



# REVISTA DE PREFERENCIA



Junio 2023 Año XXXV no.257 / Lic. Sergio Iglesias R. Director General



**GRUPO UNIVERSAL®**  
Un mundo en Plomería, Pisos y Acabados

**¡PRESENTE POR +40 AÑOS  
EN PROYECTOS DE MÉXICO!**



Gpouniversal



[www.plomeriauniversal.com](http://www.plomeriauniversal.com)



## CONOCE NUESTROS PUNTOS DE VENTA



GUADALAJARA



ZAPOPAN



PUERTO VALLARTA



BAHÍA DE BANDERAS



LEÓN



CELAYA



LOS CABOS

Corporativa Av. 8 de Julio 1147 Col. Moderna, Guadalajara, Jalisco

Tel Corporativo (33) 3942 6230

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.quality.mx](http://www.quality.mx) [ventas@quality.mx](mailto:ventas@quality.mx) 5516572844

NUEVOS  
VALORES

NUEVA  
IMAGEN

NUEVA  
FORMULA

NUEVO  
ECO-PACK



COLORANTES PARA MODA



Reinventar  
tu vida  
en color



[www.colorantesmariposa.mx](http://www.colorantesmariposa.mx)



# CONTENIDO

Contenido	02	EMO Hannover 2023: Tecnología de producción revolucionaria	21
Editorial	04	Procure: Transformando la construcción en Latinoamérica	22
		BIM: La solución para una construcción eficiente y segura	24
<b>Presencia productiva</b>			
Schneider Electric invierte y expande su planta de Tlaxcala	06	¿Qué hay de nuevo?	
The Home Depot obtiene nueva certificación LEED	07	Cultura de Seguridad: Un maratón de compromiso y prevención	26
3M: Liderazgo y compromiso en el reciclaje de plásticos	08	El retorno del comercio minorista de construcción	28
Sarens colabora en atracción icónica de Ciudad de México	09	Vehículos autónomos, avanzando pero con una cajuela llena de retos	30
<b>Actividades del sector</b>		<b>Presencias que se notan</b>	32
Materiales San Cayetano celebra 25 años abriendo nuevos horizontes	10		
Consortio Ferretero Álvarez: 84 años de tradición y crecimiento	12		
Ferreshow impulsa sector ferretero en Nuevo León	14		
Plomería Universal celebra su 22 aniversario en Puerto Vallarta	16		
CANACO Chihuahua impulsa al sector ferretero	20		



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 MNK 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.mx/>



## CONDUCTORES DEL NORTE®

### EXPERTOS EN CABLES

## Cables XHHW-2

Resiste a la humedad y al calor

Aluminio y cobre



90°C



600 Volts

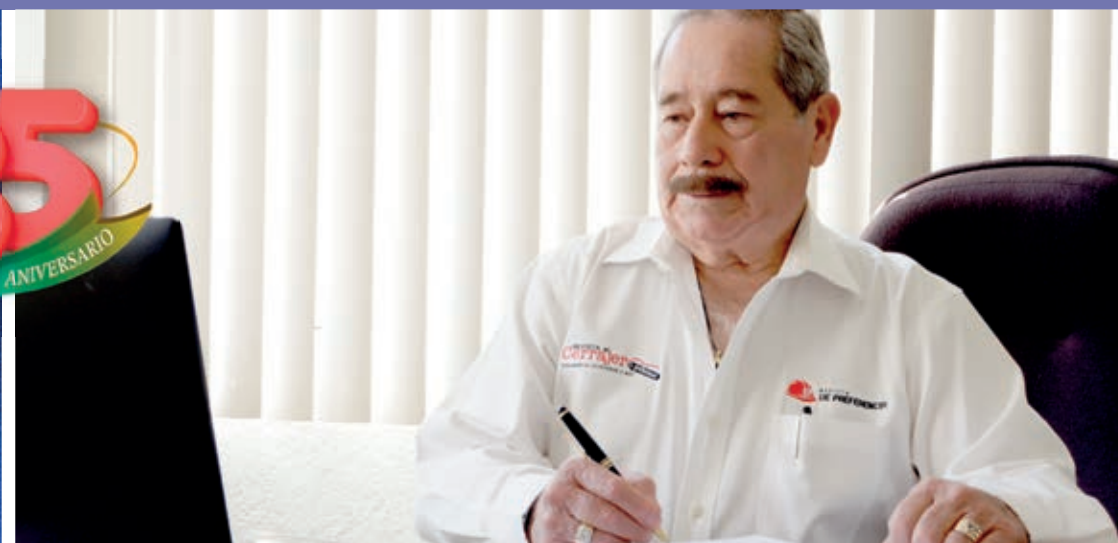


[cnorte.com.mx](http://cnorte.com.mx)



# EDITORIAL

35  
ANIVERSARIO



*En vez de enfocarte en la competencia, enfócate en el cliente.*  
Scott Cook

Hemos llegado a la mitad del año, y hay buenas noticias, la economía sigue creciendo y todo aquello positivo que nos dijeron del nearshoring ha sido real. Esta vez hemos visto cómo empresas tan importantes como Tesla están asentándose en México y eso es demasiado positivo, nuestra comunidad empresarial tiene muchas posibilidades de florecer pronto.

Quiero comentarles que el tipo de cambio sigue bajando, y que nuestro peso se sigue fortaleciendo. Nuestra tasa de interés sigue baja y nuestros CETES siguen en un nivel muy aceptable en cuanto rentabilidad financiera nos referimos.

La noticia más importante que hay que celebrar en este primer semestre me parece que nuestro país puede convertirse pronto en un espacio productivo de mercancías, sobre todo las del sector de la construcción que están regresando a fabricarse en nuestro territorio. Eso llevaría a precios altamente competitivos.

Por lo que mi consejo se está enfocando ahora que nuestros amigos empresarios de los sectores ferreteros, eléctricos y constructores me preguntan sobre el rumbo a seguir, lo que yo estoy firmemente convencido es en la mejora del servicio. Estamos transitando a un lugar en donde existe calidad, en donde tenemos un precio excelente, lo que sigue es mejorar en mil por ciento el servicio.

Hace poco visitaba a mis amigos Meyer en San Miguel de Allende, que son los encargados del exitoso modelo de negocios ferretero Don Pedro Grupo Ferretero, y lo que me sorprendía es que a pesar del crecimiento sustantivo del negocio no han perdido lo que los ha caracterizado siempre y es el trato directo.

Lo que yo llamo el contacto, (con tacto), es decir, que el cliente no es alguien que nada más se llega a parar a tu negocio, sino que es alguien a quien vas a resolverle un problema y estás ahí porque su problema es tu problema. Esa calidez no se ha ido, y eso fue justamente lo que me hizo pensar en esta reflexión.

Competir con las grandes cadenas no es imposible, y el punto central me parece es el departamento de servicio a clientes. Uno debe entender que, si se tiene el termómetro de lo que está sucediendo en tu comunidad tienes el 90 por ciento de la venta realizada, así de fuerte me parece este proceso. Quiero que te preguntes si estás haciendo lo suficiente en esta área, y qué podrías mejorar para que puedas ser más competitivo en tu zona.

Si la gente quiere ir a saludarte o no cuando va a comprar, ese es el tema. Ponle el sello personal a tu empresa pronto y verás crecer tus ventas, no es un truco es una realidad, la gente quiere conversar sus problemas y nosotros debemos ser conscientes que nos confían una de las cosas más íntimas que tienen. No perdamos el tiempo, servicio, servicio y mejor servicio.

Lic. Sergio Iglesias Reynel  
Director General

# ENCUENTRO FERRETERO

El punto de reunión entre empresas,  
clientes y amigos



4 días  
de

Networking  
Conferencias  
Contactos  
Entretención

Oaxaca 2023  
5 al 8 de octubre

 5529534977

# Schneider Electric invierte y expande su planta de Tlaxcala

Por: Sergio Iglesias Rodríguez

Schneider Electric, empresa líder en la transformación digital de la gestión y automatización de la energía, anunció la expansión de su planta de producción ubicada en el estado de Tlaxcala, con la inauguración de una nueva nave que le permitirá contar con mayor capacidad de producción y almacenaje, al tiempo que incentiva la dinámica comercial de la entidad, generando nuevos empleos.

La planta de Tlaxcala está enfocada en la fabricación de materiales y productos terminados que brindan seguridad a las instalaciones eléctricas de hogares y fábricas; su expansión tiene el objetivo de atender la creciente demanda de los socios comerciales de la empresa, principalmente en el mercado mexicano y norteamericano.

