



REVISTA

DE PREFERENCIA

Enero 2023 Año XXXIV no.252 / Lic. Sergio Iglesias R. Director General



CONDUCTORES DEL NORTE®

Transmisión y Distribución en media y baja tensión
Construcción residencial y comercial | Alumbrado público
Industria | Sistema de riego y bombeo | Control y Señalización



Síguenos en nuestras redes

www.cnorte.com.mx

LLEVA TU **EMPRESA**
AL SIGUIENTE NIVEL



CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA

Servicio de excelencia al cliente
Ventas efectivas con técnicas de negociación
Equipos de trabajo de alto desempeño
Programa de habilidades gerenciales

Evaluación de metas e indicadores
Cumplimiento de la NOM 035
Diversidad, equidad e inclusión
Habilidades de liderazgo para mujeres



**UNA NUEVA REALIDAD REQUIERE
EL DESARROLLO DE NUEVAS
HABILIDADES**

LO NUEVO

Creación de campañas
Publicitarias en Facebook y Google
Manejo de Redes Sociales

¡Solicita ya un diagnóstico
gratuito! Servicio en todo el país

www.qualy.mx ventas@qualy.mx 5516572844

REDUCE,
REUSA Y
RECICLA CON
MARIPOSA.



www.colorantesmariposa.mx

 Colorantes Mariposa  @mariposacolorim  Colorantes Mariposa



CONTENIDO

Contenido	02	Gerardo Garza Martínez nuevo presidente de los ferreteros de Nuevo León	20
Editorial	04	Amanco Wavin abre Centro de Distribución en Guadalajara, Jalisco	22
		Schneider Electric obtiene la certificación de	
		"Mejores Lugares para Trabajar LGBTQ+ 2023"	24
Presencia productiva			
Pronósticos de tecnología y empresas 2023	06		
Dark Store: retos y ventajas para profesionalizar más el eCommerce	08	¿Qué hay de nuevo?	
La fiebre del oro blanco	12	Recomendaciones para reforzar nuestra seguridad	
Inteligencia Artificial, herramienta clave		ante aumento de la delincuencia	26
para la planificación de turnos de personal	14	El Gobierno de México emite nuevo decreto para contrarrestar la inflación	30
Tecnología en la construcción e inmobiliaria. ¿Hacia dónde va?	16		
		Presencias que se notan	32
Actividades del sector			
MEM Industrial y la nueva edición del Makers For Good make-a-ton	18		
3er Foro Anual de Energía Solar Fotovoltaica Flotante	19		



FUNDADORA/ M.L. VIRGINIA PONCE FLORES + DIRECCIÓN GENERAL LIC. SERGIO IGLESIAS REYNEL / DIRECTOR ADJUNTO MTRO. SERGIO ALEJANDRO IGLESIAS RODRIGUEZ / DIRECCIÓN RELACIONES PÚBLICAS Y VENTAS LIC. MYRNA IGLESIAS RODRÍGUEZ / DIRECCIÓN EDITORIAL LIC. CÉSAR IGLESIAS GRAJALES / LIC. CARLOS PADILLA VILLALOBOS / ARTE IGLESIAS DG / ASESOR LEGAL PEDRO MÁRQUEZ CELAYA / CORRESPONSALES Y COLABORADORES REPÚBLICA MEXICANA DANIEL JUÁREZ, ALEJANDRO RODRÍGUEZ, RODRIGO IGLESIAS, XIMENA HERNÁNDEZ, MC CARLOS ALBERTO PADILLO CORONA, ADRIANA ALMERAYA LIMA / ASESOR COMERCIAL JUAN CARLOS IGLESIAS REYNEL.

La responsabilidad de los textos de nuestros colaboradores corresponde exclusivamente a los autores, por lo que esta casa editorial con su revista y canales informativos no se hace responsable de sus contenidos, aunque si busca aportaciones fundadas, reflexivas y útiles para nuestros lectores. La Revista De Preferencia Ferretera, Eléctrica y de la Construcción es una publicación mensual editada por Profesionales DP y CP S. de R.L. de C.V. con oficinas y distribución en Medellín 279 P.A. Col. Roma C.P. 06760, Ciudad de México. Impresa en Sistemas Gráficos Integrados, Ciudad de México teléfono 17183239 Reserva INDA: 04-2008-061612052300-102. Certificado de Licitud de Contenido: 12284. Certificado de Licitud de Título: 14711. Distribución controlada y gratuita a través de correo con Registro Postal PP09-1860. Autorizado por SEPOMEX. Prohibida la reproducción parcial o total del contenido sin autorización por escrito. Responsable de la edición: Lic. Sergio Iglesias Reynel. TELÉFONOS DE LA REDACCIÓN: (55)5564-8356, 5564-2239. Correo electrónico: publicidad@revistadp.com Portal de noticias www.revistadp.com Tiraje certificado: 18 mil ejemplares. Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector folio 00207-RHY emitido por y registrado en el Padrón Nacional de Medios Impresos de la SEGOB. PUBLICACIÓN ORGULLOSAMENTE HECHA EN MÉXICO. <http://pnmi.segob.gob.mx/>



SENIX™

MÉXICO

Nuestra misión es entregar más que satisfacción

En **SENIX**, dedicamos toda nuestra experiencia a la innovación y la tecnología que importa. Rendimiento superior a un gran valor.



www.senixtools.com.mx | contacto@senixtools.com.mx | 81-8280-7117

Síguenos en nuestras redes sociales #senixtoolsmx

EDITORIAL



Naciste para ganar, pero para ser un ganador, debes planear ganar, prepararte para ganar y esperar ganar. Zig Ziglar

El año comienza con grandes retos en nuestras economías, para empezar, China anuncia que pronto pondrá fin a todas sus restricciones, y que ya no será obligatoria la cuarentena para ingresar al país, lo que significará que aumentará su producción y que muy probablemente el aumento de la producción en Occidente que había sido positivo para su recuperación económica haya llegado a su fin.

Nuestro país vecino Estados Unidos, se encuentra ya en recesión, y en un constante aumento de la inflación, en una entrega anterior habíamos adelantado que viviríamos este fenómeno llamado estancamiento. Hay que sumarle ahora que es probable que disminuya su producción por el aumento de la competitividad de los productos chinos.

En suma, vendrá como ya estamos viviendo en estos momentos otro aumento de precios. Todos iniciamos el año avisando a nuestros clientes del aumento de precios, lo que siempre genera molestias en nuestros clientes y temor en nosotros, pero debemos de explicar a nuestros clientes que este es un fenómeno generalizado, es más, para aquellos que confían en nosotros hay que mantenerlos informados de todos los cambios en todo momento, lo agradecerán, no porque estén buscando mejor precio en otro lugar, sino porque así podrán estar preparados de mejor manera para hacer frente a estos aumentos.

El sector de la construcción se mantuvo contraído, pero es claro que existe una demanda creciente de vivienda, y que los créditos empiezan a flexibilizarse lo que podría generar un efecto dominó que apoye al sector.

En lo que se refiere al mercado de reposición, la pandemia de coronavirus abrió un mercado que difícilmente se echará para atrás, los hogares tienden a mejoras y hay que generar campañas en las ferreterías y eléctricas que permitan a los clientes recordar de aquellos cambios que han venido planeando.

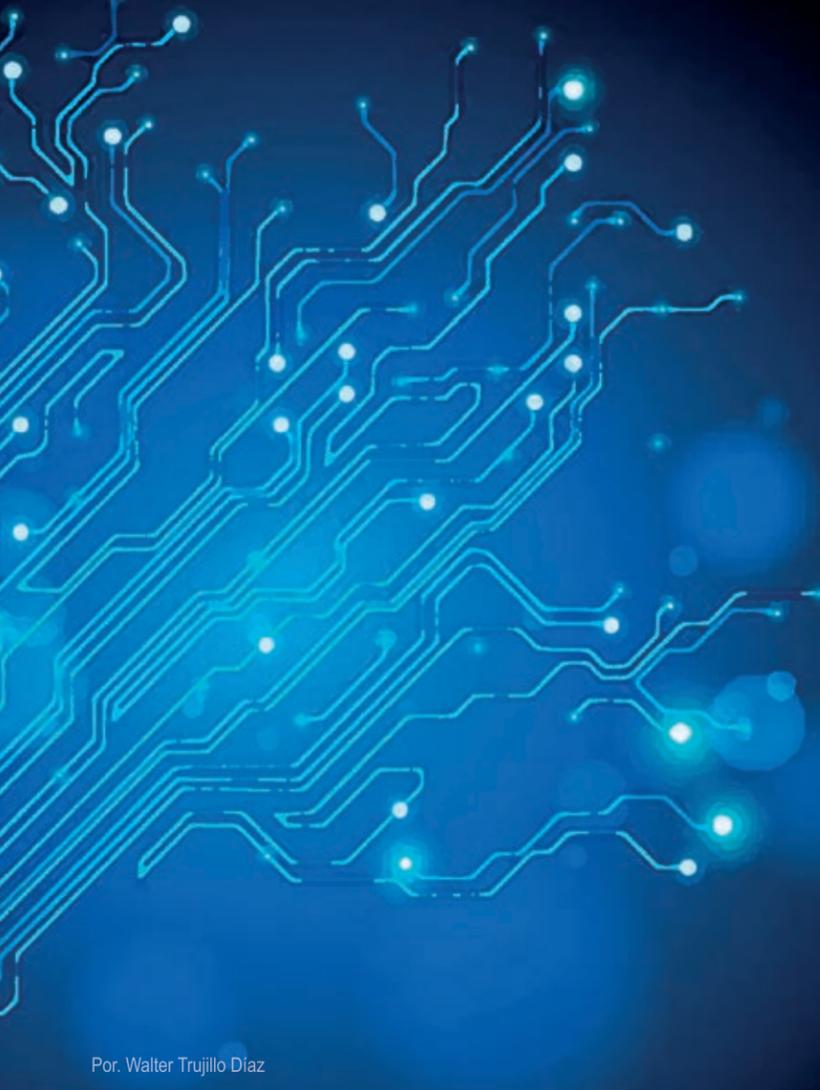
Nuestra fuerza de ventas será la clave determinante para salir de este proceso tan complejo, ellos darán el empuje necesario no sólo para estar en el mostrador dando opciones, sino ante todo para prever qué se necesita en el almacén, qué cosas son las que más se están moviendo, qué es lo que está cambiando en el mercado y cómo lo está haciendo, este año será el año de modificar lo que haya que hacer en momentos adecuados, si tu negocio pide una transformación actúa en consecuencia.

