



# REVISTA DE PREFERENCIA



Julio 2023 Año XXXV no.258 / Lic. Sergio Iglesias R. Director General



COLORANTES PARA MODA

NUEVOS VALORES

NUEVA IMAGEN

NUEVA FORMULA

NUEVO ECO-PACK

## Reinventat tu vida en color



Expo  
**Nacional  
Ferretera**



07-08-09 • SEPTIEMBRE • 2023

EXPO  
GUADALAJARA

El evento ferretero más  
grande e importante  
de Latinoamérica.

**+50,000 M<sup>2</sup>**  
de exposición

**12 PAÍSES**  
participantes

**+900**  
marcas



REGÍSTRATE **SIN COSTO** EN:

**WWW.EXPOFERRETERA.COM.MX**





**CONDUCTORES DEL NORTE®**

## **Cable Media Tensión**

Resistente a la  
propagación de la flama

Alimentación y distribución

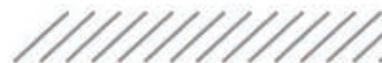
 90°C, 130°C, 120°C

 15 kV a 35 kV

**EXPERTOS  
EN CABLES**



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



# CONTENIDO

Contenido	02	Actividades del sector	
Editorial	04	Ganadores del PropTech Latam Awards 2023	17
		Expo Eléctrica Internacional: Innovación en la Industria Eléctrica	18
		Retomando la Grandeza de la Construcción	20
<b>Presencia productiva</b>			
El Bajío mexicano: Un paraíso para el nearshoring	06	Innovación y calidad con Amanco Wavin	22
La digitalización desafía a la industria de la construcción tradicional	07	BOSCH presenta calentador BALANZ	23
Ferias y exposiciones: Impulso para tu negocio	08	Tuberías y conexiones de calidad: CHARLOTTE PIPE	24
		URREA oferta de 360° para la conducción de agua y gas	25
<b>Presencia del mes: Mujeres en la industria eléctrica</b>			
Ema Tormem de CHINT: Liderazgo inspirador en la industria eléctrica	10	¿Qué hay de nuevo?	
Mujeres rompiendo paradigmas: Rocío Gelada de Argos Eléctrica	11	El dilema de Hikikomori y las tecnologías digitales	26
Daniela Rivas de Schneider Electric: Protagonismo de la mujer en la era digital	12	Cuando nuestras emociones están alteradas ocurren los accidentes	28
Monica Cuevas de Hubbell: Potenciando el talento femenino	13	Turnos laborales optimizados para un servicio excepcional	29
Norma Almanza de AMESA: Rompiendo barreras en la industria	14	Hidrógeno verde: clave para reducir emisiones de carbono hacia 2050	30
Karen Martínez de Contacto: Poder sobre sí mismas	15		
Trabajo en equipo sin divisiones por género: Tania Uribe de Uribe Ingenieros	16	<b>Presencias que se notan</b>	32



Obtén tu Revista Digital

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.gob.mx/>

LLEVA TU EMPRESA  
AL SIGUIENTE NIVEL

QUALY  
CONSULTORES

## 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



Conócenos



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

# EDITORIAL

35  
ANIVERSARIO



*En la estrategia, es indispensable tener la sensibilidad para la oportunidad.  
Jorge González Moore*

El país está obteniendo condiciones muy favorables, el peso cada día avanza en apreciarse, y lejos de escuchar que esto no nos beneficia porque encarece los productos, hay que entender la dinámica en la que estamos entrando. El dólar en México retrocede, pero eso no significa que así se situé en todo el mundo. Somos una economía muy ligada a Estados Unidos, y el punto es que la globalización va en retroceso a eso le han llamado nearshoring.

Eso lleva al peso a apreciarse lo que nos abre las puertas a generar una economía más sólida en términos productivos, pasar de ser un espectador para volvernos productores directos bajando los precios y generar una competitividad en todo el mundo. Es el momento mexicano que hace muchos años estábamos esperando.

Los empresarios de los sectores ferreteros, eléctricos y de la construcción deben saber leer muy bien este momento, en qué sectores estamos creciendo y cuáles son las nuevas áreas de oportunidad. No es ligado a China cómo saldremos adelante, no es a través de productos que están del otro lado del pacífico que solucionaremos nuestras demandas más sentidas. Hoy por hoy tenemos la oportunidad de influir en el mercado nacional, tendremos la capacidad de comentar de viva voz con los productores las necesidades más sentidas de nuestros consumidores. Producir productos para el mercado mexicano y sus necesidades debería de ser la guía de nuestras estrategias, convertirnos en distribuidores de regiones, y por qué no ir pensando en avanzar hacia la exportación en Estados Unidos y América Latina. Repito, el mercado se está abriendo y nuevos competidores están llegando.

Hubo mucho empresario que arriesgó su capital por traer contenedores con mercancías que no sabían si estaban buenas o no, los productores mexicanos podrán tener otro tipo de garantías, lo que se trata es de expandir el negocio de la distribución y llegar a cada vez más consumidores de forma más rápida sin tanto tiempo de espera en los stocks.

El mercado más importante que empieza requerir fabricación nacional es el de la industria eléctrica, justo es el momento de intervenir, estamos en los mejores momentos porque toda la importación en Oriente puede llegar a detenerse por los conflictos económicos que ya todos conocemos. Por último y no por ello menos importante, creo que las mujeres empresarias mexicanas están apostando muy fuerte y duro en este segmento, hay que seguirlas de cerca para saber qué estrategias y tácticas aplicarán, mucho bien le harán a México, eso no hay que dudarlo.

Lic. Sergio Iglesias Reynel  
Director General

## ENCUENTRO FERRETERO

OAXACA 2023  
5 al 8 de octubre

El punto de reunión entre empresas,  
clientes y amigos.

### EL ENCUENTRO

Tiene como objetivo fomentar relaciones comerciales  
y de amistad entre fabricantes, distribuidores  
y mayoristas.

CONOCE NUESTROS CASOS DE ÉXITO EN:



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

Sitio Web



MÁS INFORMACIÓN:  552.953.4977  [sergio@segrovece.com](mailto:sergio@segrovece.com)

# El Bajío mexicano: Un paraíso para el nearshoring

Por: Sergio Iglesias Rodríguez

El Bajío mexicano ha surgido como un destino privilegiado para el nearshoring, gracias a su combinación única de ubicación estratégica, infraestructura logística de primer nivel y mano de obra altamente capacitada. Estas ventajas han atraído la atención de inversionistas y empresas de diversos sectores, convirtiendo a la región en un ecosistema empresarial altamente favorable.

Pablo Vázquez, CEO de Urban Industrial Park, perteneciente al Grupo VAZ, destacó la expansión de sus operaciones en el Bajío y el aprovechamiento de las ventajas competitivas que ofrece la región. El apoyo de los gobiernos locales y la colaboración con otras empresas del sector han sido clave para el establecimiento exitoso de la compañía.

Grupo VAZ, ha tomado la decisión de construir Urban Industrial Park León. Este proyecto tiene como objetivo generar empleo y promover el crecimiento industrial de la región. Con 58 lotes industriales y 4 naves AAA, se espera la creación de más de 1,000 empleos durante la operación del parque.

El Bajío cuenta con una serie de factores clave que lo convierten en un destino altamente atractivo para el nearshoring. En primer lugar, su ubicación estratégica brinda una proximidad geográfica a los mercados de América del Norte, especialmente a los Estados Unidos, lo que facilita la logística y reduce los tiempos de entrega.

Además, la región cuenta con una infraestructura de calidad, incluyendo una amplia red de autopistas, ferrocarriles y puertos secos que garantizan una excelente conectividad y transporte eficiente de mercancías. Esta infraestructura bien desarrollada contribuye a la eficiencia y competitividad de las empresas que operan en el Bajío.

La disponibilidad de mano de obra altamente calificada es otro punto destacado del Bajío. La región cuenta con una sólida base de trabajadores capacitados en diferentes sectores, lo que brinda a las empresas una ventaja competitiva al establecer sus operaciones en la región.