Entre las innovaciones incorporadas en esta expansión, se encuentra un almacén de 9 mil metros cuadrados, mismo que cuenta con dos niveles de servicio para aprovechar al máximo tanto la nueva línea de producción, como el espacio que otorgan los racks de almacenamiento, mejorando la capacidad de respuesta para la elaboración y distribución de productos. El espacio se complementa con un montacargas de última generación, que permite agilizar el movimiento entre pasillos y niveles, alcanzando una altura de más de 15 metros, en un ambiente integral y eficiente.

Si bien Schneider Electric, ha incorporado éstas y otros elementos de innovación para hacer eficiente su operación, esto no ha desplazado el talento de la región, ya que, con el desarrollo de nuevos y mejorados procesos, la empresa de inicio incorporará 700 nuevas plazas de trabajo.

“Con la inversión realizada en la planta de Tlaxcala, Schneider Electric reafirma el compromiso mostrado por más de 77 años con México, para brindar soluciones integrales y eficientes. Estamos convencidos de que, a través de la incorporación de innovaciones como las presentadas hoy, en conjunto con el talento de nuestros colaboradores, avanzamos en nuestro objetivo de promover el desarrollo de las industrias del futuro, las cuales, combinan lo eléctrico y lo digital para aprovechar al máximo su energía y sus recursos, haciéndolas más eficientes y sostenibles, al tiempo que consolidan al país como punta de lanza en temas relacionados con la lucha frente al cambio climático.” señaló



Jesús Carmona, presidente de zona para México y Centroamérica de Schneider Electric, durante la inauguración en compañía de autoridades del estado.

La expansión es parte los 1,300 millones de pesos que la compañía invertirá a lo largo del 2023, con la intención de fortalecer a México como unos de los mercados más estratégicos en la región, y se suma a los proyectos en plazas como Nuevo León, Tijuana y Ciudad de México, a través de las cuales la compañía francesa se ha consolidado como un socio comercial que brinda a sus aliados de negocio y a los consumidores; componentes, productos y servicios eficientes, utilizando la más alta tecnología para aprovechar sus recursos.



## The Home Depot obtiene nueva certificación LEED

Una nueva Certificación LEED, ahora en nuestra tienda Santa Anita en Guadalajara

The Home Depot, la tienda de mejoras para el hogar logró que su tienda Santa Anita, ubicada en Guadalajara, Jalisco, obtuviera la certificación leed v.4 (Liderazgo en Energía y Diseño Ambiental, por sus siglas en inglés) la cual distingue a los proyectos inmobiliarios por su diseño y construcción sustentables. Esta es la segunda tienda de The Home Depot en México que alcanza esta certificación, después de la tienda Corregidora en Querétaro.

La tienda The Home Depot en Santa Anita, Guadalajara, ha obtenido la Certificación LEED por cumplir con estándares internacionales de eficiencia energética y sostenibilidad. Esta certificación reconoce el compromiso de The Home Depot con la transformación de la industria de la construcción en México y destaca su liderazgo en el cuidado del medio ambiente.

La tienda ha implementado diversas estrategias, como la selección de materiales sustentables, un programa de manejo de desechos, instalación de luces LED, mejora en el aislamiento térmico y utilización de la luz solar. Además, se han implementado filtros en los sistemas de ventilación y aires acondicionados para mejorar la calidad del aire, y se han incorporado mobiliarios ahorradores de agua.

“Recibir una nueva Certificación LEED, ahora en nuestra tienda Santa Anita en Guadalajara, es un gran orgullo para todo el equipo que ha trabajado para construir espacios que procuran la eficiencia energética. También representan una gran motivación para seguir impulsando proyectos que sean respetuosos con el medio ambiente”, mencionó FRANCISCO GAMBOA, Gerente Senior de Construcción The Home Depot México.

La Tienda Santa Anita fue inaugurada en septiembre del año 2020 gracias a una inversión de \$400 MDP, generando 110 empleos directos. Es una de las 9 tiendas que The Home Depot cuenta en el estado de Jalisco, estado en que la empresa ha invertido más de \$2,200 MDP y da empleo directo a más de mil personas.

La obtención de esta certificación se alinea con los tres ejes estratégicos de The Home Depot: incrementar la eficiencia en su operación, mejorar la estrategia de transporte de mercancías y ofrecer productos ahorradores de energía. Mediante estas iniciativas, The Home Depot busca impulsar el desarrollo de sus empleados, construir mejores comunidades y proteger el medio ambiente mientras continúa creciendo en México.

# 3M

## Liderazgo y compromiso en el reciclaje de plásticos

El reciclado de plásticos es esencial para la conservación del medio ambiente y la sostenibilidad del planeta. La producción creciente de plásticos ha generado una enorme cantidad de residuos, lo que ha resultado en graves problemas ambientales y la contaminación plástica se ha convertido en un desafío global urgente.

La producción de plásticos de origen fósil también contribuye al cambio climático a través de la liberación de gases de efecto invernadero. Según el Programa de las Naciones Unidas para el Medio Ambiente, menos del 10% de todos los residuos plásticos producidos a nivel mundial han sido reciclados.

En este contexto, 3M, una empresa líder en innovación y tecnología, ha establecido la sostenibilidad ambiental como parte primordial de su filosofía corporativa. Ha fijado objetivos ambiciosos para reducir y comprender la huella plástica total, anticipando posibles regulaciones futuras y avanzando en acciones concretas. Desde 1990, 3M ha establecido objetivos ambientales globales y en 2019 decidió que el 100% de todos sus nuevos productos se fabricarían en torno al Compromiso de Valor Sustentable. Como parte de este compromiso, 3M ha invertido en tecnología avanzada para el reciclado de plásticos y está comprometida en utilizar materiales reciclados en sus productos.

Consciente de la importancia de promover una economía circular, 3M ha integrado la Ciencia para la Economía Circular como uno de los pilares de su Marco Estratégico de Sustentabilidad. La empresa se enfoca en recolectar, clasificar y procesar plásticos para su reutilización en la producción de nuevos productos. Además, ha establecido un programa de compra de materiales reciclados para fomentar el mercado y apoyar a las empresas dedicadas al reciclaje. También implementa prácticas específicas para recuperar, reutilizar y reciclar subproductos y otros materiales sobrantes, incorporando materiales renovables y reciclados en sus productos siempre que sea posible.

“Continuamos trabajando hacia nuestro objetivo de sostenibilidad para reducir nuestra dependencia del plástico virgen basado en fósiles en 125 millones de libras para fines de 2025. Con ese fin, siempre



estamos innovando nuevos productos y soluciones de empaque que utilizan menos plástico virgen basado en fósiles y aumentan el uso de plástico reciclado o de base biológica cuando corresponde” comentó Jana Nieto, directora de asuntos de gobierno Mex y LATAM.

La reducción del uso de plástico es otra meta importante para 3M. La empresa ha implementado cambios en productos y embalajes, como las cintas y dispensadores Scotch®, las esponjas Scotch-Brite®, los embalajes Meguiar's®, las soluciones para espacios de trabajo 3M™ y el aislamiento 3M™ Thinsulate™, entre otros.

Para conocer más a detalle sobre este proyecto y las megatendencias del futuro, ingresa al siguiente sitio: [www.3M.com/Forward](http://www.3M.com/Forward)

# Sarens colabora en atracción icónica de Ciudad de México



Sarens colabora en la instalación de una de las atracciones más altas del mundo, La Rueda de la Fortuna del Parque Urbano Aztlán en Ciudad de México. La nueva atracción tendrá 85 metros de altura y ofrecerá un recorrido de 20 minutos con vistas panorámicas de la ciudad.

Durante cinco meses, Sarens trabajará junto con Mota Engil México en el levantamiento de las piezas de la rueda de la fortuna utilizando una unidad de Kobelco CKE 4000 y una Terex RT 760E como apoyo.

El Parque Urbano Aztlán se encuentra en el Bosque de Chapultepec y reemplaza a la Feria de Chapultepec. La instalación de la rueda de la fortuna se estima en cinco meses, y contará con 42 cabinas cerradas equipadas con aire acondicionado, calefacción y bluetooth para reproducir música durante el trayecto de 15-20 minutos.

Mota Engil México recurrió a la experiencia internacional de Sarens para el levantamiento de la estructura, utilizando una grúa Kobelco CKE 4000 y una unidad Terex RT 760E.

El Parque Aztlán contará con 22 juegos mecánicos gratuitos para los habitantes de Ciudad de México. La construcción se realizará en tres etapas, y la primera, que incluye la feria y el área de entretenimiento y cultura, se inaugurará el 30 de agosto.

Además de la rueda de la fortuna, el parque contará con el Museo Dolores Olmedo, la Montaña Suspenida, el Carrusel Veneciano y la Casa de los Sustos, entre otros juegos mecánicos.