Por último, este es un mensaje para alentarlos a establecer objetivos y cumplirlos, que la realidad no les turbe, al contrario, que esta sea motor para su crecimiento estimados lectores de los sectores ferretero, eléctrico y de la construcción.

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Director General



Tienes un libro con 365 páginas
¡Escribe una buena historia!



Por. Walter Trujillo Díaz



Foto cortesía de AGPhoto
Instagram.com/agphoto.mx

Pronósticos

de tecnología y empresas 2023

Globalmente hemos estado hilando, desde el 2020, años que se han caracterizado por la diversidad de retos cuyo impacto han venido alterando nuestra vida en la mayoría de sus aspectos. En el caso específico del 2023, pues ya trae algunos desafíos bajo el brazo para los cuales gobiernos, empresas, comunidades, familias y personas deben estar ya poniendo manos a la obra para afrontarlos de la mejor manera posible.

En este espacio daremos un vistazo a lo que tenemos en puerta referente a la tecnología y como impactará a las empresas en este año

venidero, basados principalmente en el seguimiento de las inercias que actualmente se ha venido desarrollando en tiempos recientes.

Inteligencia Artificial

2023 será el año determinante para la incorporación "oficial" de la inteligencia artificial (AI por sus siglas en inglés) en la vida orgánica de las empresas. Aunque hablar de AI y de sus diferentes ramas no es una novedad, lo relevante es que será este año en el cual empiece a ser considerada como una herramienta tecnológica que aporta beneficios en la operación de las organizaciones tales como optimización,

controles, cierres de brechas entre procesos, etcétera. En un año donde se vislumbra un entorno de recesión, estos beneficios que hoy ya están al alcance de la mano mediante una inversión razonable serán muy apreciados y serán una gran ventaja competitiva.

Omnicanalidad

En tiempos donde se anticipan controles de gasto y de inversión rigurosos, será fundamental para las empresas el desarrollo de una estrategia unificada de los medios de comunicación (teléfono, e-mail, chat, sesiones virtuales, redes sociales, etc.) para tener una interacción

eficaz y consistente con su audiencia objetivo, y así generar la mejor experiencia al usuario y satisfacción del cliente. Por esta razón, los sistemas de omnicanalidad basados en una sólida analítica de datos serán un diferenciador que organizaciones de todos tamaños estarán buscando implementar durante este año a fin de mantener su base instalada de clientes, ejecutar acciones de defensa y ataque frente a la competencia, y desarrollar planes para penetración y captación de mercado.

Criptomonedas y Blockchain

Las criptomonedas le han provocado a la tecnología blockchain estigmas de mala reputación no sólo por su naturaleza especulativa que algunos, considerados en su momento "genios tecnológicos", han hecho fraudes de tales dimensiones que fácilmente pueden compararse con Bernie Madoff. Los nuevos criminales de cuello blanco hoy simplemente se disfrazan bajo una playera arrugada. Lamentablemente esta serie de historias relacionadas a los cryptoactivos todavía darán de que hablar en este año; sin embargo, las bases tecnológicas de blockchain regresarán paulatinamente del largo invierno en el que se encuentran para ser la plataforma tecnológica que permita el desarrollo de estructuras operativas más eficientes en áreas donde siguen existiendo grandes problemas, como es la cadena de suministro.

La ventana del Nearshoring en México

La guerra comercial entre China y Estados Unidos no tiene tintes de resolverse; al contrario, todo parece que los niveles de hostilidad siguen en aumento. En ese contexto, México juega un papel protagónico en donde, principalmente por su geografía, puede convertirse en el receptor de una gran cantidad de oportunidades de negocio que desde hace algunos meses han estado retirándose del gigante asiático. En esta ventana de oportunidad, cuyo cenit será el 2023, las empresas interesadas deben ejecutar importantes planes de despliegue en donde la tecnología debe actuar como la columna vertebral del emprendimiento: sistemas basados en procesos simples y depurados, inversiones importantes en capacitación del capital humano (técnico y del idioma inglés) y un alto nivel de automatización.

El mercado del streaming

Uno de los segmentos que con seguridad experimentará un proceso de adelgazamiento en su oferta serán los servicios de streaming. Los días del confinamiento extremo han quedado atrás, y actualmente existe una gran cantidad de jugadores en este nicho que muy pronto sentirán los efectos de la compactación, principalmente en el ámbito de las fusiones corporativas. Las grandes casas de desarrollo de contenido buscarán alianzas con fabricantes de tecnolo-

gía e incluso con hyperscalers a fin de generar productos que brinden una experiencia integral excepcional. Por otra parte, el consumidor ha empezado a recordar que "la suma de las partes por separado es mayor que el todo", por lo que algunos usuarios están regresando a los operadores tradicionales quienes buscan integrar opciones de streaming con su oferta de canales, mientras que otros consumidores definitivamente se deciden por una o dos alternativas de streaming que cubran sus necesidades básicas de entretenimiento.

Independientemente de lo acertados que sean o no los pronósticos arriba descritos, es indudable que debemos, como individuos y como organizaciones, estar lo mejor preparados para recibir el nuevo año, y podemos aprovechar las tecnologías de la información para ello; forman parte del DNA de nuestras empresas, y no deben ser vistas como un accesorio sino como parte del motor que impulsa el crecimiento.

Estimado lector, aprovecho para agradecerle el tiempo que le ha dedicado a esta columna durante 2022 y desearle que los 12 meses del 2023 estén marcados para Usted de éxito personal y profesional. Walter Trujillo Díaz Twitter: @wtd_x



*Walter Trujillo Díaz

Ingeniero en cibernética y sistemas Computacionales egresado de la Universidad La Salle con estudios en programas de liderazgo por las Universidades de Stanford y Georgetown, ha desempeñado actividades de desarrollo de negocios, ventas y alta dirección en empresas de Telecomunicaciones y TI por más de 25 años. Entusiasta de la evolución tecnológica y de una transformación digital integral de la sociedad. Twitter: twitter.com/wtd_x

Dark Store:

retos y ventajas para profesionalizar más el eCommerce

Por: Diana Vázquez Olarte y Alberto Campos Sánchez, Consultores de Miebach Consulting México

En nuestra experiencia, cuando vamos a los supermercados hemos notado que en ocasiones se encuentran saturados los pasillos, cajas e incluso estacionamientos por repartidores de aplicaciones de delivery, por lo que algunas empresas, para evitar aglomeraciones dentro de las tiendas y para asegurar que los clientes tengan una buena experiencia, han decidido implementar el concepto de Dark Store.

Desde hace varios años se ha presentado una gran transformación en el comercio debido al aumento de pedidos omnicanal y con la pandemia por el COVID-19 al requerir realizar compras sin contacto, esta transformación sufrió una mayor aceleración, por lo que la necesidad de implementar una modalidad de eCommerce se volvió esencial y el concepto Dark Store tomó mayor relevancia.

Empecemos por definir Dark Store: una Dark Store es un lugar físico que pertenece a una empresa, pero que únicamente se dedica al comercio en línea, es decir, esta tienda física no tiene acceso al público, solo al personal

que trabaja en ella (logístico y administrativo) y el personal encargado para repartir los pedidos, de ahí el nombre de Dark Store o tienda oscura, por estar cerrada al público. Son comunes en la industria del retail y los alimentos preparados.

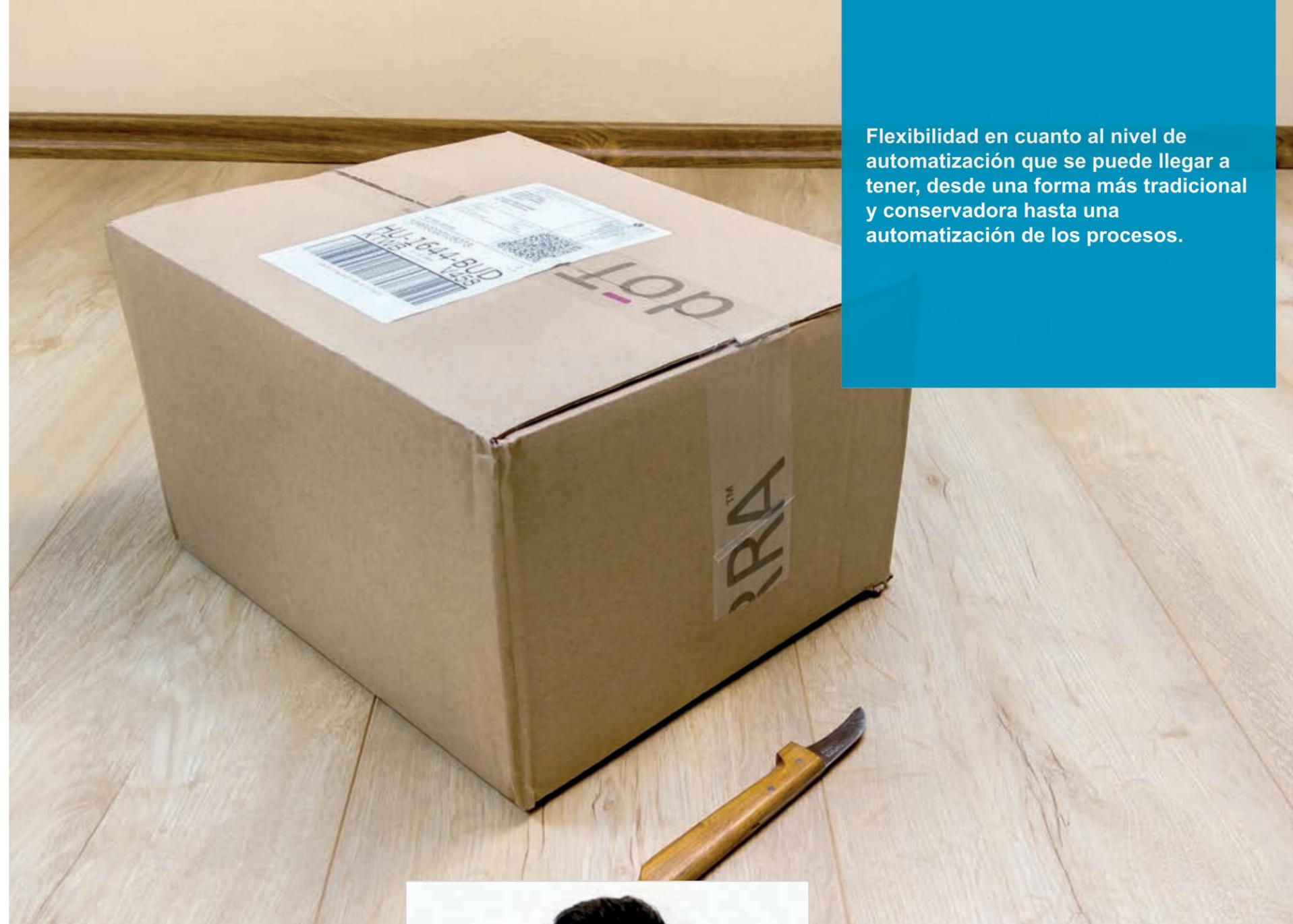
¿Cómo surgen las Dark Stores?