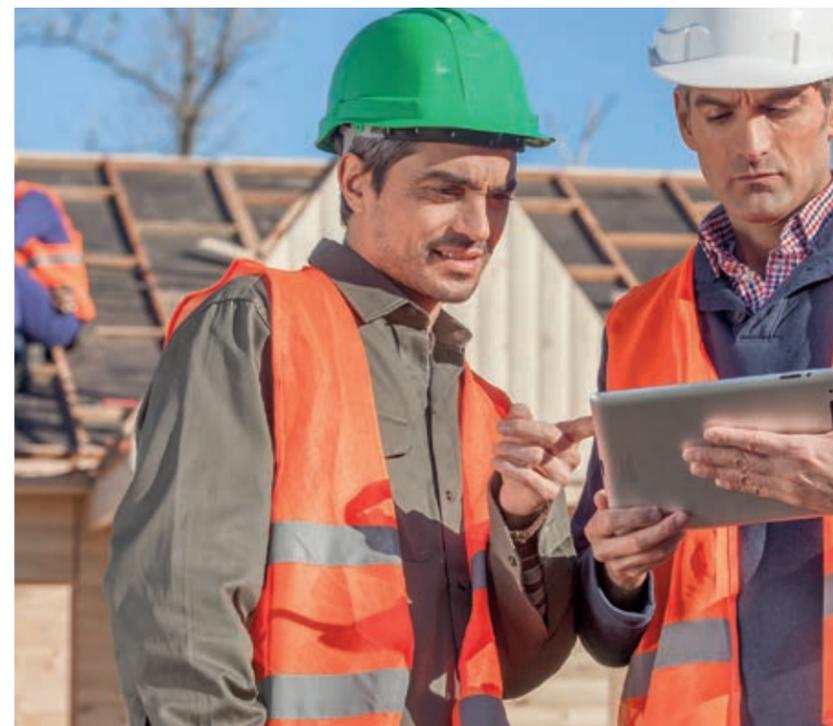
El sector automotriz ha sido uno de los principales impulsores del nearshoring en el Bajío. Grandes fabricantes de automóviles y proveedores de autopartes han establecido plantas de producción en la región para aprovechar la cercanía con los mercados de América del Norte. Esto ha generado una cadena de suministro sólida y una colaboración estrecha entre empresas del sector.

Además del sector automotriz, otras industrias como la electrónica, la logística, la manufactura avanzada y los servicios de tecnología de la información (TI) han encontrado en el Bajío un entorno propicio para expandir sus operaciones. El crecimiento de estas industrias ha impulsado la generación de empleo y el desarrollo económico en la región.

En resumen, el Bajío mexicano se ha consolidado como un centro de nearshoring de referencia en América Latina. Su ubicación estratégica, infraestructura de calidad, mano de obra capacitada y políticas gubernamentales favorables han creado un entorno empresarial envidiable. El crecimiento del nearshoring ha transformado la región, generando empleo y contribuyendo al desarrollo económico y social. El Bajío es un verdadero paraíso para aquellos que buscan establecer operaciones exitosas y aprovechar las ventajas competitivas que ofrece.



# La digitalización desafía a la industria de la construcción tradicional



La falta de una plataforma digital integrada provoca la dispersión de archivos, pérdida de documentos, reprocesamiento y retrasos en la productividad.



La industria de la construcción se enfrenta a uno de sus mayores desafíos: la digitalización de sus procesos. Aunque otros sectores han abrazado la tecnología, la construcción y el sector inmobiliario aún muestran resistencia al cambio, según el informe CONTECH LATAM 2023 elaborado por Grupo VINCI y Digital Bricks. A pesar de que esta industria representa el 13% del PIB en Latinoamérica, el porcentaje de empresas que invierten en soluciones ConTech sigue siendo bajo.

Robinson Fuentes, CEO de la proptech Calidad Cloud, destaca la importancia de concientizar sobre las ventajas de la innovación en la construcción. Calidad Cloud ofrece soluciones digitales que mejoran la calidad de la obra y optimizan los procesos, permitiendo ahorros significativos en tiempo y recursos. A través de esta plataforma, los directores de proyecto pueden aumentar sus activos en un 29% y lograr un crecimiento del 32% en el volumen de construcciones.

Sin embargo, la resistencia al cambio continúa siendo uno de los principales obstáculos en el sector. Superar desafíos culturales y técnicos, así como brindar capacitación sólida, son fundamentales para garantizar la adopción de nuevas tecnologías. Raúl González, cofundador y director de marketing de Prisma Master en México, compara la situación con la industria de la música, donde las compañías que no se adaptaron a la digitalización quedaron en el olvido.

La falta de una plataforma digital integrada provoca la dispersión de archivos, pérdida de documentos, reprocesamiento y retrasos en la productividad. A pesar de la curva de aprendizaje y la inversión inicial, los expertos señalan que entrar en la era digital resultará más económico y satisfactorio a largo plazo, ya que el mundo se vuelve cada vez más competitivo.

La industria de la construcción se encuentra en un punto crucial. La adopción de soluciones tecnológicas y la digitalización de los procesos son esenciales para superar los desafíos actuales y mantenerse competitivos en un mercado en constante evolución.

# Ferias y exposiciones: Impulso para tu negocio

Por: Roberto Domínguez Franco

Las ferias o exposiciones comerciales generalmente están dirigidas a un segmento de la industria, por lo que pueden ser una excelente manera de desarrollar una marca y llegar a sus clientes ideales, en estos eventos se reúnen consumidores, distribuidores, proveedores y fabricantes, todos en un mismo espacio. Con una audiencia tan amplia, las empresas pueden programar lanzamientos, negociar pedidos, servicios, demostraciones y otras oportunidades de nuevos proyectos. Las exposiciones suelen ofrecer una gran plataforma para comercializar y atraer a nuevos clientes.

Podemos enlistar aquí un sinnúmero de beneficios que ofrecen las exposiciones, ya sean internacionales, nacionales o regionales, como expositor participante o visitante he tenido muchísimas experiencias y beneficios, aquí menciono sólo algunas:

Los beneficios de las ferias comerciales te permiten conocer mejor a los compradores potenciales en persona y hablar directamente sobre las perspectivas comerciales mutuas. También aportan mucha confianza a la marca y es más probable que los clientes potenciales se conviertan, ya que así conocen personalmente tus productos o servicios.

**Las razones para exhibir en una feria comercial son numerosas e incluyen: mejorar la eficacia y la eficiencia de tus esfuerzos de marketing, mejorar tu imagen y visibilidad, generar contactos de ventas, generar ventas reales en la expo, establecer una presencia en el mercado y llegar a un público más específico.**

La pregunta que muchos se hacen – ¿Vale la pena participar en ferias y exposiciones? ¡Definitivamente sí! Las ferias comerciales ayudan a impulsar el conocimiento de las marcas, generar clientes potenciales y aumentar las ventas. Y los resultados pueden ser a corto y mediano plazo.

Las exposiciones comerciales brindan una oportunidad de venta única que no se puede encontrar en ningún otro lugar. Reúnen a profesionales de una industria en particular para exhibir, demostrar y discutir sus productos, servicios e innovaciones.

B. Actividades del sector



Celebradas en grandes salas de exposiciones o centros de conferencias, como Expo Guadalajara – Centro de Exposiciones, Cintermex en Monterrey o Centro Citibanamex en CDMX, solo para dar un ejemplo, éstas suelen estar organizadas por asociaciones industriales, industriales y comerciales o empresas internacionales especializadas dedicadas a la gestión de estos eventos.

Las empresas instalan stands o exhibiciones donde muestran sus productos o servicios, ofrecen demostraciones y distribuyen materiales de marketing.

Para participar en forma profesional en algunas de las principales exposiciones se tiene que preparar desde un año antes, reservando el espacio requerido, contratando meses antes a uno o varios profesionales dedicados al diseño y construcción de los stands, reservando los hoteles para hospedar a todos los participantes de la empresa, anunciando con anticipación a directivos o visitantes extranjeros, preparando el material de marketing a repartir. Para tener demostraciones deberás contar el área adecuada, así como definir con anticipación los productos definidos a demostrar exhibir o lanzar.

Los asistentes, que suelen ser profesionales de la industria o clientes potenciales, caminan por el piso de exhibición, visitan diferentes stands y se relacionan con los expositores.

¿Cómo promociono mi negocio en una feria o expo comercial? Anunciar su asistencia a la feria comercial a través de una pieza de correo directo a los asistentes confirmados (o una lista específica extraída de la lista de asistentes confirmados) y anúnciate en revistas especializadas, en tu sitio web, a través de campañas de correo electrónico, en boletines, en tu blog, o a través de sitios tus redes sociales y en firmas de correo electrónico.

¿Es una feria un canal de marketing? Las ferias o expos comerciales son el canal de marketing perfecto que permite a las empresas ponerse frente a los tomadores de decisiones de una industria específica.

Sin duda, las ferias y exposiciones son un elemento de marketing indispensable para acelerar el mecanismo de construcción de relaciones y ventas en un mismo espacio. De hecho, tal vez no se produzca la relación comercial en ese preciso instante, pero sí quedará la imagen de tu marca almacenada en el cerebro de esas personas interesadas y tu tarjeta así como tus folletos para ponerse en contacto contigo posteriormente.

Contacto personal directo. No es internet ni el teléfono. Es una expo con stands en la que las personas interesadas se acercan a solicitar información. Esto significa que existe un contacto personal directo con el que es mucho más fácil fomentar la confianza a la hora de cerrar una venta o un acuerdo determinado.