Sarens, reconocida por su experiencia en proyectos de construcción en México, ha contribuido a proyectos como la construcción de vías en Zinacantepec, la refinería de Dos Bocas, el Tren Maya y la ampliación del Aeropuerto Internacional Felipe Ángeles (AIFA).



La Rueda de la Fortuna  
del nuevo Parque Urbano Aztlán

# Materiales San Cayetano

## celebra 25 años abriendo nuevos horizontes

Por: Dafne Eilen Legorreta Galindez



Materiales San Cayetano, empresa mexicana dedicada al suministro de materiales de construcción, celebró su 25 aniversario con un evento especial: el "Foro Perspectivas de la Autoconstrucción en México". Este evento reunió a expertos y profesionales de la industria para explorar el futuro de la autoconstrucción en el país.

Durante los últimos 25 años, Materiales San Cayetano se ha consolidado como un referente en el sector de la construcción, por su impecable reputación y sólida ética empresarial. La empresa se ha enfocado en proporcionar los mejores materiales y servicios a sus clientes, bajo un compromiso profundo con la sociedad y la calidad en cada uno de sus proyectos.

El "foro" contó con la participación del Ing. Servando Montoya, Director General de Materiales San Cayetano, quien compartió el recorrido de la empresa y expresó su agradecimiento a los asistentes, clientes, socios comerciales, aliados y representantes de la prensa.

Durante el evento Patricia Ortiz Couturier, Delegada Regional de Infonavit CDMX, presentó opciones y soluciones para la autoconstrucción a través de programas como Mejoravit y MejoraSI. También participaron Ricardo Díaz, Gerente de Crédito Delegación Regional de Infonavit, quien brindó orientación sobre cómo lograr el hogar deseado, y Víctor Rosales, Director General de la SOFOM Capital Yavo, quien explicó el funcionamiento de una SOFOM y cómo obtener una vivienda. Además, Marissa González, Economista Senior de BBVA, presentó las tendencias, rezagos y trayectoria de la autoconstrucción en México.

Oscar Montoya, Gerente General de Materiales San Cayetano, rompió paradigmas al anunciar el lanzamiento de "San Cayetano Express", un nuevo concepto de tienda especializada en la autoconstrucción o autoproducción de vivienda. Esta iniciativa ha tenido un gran éxito desde su apertura hace más de un año, debido a su cercanía con las personas que buscan construir sus propias viviendas y a las capacitaciones que brinda para garantizar construcciones seguras con los mejores materiales.

Materiales San Cayetano, ha puesto en marcha su sistema de franquicias, el cual ha despertado un gran interés entre los inversionistas en busca de

oportunidades rentables. La meta es abrir 30 tiendas de este tipo bajo el modelo de franquicia en los próximos 5 años, empezando con la inauguración de las primeras 3 tiendas en los próximos meses. La inversión estimada para adquirir una franquicia de San Cayetano Express es de \$500,000 pesos, con una cuota inicial de \$100,000 pesos. Los beneficios incluyen regalías sin cobro, publicidad corporativa (1% sobre las ventas), publicidad local sin costo adicional, un margen de Utilidad entre 10 y 15%. Una vigencia de contrato de 5 años con ventas mensuales de \$200,000 a \$250,000 pesos y un retorno de Inversión de 18-24 meses.



### ACEROS

Ángulos, Cuadrados, Soleras, Redondos, Canales, Viguetas, Perfiles Tubulares, Tubo Cod.40, Mecánico e Industrial, Canal Monton, PTR, Mallas y Telas de Acero, Lamina Negra, Galv., Acrilica, Policarbonato, Plástico, Cartón, Lisas y Acanaladas.

### ALUMINIO

Perfiles de Aluminio, Ventanas Aluminio, Escaleras de Aluminio, Muebles y Barandales de Aluminio, Herrajes Tablaroca y sus Acc.

### FERRETERÍA

Herramientas Eléctricas, Herramientas de Corte, Abrasivos, Correduras, Cerdados, Tornillería, Válvulas y Conexiones de Acero, Cobre y PVC Equipo de Seguridad, y Ferrería en General.

### PLACA DE ACERO

Corte de placa a la medida en espesores de 3/16 hasta 7" con entregas oportunas, corte de cuadrados, rectángulos, discos, aros y figuras caprichosas

## FIGUEACERO S.A. DE C.V.

PUENTE DE LA MORENA No. 35 COL. TACUBAYA DELEG. MIGUEL HIDALGO CP. 11870 MEXICO D.F.  
TELS.: 5515-05-24 con 10 Líneas FAX.: 5516-98-98  
www.figueacero.com.mx ventas@figueacero.com.mx

30 DE MAYO DE 2023

LIC. SERGIO IGLESIAS REYNEL

Director General  
Revista De Preferencia

PRESENTE

Es un verdadero gusto tener esta fraterna amistad con la familia Iglesias.

Me sorprende su entusiasmo, dedicación y entrega en cada una de sus publicaciones, cubriendo los eventos más relevantes e informando las novedades del sector ferretero.

En hora buena, reciban un fuerte abrazo todos los integrantes de la revista De Preferencia y en particular mi querido amigo Lic Sergio Iglesias Reynel.



MANUEL ABRAHAM FIGUEROA MONDRAGON  
DIRECTOR GENERAL DE FIGUEACERO



# Consorcio Ferretero Álvarez:

## 84 años de tradición y crecimiento

Por: Sergio Iglesias Rodríguez



Uno de los puntos destacados de la entrevista fue la organización de la Expo Ferretera, un evento anual que Consorcio Ferretero Álvarez lleva realizando durante 18 años en Zacatlán. Esta exposición tiene como objetivo promocionar nuevos productos y marcas, y ha experimentado un crecimiento significativo en su trayectoria. Desde su inicio con 22 proveedores, la última edición contó con la participación de 70 marcas. Cada año, la Expo Ferretera atrae a numerosos visitantes interesados en conocer las novedades del sector y aprovechar las oportunidades comerciales que ofrece el evento.

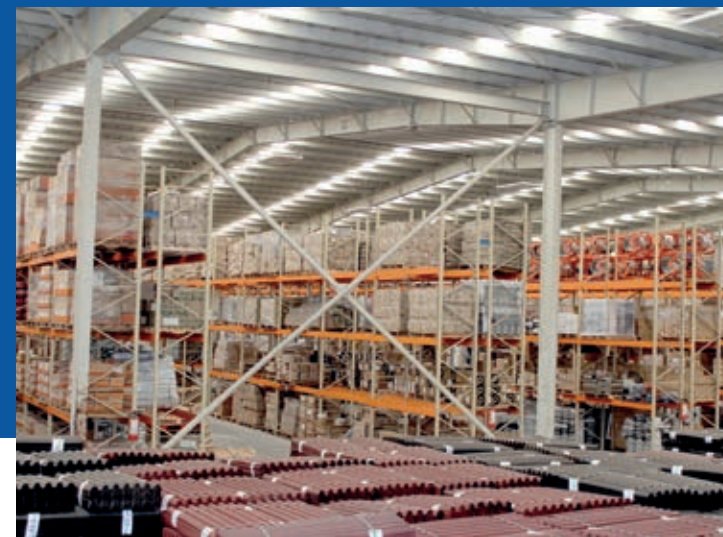
Felipe Álvarez invitó a los lectores de Revista De Preferencia a acercarse a Consorcio Ferretero Álvarez para explorar las posibilidades comerciales y obtener asesoramiento sobre la apertura de una ferretería o negocio relacionado. Con más de 32,000 productos disponibles, la empresa se encuentra dispuesta a brindar su experiencia y orientación a aquellos interesados en emprender en el sector ferretero.



En una entrevista exclusiva para Revista De Preferencia, Felipe Álvarez, representante de la tercera generación de empresarios ferreteros en Zacatlán, nos compartió la historia y el éxito de Consorcio Ferretero Álvarez. En un recorrido por los inicios de la empresa familiar hasta su actual centro de distribución, Álvarez reveló detalles interesantes sobre su trayectoria y el alcance geográfico de su negocio.

El origen de Consorcio Ferretero Álvarez se remonta a 1940, cuando el abuelo de Felipe Álvarez, José Álvarez Sosa, fundó la empresa. Comenzaron como una pequeña ferretería con un mostrador y, con el tiempo, se expandieron gracias a la visión empresarial de su abuelo, quien estableció relaciones comerciales con ferreterías en la Ciudad de México y fábricas de productos ferreteros. El padre de Felipe Álvarez, Don José Abel Álvarez Gómez, continuó con el negocio y lo llevó al ámbito mayorista. En la actualidad, Consorcio Ferretero Álvarez abastece a nueve estados de la República, incluyendo Puebla, Tlaxcala, Hidalgo, San Luis Potosí, Veracruz, Estado de México y Oaxaca.