De acuerdo con WARC, el concepto de Dark Store tiene sus orígenes en Reino Unido en el año 2009, con la cadena de supermercados Tesco.

El principio de operación de una Dark Store es muy sencillo y similar al de un almacén. Al no tener acceso físico a la tienda por parte de los clientes, existen ahorros en infraestructura y una optimización en las operaciones.

El proceso de recibo, almacenamiento y reabasto de una Dark Store no difiere mucho del de una tienda tradicional. Los productos se encuentran almacenados en condiciones que permiten extender su tiempo de vida y organizados de cierta forma que facilitan su selección y recolección.

Los clientes tienen acceso a los productos mediante pági-



Flexibilidad en cuanto al nivel de automatización que se puede llegar a tener, desde una forma más tradicional y conservadora hasta una automatización de los procesos.

Estas tiendas se ubican en lugares estratégicos con el objetivo de tener un radio de cobertura amplio para realizar la entrega a los clientes en un periodo corto.



nas web o aplicaciones móviles, ahí se realiza el pedido que estará recibiendo en tiempo real el sistema de la Dark Store las 24 horas. Una vez que la Dark Store recibe el pedido, el personal realiza el picking y empaca los productos, después prepara el envío para una posterior entrega mediante un servicio de entrega a domicilio (propio o servicio logístico tercerizado) o pick up en algún punto establecido.

Estas tiendas se ubican en lugares estratégicos con el objetivo de tener un radio de cobertura amplio para realizar la entrega a los clientes en un periodo corto. Como se mencionó anteriormente, al

Alberto Campos Sánchez,
Consultor de Miebach Consulting México



Diana Vázquez Olarte,
Consultor de Miebach Consulting México

no tener acceso al público, se tienen ciertos ahorros, como el espacio necesario para operar (usualmente se ocupan bodegas), el personal para atender clientela, cajas de cobro, anaqueles para exhibición de productos, reducción y optimización de inventario, reducción en merma, reducción de productos faltantes y optimización de la última milla. Todo esto conlleva a obtener un mayor margen de ganancias producto de una disminución en pérdidas y ahorros en gastos fijos y variables.

Algo muy importante a destacar de las Dark Stores es su flexibilidad en cuanto al nivel de automatización que se puede llegar a tener, desde una forma más tradicional y conservadora hasta una automatización de los procesos mediante implementación de softwares (WMS, WCS, etc.), robots colaborativos, transportes autónomos, etc.

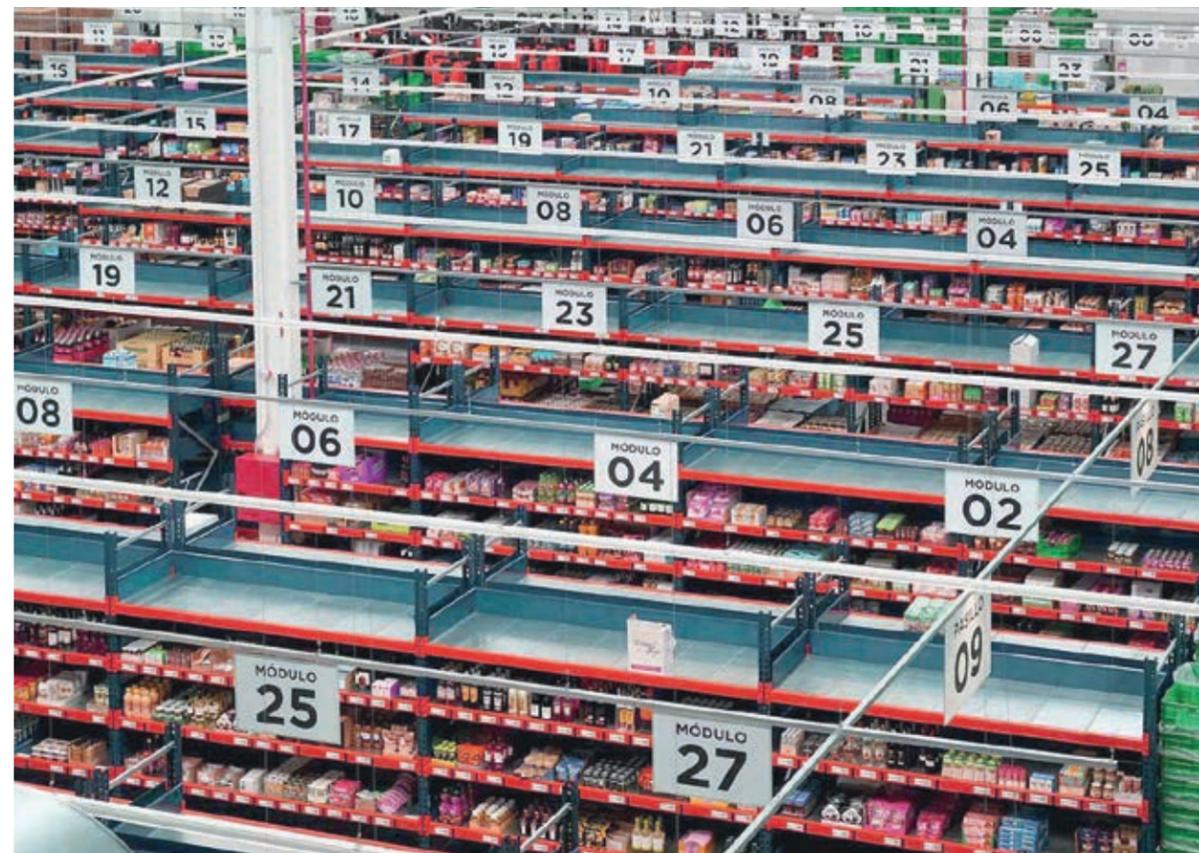
Desarrollo de Estrategias

Al respecto, en el último par de años, Miebach Consulting México ha trabajado de la mano con clientes de la industria del retail ayudando a su estrategia de ecommerce.

En este sentido, existen dos retos importantes a los que nos hemos enfrentado. El primero de ellos lo constituyen las zonas densamente pobladas, dónde resulta complicado encontrar un lugar para establecer la Dark Store y al mismo tiempo tener el radio de cobertura deseado y necesario para satisfacer las necesidades de los clientes en tiempo y forma. El segundo reto es falta de adopción de la compra en línea de supermercados en algunas Entidades del país, ocasionado que no sea rentable la Dark Store al tener que incrementar los pedidos anuales de venta en línea en más de un 100%.

Para este análisis de sensibilidad se tomaron valores para una Dark Store con cobertura de 16,000 SKU's y una metodología de pick & pass.

Como lado positivo, en términos cuantitativos se han detectado ahorros claves al implementar una Dark Store. En cuestión de mermas se observa que ha habido una disminución de 10% en dinero, esto debido a la forma de conservar los alimentos y el stock necesario para cubrir la demanda. También se han



logrado negociaciones para bajar hasta en 5% las comisiones con terceros en entrega de última milla al tener personal propio para hacer el picking de los pedidos.

Mientras tanto, en términos cualitativos se destaca el mejoramiento de la experiencia de los clientes que van a las tiendas (al disminuir la cantidad de personas en los locales, disputa por producto existentes en anaquel y filas de espera). También es posible soportar la entrada de nuevos servicios de última milla y reducción en los tiempos de entrega, la etapa más costosa de la logística 4.0, operaciones de picking más eficientes y operaciones 24/7 pues no se rigen por un horario comercial, lo que permite disponer de varios turnos y así mejorar la productividad del almacén.

Sin duda alguna, existe un cambio en la forma de comprar, se ha detectado un crecimiento de 42% en las compras en líneas en el 2022 de acuerdo con el estudio "El comportamiento del consumidor ecommerce en 2022". Debido a este crecimiento, las empresas deben estar preparadas para afrontar estos cambios y no quedar fuera de una evolución en la forma de comprar. En Miebach Consulting estamos preparados para apoyar las estrategias de venta en línea y brindar soluciones logísticas a nuestros clientes.

