebrado el 6 de marzo pasado, que se consolida como un espacio esencial para fabricantes, mayoristas y empresas tecnológicas del sector de autopartes, con el objetivo principal de fomentar la unidad en el aftermarket mexicano, discutir retos y oportunidades, y presentar herramientas tecnológicas innovadoras para fortalecer la cadena de suministro. Un evento hecho por el aftermarket, para el aftermarket, que va tomando matices internacionales. ¡Enhorabuena !



JUNTA ABRIL 2025

Igualmente se refirió a los espléndidos resultados de la primera Convención de Mujeres ARIDRA, que reunió a 80 mujeres destacadas en el aftermarket mexicano, todas ellas socias de ARIDRA, quienes durante un día completo abordaron temas relevantes como el papel esencial de la mujer en la toma de decisiones de las empresas y cómo su visión y experiencia indudablemente enriquecen día a día nuestro sector.



Para concluir su presentación, el presidente de la Rosa, abordó el impacto de los aranceles impuestos por Estados Unidos, que afectan productos clave como autopartes y vehículos. Estas medidas han generado preocupación en la industria, ya que podrían incrementar los costos y afectar la competitividad del sector.

El patrocinador de la junta fue la empresa Bonaparte.App, quien en voz de su socio fundador. Eduardo Soto, explicó ampliamente su nueva herramienta tecnológica: "Del Catálogo al Whats App: Estandarización y automatización en el aftermarket" que sin duda fue por demás interesante y captó fuertemente la atención de los presentes.

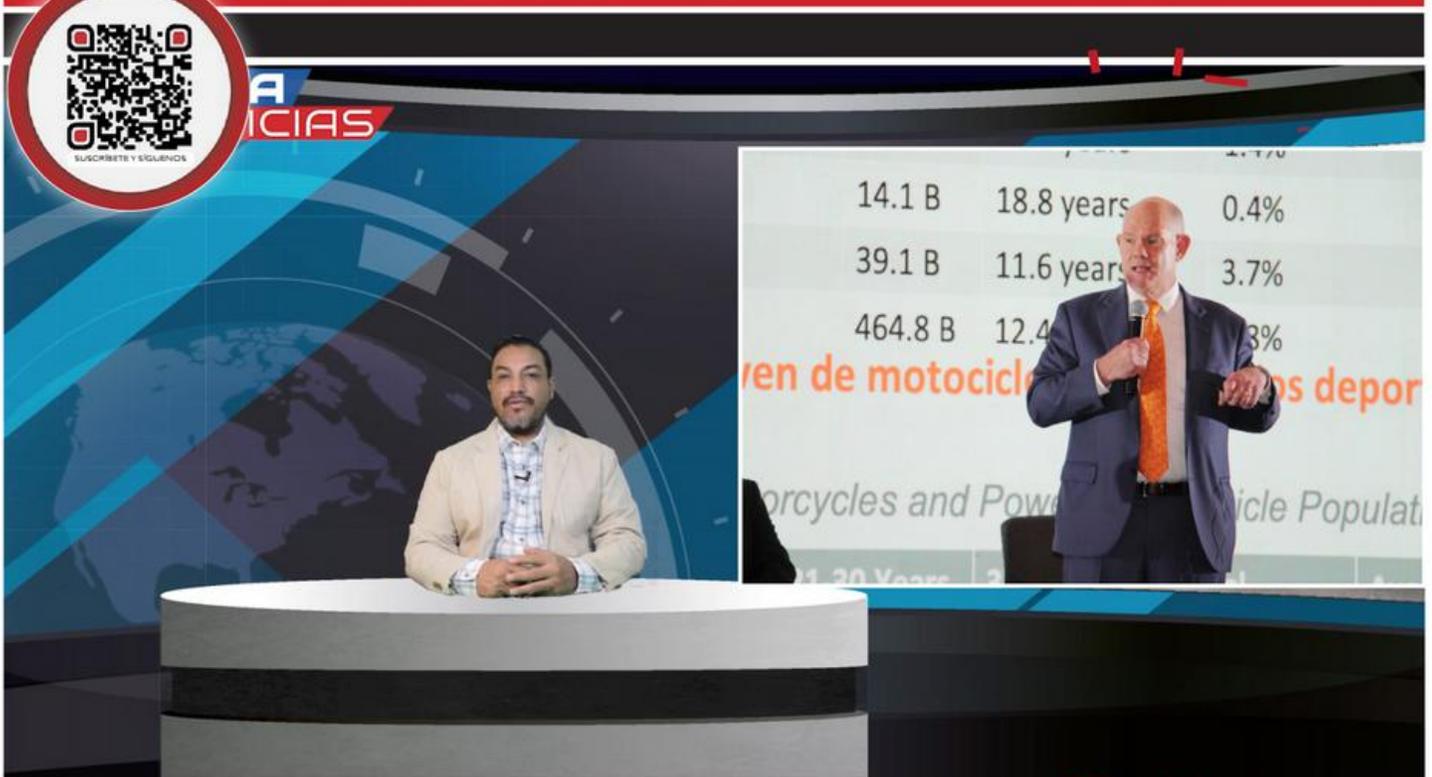
La conferencia central estuvo a cargo de la Lic. Emilia Reyes Agüero, Consejera Honoraria del Consejo Ciudadano de la CDMX, que habló del "Impacto social y seguridad en el desarrollo empresarial de la Mujeres" centrada en la importancia de la participación ciudadana en el diseño de políticas públicas relacionadas con el género femenino.