Las personas que están en las expos están receptivas, buscan respuestas a sus dudas y preguntas y esto es una oportunidad inmensa para ti

Presencia productiva

y para el negocio. Y ya ni hablemos de la gran cantidad de inversores interesados que podrías encontrar en una feria de un sector específico. El retorno de la inversión es mayor en las ferias y exposiciones comerciales que con cualquier otro tipo de marketing directo o publicidad. Piensa que en un solo día o días en un único lugar tienes acceso a un gran número de clientes potenciales interesados en tu sector, es decir, un público ya segmentado y preparado para escuchar tus propuestas. Una exposición comercial también te permite hacer un estudio de mercado, desde tu stand no solo conocerás y analizarás a los consumidores potenciales sino también a tus competidores y a todo el medio y la innovación que rodea a tu sector. Digamos que es una investigación de mercado "En Sitio", con la que podrás mantenerte informado acerca de todas las novedades que tu segmento del mercado ofrece.

En el caso de que asistas a una feria o exposición comercial en calidad de asistente y no con tu propio stand comercial, también podrás aprender las opiniones de personas interesadas en tus productos y también de tus principales competidores. Pero el mayor porcentaje de éxito se produce al acudir con tu propio stand, tu imagen de marca y tu estrategia especialmente bien preparadas y visibles.



# Ema Tormem de CHiNT:

## Liderazgo inspirador

Por: Sergio Iglesias Rodríguez



En el marco del 4to Congreso de la Mujer en la industria eléctrica 2023, la destacada panelista Ema Tormem, Gerente de Comunicación y Mercadotecnia de CHiNT, compartió su inspiradora trayectoria en el sector. En una entrevista exclusiva con la Revista De Preferencia, Ema reveló los desafíos y las oportunidades que ha enfrentado como mujer en un campo tradicionalmente liderado por hombres.

Ema Tormem, originaria de Brasil, relató cómo su experiencia en China, donde inicialmente viajó para un trabajo voluntario en 2014, se convirtió en una oportunidad para adentrarse en el ámbito eléctrico. Comenzando como becaria en una empresa de fabricación de celdas y módulos fotovoltaicos, Ema aprendió invariablemente al vivir en la fábrica con sus compañeros chinos y viajar por distintos lugares. Posteriormente, fue enviada a México, donde ha residido durante casi ocho años.

En el año 2020, Ema ingresó a CHiNT, una destacada empresa asiática que brinda soluciones completas para la generación, transmisión y distribución de energía. Ema destacó el compromiso de CHiNT con el empoderamiento de las mujeres en el sector, no solo por el cumplimiento de cuotas, sino también por el reconocimiento de su capacidad y habilidades para asumir roles tanto en la manufactura y producción como en áreas corporativas.

Durante la Mesa Redonda, Ema enfatizó el potencial único que las mujeres aportan a la industria eléctrica, incluyendo su habilidad innata para cuidar de su equipo y proteger a sus colaboradores. Destacó cómo la capacidad de las mujeres para generar nuevas vidas se refleja en su enfoque atento y dedicado hacia las personas tanto en el hogar como en el trabajo.

Al finalizar la entrevista, Ema dejó un mensaje de empoderamiento para las mujeres que ya se encuentran en el ámbito empresarial y para aquellas que están por incursionar. Instó a no tener miedo al rechazo y a buscar el sí, ya que, aunque no es seguro, definitivamente vale la pena.

La participación y liderazgo de las mujeres en la industria eléctrica es una realidad que continúa en crecimiento, y la historia de Ema Tormem es un claro ejemplo de cómo las mujeres pueden superar barreras y lograr el éxito en este campo. Su trayectoria inspiradora nos recuerda que con determinación y valentía, las mujeres pueden alcanzar sus metas y contribuir de manera significativa a la transformación de la industria.

Ema destacó el compromiso de CHiNT con el empoderamiento de las mujeres en el sector



10 Presencia del mes "Mujeres en la industria eléctrica"

# Mujeres rompiendo paradigmas:

## Rocío Gelada de Argos Eléctrica

En el marco del 4to Congreso Nacional de la Mujer en la Industria Eléctrica, estuvimos en la conferencia magistral "Mujeres en la industria: rompiendo paradigmas y construyendo nuevos caminos", impartida por Rocío Gelada Navarrete, Directora Comercial de Argos Eléctrica, a quien Revista De Preferencia tuvo oportunidad de entrevistar.

Durante la entrevista, Rocío resaltó la importancia de abrir nuevos caminos dentro de la industria eléctrica y romper los paradigmas existentes. Hizo énfasis en los datos duros que revelan la baja representación de mujeres en el sector de la construcción, señalando que solo el 3.8% de las mujeres se encuentran en esta industria. Hizo énfasis en que promover la inclusión y la diversidad en las empresas conlleva a un aumento en la productividad, como lo demuestran diversos estudios.

En cuanto a cómo fomentar la participación de más mujeres en la industria, resaltó la importancia de la educación y la formación. Además de brindar oportunidades en las universidades y las carreras, es fundamental crear un ambiente acogedor que promueva la participación de las mujeres desde temprana edad. Destacó la importancia de difundir las oportunidades existentes en el mundo y crear conciencia sobre las carreras y campos que tradicionalmente han sido considerados para hombres.

En relación a la inclusión de las mujeres en Argos Eléctrica, Rocío explicó que la empresa mexicana, con más de 65 años en el mercado, se dedica exclusivamente al sector eléctrico. Con 16 líneas de productos que abarcan aproximadamente el 70% del material eléctrico, Argos brinda un ambiente seguro y de apoyo a las mujeres que se incorporan a la empresa. Se han establecido políticas claras de comunicación, se fomenta la participación en paneles de discusión y se brinda capacitación y mentoría. Afirmó con orgullo que más del 42% de la plantilla de Argos son mujeres, y más del 50% de las posiciones de liderazgo están ocupadas por ellas.



Presencia del mes "Mujeres en la industria eléctrica"

Para las mujeres que desean mejorar sus posiciones y avanzar en sus carreras, Rocío les brindó un mensaje de empoderamiento y aliento. Les instó a creer en sí mismas y recordar que "sí se puede". Destacó la importancia de revisar y analizar las metas personales, trazando los pasos necesarios para alcanzarlas. Asimismo, enfatizó la importancia de trabajar en el crecimiento personal, el aprendizaje constante y construir una red de apoyo y desarrollo humano.

La participación de Rocío Gelada Navarrete en el evento y su liderazgo en Argos Eléctrica demuestran el impacto positivo que las mujeres pueden tener en la industria eléctrica. Su trayectoria inspiradora y su compromiso con la inclusión y el empoderamiento femenino son un ejemplo a seguir para las mujeres que desean abrirse camino en este sector.

Rocío resaltó la importancia de revisar y analizar las metas personales, trazando los pasos necesarios para alcanzarlas.



# Daniela Rivas de Schneider Electric:

## Protagonismo de la mujer en la era digital

En el marco del 4to Congreso de la Mujer en la Industria Eléctrica, Daniela Rivas, directora de administración de canales para México y Centroamérica de Schneider Electric, impartió una conferencia magistral titulada "El protagonismo de la mujer en la era digital". En esta entrevista, Daniela comparte los puntos clave de su discurso, abordando el avance de las mujeres en la industria, los estereotipos que aún persisten y las acciones que Schneider Electric está tomando para impulsar el desarrollo y la inclusión femenina.

En la conferencia, Daniela enfatizó la importancia de generar protagonismo para las mujeres en la era digital. Destacó el progreso positivo que se ha logrado en los últimos años, gracias al esfuerzo de mujeres inteligentes y valientes que han abierto espacios y han dejado huella en la historia. Sin embargo, aún existen datos preocupantes que demuestran que queda mucho por hacer en términos de equidad de género.

Cuando se le preguntó acerca de los estereotipos asociados a la industria eléctrica, Daniela señaló que es necesario romper con las viejas concepciones que limitaban ciertos roles a los hombres. Enfatizó que las mujeres poseen las habilidades y la inteligencia necesarias para ocupar cualquier posición en el sector. Schneider Electric, como empresa, reconoce la importancia de la diversidad y la inclusión, y está comprometida en ofrecer oportunidades a mujeres en roles importantes para lograr una mayor rentabilidad y éxito organizacional.

Respecto a las acciones que Schneider Electric está implementando para el desarrollo de las mujeres, Daniela destacó que la organización se ha posicionado

como pionera en propuestas inclusivas. Han creado comunidades y comités que impulsan el valor y la participación de las mujeres, promoviendo oportunidades y difundiendo las diversas opciones profesionales disponibles. La empresa ha recibido reconocimientos por ser un excelente lugar para trabajar y ha trabajado activamente para cerrar la brecha salarial entre hombres y mujeres en puestos similares. Esta iniciativa ha sido respaldada por el presidente de la compañía, quien considera que es un paso fundamental hacia la equidad.