La fiebre del oro blanco

Por: Roberto Domínguez Franco



Por muchos años hemos escuchado que al petróleo se le ha llamado el "oro negro" y durante el siglo XX se le llamó así probablemente por la dificultad de extraerlo y a su gran expansión para usarlo en los motores de combustión interna y sus aplicaciones energéticas en general y a la ganancia que esto representaba. Sin embargo, ahora en pleno siglo XXI ha comenzado "la fiebre del oro blanco" el litio. Lo llaman así al litio y de acuerdo a estimaciones hay 14 millones de toneladas dispersas en pocos países. Considerado el metal más liviano e impulsor de la revolución microelectrónica con el desarrollo de las baterías para teléfonos celulares, tablets y computadoras. Pero eso no es todo, se prevé que

su demanda se incrementará exponencialmente debido a su rol en la propulsión de los motores eléctricos de los coches y al reemplazo de los motores de combustión interna.

El litio va en camino de una energía más limpia, durante más de un siglo el mundo consiguió su desarrollo económico basado en el consumo de combustibles fósiles, (el gas y el petróleo), sin embargo son grandes contaminantes y si no fuera poco esto aunado con el cambio climático, con el gas y carbón que quemamos para mantener nuestro estilo de vida, es así, que se ha creado la necesidad de usar fuentes de energía alternativas, sumando al

modelo de negocios la empresa Tesla Motors ha logrado hacer rentable el uso de coches eléctricos, después de muchos intentos fallidos. De esta forma los coches están devorando baterías de litio en lugar de gasolinas.

¿Pero sabe Usted cómo se obtiene el litio de la naturaleza?

Hay dos grandes fuentes para obtener el litio; a través de minerales como la espodumena por medio de procesos complejos para la separación selectiva de los minerales o de los salares, mucho más ricos en cantidad, fácil y más económico de obtener. Las reservas mundiales principales de litio se

Las reservas mundiales principales de litio se encuentran en Argentina, Bolivia y Chile donde se calcula el 56% del total.



encuentran en Argentina, Bolivia y Chile donde se calcula el 56% del total. Sus cualidades y la forma de explotarlo: por ejemplo en Australia primer productor mundial se extrae a través de los yacimientos de espodumena un mineral que contiene este metal, por medio de un proceso muy costoso, mientras en países como Argentina y Chile lo extraen por medio de las minas de sal en las que se bombea agua en la tierra y al final de su procesamiento se obtiene hidróxido de litio o carbonato de litio, componentes claves para la fabricación de las baterías en lugar de otros como cobalto o níquel.

Los iones de litio son muy pequeños haciendo que las baterías sean fáciles de recargar haciendo que se puedan concentrar grandes cantidades en un volumen pequeño, justo lo que la electrónica moderna requiere para los dispositivos portátiles, teléfonos inteligentes, dispositivos de audio, computadoras ligeras y cámaras fotográficas.

En el caso de los coches eléctricos todo el chasis es de hecho el tamaño de la batería, así usándose cada día más en componentes de la energía solar y eólica, haciendo que el litio se convierta en un mineral escaso muy cotizado, se entiende la fórmula para entender lo importante que este se ha convertido en el mercado y su potencial colosal para el futuro, es por eso que se tiene una fiebre por el "nuevo oro blanco".

Incluso se contempla la posibilidad que para el año 2025 haya escases de litio para la fabricación de las baterías, firmas especializadas calculan que actualmente en Estados Unidos solo el 2% del mercado de automóviles está conformado por coches eléctricos, pero se prevé que aumentará en solo dos años al 10% del parque vehicular, esto no incluye el

mercado europeo que también está inclinado cada vez más hacia el uso de energías limpias, impulsado por subsidios de gobiernos como Francia y Alemania para los coches eléctricos. Tampoco está incluido el mercado de China por su alto potencial y también por los nuevos subsidios.

De esta forma City Group calcula que para el 2025 el 75% del litio se dedicará a la producción de baterías para automóviles eléctricos, a esta cifra se suma que el mercado chino ha duplicado las ventas de coches eléctricos solo en este año, es así que un experto en energías alternativas de Wall Street citado por el Financial Times lo llama la fiebre del "oro blanco con esteroides", ya que los productores de litio han conseguido inversiones de más de 2 mil millones de dólares creando nuevos fondos para la producción del litio.

Por último, aunque los grandes productores mundiales de petróleo tienen todavía algunos años por delante, pero van en curva descendente, compañías como Shell o ExxonMobil no son los que lideran el mercado del "nuevo oro blanco" y ceden el paso a las empresas mineras, en abril un reporte del Financial Times muestra que las mineras australianas Orocobre Limited y Galaxy Resources Ltd. finalizaron una fusión por alrededor de 4,400 millones de dólares, para convertirse en el 5º mayor productor de litio del planeta con operaciones en Australia, Argentina y Canadá. Todo este crecimiento, sin dejar de considerar a China como el principal jugador en el liderazgo por el Litio.

La carrera por el liderazgo de este mineral está por verse y todavía no hay pronósticos de un solo ganador, pero en los Estados Unidos la compañía Lithium Americas y Piedmont Lithium

han incrementado sus investigaciones para la explotación de espodumena en la Costa Oeste en lugar de seguir buscando en Carolina del Norte, sin embargo, tendremos que considerar el tiempo que se lleva en desarrollar una mina de litio y también el de crear una fábrica de baterías. Fuente: FAN (Fundación Argentina de Nanotecnología), Panorama Minero, Orocobre.com.



Inteligencia Artificial, herramienta clave

para la planificación de turnos de personal



Por: Redacción

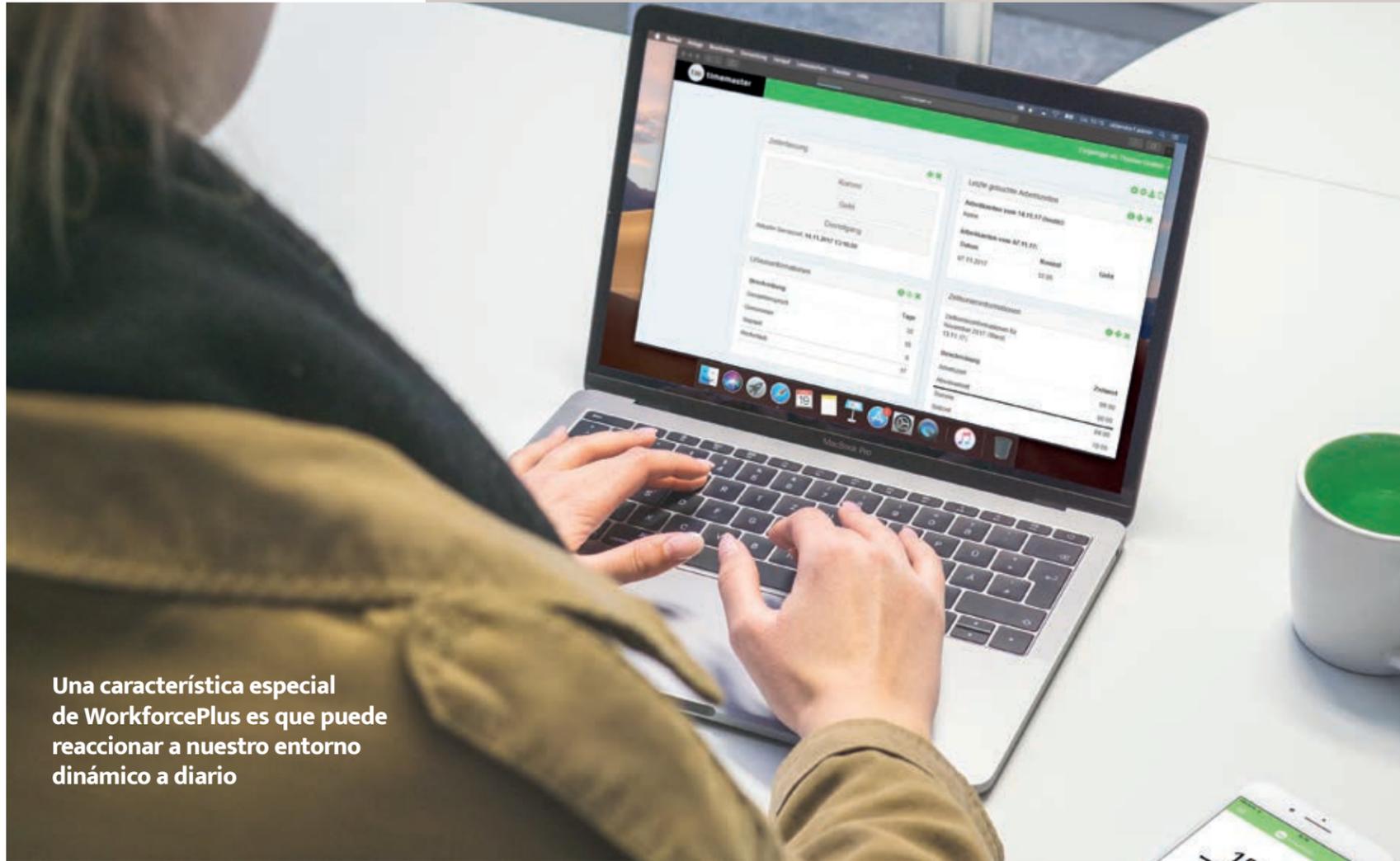
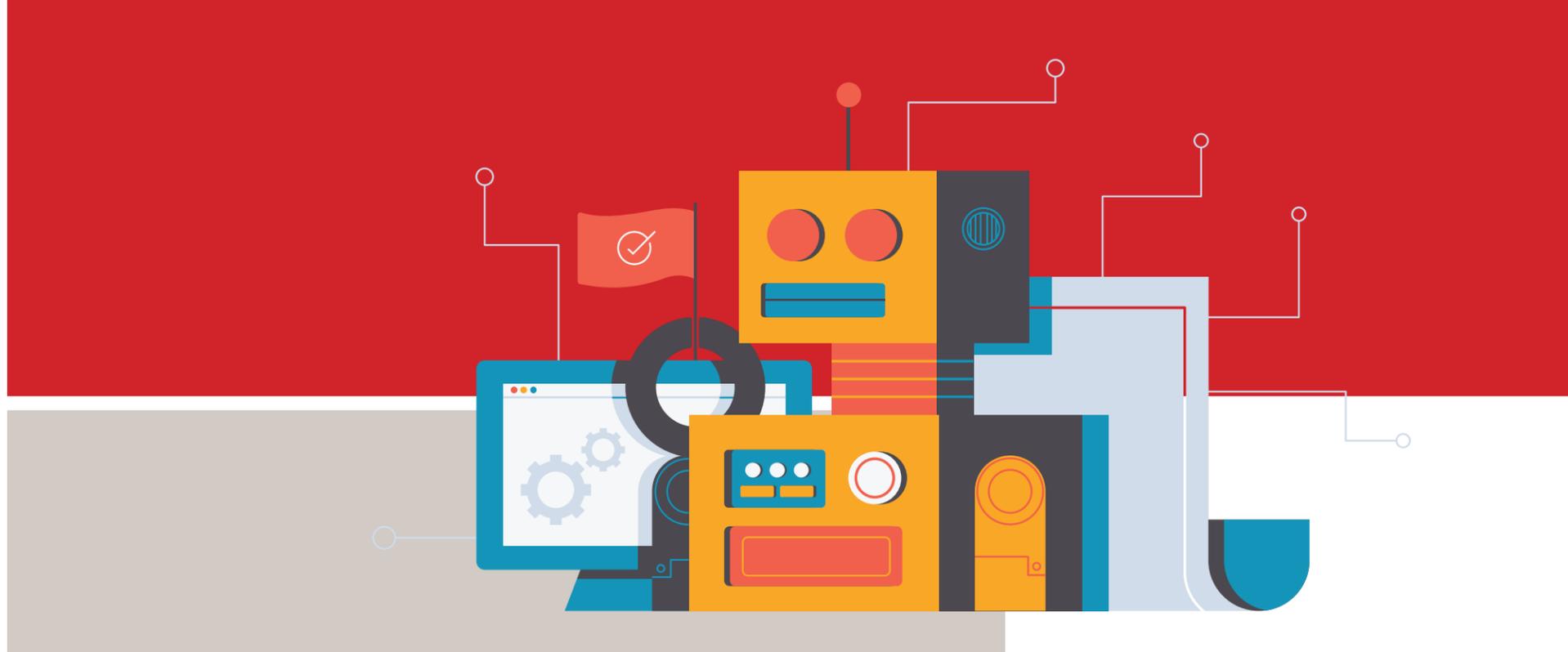
El soporte digital para la toma de decisiones en el comercio minorista garantiza que cada establecimiento comercial cuente con el personal necesario a fin responder eficientemente a las necesidades de los clientes, al mismo tiempo que evita tiempos improductivos en horarios de poco movimiento. Lo mismo ocurre en las fábricas, donde es imprescindible contar con una programación de turnos eficientes para garantizar la producción.