Como siempre, al concluir tuvo lugar una nutrida reunión de networking, que concluyó cerca de las 10 de la noche. La próxima junta de ARIDRA tendrá lugar el próximo 15 de mayo, en una sede aún por confirmar.



SUMA AUTOMOTRIZ



¡Súmate a Suma Noticias!



El espacio informativo de la Industria

•Revista •Noticiero •Podcast



Nuevo día feriado en 2025



A partir de este año, el 1 de junio será un nuevo día de descanso obligatorio para las y los trabajadores en México, con motivo de la primera elección popular de ministros, magistrados y jueces del Poder Judicial. Aunque la Ley Federal del Trabajo no menciona específicamente esta elección, sí establece que serán feriados los días que definen las leyes electorales para elecciones ordinarias, como la de este año.

La Ley Federal del Trabajo también incluye sanciones por incumplir con la compensación especial por prestar servicios en un día feriado.

¿Qué pasa con Semana Santa? Como se pudo apreciar, la LFT no contempla estas fechas; eso significa que las personas que trabajen entre el lunes 14 y domingo 20 de abril, sólo recibirán su salario ordinario, con excepción de la prima dominical del 25% sobre la remuneración base.

Algunos empleadores otorgan el jueves y viernes santo; este año coinciden con el 17 y 18 de abril, pero no existe una obligación legal para que las empresas permitan a sus colaboradores tomar esos días.

2025 días feriados oficiales

- **1 de enero**
Año Nuevo
- **3 de febrero**
Día de la Constitución
- **17 de marzo**
Nat de Benito Juárez
- **1 de mayo**
Día del Trabajo
- **1 de junio**
Elecc. Poder Judicial
- **16 de septiembre**
Indep. de México
- **17 de noviembre**
Revolución Mexicana
- **25 de diciembre**
Navidad



“Conectados a todo, desconectados de nosotros”

POR: MARTHA RUIZ

Hace unos meses me robaron el teléfono celular. Fue un momento desagradable, como cualquier experiencia de robo, pero lo que más me sorprendió no fue el hecho en sí, sino lo que vino después.

Mi primer sensación fue como un golpe al no encontrarlo, me sentí vulnerable... desconectada. Como si hubiera perdido mucho más que un aparato.

En ese instante me di cuenta de que el celular no es solo una herramienta: se ha convertido, para muchos de nosotros, en una extensión de la misma vida.