Finalmente, Daniela envió un mensaje inspirador a las mujeres que buscan seguir avanzando. Les instó a no limitarse por estereotipos o por la carrera que eligieron, ya que existen numerosas oportunidades para todas. Les recordó la importancia de tomar riesgos, levantar la mano y apostar por sus deseos y sueños. Cada acción y reto que tomen contribuirá a construir el futuro que anhelan.

La participación de Daniela Rivas en el 4to Congreso de la Mujer en la Industria Eléctrica refleja el compromiso de Schneider Electric con la inclusión y el empoderamiento femenino. Su discurso inspirador y las acciones concretas de la empresa demuestran que se están dando pasos significativos para abrir espacios y crear un futuro más equitativo en la industria eléctrica.

Daniela les instó a no limitarse por estereotipos o por la carrera que eligieron, ya que existen numerosas oportunidades para todas



12 Presencia del mes "Mujeres en la industria eléctrica"

# Monica Cuevas de Hubbell:

## Potenciando el talento femenino



Hubbell cuenta con un equipo a nivel internacional llamado Watch, encargado de dar seguimiento a las carreras de las mujeres dentro de la empresa, brindándoles oportunidades.

Mónica Cuevas Gómez, gerente regional de ventas en Hubbell Products México, compartió su experiencia y perspectiva en el ámbito laboral durante una entrevista en el marco de su participación en una Mesa Redonda. Con ocho años en el sector eléctrico, Mónica resaltó que aunque tradicionalmente ha sido dominado por hombres en México, actualmente está viviendo una época favorable para las mujeres. Destacó la importancia de llevar luz tanto en sentido poético como práctico, al ser una necesidad básica para las personas.

Esta fue la primera vez que Mónica participó en este tipo de foros, pero se sintió satisfecha al haber aportado y comprobado que ha influido positivamente en su industria. Ha desarrollado equipos y ha valorado las habilidades tanto de hombres como mujeres, enfatizando en la importancia de sumar y no restar. Mónica instó a las mujeres a creer en sí mismas, a reconocer lo que saben y lo que pueden hacer, y a prepararse para siempre aportar a su industria.

En cuanto al apoyo que brinda Hubbell a las mujeres, Mónica mencionó que es una empresa internacional con más de 80 marcas y presencia en todos los continentes. Hubbell cuenta con un equipo a nivel internacional llamado

Watch, encargado de dar seguimiento a las carreras de las mujeres dentro de la empresa, brindándoles oportunidades y apoyo para su desarrollo profesional. También se enfocan en la inclusión, teniendo un equipo dedicado a ello que abarca aspectos como preferencias, razas y condiciones sociales, buscando la inclusión de todas las personas.

Al finalizar la entrevista, se le pidió a Mónica que compartiera su consejo para las mujeres en los sectores eléctrico, ferretero y de la construcción, así como aquellas que están saliendo de la universidad. Mónica destacó la importancia de superar el miedo y enfrentar los desafíos con determinación, aprovechando las oportunidades para desarrollarse y demostrar su valía. Además, enfatizó la adquisición constante de conocimientos como parte fundamental de su crecimiento profesional.

Con su experiencia y perspectiva, Mónica Cuevas Gómez inspira a las mujeres a buscar su lugar en la industria y a no temer enfrentar los retos que se presenten en su camino hacia el éxito.

Presencia del mes "Mujeres en la industria eléctrica"

# Norma Almanza de AMESA:

## Rompiendo barreras en la industria



Norma, destaca la necesidad de más ingenieros eléctricos, mecánicos y civiles para impulsar el desarrollo tecnológico e innovación en el país.

En una destacada participación en el 4to Congreso Nacional de la Mujer en la Industria Eléctrica, Norma Almanza, directora general adjunta de Consorcio AMESA, resalta la importancia de la inclusión de mujeres en puestos de dirección y la diversidad en los equipos de trabajo. Durante la entrevista, Norma destaca cómo la presencia de mujeres en el sector energético ha demostrado generar mayor eficiencia y efectividad en las empresas.

Norma reconoce los avances en materia de igualdad de género en la industria, aunque también enfatiza que aún existen desafíos por superar. En su experiencia profesional, ha encontrado apoyo y oportunidades para desarrollarse en puestos de alta dirección tanto en Siemens como en Consorcio AMESA. A través de su propio éxito, busca ahora apoyar a otras mujeres en su camino hacia el liderazgo.

La directora general adjunta de Consorcio AMESA destaca la importancia de establecer políticas y facilidades en las empresas para conciliar la vida profesional

y personal de las mujeres. Norma resalta cómo la pandemia aceleró el uso de plataformas digitales y el trabajo remoto, brindando mayores oportunidades para las mujeres al permitirles equilibrar sus responsabilidades familiares y laborales de manera más flexible.

Norma Almanza envía un mensaje a los lectores de Revista De Preferencia, invitando tanto a hombres como a mujeres a estudiar ingeniería y unirse al sector eléctrico. Destaca la necesidad de más ingenieros eléctricos, mecánicos y civiles para impulsar el desarrollo tecnológico e innovación en el país. Alentando a los jóvenes a ingresar al sector, Norma reitera el apoyo existente y el compromiso de las mujeres en la industria para brindar oportunidades y respaldo.

La participación de mujeres como Norma Almanza en roles directivos en la industria eléctrica es un ejemplo inspirador para las nuevas generaciones, demostrando que el talento y la capacidad no tienen género y que el sector se enriquece con la diversidad y el liderazgo femenino.

# Karen Martínez de Contacto:

## Poder sobre sí mismas

En una reciente entrevista, Karen Martínez, gerente de mercadotecnia de la empresa Contacto, compartió su perspectiva sobre la participación de las mujeres en la industria eléctrica y su experiencia personal en el sector. Martínez, una destacada profesional con una posición de liderazgo en una empresa importante de la Ciudad de México, destacó la importancia de incorporar ideas tanto de hombres como de mujeres en el ámbito laboral.

Siendo consciente de que la industria eléctrica aún es predominantemente masculina, Martínez se ha involucrado activamente en eventos y mesas redondas para hacer oír su voz y promover todas las ideas que tiene. Para ella, la edad y el género no deberían ser obstáculos para mostrar el potencial de cada individuo.

Cuando se le preguntó acerca de su trayectoria dentro de la empresa, Martínez reveló que comenzó desde abajo, realizando tareas como limpiar materiales y trabajar en el área de entregas y almacén. Enfatizó la importancia de la colaboración entre géneros y cómo todas las ideas, tanto de hombres como de mujeres, son fundamentales para el éxito en el sector. Martínez cree que es momento de empoderarse y hacer notar las ideas propias, superando las barreras impuestas por la predominancia masculina en la industria.

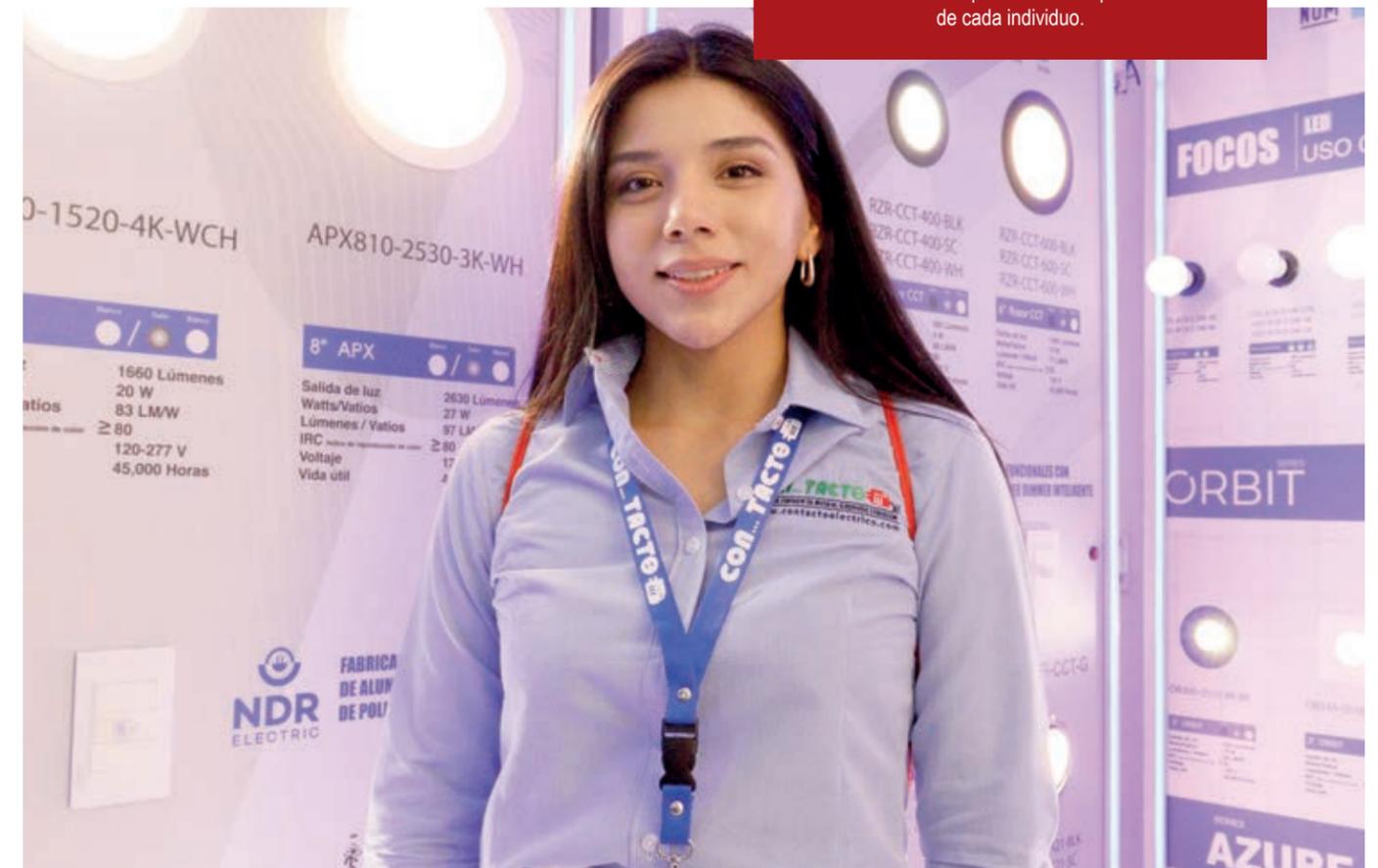
En cuanto a la presencia de mujeres en la empresa Contacto, Martínez mencionó que se enorgullece de la igualdad de género que se ha logrado, no solo en el área administrativa, donde a menudo se encuentra una mayoría femenina, sino