A pesar de vivir en una era hiper digitalizada, muchas industrias aún realizan procesos logísticos con tecnología y protocolos obsoletos, como el uso de planillas de cálculo y métodos que fueron de última generación hace más de 30 años, perdiendo con esto los beneficios que hoy la inteligencia artificial brinda en cuanto a optimización de turnos laborales y muchos otros.

La buena noticia es que no todas las empresas hoy viven esta realidad, pues muchas se han atrevido a dar un paso más allá implementando herramientas de calidad que les permitan mejorar sus procesos internos. Ejemplo de ello es Lindt & Sprüngli GmbH, compañía suiza especializada en chocolatería de lujo que fusionan datos de los sistemas de terceros de forma centralizada para cubrir con exactitud los requisitos dinámicos de personal y así poder cumplir con las solicitudes de los clientes con mayor precisión.

Además, con el objetivo de observar de manera más dinámica, transparente y sin errores todos los flujos de datos relevantes la compañía está implementando el software de gestión de fuerza laboral WorkforcePlus de INFORM a fin de aumentar la eficiencia y efectividad en el proceso productivo de más de 2 mil empleados. Empresas con procesos productivos complejos y altamente customizados, muchas veces se ven enfrentadas a una estacionalidad fuertemente fluctuante, con gran cantidad de variantes y necesidad de trabajo manual. Por lo que un plan de despliegue de personal optimizado es la mejor estrategia a desarrollar, asignando el número correcto de colaboradores a cada área de producción para ser capaz de manejar turnos regulares y extras, según las necesidades operacionales.

Una característica especial de WorkforcePlus es que puede reaccionar a nuestro entorno dinámico a diario



En este sentido, la solución de INFORM tiene en cuenta la planificación previa estacional de la producción realizada en SAP, así como las calificaciones individuales de los empleados, la disponibilidad voluntaria de los colaboradores, además de y otras condiciones generales como, por ejemplo, los diferentes tipos de contrato.

“Una característica especial de WorkforcePlus es que puede reaccionar a nuestro entorno dinámico a diario”, afirma Michael Wellige, CFO de Lindt & Sprüngli agregando que “incluso si identificamos la necesidad de trabajadores adicionales, por ejemplo, en unos pocos días o incluso en el mismo día, podemos usar el software para programar esto y ver el impacto de cada cambio en el plan de turnos general”.

WorkforcePlus trabaja en conjunto con SAP HR que es el sistema líder para datos maestros de personal y pago de nómina. De esta forma, los procesos de gestión y cálculo de tiempos trabajados se agilizan y se hacen más transparentes con el uso combinado de estas herramientas. Por ejemplo, en las asignaciones o bonos para actividades especiales, se puede rastrear la hora y calcular correcta y automáticamente el pago.

“De la cooperación con INFORM esperamos una enorme reducción de la carga de trabajo en la planificación del personal, la optimización de los procesos comerciales y lograr consistencia digital”, enfatiza Michael Wellige.

Para finalizar, Federico dos Reis, CEO de INFORM en Latam, destaca que “la digitalización y optimización de turnos a través de IA ya es una realidad en muchas empresas. Cada vez son más las compañías en la región que ven el potencial detrás de estas tecnologías en términos de eficiencia, servicio y calidad de vida de sus colaboradores. Además, con la aceleración de la digitalización y cambios en las necesidades del personal, producto de la pandemia, se ha vuelto imprescindible contar con tecnologías inteligentes que apoyen estos procesos centrales dentro de las organizaciones”, asegura.

Tecnología en la construcción e inmobiliaria. ¿Hacia dónde va?

Por: Redacción

El 2022 fue un año retador para la industria de la construcción e inmobiliaria que sigue buscando retomar los niveles prepandemia, y para lograrlo, los principales actores del sector están recurriendo con más frecuencia a la tecnología. Y es que la digitalización ya no es una aspiración sino una realidad y en muchos casos, una necesidad.

En el mercado existen diversas soluciones que tienen como objetivo contribuir con la recuperación de empresas constructoras e inmobiliarias, así lo aseguró Robinson Fuentes, CEO de Calidad Cloud, proptech especializada en la gestión de calidad y productividad para controlar procesos constructivos y postventa, en obras de construcción, civiles e inmobiliarias.

“El último par de años ha hecho evidente la necesidad de digitalizar el sector para así reducir costos, mejorar

procesos, optimizar tiempos, por mencionar solo algunos de los beneficios. Las innovaciones tecnológicas son el gran aliado que requiere la industria para seguir avanzando en un contexto tan complejo como el que enfrentamos en la actualidad”, afirmó Fuentes.

Para Fuentes, con las experiencias y aprendizajes de 2022, quedan tres consideraciones importantes que los desarrolladores de soluciones tecnológicas deberían tomar en cuenta durante 2023 para continuar construyendo el camino hacia la recuperación:

1) Integraciones: Las necesidades de las compañías en la industria de la construcción e inmobiliaria son diversas y complejas, y si bien, en la actualidad hay múltiples herramientas que pueden ayudar a dar respuesta a la mayoría de

ellas, se necesita tener diversos softwares y licencias que al contar cada uno con su propia plataforma, puede generar confusiones y elevar costos. Para este 2023, los desarrolladores de tecnología deben ser capaces de generar sinergias con otras empresas del ramo para así ofrecer a los clientes soluciones integradas a todos sus problemas.

2) Reducción de costos: Si se considera el contexto económico actual, las compañías requieren de innovaciones que les ayuden a minimizar el impacto en sus presupuestos, para ello, el aprovechamiento de los datos será el aliado perfecto. El poder prevenir o detectar a tiempo los errores gracias a la data ayudará a reducir las pérdidas económicas que estos representan.

3) Democratizar la tecnología: Aunque cada vez existe una mayor adopción de tecnología en la industria, todavía existen mitos y temores sobre la complejidad de digitalizar sus procesos. El 2023 será una nueva oportunidad para continuar trabajando en hacer accesible la tecnología y así profesionalizar a todas las partes involucradas de una obra. De esta manera, no solo se empoderará a los colaboradores, sino que se mejorará la comunicación entre áreas, desde campo hasta oficina central, para así optimizar recursos y reducir errores.

La tecnología no ha parado de evolucionar y el 2023 promete seguir haciéndolo para así lograr recuperar la industria de la construcción e inmobiliaria.

Softwares que incluyan a empresas del sector con soluciones integradas, minimizar presupuestos y digitalizar procesos que permitan optimizar recursos y reducir errores, son algunas innovaciones que se espera sean implementadas en 2023.

Estar a la vanguardia en la digitalización es lo que necesita la industria para avanzar.

MEM Industrial y la nueva edición del Makers For Good make-a-ton

Por: Redacción



MEM Industrial 2023 se celebrará del 7 al 9 de marzo de 2023 en el Centro Citibanamex de la CDMX con un piso expositivo de 8,880 m²; más de 200 marcas líderes; 4,000 visitantes; y un gran programa de conferencias.

Durante una conferencia de prensa, Azul Ogazón, directora de MEM Industrial, la feria líder para la industria de la transformación de la madera y el mueble en México; Óscar Velázquez, Director General de Fablab Impact; y Adriana Gutiérrez, Directora de Mercadotecnia de Proteak, dieron a conocer el programa de actividades de MEM Industrial 2023 así como del Makers for Good Make-a-ton MEM Industrial 2023, ambos a realizarse del 7 al 9 de marzo en el Centro Citibanamex de la CDMX.