Ahí tenía todo: mis contactos, mi agenda, mis conversaciones importantes, mis correos, mis fotos, mis contraseñas, mi trabajo, mis redes, mi asistente personal. Pero también, mi forma de estar presente en el mundo. Y cuando me lo quitaron, sentí algo más profundo...una especie de vacío emocional.

Ese aparato se ha vuelto mi espacio al que acudo constantemente, a veces sin pensarlo. Es mi despertador, mi banco, mi oficina portátil, mi mapa, pero también mi refugio. Lo miro cuando me siento sola, lo uso para distraerme, o entretenerme, me conecto con otros a través de él para sentirme acompañada. Incluso, algunas veces lo reviso para evitar el silencio o la incomodidad.

Esa dependencia no solo es práctica, también es emocional. Y eso es lo que más me impactó reconocer.

Pasé los siguientes días sintiéndome “fuera de mí”, como si no pudiera ubicarme del todo sin ese objeto que me organizaba, me conectaba y, de alguna forma, me sostenía. Me di cuenta de lo frágiles que nos volvemos cuando depositamos tanto en una sola cosa.

No escribo esto para culpar a la tecnología. Al contrario: valoro profundamente todo lo que nos permite hacer. Pero sí creo que vale la pena detenernos a pensar qué tanto espacio le hemos dado en nuestra mente, en nuestro corazón y en nuestras emociones.

Hace algunos días tuve una conversación con Juan, mi estilista. Me contó que una de sus clientas toma “terapia” con ChatGPT. Así, tal cual. No va con un terapeuta ni busca un espacio con otra persona –incluso él mismo dejó de ser su confidente, así que no tengo claro si el comentario formó parte de un reclamo–. Ahora ella simplemente toma su teléfono y “platica” con una inteligencia artificial.

Me impresionó. No por la herramienta en sí, sino por lo que representa: ya ni siquiera nos damos el tiempo de sentarnos frente a otro ser humano a hablar de lo que sentimos. Hemos sustituido hasta la intimidad del diálogo por algo inmediato, accesible y sin confrontación. ¿Cuándo fue que dejamos de darnos espacio para ser escuchados de verdad? Quizá tenga que ver que dejamos de escuchar y queremos decirle a los demás cómo actuar.

Tal vez sea momento de tomarnos en serio el equilibrar. Elegir estar al 100% en una conversación o reunión familiar. De recordar números importantes, de llevar una libreta a la antigua, de practicar la desconexión consciente, de reconectar con nosotros mismos sin necesidad de una pantalla.

Porque la verdadera conexión –esa que calma, que centra, que da claridad– no viene de un dispositivo. Empieza adentro.

CURIOSIDADES

- El “miedo a estar sin el celular” ya tiene nombre se llama *nomofobia*, y se refiere a la ansiedad irracional que sentimos cuando no tenemos el celular cerca o se nos queda sin batería.
- Nuestro celular nos conoce más de lo que creemos. El teléfono registra no solo nuestros movimientos y horarios, sino también nuestros hábitos de consumo, estado de ánimo (según interacciones), y patrones de sueño.
- Dormimos con él... literalmente. Más del 80% de las personas duerme con el celular a menos de un metro de distancia, y una gran mayoría lo revisa como última actividad del día y primera al despertar.
- Más cercanía al celular que a las personas. En muchas encuestas globales, las personas afirman que no podrían vivir sin su celular, pero sí podrían hacerlo sin televisión, café... e incluso sin ver a algunos amigos durante días.
- No es solo cosa de jóvenes. Aunque se asocia con adolescentes, la dependencia al celular crece entre mujeres adultas y profesionistas, sobre todo por la carga mental de trabajo, familia y vida digital.
- Revisamos el celular 96 veces al día. Según un estudio de Asurion, en promedio una persona revisa su celular cada 10 minutos. ¡Eso equivale a casi 100 veces al día!



**SIGUENOS
EN
REDES SOCIALES**

#MujeresAridra2025

**MUJERES
ARIDRA**

@mujeresaridra



Informes:
Alejandra Islas
56 2100 9335
administracion@aridra.mx
mujeresaridra@aridra.mx