En cuanto a los productos que distribuyen, Consorcio Ferretero Álvarez cuenta con una amplia gama que abarca desde materiales de construcción, herramientas, plomería, material eléctrico hasta agroquímicos. Álvarez enfatizó que su empresa no se limita a un tipo de producto en particular, sino que ofrece opciones variadas para satisfacer las necesidades de sus clientes. Con más de 300 marcas disponibles, desde las más reconocidas hasta aquellas fabricadas por pequeños talleres, Consorcio Ferretero Álvarez se enorgullece de brindar opciones para todos los sectores y clientes, desde contratistas hasta amas de casa.



Por último, Álvarez extendió sus felicitaciones a Revista De Preferencia por su 35 aniversario y expresó su deseo de que la revista continúe prosperando en los años venideros.

Consorcio Ferretero Álvarez es un claro ejemplo de cómo una empresa familiar ha logrado mantenerse en el mercado a lo largo de los años, adaptándose a las demandas cambiantes y brindando un servicio de calidad a sus clientes. Su dedicación, expansión geográfica y la celebración de eventos como la Expo Ferretera demuestran su compromiso con la industria y su visión de crecimiento constante.

Si estás buscando productos ferreteros de calidad y un socio confiable en el sector, no dudes en visitar a Consorcio Ferretero Álvarez en Zacatlán, donde encontrarás una amplia variedad de opciones y el respaldo de una empresa con una larga historia de excelencia y servicio al cliente.

# Ferreshow impulsa el sector ferretero en Nuevo León

Por: Myrna Iglesias Rodríguez

La filosofía de la asociación se basa en la unificación y la convivencia, promoviendo encuentros de negocios, intercambio de experiencias y celebraciones



La Expo Ferreshow abrió sus puertas con gran entusiasmo ante la destacada presencia del presidente municipal de Monterrey, Lic. Luis Donaldo Colosio Riojas, y Gerardo Garza, presidente de la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León. El evento, que se llevó a cabo del 24 al 26 de mayo, reunió a fabricantes, mayoristas y vendedores del ramo ferretero en un encuentro que promovió el intercambio comercial.

Durante la entrevista, Gerardo Alberto Garza Martínez, presidente de la asociación de ferreteros, compartió la importancia de Ferreshow y la participación de la asociación en este evento anual. La expo se enfocó en exhibir una amplia gama de productos relacionados con la industria de la construcción, desde piezas pequeñas como tornillos hasta herramientas y materiales eléctricos.

Con más de 60 stands y un área especial para capacitaciones, Ferreshow brindó la oportunidad de establecer contactos directos con fabricantes y mayoristas, lo que permitió a los asistentes aprovechar ofertas y fortalecer sus negocios. Garza enfatizó que este evento no solo es para quienes ya tienen un negocio, sino también para aquellos interesados en emprender en el



rubro ferretero, ya que podrán recibir orientación y conocer las oportunidades disponibles en el sector.

En cuanto a la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León, Garza destacó que se acerca a su 50º aniversario y ha logrado unir a empresarios a lo largo de las generaciones, proyectando a la asociación a un nivel más alto. Actualmente, cuentan con más de 100 socios, quienes se benefician de mejores condiciones de compra al estar agrupados y tener un mayor volumen de venta.



La filosofía de la asociación se basa en la unificación y la convivencia, promoviendo encuentros de negocios, intercambio de experiencias y celebraciones como el día de las madres, la posada navideña y una noche mexicana. Para aquellos interesados en unirse a la asociación, los requisitos son tener un negocio en el rubro ferretero o tlapalero y buscar el beneficio mutuo a través de la interacción con otros miembros.

La sede de la asociación de ferreteros se encuentra en la Avenida Eugenio Garza Sada, número 4026, Colonia Contry, en Monterrey. Además, se pueden contactar a través de las redes sociales y su página web oficial para obtener más información sobre los beneficios y actividades que ofrecen. En el cierre de la entrevista, Gerardo Garza felicitó a la familia Iglesias por el 35º aniversario de Revista De Preferencia, resaltando el esfuerzo y la unión familiar que ha fortalecido la capacidad y los alcances de la revista. Invitó a los lectores a aprovechar las oportunidades publicitarias que ofrece la revista para impulsar sus negocios. Ferreshow y la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León continúan promoviendo el crecimiento y desarrollo del sector ferretero en la región, fomentando la unión, la colaboración y la innovación en beneficio de todos los participantes y la industria en general.



# Plomería Universal celebra su 22 aniversario en Puerto Vallarta

Por: Myrna Iglesias Rodríguez



Edward Cervantez de Grupo Universal



GANADOR AUTOMÓVIL Hugo Cervantes López



GANADOR MOTO AMANCO Agustín González Méndez



GANADORA CUATRIMOTO URREA Laura Contreras Domínguez



Equipo de ROTOPLAS.



MOTO COFLEX Alonso Casillas Pineda



GANADOR MOTO HELVEX Esmeralda Murillo Gutiérrez



**Grupo Universal ha expandido su alcance con éxito, actualmente cuenta con veintidós sucursales distribuidas en la República Mexicana.**

Plomería Universal en Puerto Vallarta celebra dos décadas de éxitos



Durante la vibrante celebración del vigésimo segundo aniversario de Plomería Universal en Puerto Vallarta, tuvimos el privilegio de entrevistar a Edward Cervantez, director general de Grupo Universal. En esta exclusiva entrevista concedida a Revista De Preferencia, Cervantez compartió emocionantes detalles sobre el evento y el notable crecimiento de la empresa a lo largo de los años.

El evento, que reunió a plomeros, clientes, arquitectos, ingenieros, jefes de compras y ferreteros de la zona, fue todo un éxito. Cervantez destacó con orgullo el aumento en la presencia de proveedores y la asistencia de invitados. "Hemos mejorado, crecido y avanzado año tras año", expresó Cervantez, entusiasmado por los logros alcanzados.

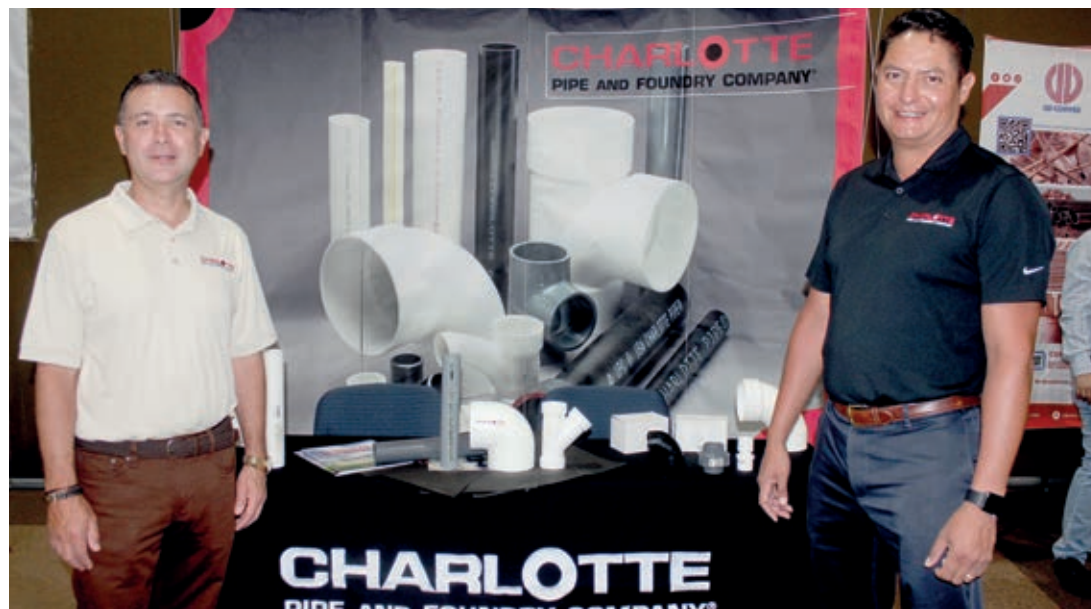
Plomería Universal ve este evento como una forma de brindar un apapacho especial a sus clientes y expresarles su agradecimiento. Además del ambiente festivo, se ofrecieron diversas actividades para el disfrute de los asistentes. Las marcas patrocinadoras participaron con stands para exhibir sus productos y se llevó a cabo una deliciosa comida. El entretenimiento no faltó, con la actuación de un talentoso comediante. Como broche de oro, se realizó una emocionante rifa, donde el premio principal, un automóvil, fue gentilmente patrocinado por las marcas URREA, ROTOPLAS, OATEY y RHEEM. Además, se sortearon cuatro motocicletas, incluyendo un cuatrimoto, y se repartieron pantallas y otros premios, cortesía de otras marcas participantes HELVEX, AMANCO WAVIN, COFLEX, CHARLOTTE, INGUSA, CALOREX, FUTURA, GD COOPER entre otras "Realmente,



Abraham Islas de INGUSA



Amauri Novelo de CALOREX



Andrés Vanegas de CHARLOTTE



es una manera de agradecer a nuestra valiosa clientela en Puerto Vallarta", añadió Cervantez.