también en roles más técnicos como el área de almacén y entregas. Destacó que muchas mujeres dentro de la empresa están asumiendo nuevos desafíos y dedicándose a roles de ventas, aportando ideas frescas y plantando semillas de cambio en la industria.

Finalmente, Martínez tuvo un mensaje de consejo para las mujeres que siguen la revista: "No deseo que las mujeres tengan más poder sobre los hombres, sino sobre sí mismas". Animó a las mujeres a empoderarse, tener la voluntad de salir adelante y superar los roles tradicionales. Reconociendo que muchas mujeres son madres y jefas de familia, Martínez destacó que si pueden lograr ese equilibrio, también son capaces de alcanzar cualquier meta. Instó a todas las mujeres a atreverse a destacar y reclamar el lugar que merecen en la industria, ya que todas tienen la capacidad de sobresalir.

La historia de Karen Martínez es un testimonio inspirador de una mujer que ha desafiado las barreras de género y ha contribuido a empoderar a las mujeres en la industria eléctrica. Su liderazgo y determinación son un ejemplo a seguir para todas aquellas que buscan hacerse escuchar y marcar la diferencia en su campo profesional.

Para Karen, la edad y el género no deberían ser obstáculos para mostrar el potencial de cada individuo.



Presencia del mes "Mujeres en la industria eléctrica"

# Trabajo en equipo sin divisiones por género:

## Tania Uribe de Uribe Ingenieros

Durante el marco del 4to Congreso Nacional de la Mujer en la Industria Eléctrica, se llevó a cabo una mesa redonda en la que destacó la participación de Tania Uribe, directora administrativa de Uribe Ingenieros. Ella compartió su experiencia y perspectivas sobre el rol de las mujeres en esta industria en constante crecimiento.

Uribe hizo énfasis en la importancia de sumar esfuerzos y trabajar en equipo, evitando divisiones basadas en género. Reconoció el compromiso, la capacidad de trabajo y la aguerida naturaleza de las mujeres en el ámbito laboral, resaltando que en Uribe Ingenieros se promueve y respalda a las mujeres en sus roles tanto en la oficina como en la obra.

La directora administrativa destacó el papel fundamental de la electricidad como base de la sociedad y resaltó las oportunidades que ofrece la industria eléctrica en constante evolución. Enfatizó la importancia de seguir aprendiendo, creciendo y trayendo nuevas tecnologías al país, a la vez que alentó a las mujeres a trazar su camino y a perseguir sus metas con convicción.

La participación de Tania Uribe en esta mesa redonda destacó la importancia de la igualdad de género y el empoderamiento de las mujeres en la industria eléctrica. Su visión y experiencia refuerzan el compromiso de impulsar el crecimiento y la diversidad en este sector clave para el desarrollo del país.

Tania, enfatizó la importancia de seguir aprendiendo, creciendo y trayendo nuevas tecnologías al país



# Ganadores del Proptech Latam Awards 2023



### Ganadores del Proptech Latam Awards 2023 en diversas categorías:

Mejor Empresa Developer con aplicación de tecnología.  
Ganador: Vinte (México).

Mejor Empresa Constructora con aplicación de tecnología.  
Ganador: Piza International (México).

Mejor Proyecto inmobiliario con aplicación de tecnología.  
Ganador: Globant (Argentina).

Mejor Ciudad o Proyecto urbano con aplicación de tecnología.  
Ganador: AFZ (Costa Rica).

Mejor Solución tecnológica UrbanTech.  
Ganador: Shanti Safety (México).

Mejor Solución tecnológica PropTech.  
Ganador: Alpaca Technology (Colombia).

Mejor Startup PropTech.  
Ganador: Kambio (México).

Mejor Startup ConsTech.  
Ganador: Licify (Colombia).

Mejor Startup FinTech o InsurTech con Aplicación al Real Estate.  
Ganador: Weset (México).

Mejor Startup Proptech en Idea en desarrollo.  
Ganador: Ungga (México).

La tercera edición del Proptech Latam Awards ha sido un rotundo éxito, superando todas las expectativas con una convocatoria que superó a las ediciones anteriores. Un destacado jurado evaluó a los participantes y seleccionó a los 30 nominados, entre los cuales se anunciaron las 10 startups y empresas ganadoras.

Andrea Rodríguez Valdez, fundadora de Proptech Latam y creadora del Proptech Latam Awards, expresó su emoción por la entrega de estos premios, destacando que tanto los ganadores como los nominados son un claro

ejemplo de la evolución y el valor del proptech en la región. Además, resaltó el orgullo de formar parte de esta transformación digital en la industria inmobiliaria.

El jurado, compuesto por destacadas personalidades del ámbito empresarial y académico de América Latina, Estados Unidos y Europa, evaluó a los participantes en base a criterios como la originalidad del proyecto/empresa, su enfoque tecnológico e innovador, y su impacto actual y futuro en la industria del Real Estate.

# Expo Eléctrica Internacional:

## Innovación en la Industria Eléctrica



Experiencias memorables a los asistentes, fomentando los negocios, el intercambio entre colegas y la diversión.

En la Expo Eléctrica Internacional 2023, una destacada feria de la industria eléctrica en México, tuvimos el honor de entrevistar a Jaime Salazar Figueroa, socio director en VANEXPO y miembro del Comité Organizador de este importante evento. Con 27 años de experiencia, Expo Eléctrica Internacional se ha consolidado como un referente en el sector, y en esta edición ha presentado novedades y avances tecnológicos significativos.

Con gran entusiasmo, Jaime Salazar compartió la emoción de esta edición de Expo Eléctrica Internacional 2023, resaltando que, después de la pandemia, se logró expandir la exposición a 30,000 m<sup>2</sup>, convirtiéndola en la segunda más grande en la historia del evento. Con la participación de 500 expositores provenientes de más de 14 países, se presentaron innovaciones en iluminación, equipo eléctrico, control, automatización, energías sostenibles y electromovilidad.

El sector de iluminación fue uno de los puntos destacados por Salazar, señalando que está experimentando un retorno sólido a Expo Eléctrica Internacional. Destacó que, si bien existieron intentos de eventos alternativos, se dieron cuenta de que Expo Eléctrica Internacional era la plataforma más fuerte y atractiva para el sector de iluminación. Jaime enfatizó que su éxito radica en comprender a fondo las necesidades de los expositores y visitantes, brindándoles una oferta de valor y productos acordes a sus requerimientos.

Expo Eléctrica Internacional no solo busca impulsar la industria eléctrica, sino también promover la electromovilidad como una opción sostenible y eficiente. Señaló que la electromovilidad se ha convertido en un motor potente para el sector, ya que requiere de una infraestructura adecuada que abarca cargadores, paneles solares, conductores eléctricos, sistemas de control y automatización. Con entusiasmo, mencionó la presencia de automóviles eléctricos de

distintas procedencias, así como bicicletas eléctricas, elevadores y escaleras mecánicas impulsadas por energía eléctrica.

Expo Eléctrica Internacional busca brindar experiencias memorables a los asistentes, fomentando los negocios, el intercambio entre colegas y la diversión. Con un programa de capacitación que incluye más de 50 conferencias, se recibieron aproximadamente 30,000 visitantes de todo el país, generando un ambiente propicio para el aprendizaje y el networking.