Durante la conferencia de prensa, Azul Ogazón enfatizó que “en la edición de MEM 2023 nos enfocaremos en facilitar la adaptación tecnológica, los estándares sustentables, el aprovechamiento de la creatividad de la industria y la incorporación de las nuevas generaciones de arquitectos y diseñadores, así como especialistas de otras industrias, con el objetivo de crear un círculo virtuoso donde la combi-

nación de nuevos talentos y tecnología nos permita transitar hacia una industria de la transformación de la madera y el mueble que sea referente a nivel mundial, al tiempo de asegurar nuestros bosques del futuro”.

En su participación, Oscar Velázquez señaló que “la edición 2023 del Makers for Good Make-a-ton MEM Industrial 2023 continuará sus esfuerzos para capacitar y empoderar a emprendedores, artistas, diseñadores, ingenieros y creativos de diferentes disciplinas que buscan desarrollar nuevos productos para la industria del mueble, y con ello orientar a esta industria hacia un futuro circular, de innovación y creatividad”.

Finalmente, Adriana Gutiérrez mencionó que “en la MEM Industrial hemos encontrado la mejor plataforma para la comercialización de diferentes

productos madereros, el impulso a los estándares y certificados de calidad que exige la industria nacional e internacional, así como un semillero de talentos jóvenes a través del Make-a-ton Makers for Good que están impulsando la generación de nuevas ideas y muebles, así como el uso de diversas herramientas digitales que harán más competitiva a toda la industria”.

La edición de MEM Industrial 2023, a celebrarse del 7 al 9 de marzo de 2023 en el Centro Citibanamex de la CDMX, tendrá un piso expositivo de 8,880 m² con más de 200 marcas líderes de toda la cadena de valor de la industria de la transformación de la madera y el mueble, la asistencia de 4,000 visitantes, y un programa de conferencias enfocado en la Innovación, Sustentabilidad y Economía Circular. El registro para la feria ya está activo en: www.memindustrial.mx.

3er Foro Anual de Energía Solar Fotovoltaica Flotante



Energía fotovoltaica

Desarrollos de mercado y mejores prácticas de primera mano



27 - 28 junio 2023 Evento híbrido | Ámsterdam | Países Bajos

La energía solar flotante es un concepto emergente que hace uso de una porción de cuerpos de agua superficiales para ubicar sistemas de energía solar conectados a la red. A medida que los precios de los sistemas solares fotovoltaicos caen y la confiabilidad mejora, existe cada vez más presión para encontrar sitios adecuados para sistemas centralizados conectados a la red, especialmente en áreas donde el uso de la tierra es una restricción crítica, y la energía solar flotante ofrece una alternativa atractiva a los sistemas terrestres. La energía solar flotante puede abrir nuevas oportunidades para ampliar la capacidad de generación de energía solar, especialmente en países con alta densidad de población y usos competitivos para la tierra disponible.

El 3er Foro Anual de Energía Fotovoltaica Solar Flotante ofrece una oportunidad ideal para obtener información completa y detallada sobre la energía fotovoltaica flotante. Varios aspectos de la energía

fotovoltaica flotante se presentarán y discutirán en varias sesiones: desde desarrollos de mercado y ejemplos de mejores prácticas de primera mano en lagos y frente a la costa, hasta posibilidades de financiamiento y desafíos técnicos por encima y por debajo de la superficie del agua. El escenario está listo para que los líderes energéticos nos conduzcan a un mundo nuevo. Existe la oportunidad de reimaginar, recrear y redefinir nuestra sociedad en una imagen nueva y más verde con la energía renovable en su corazón palpitante.

Únase a nosotros mientras reunimos a estos expertos, profesionales, partes interesadas y líderes de Europa y el resto del mundo para discutir las innovaciones en energía solar fotovoltaica flotante, las políticas nacionales y las acciones legislativas, así como las mejores prácticas relacionadas con el uso de la superficie del agua.

Para registrarse u obtener más información sobre el Foro, consulte aquí: <https://www.leadventgrp.com/events/3rd-annual-floating-solar-pv-forum/details> Para solicitar la agenda, envíe la solicitud a Lead-

vent Group por correo electrónico. Para más información y participación en grupos, contáctenos: info@leadventgrp.com Leadvent Group - ¡Eventos líderes en la industria para líderes empresariales! www.leadventgrp.com | info@leadventgrp.com Síguenos en las redes sociales con el hashtag del evento #floatingsolareu Para explorar las opciones de exhibición y patrocinio, comuníquese con: Olivia Wami en mediarelations@leadventgrp.com



Gerardo Garza Martínez

nuevo presidente de los ferreteros de Nuevo León

Por: Sergio Iglesias Rodríguez



La nueva directiva la encabeza el ingeniero químico egresado de la Universidad Autónoma de Nuevo León, UANL, Gerardo Alberto Garza Martínez.



En el mes de diciembre se llevó a cabo el cambio de integrantes de la mesa directiva de la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León (AFTNL) para el periodo 2023. Como ya es tradición, este relevo se dio en el marco de la celebración de las fiestas navideñas con la concurrencia de asociados y sus familias.

La nueva directiva la encabeza el ingeniero químico egresado de la Universidad Autónoma de Nuevo León, UANL, Gerardo Alberto Garza Martínez. Lo acompañan en la directiva el C.P. Eladio Ruiz Herrera como vicepresidente; Ing. Francisco Salas como tesorero; Lic. Adriana Castillo como secretaria; y Lic. Rodolfo González como comisario.

Garza Martínez es miembro de la asociación desde 2003 con la empresa Pinturas y Recubrimientos donde se dedica a suministrar productos para protección y embellecimiento de superficies, desa-

rollar clientes, asesorarlos de forma personalizada y ofrecer soluciones, además de manejar cuentas claves y abrir nuevos puntos de venta.

Desde que se convirtió en miembro de la asociación, Gerardo garza ha participado en diversas comisiones para lograr una mayor relación con empresarios del ramo y generar oportunidades de negocio, a través del apoyo mutuo y espíritu de servicio. Ha participado en diversos cargos de la mesa directiva donde ha brindado su experiencia para fortalecer la asociación. En 2021 ocupó la vicepresidencia favorecido con el voto de confianza de la asamblea.

Durante su gestión al frente de la asociación, Garza Martínez tiene claros los proyectos y metas que impulsará en 2023. "Darle mayor difusión a la asociación y a los comercios afiliados, a través de redes sociales y páginas web, acercando así los ne-

gocios del ramo ferretero con la comunidad. Ofrecer beneficios a los socios, y así generar un grupo más numeroso que genere mayores oportunidades de negocio", enfatizó.

Además, confirmó la realización del evento anual FERRESHOW que celebrarán en 2023 del 24 al 26 de mayo, siendo esta su décimo primera edición. En esta Expo de negocios se ofrecen espacios a expositores para la promoción y venta de sus productos. Nuevamente se llevará a cabo de manera simultánea con Expo Constructo en el Centro Internacional de Negocios CINTERMEX.

"Continuar con la remodelación de nuestro Salón Country Eventos. Impulsar la capacitación de los socios tanto en el correcto uso de productos que se venden, como en servicio al cliente. Los negocios del ramo ferretero nos caracterizamos por una atención personalizada al público. Es importante

promover el comercio electrónico y ello nos acerque al segmento de mercado que busca realizar transacciones a través del e-commerce" agregó Gerardo Garza.

Para Gerardo hay retos importantes después de la pandemia con expectativas positivas para el sector ferretero.

"Después de la tempestad viene la calma. Con esto quiero decir que sí hubo empresas que disminuyeron sus actividades, esperamos ahora regresen a la normalidad, y ello permita que, operando de forma habitual, existan más mantenimientos, más desarrollos en el área de la construcción y ello detone más la actividad económica, y con ello las ventas en el ramo" concluyó el nuevo presidente de los ferreteros de Nuevo León.



Impulsar la capacitación de los socios tanto en el correcto uso de productos que se venden, como en servicio al cliente

Amanco Wavin

abre Centro de Distribución en Guadalajara, Jalisco

Autor: César Iglesias Grajales



Amanco Wavin anunció la apertura de un nuevo Centro de Distribución ubicado en Guadalajara, Jalisco. Esta localidad tiene como objetivo brindar una mejor atención a los clientes de la región Pacífico del país, a través de un servicio más cercano, ágil y eficiente.

"La implementación de un Cedis en el Estado de Jalisco es una muestra clara del compromiso de Amanco Wavin con nuestros clientes en México. A través de una operación y distribución más eficiente,

flexible y dinámica, y una capacidad de respuesta ágil, buscamos ser los socios estratégicos de preferencia de participantes en los sectores Construcción, Infraestructura, Industrial y Agro", comentó Hiram González, director Comercial-Distribución de Amanco Wavin México.

"Trabajamos continuamente para dar soporte y servicio a nuestros clientes, que cuenten siempre con la disponibilidad de nuestra oferta de soluciones y productos", concluyó González.

Algunos de los beneficios que ofrece el Centro en Guadalajara son:

- Mayor cercanía a nuestra red de clientes
- Eficiencia y reducción de tiempos de entrega
- Flotilla de camiones dedicada para las rutas de entrega en la región Pacífico

Código de Barras



Punto de Venta



Credencialización



Barras y Espacios Comercializadora S.A.S. de C.V.
Xola 1459-204 Narvarte, CDMX 03023 Tel. 55 6414 4352
www.barrasyespacios.com.mx



55 6414 4352



/barrasyespacios



@barrasyespacios

¡NUEVOS DESARMADORES!



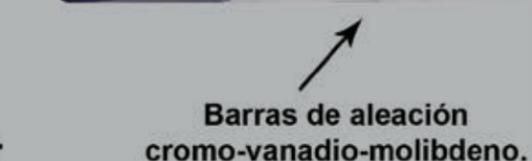
Mango ComfortGrip
Para un agarre más cómodo que evita el cansancio.