La presencia de Plomería Universal no se limita únicamente a Puerto Vallarta. La empresa cuenta con cinco sucursales de Plomería y dos sucursales de albercas llamadas Universal Pool's, abarcando toda la zona desde Puerto Vallarta hasta Bucerías.

Grupo Universal ha expandido su alcance con éxito. Actualmente cuenta con veintidós sucursales distribuidas en las ciudades de Guadalajara, Celaya, León, Los Cabos, Puerto Vallarta y Bahía de Banderas, consolidando su presencia en cada una de estas localidades.

En un gesto de gratitud, Cervantez aprovechó la oportunidad para agradecer a Revista De Preferencia por su apoyo constante y su cobertura del evento a lo largo de los años, enfatizando la importancia de una asociación sólida con este medio de comunicación.

Con su vigésimo segundo aniversario, Plomería Universal celebra dos décadas de éxitos, dedicación al cliente y crecimiento en la industria. El evento conmemorativo refleja la estrecha relación que la empresa ha construido con sus clientes y su compromiso inquebrantable de ofrecer productos y servicios de calidad en el sector de la plomería y las albercas.

**Plomeros, clientes, arquitectos, ingenieros, jefes de compras y ferreteros de la zona, fue todo un éxito**

# CANACO Chihuahua

impulsa al sector ferretero

Por: Myrna Iglesias Rodríguez



En el marco de un importante evento comercial, Mauro Rojas, representante de la sección de ferreteros de CANACO Chihuahua, compartió detalles sobre la filosofía y las iniciativas actuales de la asociación. Rojas destacó la importancia de generar beneficios para todos los participantes del sector a través de la colaboración y la unión.

La sección ferretera de CANACO Chihuahua recientemente tuvo un cambio en su liderazgo, con la llegada del nuevo presidente Jorge Alberto Hermosillo, proveniente de Ciudad Cuauhtémoc. En conjunto con el Grupo Cementos de Chihuahua, donde Rojas trabaja, se están implementando acciones formativas para fortalecer la sección y fomentar la participación de los ferreteros.

Rojas enfatizó la necesidad de buscar puntos de convergencia entre los miembros de la asociación para lograr beneficios tangibles. La unión de los ferreteros permite reducir costos con proveedo-

res y, en algunos casos, alcanzar volúmenes de compra que evitan la importación de materiales desde China.

En ese sentido, eventos como el Ferreshow se convierten en una valiosa oportunidad para establecer contactos y realizar networking. Aunque cada ferretero opera en un mercado específico, existen necesidades comunes que pueden ser abordadas mediante alianzas estratégicas.

Durante la entrevista, Rojas resaltó la importancia de la empresa DEACERO como aliado estratégico en el sector. Dado que el acero es uno de los principales materiales utilizados en la construcción, la colaboración con DEACERO se ha vuelto fundamental tanto en la comercialización como en el suministro de productos para los ferreteros.

Con respecto al futuro de la asociación, Rojas invitó a los agremiados a acercarse a la nueva

administración y continuar el trabajo realizado en el pasado. Además, se buscará hacer la participación más dinámica e involucrar a un mayor número de ferreteros en las actividades de la sección.

Para aquellos interesados en unirse a la sección especializada de ferreterías de CANACO Chihuahua, Rojas señaló que pueden encontrar más información en la Sección Especializada de Ferreteros de Canaco y en la página de Cementos Chihuahua, donde están disponibles los contactos y la información relevante.

La asociación de ferreteros de CANACO Chihuahua continúa su labor de promover la colaboración y la sinergia entre los miembros del sector, con el objetivo de generar beneficios mutuos y fortalecer la industria ferretera en la región.



# EMO Hannover 2023:

## Tecnología de producción revolucionaria

Por: Sergio Iglesias Rodríguez

La feria líder mundial de tecnología de producción, EMO Hannover, se celebrará del 18 al 23 de septiembre de 2023 en Hannover, Alemania. Durante este evento, se mostrará lo más avanzado en tecnología de producción internacional y se presentarán proyectos futuros.

Durante una conferencia de prensa, Martin Göbel, Jefe de Ferias del organizador de la EMO, la Asociación Alemana de Fabricantes de Máquinas-Herramienta (VDW), expresó su convicción de que EMO Hannover puede hacer una importante contribución al progreso de la industria en México.

La industria manufacturera en México es uno de los sectores más dinámicos de la economía y ha experimentado un aumento del 3.1% en el producto interno bruto en 2022. Ante el fenómeno de la deslocalización, diversas empresas están trasladando sus instalaciones de producción desde Asia a México para estabilizar las cadenas de suministro. Las industrias automotriz y electrónica de Estados Unidos, Europa y Asia están invirtiendo en nuevas plantas de producción en México, lo que augura un desarrollo positivo en la demanda de maquinaria en los próximos años.

Según economistas de Oxford Economics, se espera que las principales industrias usuarias de tecnología de manufactura en México inviertan más de \$28 mil millones de dólares en 2023 y casi \$30 mil millones de dólares en 2024, siendo la industria automotriz la destinataria de la mayor parte de esta inversión.

Hasta la fecha, más de 1,500 expositores de 43 países se han inscrito en la feria, destacando la posición amplia y global de EMO a lo largo de toda la cadena de valor.



**T-RENTA**  
VERSATILIDAD QUE LA INDUSTRIA NECESITA



RENTA Y VENTA  
DE EQUIPO

# Procore: Transformando la construcción en Latinoamérica

Por: Myrna Iglesias Rodríguez



En una entrevista exclusiva con Luis Herrera, director para la región de Latinoamérica de la empresa Procore, se revela el impacto que esta innovadora plataforma de manejo de proyectos ha tenido en la industria de la construcción. Procore, nacida en California, Estados Unidos, se ha consolidado como referente en el sector durante los últimos 21 años, y su expansión por Latinoamérica ha sido notable en los últimos 10 años.

La misión principal de Procore es mejorar la vida de los profesionales del rubro, brindando soluciones digitales y facilitando la gestión de proyectos de construcción. Con una amplia gama de módulos y herramientas en su plataforma,

Procore abarca desde la pre construcción hasta la post construcción, ofreciendo una solución integral para todos los procesos involucrados.

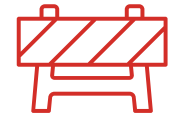
En cuanto al futuro, Herrera destaca el continuo crecimiento de Procore y su presencia en eventos de relevancia como FERRESHOW. La empresa tiene como objetivo seguir expandiéndose y transmitir el mensaje de que la digitalización no es un lujo exclusivo para las grandes empresas, sino una necesidad para todas aquellas que deseen incrementar su eficiencia y obtener mayores márgenes de ganancia.



Con una presencia destacada en México y la convicción de que el país jugará un papel fundamental en el crecimiento global de las empresas, Procore se posiciona como un aliado indispensable en el avance y la transformación de la industria de la construcción.

La entrevista con Luis Herrera deja claro que Procore es mucho más que una herramienta tecnológica: es una compañía comprometida en impulsar la excelencia y la eficiencia en cada proyecto, sin importar el tamaño de la empresa o su ubicación geográfica. La digitalización se presenta como un camino hacia un futuro más prometedor para la construcción, y Procore está liderando el camino en Latinoamérica.

Para aquellos interesados en conocer más acerca de Procore y sus servicios en la región latinoamericana, pueden visitar su página web [www.procore.com](http://www.procore.com).



## 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.



[www.tornigasa.com](http://www.tornigasa.com)



[ventas@tornigasa.com](mailto:ventas@tornigasa.com)



(55) 5359 27 69

# BIM: La solución

para una construcción eficiente y segura



En el marco del Día Mundial de la Gestión de Instalaciones, se destaca la creciente relevancia de la metodología Building Information Modeling (BIM) como una solución para la eficiencia y seguridad en las construcciones. BIM, o "Modelado de Información para la Construcción", es una metodología colaborativa que utiliza tecnología para crear, gestionar y visualizar información de proyectos de construcción en un modelo digital en 3D.

Con el crecimiento de la población urbana, se estima que para 2050, siete de cada diez personas vivirán en ciudades. Ante este panorama, los sistemas de gestión de instalaciones basados en BIM están ganando cada vez más relevancia en la industria de la construcción. Estos sistemas permiten una planificación adecuada y mejoran la calidad de vida de las personas, al tiempo que cuidan el medio ambiente.