En conclusión, Expo Eléctrica Internacional 2023 se ha posicionado como un evento clave para la industria eléctrica en México, destacando por su enfoque en la electromovilidad y la promoción de tecnologías innovadoras. Con la participación de destacados expositores y una amplia oferta de productos y servicios, la feria continúa impulsando el desarrollo y la sostenibilidad en el sector eléctrico.





# BasicGrip™

## ¡UN DESARMADOR ALEMÁN A UN PRECIO INCREÍBLE!

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



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

*Diseño antirodaduras que evita caídas en superficies inclinadas.*



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






www.tornigasa.com



ventas@tornigasa.com



REVISTA DE PREFERENCIA 19  
(55) 5359 27 69

# Retomando la Grandeza de la Construcción

Por: Myrna Iglesias Rodríguez



Existen diversos retos, innovaciones y tendencias en la industria de la construcción. Podemos hablar de aspectos económicos, sustentables, sostenibles, tecnológicos, y seguir con una lista enorme; pero, a dónde nos lleva todo esto es que, sin duda, la industria de la construcción está reinventándose. El sector de la construcción ya venía tomando impulso en la transformación digital e implementación de objetivos sustentables, avanzando con pasos lentos y tropiezos, pero caminaba hacia adelante. No es sorpresa para nadie que la Covid-19 paró y dio un giro de 180 grados a todos los cambios que se estaban estableciendo. Esto nos mostró otras fallas en el sistema que ni siquiera habíamos contemplado, haciendo imperativo cubrir las que ya se habían establecido.

Para retomar la grandeza de la construcción, debemos ver el plano general y no solo enfocarnos en las pequeñas partes que la involucran. La industria de la construcción engloba muchos factores, ya que no se trata solo de diseñar un edificio o colocar materiales y tecnologías novedosas, facilitar la infraestructura o hacer un proyecto más sustentable. Un proyecto completo de construcción exitoso debe cubrir todos los procesos: desde el análisis del proyecto, la planificación, la obra negra, la obra gris,

la obra blanca, por mencionar algunos. Y dentro de todos estos, hay innovaciones y retos por cumplir.

Los retos de la industria son variados y constantes; no podría ser menos para una industria que representa el tercer generador de empleos en el país, según datos del Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS). Durante el 2022, el nivel de producción del sector creció tras nueve años con caídas, aunque aún no ha alcanzado los elevados registros que se tenían previo a la crisis económica y financiera del 2009.

Sin duda, hay muchos retos por cubrir, pero la edificación inteligente y sustentable, así como los requerimientos impostergables para la construcción en México, son aspectos que nos apremian. Basta con mencionar que la industria representa casi el 40 % de las emisiones de CO2 y el 35 % del consumo de energía en el mundo. Esto se relaciona con otro reto que enfrentamos debido a la sobrepoblación que vivimos, pues, según datos del gobierno federal, existe un déficit habitacional de más de 9 millones de viviendas. La falta de materiales como el acero, el cobre, el cemento, entre otros, hace que la oferta inmobiliaria sea menor. Esto implica que debemos planificar la evolución y el desarrollo consciente de

nuestras ciudades para evitar problemas de falta de recursos y apostar por las Smart Cities para mejorar la calidad de vida.

Indudablemente, debemos seguir buscando nuevas formas de trabajo, como la digitalización de la industria en tecnología BIM o Gestión de Proyectos. Esto nos permitirá visualizar de qué manera la digitalización potencializa a la industria de la construcción, cómo podemos ser cada vez más eficientes y reducir costos; pero tenemos que apresurarnos y comenzar a visualizar la implementación de la inteligencia artificial en los proyectos de construcción. De igual manera, debemos ser conscientes del equilibrio entre las obras arquitectónicas y las contribuciones sociales, entendiendo aspectos básicos como el diseño e innovación como elementos imprescindibles en la construcción.

El futuro de la construcción puede parecer un poco incierto; ya que, enfrentamos diversos retos y oportunidades que nos abren el panorama, como el nuevo paradigma de la industria frente al nearshoring. Si bien representa una gran oportunidad para la industria, también conlleva grandes retos, como la falta de recursos naturales y mano de obra capacitada, así como impactos económicos,



ambientales, financieros y sociales. No solo debemos buscar oportunidades, sino ver nuevamente el panorama completo y aprender de nuestros errores. Debemos ser conscientes de que necesitamos una Construcción Sostenible con Visión al Futuro. Tal vez así podamos responder la duda que toda la industria tiene en mente y no podemos resolver: ¿Hacia dónde va la Industria de la Construcción? Así como el sector de la construcción está buscando retomar su grandeza, Expo CIHAC está reinventándose para acompañar a la industria a cumplir con los objetivos y retos que tiene por delante, recuperando la grandeza que caracteriza a esta exposición.

En su edición número 33, podrás encontrar temas de actualización necesarios para la industria con diversos ejes temáticos en THE CONSTRUCTION SUMMIT, en donde se tratarán temas como las nuevas formas de trabajo, los retos de la industria y el futuro de la construcción, con ponentes de gran nivel internacional y nacional que podrán brindarte los conocimientos necesarios para afrontar lo que la industria tiene por delante.

Este no es un camino que podamos recorrer solos. Por ello, en esta edición nos aliamos con las principales asociaciones del sector para brindar el conocimiento necesario a la industria. Por ejemplo, con el IMCISS (Instituto Mexicano de Ciudades Inteligentes Sustentables y Sostenibles), que tendrá su propio pabellón y congreso de Smart Cities. También participarán ANIPPAC (Asociación Nacional de Industriales del Presfuerzo y la Prefabricación) y ANIVIP (Asociación Nacional de Industriales de Vigüeta Pretensada), quienes desarrollarán en colaboración un ciclo de conferencias de Prefabricación. Además, el American Concrete Institute región Centro y Sur (ACI) llevará a cabo un summit enfocado en las tendencias del concreto, y el Colegio de Profesionistas en Diseño de México (COLDI) ofrecerá un taller para afrontar los retos de la industria con diseño e innovación.

Sabemos que todas las áreas que involucran al sector son importantes. Por esta razón, Expo CIHAC 2023 brinda un panorama completo a la industria para cubrir todas sus necesidades.



# Innovación y calidad

con Amanco Wavin



En una reciente entrevista, Felipe Mier, director territorial de Amanco Wavin México y Centroamérica, habló sobre la participación de la marca en la celebración del 22 aniversario de Plomería Universal en Puerto Vallarta.

Plomería Universal es uno de los grupos ferreteros especializados en agua más destacados del Pacífico, con presencia tanto en Guadalajara como en Puerto Vallarta. Felipe mencionó que Plomería Universal ha sido un cliente importante para Amanco Wavin en lo que respecta a la edificación e infraestructura, abarcando líneas de productos como la sanitaria, agua caliente, alcantarillado pluvial y agua a presión, entre otros.

Al preguntarle sobre Amanco Wavin, Felipe explicó que se trata de una empresa mexicana con accionistas principalmente mexicanos que ha crecido hasta convertirse en una empresa global con cinco divisiones de negocio. Una de ellas es la dedicada a la construcción e infraestructura, bajo la marca Amanco Wavin. Aunque son más conocidos como Amanco en el mercado latinoamericano, actualmente están en una fase de dual branding con Wavin. Su enfoque se centra en sistemas de agua y tuberías para infraestructuras.

Felipe destacó que Amanco Wavin está presente en diversos mercados, como el de la edificación, la construcción de infraestructuras industriales y agropecuarias. Sus productos se pueden encontrar en ferreterías y también en proyectos de almacenamiento y recuperación de agua de lluvia, tanto en el campo como en sistemas de agua potable, fría y caliente. Además de su presencia en el mercado mexicano, también tienen presencia en Centroamérica, Latinoamérica, Europa y Asia.

Cuando se le preguntó sobre la tecnología y la calidad de los productos de Amanco Wavin, Felipe resaltó que se distinguen por su alta tecnología y calidad, especialmente en su línea principal de productos. Utilizan materiales de primera calidad como PVC, CPVC y polietileno de alta densidad. Como pioneros en la fabricación de tuberías de presión de PVC, Wavin en Holanda creó la primera tubería de PVC en 1955.

En cuanto a dónde encontrar sus productos, Felipe mencionó que se pueden adquirir en todas las sucursales de Plomería Universal y a través de su red de distribuidores. También están presentes en su página web oficial, [www.wavin.com](http://www.wavin.com), y en diversas redes sociales como LinkedIn, Instagram y YouTube, donde interactúan con sus clientes e instaladores hidrosanitarios, hidráulicos y eléctricos.

Amanco Wavin tiene una destacada participación en la industria de la construcción e infraestructura, brindando tecnología y calidad en sus productos.