Mango PowerGrip
Para lograr el mayor torque sin lastimarse.



Punta negra con encaje perfecto en el tornillo.



Barras de aleación cromo-vanadio-molibdeno.



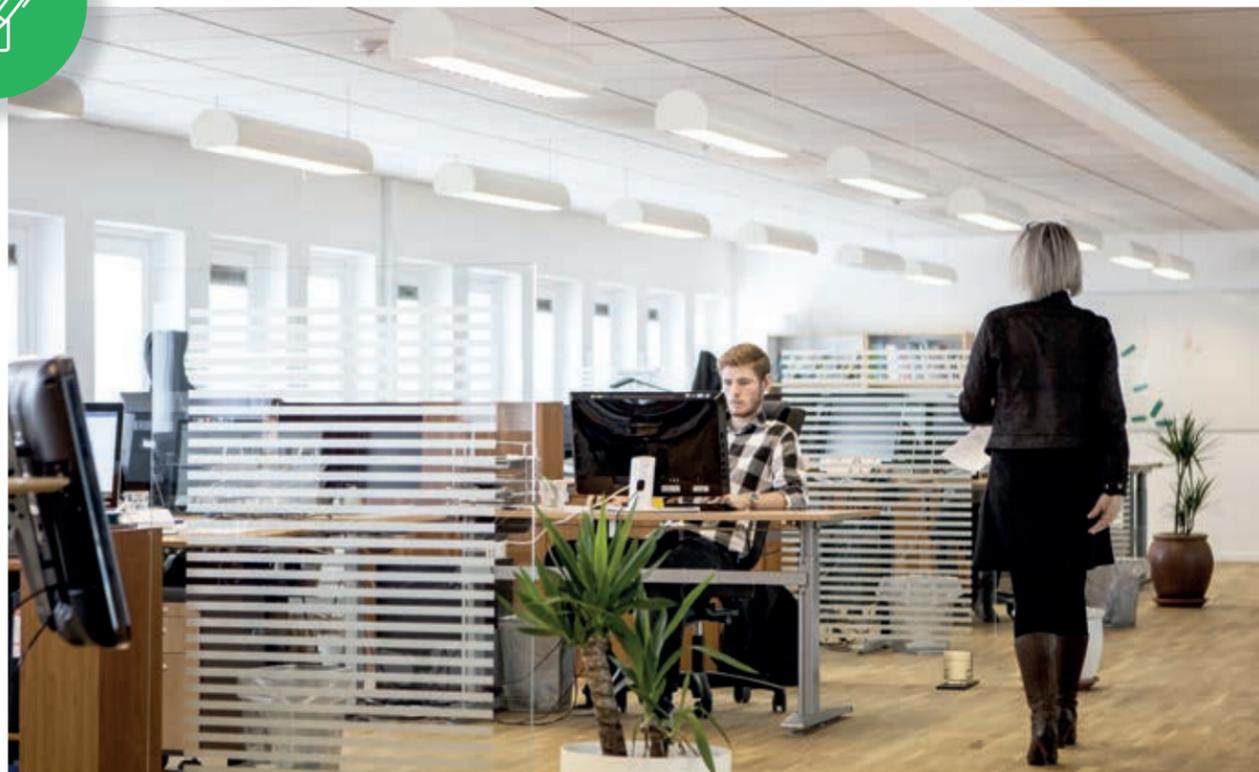
www.tornigasa.com



ventas@tornigasa.com



(55) 5359 27 69



Schneider Electric obtiene la certificación de “Mejores Lugares para Trabajar LGBTQ+ 2023”

Por: Redacción

Schneider Electric, líder global en la transformación digital de la gestión y automatización de la energía, celebra la consecución, por segundo año consecutivo, de la certificación como uno de los mejores lugares para trabajar para los miembros de la comunidad LGBTQ+, otorgado por la Fundación Human Rights Campaign y HRC Equidad MX.

A través del programa Equidad Mx la organización Human Rights Campaign (HRC), promueve la inclusión de personas lesbianas, gais, bisexuales, transgénero y queer en los sitios de trabajo. Este programa se realiza de manera anual por medio de evaluaciones en los centros laborales de las principales empresas mexicanas y multinacionales; y, con base en los resultados, se otorga la certificación “Mejores Lugares para Trabajar LGBTQ+”.

En este sentido, Schneider Electric fue reconocida gracias a su compromiso con el desarrollo de

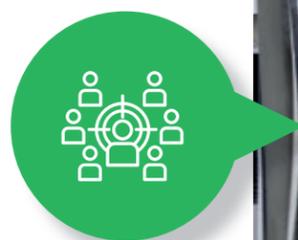
mecanismos que promueven la inclusión y equidad al interior de la organización, con acciones como:

- **Políticas de No Discriminación** y la existencia de equidad en la oportunidad de empleo
- **Competencia Organizacional LGBTQ+**
- **Educación y entrenamiento** en estrategias y programas LGBTQ+
- **Compromiso público** en acciones que impacten a la sociedad en temas de inclusión

“Generar espacios e impulsar políticas de inclusión para todas las personas es esencial para Schneider Electric; queremos crear un ambiente en donde todos se sientan seguros y pueden ser ellos mismos sin sufrir alguna discriminación o maltrato.”, comentó Gladis Juárez, vicepresidente de Recursos Humanos para Schneider Electric México y Centroamérica.

“Es un verdadero honor ser acreedores por segundo año consecutivo de este distintivo de HRC lo que demuestra que todas las acciones externas e internas llevadas a cabo generan un gran impacto en la sociedad”, concluye.

Con este tipo de acciones, Schneider Electric refrenda su compromiso con un mundo libre de etiquetas y donde no importe la preferencia de las personas; sino el conocimiento y su aportación a la compañía.



Gracias a su compromiso con el desarrollo de mecanismos que promueven la inclusión y equidad



Recomendaciones para reforzar nuestra seguridad ante aumento de la delincuencia



No se trata de enfrentar a delincuentes, sino de evadir y prevenir

Contribuir a la reducción de los distintos tipos de delitos que afectan a la sociedad en todo el país, forma parte de la misión institucional del Consejo Nacional de la Industria de la Balística (CNB), que en voz de sus expertos dieron a conocer una serie de recomendaciones de seguridad que pueden aplicarse para protegerse sin poner en riesgo la integridad personal, no solo en esta época del año, sino en todos los meses.

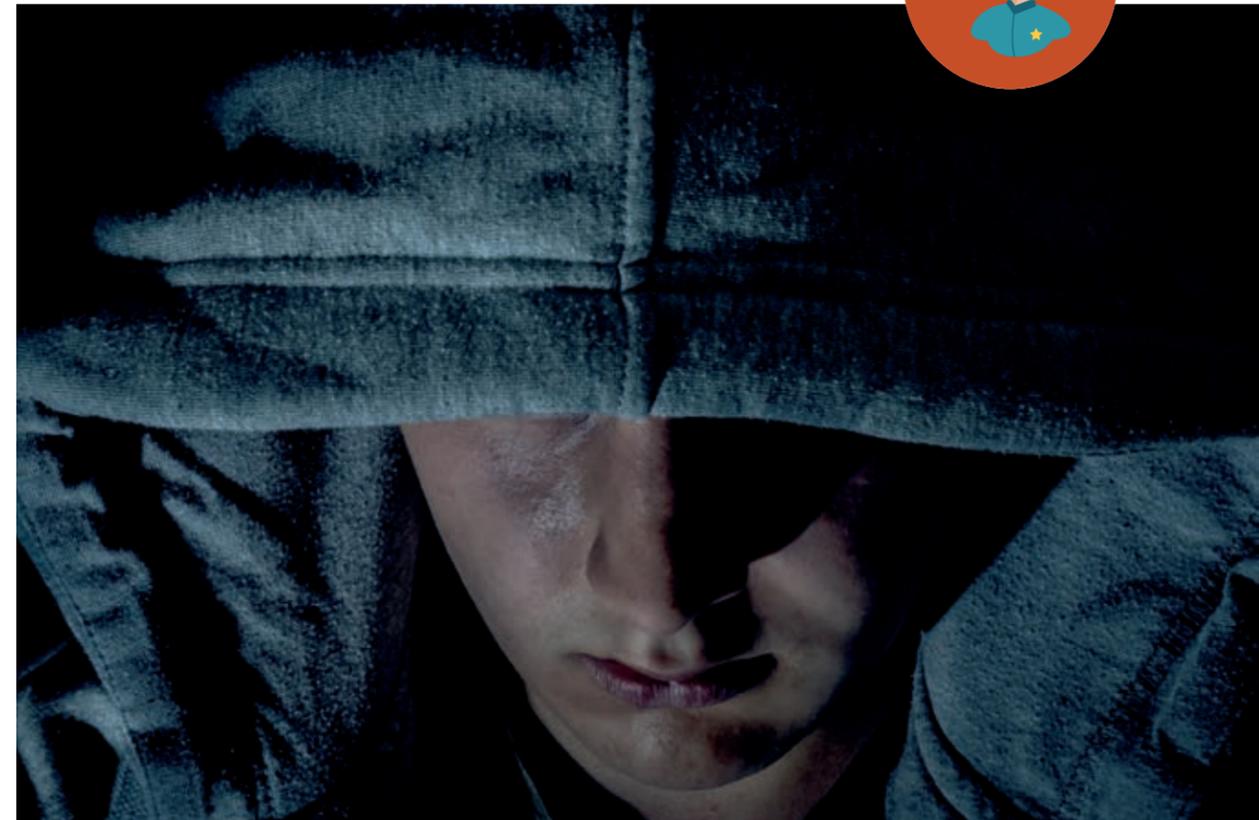
“Como a todos, nos preocupa que siga habiendo afectaciones a los individuos y a sus bienes, debido a los delitos de fuero común (los que afectan directamente a las personas en lo individual) y aunque las autoridades han diseñado estrategias para disminuir la delincuencia, aún no se logran los

resultados que necesitamos, por lo que debemos establecer medidas de seguridad personales que nos protejan de alguna forma”, manifestaron los voceros del CNB.