Una de las empresas que ha implementado exitosamente esta metodología es Wavin, reconocida por su Librería BIM. Esta biblioteca digital contiene información detallada de productos hidrosanitarios para su integración en proyectos BIM. La Librería BIM de Wavin ofrece una "asistencia inteligente" que facilita la selección de productos adecuados, garantizando un diseño completo y eficiente.

Antonio Galván, Director Comercial del Canal Profesional en Amanco Wavin, resalta los beneficios de utilizar BIM en la industria de la construcción: "Mejora la precisión y eficiencia en la gestión de las instalaciones, reduciendo los accidentes y errores humanos que podrían poner en peligro la seguridad de las personas".

En México, el gobierno ha establecido una estrategia para la implementación del Modelado de Información de la Construcción (MIC) en la infraestructura pública.



Con esta estrategia, se espera que BIM se convierta en obligatorio para obras públicas a partir de 2026. Esta migración hacia BIM busca mejorar los procesos de desarrollo de infraestructura al aumentar la eficiencia en la planificación, reducir demoras y sobrecostos, y promover la transparencia y rendición de cuentas.

En el Día Mundial de la Gestión de Instalaciones, se enfatiza la importancia de una gestión eficiente y sostenible de edificios e instalaciones, y se invita a trabajar en conjunto para lograrlo. BIM se posiciona como una solución clave para alcanzar una construcción más eficiente, segura y en armonía con el entorno.

Con BIM, la industria de la construcción da un paso hacia adelante, adoptando tecnologías que promueven la innovación, la precisión y el cuidado del medio ambiente. La implementación de BIM en proyectos de infraestructura pública es un claro ejemplo del compromiso de México por mejorar sus procesos y ofrecer resultados de calidad a sus ciudadanos.

## ¡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](http://www.tornigasa.com)



[ventas@tornigasa.com](mailto:ventas@tornigasa.com)



(55) 5359 27 69

# Cultura de Seguridad:

## Un maratón de compromiso y prevención

Por: Roberto Domínguez Franco



¡Se dice que construir una cultura de seguridad sostenible no es una carrera de velocidad... es un maratón!

Hacer que todos estén a salvo en una empresa, en una fábrica o en una construcción es un trabajo de todos para estar dispuestos en forma continua, dedicados y apasionados por la seguridad de las personas, mismas que tienen familias que las esperan en casa, las personas que trabajan junto a ellos... todos ellos valen el tiempo, la energía y el compromiso para hacer y construir una cultura de la seguridad.

El término Cultura de la Seguridad apareció por primera vez en una investigación en el informe del Organismo Internacional de Energía Atómica tras el desastre de Chernóbil (OIEA, en 1986). A partir de entonces, las investigaciones sobre accidentes importantes han puesto la cultura de seguridad en el centro de atención. Tener una cultura de seguridad positiva ahora es un requisito previo y la base de un buen desempeño en seguridad.

### Definiendo Cultura de Seguridad

Hay una serie de definiciones de cultura de la seguridad, pero el Comité Asesor sobre la Seguridad de las Instalaciones Nucleares del Reino Unido

proporciona una que cubre los elementos clave: "La cultura de seguridad de una organización es el producto de valores, actitudes, percepciones, competencias y patrones de comportamiento individuales y grupales que determinan el compromiso, el estilo y la competencia en la gestión de la salud y la seguridad de una organización. Las organizaciones con una cultura de seguridad positiva se caracterizan por comunicaciones basadas en la confianza mutua, por percepciones compartidas de la importancia de la seguridad y por la confianza en la eficacia de las medidas preventivas" (ACSNI, 1993).

Una definición sucinta y simple de cultura es "la forma en que se hacen las cosas aquí". También, "cómo se comporta la gente cuando cree que nadie los está mirando".

El lado humano de la cultura de seguridad es una introspección profunda de la forma en que pensamos sobre la seguridad y cómo cada decisión que tomamos influye en cómo nuestras culturas crecen y prosperan. Se enfoca en el lado humano y por qué es crucial conectarse con nuestros equipos que trabajan para generar confianza, pertenencia y aprecio por las oportunidades que creamos para preservar las vidas de quienes nos rodean.

Yo trabajé por más de cinco años en una empresa dedicada a fabricar, promover y capacitar a las personas sobre equipos de Protección contra Caídas por trabajos en Alturas. Ahí aprendí a valorar cada día el factor humano de la protección y prevención de accidentes, efectivamente "no hay un día especial" para que suceda una caída por trabajos en alturas, ya sea desde un techo, una construcción, un andamio o una escalera, la seguridad debe estar siempre presente, como seres humanos no estamos ajenos a cometer errores.

Durante esos años conocí a muchas personas que acudían a nuestras instalaciones para recibir entrenamientos como Persona Autorizada o Persona Competente para trabajar en Alturas. Algunos estaban por su propia iniciativa y otros porque las empresas los "obligaban" a obtener nuestro Certificado como Personas Competentes para trabajar y usar los equipos en forma adecuada. Los que estaban por su propia convicción, tenían una actitud positiva de aprender, los que eran obligados nos decían "a mí no me van a enseñar nada, yo sé cómo trabajar en alturas y no me van a cambiar nada"... Nunca me ha pasado algún accidente y mi experiencia me basta.

Sin embargo, al final de los cursos su actitud cambiaba y nos agradecían por mantener una posición responsable, entender que un accidente de alturas lo cambia todo y también a conocer bien el uso de equipos que están hechos para

responder en el momento de algún error o a cómo actuar en el momento de una caída y quedar suspendido hasta ser rescatado.

### Principios de Desempeño Humano

Quiero mencionar aquí que todos los programas de seguridad deben basarse en los principios del desempeño humano. Utilizo estos cinco principios diseñados por el experto en seguridad y autor del libro Los 5 Principios del Desempeño Humano – Todd Conklin:

- El error es normal. Incluso las mejores personas cometen errores.
- La culpa no arregla nada.
- Aprender y mejorar son vitales. El aprendizaje es deliberado.
- La forma en que respondes al fracaso importa. La forma en que los líderes actúan y responden cuenta.
- El contexto influye en el comportamiento. Los sistemas impulsan los resultados.
- 'Solo cultura'

Desafortunadamente, cuando las empresas hablan de "cultura de seguridad", a menudo se refieren al personal que no cumple con las reglas o se comporta de manera insegura. Puede haber una tendencia a ver la cultura de seguridad como algo que está "mal" con la fuerza laboral. Sin embargo, una revisión de los incidentes en cualquier industria muestra que la cultura y el estilo de gestión suelen ser más importantes.

Las organizaciones que tienen una cultura de la culpa se centran en la culpabilidad individual por los errores humanos, en lugar de corregir los sistemas, procesos y equipos defectuosos. Cada vez se reconoce más que debería haber un cambio de una cultura de la culpa a una cultura justa. La discusión sobre la culpa surge con mayor frecuencia después de un incidente, por lo que los investigadores deben tener una buena comprensión de por qué ocurren los errores humanos. (Fuentes: humanfactors101.com, The Human Side of Safety Culture de Bruce Goodnough y Los 5 principios del Desempeño Humano por de Todd Conklin).

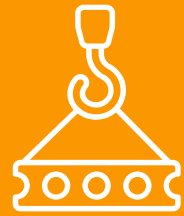
La cultura de seguridad de una organización es el producto de valores, actitudes, percepciones, competencias y patrones de comportamiento individuales y grupal





# El retorno del comercio minorista de construcción

Por: Luis Bressane



En México, el comercio minorista tradicional de la construcción tiene una larga tradición, con tiendas físicas especializadas que suministran una amplia variedad de materiales de construcción y productos relacionados. Estas tiendas suelen ser visitadas por profesionales como contratistas, arquitectos y propietarios de viviendas, que prefieren inspeccionar los productos en persona antes de realizar una compra.

Como sabemos, la pandemia de COVID-19 ha impactado significativamente al sector minorista de la construcción en México, así como en muchos otros países del mundo. Las medidas de distanciamiento social y las restricciones implementadas para frenar la propagación del virus limitaron la capacidad de las personas para visitar las tiendas físicas e interactuar directamente con los productos.

Ante estas restricciones, muchos consumidores han migrado al comercio electrónico como una alternativa cómoda y segura a la compra de productos para la construcción. Las tiendas y los mercados en línea ofrecían una amplia gama de opciones, lo que permitía a los clientes buscar, comparar precios y realizar compras sin salir de casa. Este cambio al comercio electrónico ha tenido un impacto significativo en las tiendas minoristas físicas, que han visto una reducción en el número de clientes y sus ventas.