# BOSCH presenta calentador BALANZ

Durante el 22 aniversario de Plomería Universal en Puerto Vallarta, tuvimos la oportunidad de entrevistar a Quintín Franco, director de marketing de BOSCH división Home Comfort. BOSCH es una reconocida marca alemana que se especializa en el calentamiento de agua en diferentes ámbitos, incluyendo residencial, comercial e industrial.

Franco destacó el calentador BALANZ como el producto estrella de la compañía. Este calentador instantáneo ofrece numerosas ventajas, como la capacidad de funcionar en cualquier tipo de vivienda y proporcionar un suministro ilimitado de agua caliente. Además, el calentador BALANZ destaca por su eficiencia energética, permitiendo ahorros de hasta el 80% en el consumo de energía. Su diseño compacto y atractivo lo convierten en una opción atractiva para los consumidores.

La alta tecnología y la constante innovación son elementos distintivos de BOSCH. La marca se enorgullece de ofrecer productos duraderos y de alta calidad en el sector de calentadores de agua. Los productos de BOSCH se encuentran disponibles en todo el país, tanto en tiendas minoristas como en el comercio tradicional y en plataformas de comercio electrónico.

El calentador BALANZ de BOSCH se destaca por su facilidad de uso, con una perilla única para ajustar la temperatura del agua. A diferencia de otros modelos en el mercado, este calentador se caracteriza por su funcionamiento termostático o modulante, lo que significa que modula automáticamente el tamaño de la llama para entregar la temperatura deseada.

La presencia de BOSCH se extiende a través de diversos distribuidores, cadenas minoristas y canales tradicionales, con Plomería Universal como uno de sus aliados destacados. Además, los consumidores pueden encontrar los productos de BOSCH en numerosos sitios de comercio electrónico.

Con su enfoque en la innovación, la calidad y la facilidad de uso, BOSCH continúa brindando soluciones avanzadas en calentadores de agua para satisfacer las necesidades de los clientes en México y más allá.



# Tuberías y conexiones de calidad: CHARLOTTE PIPE



Andrés Vanegas, director de CHARLOTTE PIPE en México, destacó la presencia de su empresa en el 22 aniversario de Plomería Universal en Puerto Vallarta. Durante la entrevista, Vanegas explicó que CHARLOTTE PIPE es una empresa estadounidense con 122 años de experiencia en el mercado, y lleva 23 años comercializando sus productos en México en colaboración con compañías como Plomería Universal.

Vanegas mencionó que CHARLOTTE PIPE se especializa en la fabricación y distribución de tuberías y conexiones, tanto de hierro fundido como de plástico. Entre los productos más populares se encuentran las tuberías y conexiones de plástico de hasta 16 pulgadas, que son ampliamente utilizadas en México y se pueden encontrar fácilmente a través de los distribuidores autorizados de la empresa.

La compañía también ofrece soluciones en el ámbito hidráulico, con productos como ABS, PVC, CPVC y FlowGuard Gold, los cuales son utilizados para el manejo de presiones en diferentes aplicaciones. Además, CHARLOTTE PIPE atiende al mercado industrial, proporcionando tuberías y conexiones para el manejo de químicos y altas presiones.

En cuanto a los segmentos de mercado a los que se dirigen, Vanegas mencionó que CHARLOTTE PIPE abastece a diversos sectores, incluyendo la construcción de grandes superficies como colegios, cárceles, obras de infraestructura e industrias en general.

Para adquirir los productos de CHARLOTTE PIPE, Vanegas destacó que se pueden encontrar en todas las sucursales de Plomería Universal, así como en su página de internet [www.charlotte.com](http://www.charlotte.com).

Con su amplia gama de productos y su larga trayectoria en el mercado, CHARLOTTE PIPE se consolida como una opción confiable y de calidad en el sector de tuberías y conexiones en México.

# URREA oferta de 360° para la conducción de agua y gas



En el marco del 22 aniversario de Plomería Universal en Puerto Vallarta, tuvimos la oportunidad de entrevistar a Óscar González Herrera, director comercial de URREA Tecnología para vivir el agua. Durante la entrevista, se destacó la estrecha relación comercial entre URREA y Plomería Universal, así como el compromiso de ambas empresas en proporcionar productos de calidad para instaladores, constructores y consumidores finales.

URREA se distingue por ofrecer una oferta de 360 grados en productos para la conducción de agua y gas, tanto detrás como frente al muro. Desde la toma domiciliar hasta los elementos visibles en los

espacios de baño, URREA brinda soluciones completas y se enfoca en mantener altos estándares de calidad. Sus productos son sometidos a rigurosas pruebas en laboratorios certificados en México, superando incluso los requerimientos establecidos por la normativa oficial mexicana.

La empresa también se destaca por su enfoque en la innovación y la sustentabilidad. URREA ha desarrollado productos que promueven el ahorro de agua, sin comprometer la funcionalidad y el confort para los usuarios. Su visión es que los consumidores disfruten responsablemente del agua, optimizando su consumo.

Los productos de URREA se encuentran disponibles en todas las sucursales de Plomería Universal, así como en diversos puntos de venta a nivel nacional, tanto en tiendas físicas como en plataformas de venta en línea. Para conocer más acerca de sus productos y localizar el distribuidor más cercano, se puede visitar su página web oficial en [www.urrea.mx](http://www.urrea.mx).

URREA se posiciona como una marca líder en calidad, diseño y vanguardia en el mercado mexicano, ofreciendo soluciones completas y comprometidas con la preservación del recurso hídrico.



Es el año 2030, y nos encontramos en el condominio horizontal de Ana, una mujer con problemas de movilidad que ha encontrado en su asistente virtual, llamada Abby, una compañía incondicional y de confianza. Abby es un asistente virtual con un avatar amigable y personalizado, diseñado para brindar apoyo y comodidad a personas como Ana. Gracias a su capacidad para interactuar y comprender el lenguaje natural, Abby se convierte en la mano derecha de Ana en su vida diaria.

Cada mañana, Abby verifica los signos vitales de Ana, utilizando una tecnología portátil avanzada que monitorea su presión arterial, frecuencia cardíaca y otros parámetros importantes. Si se detecta alguna anomalía, Abby alerta a los servicios médicos de emergencia de inmediato. Por otra parte, Abby simplifica las tareas del hogar de Ana. A través de su conexión con dispositivos inteligentes, puede controlar la iluminación, la climatización y otros aspectos del entorno doméstico según las preferencias de Ana. Abby también se encarga de las compras de víveres por línea, seleccionando los productos de alta calidad y los preferidos de Ana. Una vez realizada la compra, Abby coordina la entrega a domicilio, asegurándose de que Ana siempre tenga lo necesario. Pero Abby no solo se limita a las tareas prácticas, también proporciona compañía y apoyo emocional a Ana. Con su capacidad para aprender y adaptarse, Abby se

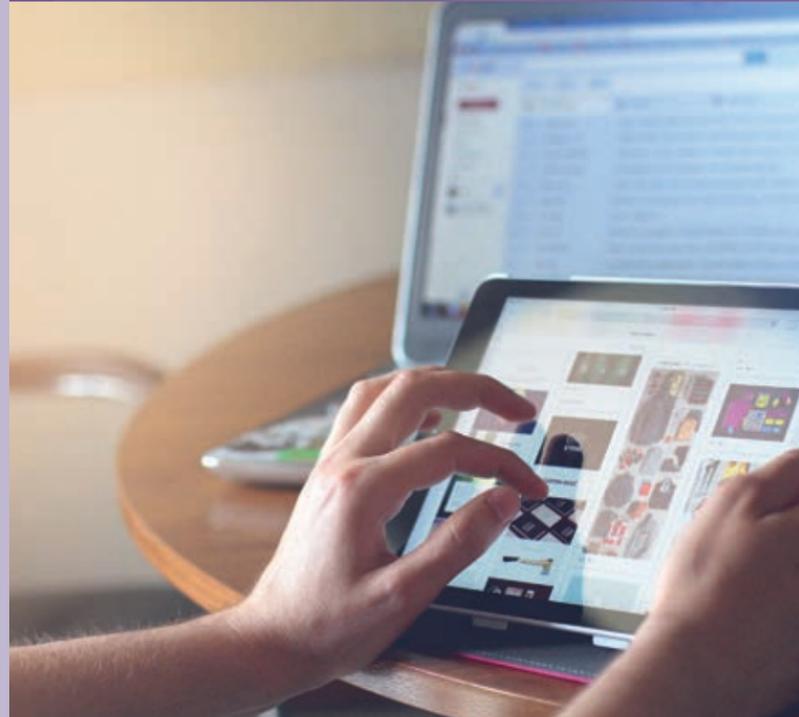


Foto cortesía de AGPhoto  
Instagram.com/agphoto.mx

**\*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](https://twitter.com/wtd_x)

# El dilema de Hikikomori y las tecnologías digitales



convierte en una amiga virtual confiable para conversar, compartir historias e incluso jugar juegos interactivos. Su presencia constante y su personalidad cariñosa hacen que los días de Ana sean más llevaderos y llenos de alegría.