Y es que, de acuerdo con cifras oficiales compartidas por el INEGI, durante el primer semestre de 2022, se percibió que 27.4 por ciento de los hogares en zonas urbanas tuvo algún integrante que fue víctima de al menos un delito de robo total o parcial de vehículo, robo en casa habitación, robo o asalto en calle o transporte público (incluye robo en banco o cajero automático), entre otros. Este porcentaje es mayor al registrado en el segundo semestre de 2021, de 25.2 por ciento.

“Hay varias medidas que podemos tomar para aumentar nuestra protección, apoyándonos en nuestras personas más cercanas. Por ejemplo, acordar una palabra de seguridad entre los miembros de la familia para el caso de vernos amenazados; o que el primer número del celular se identifique en forma distinta, pero que signifique un contacto de emergencia y no tardemos en marcar en un apuro; o memorizar el número telefónico del familiar más adecuado para comunicarnos efectivamente en caso de algún siniestro”.

Cuando caminemos por una calle, se recomienda nunca transitar por la acera pegados a la pared, ya que a un potencial atacante le será más fácil arrinconarnos; analizar el comportamiento y movimien-



tos de las personas de alrededor; procurar no usar el teléfono móvil al caminar, para no distraernos; si hay alguien sospechoso, tratar de mirarlo a los ojos y mantener la mirada fija, para que se dé cuenta de que estamos alerta; y evitar ser ostentosos, portar joyería o ropa cara para no atraer la atención de los delincuentes.

Igualmente, el mismo INEGI señala que en el semestre enero-junio de 2022, existió la percepción de que en 11.6 por ciento de los hogares de las ciudades, al menos una o un integrante del hogar fue víctima de extorsión, en tanto que en casi diez por ciento, al menos una o un integrante del hogar fue víctima de robo o asalto en calle o transporte público, y 9.5 por ciento fue víctima de robo parcial de vehículo.

“Por eso, antes de subir al vehículo, debemos observar si en el entorno hay algún sospechoso; mantener las llaves del vehículo a la mano; si en la noche estacionamos el auto lejos, hay que procurar correr hasta subir, ya que un blanco en movimiento es mucho más difícil de atacar. Si a cambio, estacionamos el auto con valet parking o estacionamiento público, hay que

verificar la cajuela y los asientos traseros antes de abordar. De hecho, no hay que dejar accesorios de valor al interior del auto ya que la delincuencia tiene herramientas tecnológicas para detectarlos”.

La percepción general es que la situación de la delincuencia seguirá igual de mal, incluso, hay quien piensa que será peor. El reporte de referencia del INEGI señala que hay un cambio estadísticamente significativo, al alza, de 4.6 puntos porcentuales frente a junio de 2021, y de 3.5 puntos porcentuales con relación a marzo de 2022, cuando se reportaron 23.9 y 25.0 %, respectivamente.

“Por ello debemos prepararnos también en nuestros hogares, asegurando puertas y ventanas; instalar suficiente iluminación en el exterior, ya que es el primer disuasivo contra la delincuencia; contar con cerraduras reforzadas o avanzadas tecnológicamente; si se puede, instalar video cámaras e interfón; y en la medida de lo posible, establecer un programa vecinal por circuito, con algún tipo de alarmas para informar a los vecinos cuando se vea algo sospechoso”.

Estamos en una época en donde hay mucha circulación de dinero, la gente sale más a la calle, el tráfico vehicular se incrementa, y las personas dejan sus hogares por varios días para viajar de vacaciones, así que vale la pena considerar cualquier medida de protección y prevención que nos ayude a disminuir un tanto la percepción de inseguridad, aunque este es un esfuerzo que realiza el CNB no solo en esta época, sino en todo el año.



Tecnología

Hay varias medidas que podemos tomar para aumentar nuestra protección, apoyándonos en la tecnología



NET ZERO: Un camino hacia ciudades más sustentables

Los edificios pueden desempeñar un papel fundamental en la lucha contra el cambio climático.



Globalmente, las ciudades son las responsables de la mayor cantidad de emisiones de carbono y uso de energía. Debemos alcanzar la neutralidad de carbono para 2050 si queremos mantener el incremento de la temperatura a 1.5°C o menos.

El camino hacia la descarbonización:



Inicia tu viaje hacia la descarbonización

- Electrificar lo que se puede, reduciendo las emisiones.
- Optimizar el uso de la energía con sistemas de gestión de edificios, transformando los edificios en una plataforma de servicios digitales.
- Demostrar la descarbonización mediante la electrificación, con un menor costo.



El objetivo de **Schneider Electric** es empoderar a todos para que aprovechen al máximo nuestra energía y nuestros recursos, y lograr avances y sustentabilidad para todos. En Schneider, lo denominamos **Life Is On**.

Hacemos llegar nuestras más sentidas condolencias al expresidente de la Asociación de Ferreteros de Occidente compañero y amigo el Ing. Luis Carlos Lozano Martínez, por el fallecimiento de su hermano Rómulo Lozano Martínez. Unimos nuestras oraciones al Señor para que pronto lo tenga a su lado Descanse en paz

ASOCIACION DE FERRETEROS DE OCCIDENTE A.C. DE PREFERENCIA

BONDHUS BasicGrip™

¡UN DESARMADOR ALEMÁN A UN PRECIO INCREÍBLE!

Punta de alta precisión que encaja perfecto en la cabeza del tornillo.

Diseño antirodaduras que evita caídas en superficies inclinadas.

Barras de Cromo-Vanadio Niqueladas resistentes a la corrosión. Con dureza y capacidad de torque que superan las normas ISO y DIN.

Mango ergonómico de ocho caras para un excelente confort y torque, fabricado en Polipropileno a prueba de impactos.

PH No. 2 x 100
100% Made in Germany

MADE IN GERMANY

www.tornigasa.com | ventas@tornigasa.com | (55) 5359 27 69

El Gobierno de México

emite nuevo decreto para contrarrestar la inflación

En continuidad con la política antiinflacionaria y en razón de que permanece un contexto internacional con un alza generalizada de precios, acorde con el Paquete contra la Inflación y la Carestía (Pacic) y al Acuerdo de Apertura contra la Inflación y la Carestía (Apecic), el Gobierno de México publicó el día 6 de enero en el Diario Oficial de la Federación, un nuevo decreto para la exención temporal del pago de arancel a la importación definitiva de diversos productos alimenticios, de higiene personal, alimento para animales e insumos para la agricultura, con la finalidad de contrarrestar la escalada de precios durante 2023.

Cabe recordar que en mayo de 2022 se presentó el PACIC y, posteriormente en octubre, el APECIC para contrarrestar los precios de productos de la

canasta básica mediante la exención del pago de aranceles a las importaciones y el otorgamiento de facilidades en la revisión de toda regulación que impidiera o encareciera la importación e introducción de alimentos, incluida la movilidad de los mismos a partir del congelamiento de tarifas de autopistas concesionadas.

Para facilitar la aplicación de las medidas contenidas en los decretos del 16 de mayo (actualizado el 18 de noviembre) y 19 de octubre de 2022, se consolidarán en un solo instrumento. El nuevo decreto:

Amplía la vigencia de las medidas hasta el 31 de diciembre de 2023.

Amplía el beneficio a mercancías clasificadas en 33

fracciones arancelarias, que se suman a los productos que ya contaban con la reducción arancelaria. Además, se incluyen mercancías clasificadas en 23 fracciones arancelarias a la facilidad administrativa en el acreditamiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias.

Los productos que se adicionan son: pavo, ajo, lechuga, espinaca, lentejas, pera, arroz descascarillado, almidón de maíz, embutidos, tilapia, salsa de soja, salsa cátsup, otras salsas de tomate, preparaciones para sopas y caldos, sopas y caldos preparados, harina de carne y despojos para alimentación de animales o abono, cereales, residuos de la industria de almidón, alimento para perros y gatos, desodorante corporal y antitranspirante, desinfectante, manteles y servilletas, cepillos

de dientes, toallas sanitarias, pañales, abonos, insecticidas, raticidas y herbicidas, así como aceite de soja, de girasol y de cártamo.

Mantiene la facilidad administrativa en el acreditamiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias para aquellos que cuenten con la Licencia Única Universal (LUU), lo que incide en una disminución de precios para los consumidores finales al reducir los costos de importación.

A efecto de que más importadores cuenten con LUU, se establece que podrán acreditar su experiencia en la importación de mercancías si:

Importaron mercancías en los 24 meses anteriores a la solicitud (actualmente 12 meses).



El APECIC, para contrarrestar los precios de productos de la canasta básica mediante la exención del pago de aranceles a las importaciones



Un nuevo decreto para la exención temporal del pago de arancel a la importación definitiva de diversos productos alimenticios



presencias que se NOTAN

- CONDUCTORES DEL NORTE
- HANNOVER FAIRS MÉXICO
- BONDHUS
- SCHNEIDER ELECTRIC
- COLORANTES MARIPOSA
- QUALY CONSULTORES
- TORNIGASA
- SENIX
- EXPO SEGURIDAD
- MEM INDUSTRIAL
- AMANCO WAWIN
- SECRETARÍA DE ECONOMÍA



DE PREFERENCIA

Información que genera negocios

El que no enseña no vende.

34 años
anunciando las
mejores marcas

Con nosotros
tu inversión gana





Invertir para tu futuro,

no es decirle adiós a cosas que **disfrutas**,
significa **prepararse para gozar** de ellas durante tu retiro.

Conoce cómo invertir para **el retiro que imaginas.**

Envíanos un WhatsApp

con tu nombre y edad, y te mandaremos una proyección
personalizada para tu retiro

5540 886161

www.monicaiglesias.mx / ASESORA PATRIMONIAL
en **SEGUROS MONTERREY NEW YORK LIFE**

13 años de experiencia con más de 500 clientes asesorados

TORRE NEW YORK LIFE, Reforma 342 Piso 17 despacho 1817 Col. Juárez CP 06600 CDMX