Sin embargo, ahora que el mundo ha comenzado a recuperarse de la pandemia y las restricciones se están relajando gradualmente, estamos viendo un fuerte regreso de los consumidores al comercio minorista de la construcción, pero mucho más exigente. Si bien el comercio electrónico brindó la comodidad durante la pandemia, muchos con-

sumidores aún valoran la experiencia de visitar tiendas físicamente, donde pueden ver y tocar los productos, obtener asesoramiento de expertos e interactuar con los vendedores. Esto exige una calidad profesional del equipo y una formación superior.

Además, el sector de la construcción se compone de muchos productos y materiales voluminosos, como madera, cemento y tejas, que pueden ser difíciles de comprar en línea debido a los costos de envío y la logística involucrados. Por ello, los consumidores están volviendo a preferir el comercio minorista físico en tiendas para este y otro tipo de compras.

Para adaptarse a este nuevo escenario pospandemia, las tiendas minoristas tradicionales de construcción en México están comenzando a adoptar estrategias que combinan la experiencia física con



elementos del comercio electrónico. Por ejemplo, muchas tiendas han implementado sistemas de pedidos en línea y recogerlos en tienda en persona. Además, invirtieron en tecnología y ofrecieron opciones de pago digital, atrayendo a aquellos consumidores que se acostumbraron a realizar transacciones electrónicas en línea durante la pandemia.

Durante la pandemia, el comercio electrónico experimentó un aumento significativo en los ingresos en todo el mundo, incluso en el sector minorista de la construcción. Si bien no se tienen números específicos, se sabe que muchos consumidores han migrado a las compras en línea debido a las restricciones de distanciamiento social y el cierre temporal de las tiendas físicas.

La expectativa de que los consumidores regresen al comercio minorista físico solo ha aumentado en el período posterior de la pandemia, según las tendencias anteriores y la naturaleza del sector de la construcción, donde los clientes pueden valorar la experiencia física y la inspección de los productos. Este regreso de las ventas minoristas de construcción está comenzando a brindar beneficios distintivos a diferentes tipos de tiendas, incluidas las tiendas de barrio, las tiendas especializadas medianas y las grandes tiendas. Veamos algunos ejemplos para ilustrar la nueva realidad:

Proximidad y conveniencia: las tiendas de barrio suelen estar ubicadas muy cerca de las comunidades y los vecindarios, lo que ofrece comodidad a los clientes. El regreso al comercio minorista ha aumentado significativamente el tráfico de clientes locales, que prefieren comprar materiales de construcción y productos relacionados en tiendas cercanas.

Atención personalizada: estas tiendas tienen la ventaja de conocer más de cerca a sus clientes. Esto nos permite ofrecer un servicio más personal, entendiendo las necesidades individuales de nuestros clientes y brindando recomendaciones específicas para proyectos de construcción. Este trato personalizado viene demostrando ser un diferencial con relación a las grandes tiendas.

Experiencia y conocimiento técnico: las tiendas especializadas medianas suelen tener un equipo de ventas experimentado que se especializa en

productos de construcción específicos. Los clientes que buscan orientación y asesoramiento experto para proyectos complejos pueden encontrar un apoyo más profundo en estos establecimientos, con vendedores que tienen conocimientos técnicos sobre los productos y sus aplicaciones.

Variedad y selección de especialidades: por lo general, ofrecen una gama más amplia de productos especializados que las ferreterías de barrio. Los clientes que buscan materiales de construcción específicos, herramientas eléctricas o manuales especializados, o productos de alta gama pueden encontrar una mejor selección en estas tiendas, lo que puede ser un incentivo para volver a la venta minorista tradicional.

Surtido completo: los grandes centros de viviendas suelen ofrecer una amplia gama de productos de construcción y servicios relacionados en un solo lugar. Esta variedad permite a los clientes encontrar todo lo que necesitan para sus proyectos en un solo lugar, brindando comodidad y ahorro de tiempo. Escala y poder adquisitivo: las grandes cadenas a menudo tienen una ventaja en términos de escala y poder adquisitivo. Esto puede dar como resultado precios más competitivos y ofertas especiales con los proveedores, lo que puede atraer a clientes que buscan mejores ofertas y ahorros.

Servicios adicionales: además de los productos, los grandes centros para el hogar suelen ofrecer servicios adicionales, como entrega, instalación y asistencia técnica. Estos servicios pueden ser valorados por clientes que desean una solución completa y conveniente a sus necesidades de construcción. Si bien el comercio electrónico tiene su lugar y sus beneficios en la industria de materiales de construcción, el comercio minorista tradicional sigue siendo una opción valiosa para los consumidores. La posibilidad de ver y tocar los productos, recibir una atención personalizada, obtener una experiencia inmediata e interactuar socialmente son aspectos que hacen imprescindible las tiendas físicas. Por ello, la vuelta a los establecimientos de materiales de construcción en el período pospandemia es una "nueva oportunidad" para que los consumidores disfruten de estos beneficios y disfruten de una experiencia completa y gratificante a la hora de realizar sus proyectos de construcción.

# Vehículos autónomos,

## avanzando pero con una cajuela llena de retos

Por: Walter\*



Aunque el interés por automatizar la conducción se remonta a la primera mitad del siglo XX, las facilidades que otorgan los avances tecnológicos actuales han dado suficientes motivos para que pueda pensarse en una posibilidad que en el futuro esté disponible para las mayorías. ¿Cuándo podría darse esta posibilidad? Para poder aventurarse a dar una respuesta necesitamos reflexionar sobre varios aspectos.

Iniciemos pues sobre lo que realmente significa. Nos referimos a un vehículo o coche autónomo como aquel tipo de vehículo que es capaz de funcionar y desplazarse en vías, calles o carreteras sin la necesidad de intervención humana directa. Estos vehículos utilizan una serie de tecnologías avanzadas de cámaras, radares, sensores, GPS, sistemas de procesamiento de datos y algoritmos de inteligencia artificial, para percibir su entorno, tomar decisiones y controlar sus movimientos de forma autónoma.

El objetivo principal de estos vehículos es mejorar la seguridad, eficiencia y comodidad del transporte. Al eliminar la necesidad de un conductor humano, se reducen los errores humanos, como la fatiga, la distracción y la falta de atención, que son causas comunes de accidentes de tráfico. Además, los vehículos autónomos pueden optimizar la eficiencia del tráfico al mantener distancias adecuadas entre vehículos, ajustar la velocidad de manera óptima y tomar decisiones basadas en datos en tiempo real.

De igual forma, la autonomía no es un término absoluto. La Sociedad de Ingenieros de Automoción (SAE - Society of Automotive Engineers) ha establecido los niveles de autonomía de los vehículos clasificándolos en una escala de 0 a 5, según la capacidad del vehículo para operar de manera autónoma en diferentes situaciones, en donde el nivel 0 representa la no existencia de características automatizadas de conducción, y el conductor humano tiene el control total del vehículo en todo momento;

y el nivel 5 es la automatización completa, en donde el vehículo es totalmente autónomo y puede operar en cualquier situación o entorno sin intervención humana, por lo que no hay necesidad de un conductor en el vehículo. Actualmente, la mayoría de los coches autónomos que circulan por las carreteras se encuentran en los niveles 2 o 3, mientras que algunos proyectos experimentales han alcanzado el nivel 4. El nivel 5 todavía es una visión futurista que requiere superar muchos desafíos técnicos, legales, éticos y sociales. Pero eso no ha detenido a las empresas que están inmersas en este incipiente mercado, y ya es posible ver rodar algunos de estos vehículos en algunas ciudades del mundo a través de la primera apuesta grande de esta industria: el transporte público.

¿Por qué el transporte público? Debido a que detectaron diversos patrones estadísticos que apuntan a una tendencia que sugiere que las generaciones actuales de jóvenes ya no están tan interesadas en poseer o incluso conducir automóviles. Tomando como base un mercado

como el norteamericano, en donde décadas atrás el conducir y poseer un auto era parte fundamental del status quo del ciudadano promedio, se han percibido cambios importantes. La proporción de jóvenes de 16 años con licencia cayó entre 1983 y 2018, del 46 % a 26 % lo cual va de la mano con otras acciones que las nuevas generaciones han venido aplazando, como el establecerse o tener hijos; la adquisición de un auto nuevo se ha vuelto, en Estados Unidos y en Europa, un tema de interés para una persona en edad promedio que supera los 45 años.

Así pues, donde las condiciones normativas lo permiten, han hecho su aparición estos vehículos denominados como robotaxis. Por poner un ejemplo, solo en San Francisco se pueden encontrar servicios de robotaxis de las empresas Cruise (subsidiaria de GM), Waymo (de Alphabet) y Zoox (subsidiaria de Amazon); de igual forma se pueden ver otros operadores en ciudades como Las Vegas, Austin y Phoenix; y por supuesto, esfuerzos similares en varias ciudades chinas.

Sin embargo, pasará un tiempo considerable antes de que sea común utilizar un robotaxi. Actualmente estos servicios están limitados a áreas geográficas específicas, evitando zonas concurridas y con horarios de operación restringidos a períodos de menor congestión vial, y requieren la presencia de conductores de seguridad o de supervisión remota. Pero todo indica que el avance continúa, y los objetivos se expanden, ya que el 15 de mayo entró en operación en la Gran Bretaña un servicio de 5 autobuses autónomos que realizan un trayecto de 25 minutos con destino a Edimburgo, a velocidades que pueden alcanzar los 80 kph.

Adicionalmente, como es de esperarse, el factor económico también juega un papel importante. A medida que los costos de la tecnología disminuyan, es posible que los robotaxis se expandan, y eso da pie a proyecciones optimistas. Según los analistas de UBS, se estima que el mercado podría generar ingresos anuales de 2.1 billones de dólares para 2040; aunque eso representaría un largo camino en donde la rentabilidad pone nervioso en la actualidad a los fabricantes, que de forma paralela compiten por la supremacía empresas estadounidenses y chinas, y en donde el respaldo que den las compañías tecnológicas a los fabricantes de autos será un elemento decisivo.

Por último, y no por ello menos importante, están los desafíos éticos que se plantean alrededor de la conducción autónoma, y que tienen que ver con la responsabilidad, la seguridad, la justicia y la dignidad humana. Algunos de estos desafíos son la determinación de la responsabilidad legal ante potenciales daños o perjuicios ocasionados por un vehículo ¿Será el fabricante, el propietario, el usuario, el programador, el proveedor de software? O cuando se encuentre en una situación crítica en donde un choque es inevitable ¿Qué criterios debe de seguir? Ambas son muestras de interrogantes que requieren un análisis riguroso y una deliberación exhaustiva por parte de autoridades, empresas y sociedad civil.

Los coches autónomos representan una emocionante y prometedora evolución en la industria automotriz y el futuro de la movilidad. A medida que la tecnología continúa avanzando y superando desafíos, estamos presenciando cómo estos vehículos autónomos se vuelven cada vez más seguros, eficientes y accesibles. Imaginemos un futuro en el que los vehículos autónomos sean una parte integral de nuestras vidas, donde podamos disfrutar de viajes sin estrés, mejorar la eficiencia del transporte y reducir la congestión en las carreteras, con el potencial de transformar la vida de las personas con movilidad reducida, brindándoles una mayor independencia y libertad.

La determinación de la responsabilidad legal ante potenciales daños o perjuicios ocasionados por un vehículo ¿Será el fabricante, el propietario, el usuario, el programador, el proveedor de software?

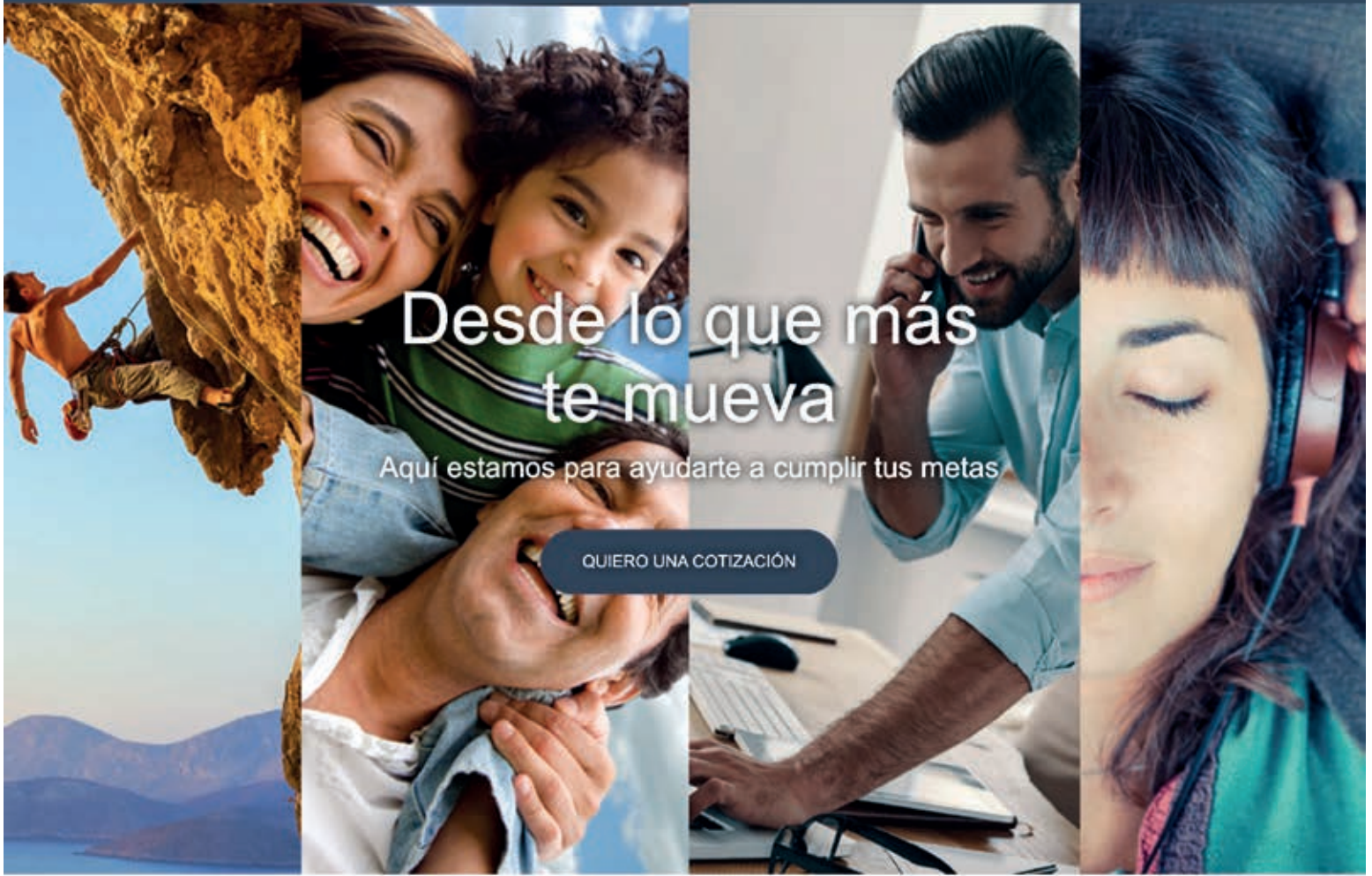


Foto cortesía de AGPhoto Instagram.com/ragphoto.mx

**\*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

# presencias que se NOTAN

- CONDUCTORES DEL NORTE
- HANNOVER FAIRS MÉXICO
- BONDHUS
- SCHNEIDER ELECTRIC
- COLORANTES MARIPOSA
- QUALY CONSULTORES
- TORNIGASA
- ENCUENTRO FERRETERO
- SEGROVE CORPORATE EVENTS
- BUSINESS INSIGHTS
- ASOCIACIÓN DE FERRETEROS Y TLAPALEROS DE NUEVO LEÓN
- SECCIÓN ESPECIALIZADA DE FERRETERÍA DE CANACO CHIHUAHUA
- CONSORCIO FERRETERO ÁLVAREZ
- THE HOME DEPOT
- 3M
- SARENS
- MATERIALES SAN CAYETANO
- FERRESHOW
- PLOMERÍA UNIVERSAL
- EMO HANNOVER
- PROCORE
- BIM



# Desde lo que más te mueva

Aquí estamos para ayudarte a cumplir tus metas

QUIERO UNA COTIZACIÓN

Con más de 13 años de experiencia  
y más de 500 clientes asesorados

COMÉNTAME CUÁL ES TU INTERÉS:



GASTOS MÉDICOS  
MAYORES

Leer más...



PLANES  
DE RETIRO

Leer más...



PLANES  
DE AHORRO

Leer más...



PLANES  
UNIVERSIDAD

Leer más...



SEGUROS  
DE VIDA

Leer más...

CON GUSTO PUEDO ASESORARTE MÁNDAME UN INBOX

Av. Paseo la Reforma 342 piso 18 Of 1817 CP 06600 CDMX  
www.monicaiglesias.mx / monica@monicaiglesias.mx / Cel 5540 886161





**DE PREFERENCIA**

Información que genera negocios

# El que no enseña no vende.

34 años  
anunciando las  
mejores marcas

Con nosotros  
buena inversión  
gana