Esta visión futurista de las tecnologías digitales aplicadas a la asistencia virtual muestra cómo la tecnología puede mejorar la calidad de vida de las personas, especialmente aquellas con necesidades especiales. Nos gustaría tener la certeza de que nos encaminamos en línea recta hacia ese destino, pero sabemos que el desarrollo tecnológico tiene también aristas que desencadenan efectos no deseados.

En 1998 el psicólogo japonés Tamaki Saito acuñó el término "Hikikomori" para las personas que optan por un retiro total de la sociedad, manteniéndose en sus hogares por un período prolongado de más de seis meses, a partir de la segunda mitad de sus veinte años, y cuya situación no puede ser explicada adecuadamente por otro trastorno psiquiátrico. De acuerdo con un estudio realizado por el Gobierno de Japón en 2016, hacían el estimado de que 541,000 ciudadanos de ese país padecían el Síndrome Hikikomori (HS por sus siglas en inglés).



Esta visión futurista de las tecnologías digitales aplicadas a la asistencia virtual muestra cómo la tecnología puede mejorar la calidad de vida de las personas, especialmente aquellas con necesidades especiales.

De esa población, calculaban que el 40% salían de esa condición durante el primer año, el número subía a 70% durante los 3 años, pero existe un 15% que permanece en confinamiento durante 7 años o más.

Este comportamiento, que ha captado la atención de investigadores y profesionales de la salud mental en los últimos años, ha establecido ciertas bases precursoras como el experimentar bullying, la baja autoestima y el duelo; sin embargo, durante la pandemia se establecieron líneas de investigación adicionales en donde las tecnologías digitales y su adicción a ellas jugaron un factor potenciador de tales conductas, dando paso a otro elemento importante, que es el hecho de ser un fenómeno transcultural y en consecuencia, global.

Los especialistas han manifestado, de acuerdo con el Harvard Review of Psychiatry, un particular enfoque sobre tres elementos. El primero de ellos son los videojuegos, los cuales son generalmente considerados como una forma popular de entretenimiento, pero su uso excesivo puede incentivar a las personas propensas a desarrollar HS a llevarlos al aislamiento social. Algunos hikikomoris encuentran refugio en los mundos virtuales de los videojuegos, donde pueden evitar las presiones y demandas del mundo exterior. La inmersión prolongada en estos entornos puede contribuir a empeorar los síntomas del HS. En segundo lugar se encuentran las redes sociales, que son herramientas poderosas para la conexión y el intercambio de información, pero también pueden tener un impacto negativo en la salud mental: la comparación constante, la adicción a la validación social y la exposición a contenido negativo pueden afectar la autoestima y aumentar el aislamiento social en ciertos individuos vulnerables. Y por último, los desarrollos tecnológicos recientes como el Metaverso y la Inteligencia Artificial, que si bien no han permeado con la profun-

didad actual de los dos primeros y pueden ofrecer oportunidades de conexión e interacción, también existe el riesgo de que las personas se refugien en este entorno virtual en una interacción constante con sistemas de IA en lugar de relaciones humanas, evitando la realidad y las relaciones cara a cara.

Sin embargo, existen propuestas que abogan por el aprovechamiento de esas tecnologías digitales, principalmente las redes sociales como WhatsApp, Telegram, Twitter o Facebook para poder acercarse a ellos a través de asesoramiento en línea, siendo un canal de comunicación que los hikikomoris consideran como un canal seguro y que podría ser el punto de partida previo a cualquier otro tipo de tratamiento o terapia convencional. De igual forma, la mayoría de los especialistas coinciden que es necesario brindar un respaldo integral y multidisciplinario desde etapas tempranas como parte de la intervención para abordar el síndrome hikikomori, y eso solo será posible mediante la concientización y educación a las familias para identificar la situación y buscar ayuda profesional.

Como se puede apreciar, el Síndrome Hikikomori todavía no ha encontrado su lugar dentro de las clasificaciones diagnósticas psiquiátricas ni se ha establecido con claridad su origen ni sus causas; El fenómeno ha surgido en muchas áreas urbanas de ingresos altos per cápita, con contextos socioeconómicos actuales que incluyen un sistema educativo inflexible, oportunidades de empleo inestables, una movilidad social estancada o en declive entre los jóvenes, y aderezada por el amplio uso de Internet y los juegos en línea. Definitivamente se requiere una mayor investigación al respecto que pueda arrojar luz y hacernos avanzar en la dirección correcta, hacia aquella en donde Abby asiste a Ana para que ésta no caiga en la más oscura soledad.

# Cuando nuestras emociones están alteradas ocurren los accidentes

En la 15ª edición de Expo Seguridad Industrial (ESI), realizada en el Centro Citibanamex de la ciudad de México, Larry Wilson, CEO y autor de SafeStart, indicó que los estados emocionales de las personas como la prisa, frustración, cansancio, complacencia y fatiga, así como problemas en el trabajo y hogar son causantes del 95% de los accidentes entre los trabajadores.

Cuando nuestras emociones están alteradas, no tenemos ojos en la tarea, entramos en una línea de fuego o peligro, perdemos tracción o agarre, no tomamos las suficientes medidas de seguridad, lo que nos hace cometer errores que pueden provocar que nos accidentemos con gran facilidad.

Ante especialistas en RH reunidos en el salón Iturbide del Centro Citibanamex, destacó que los estados emocionales están presentes antes de accidentarnos, por lo que es necesario reducir los errores críticos y lidiar con los estados que provocan accidentes en trabajadores que laboran en sectores como fábricas, transporte, gas, petrolero, automotriz, minas, entre muchos más.

El especialista indicó que esta plática se enfocó en su segundo libro titulado "Cambio de Paradigmas, una Perspectiva Diferente sobre las Lesiones", que pretende mostrar cómo piensa la mayoría de las personas sobre la seguridad industrial y sobre las causas de lesiones accidentales en general.

Para la elaboración de este libro se entrevistaron a más de 3 millones de personas en más de 66 países, debido a que los accidentes siguen ocurriendo en naciones como Estados Unidos, donde mueren anualmente más de mil personas por descargas eléctricas y 900 personas por caídas.

Asimismo, en Reino Unido mueren más número de personas por quedarse dormidas al volante que por otros accidentes en carretera. Recordó que la metodología SafeStart, es una combinación de entrenamiento y desarrollo personal con el sistema de gestión interno de la empresa contratante.

En lugar de enfocarse en el riesgo o en la energía peligrosa, SafeStart se enfoca al estado en el que la persona se encuentra trabajado como prisa, frustra-

ción, fatiga y complacencia (Exceso de confianza), que pueden causar cuatro errores críticos como: ojos no en la tarea, mente no en la tarea, estar o entrar a la línea de fuego y perder el equilibrio, atracción o agarre.

Al finalizar la plática, Larry Wilson, CEO y Autor de SafeStart, estuvo realizando la firma de su libro en su stand, ubicado en Expo Seguridad Industrial México 2023, al que asistieron decenas de especialistas en RH.



# Turnos laborales optimizados para un servicio excepcional

En el mundo empresarial actual, lograr un servicio excepcional es fundamental para destacarse en un mercado cada vez más competitivo. Sin embargo, la ejecución efectiva de una estrategia de servicio depende en gran medida de la asignación eficiente de turnos a los colaboradores. Esta tarea se vuelve aún más desafiante debido a la escasez de personal calificado dispuesto a trabajar en horarios rotativos.

Para abordar este desafío, muchas empresas en diversas industrias de todo el mundo están recurriendo a la tecnología de Inteligencia Artificial (IA). Estos avanzados algoritmos de optimización consideran múltiples variables simultáneamente, como la legislación laboral, las necesidades operativas, las preferencias de los colaboradores y los períodos de descanso, para crear programaciones de turnos eficientes y ergonómicas.

La implementación de software de optimización de turnos no solo reduce el absentismo y mejora la satisfacción laboral, sino que también tiene un impacto directo en la calidad del servicio al cliente. Los empleados que experimentan un buen descanso y una mayor satisfacción laboral muestran una mayor efectividad y empatía hacia las necesidades de los usuarios, lo que conduce a una experiencia de servicio superior.

Además, los sistemas inteligentes de optimización de turnos permiten tener en cuenta las preferencias individuales de los colaboradores al asignarles horarios, lo que aumenta su motivación y estado de ánimo. A través de portales de empleados intuitivos y responsivos, los colaboradores pueden acceder a sus programaciones desde cualquier dispositivo, lo que les brinda mayor flexibilidad y control sobre sus horarios.

La adopción de estos sistemas no solo beneficia a los colaboradores, sino también a las empresas. La reducción de la rotación de personal, las licencias médicas y el ausentismo se traduce en beneficios económicos y un mejor servicio al cliente. Además, al automatizar el proceso de asignación de turnos, los líderes pueden centrarse en tareas más estratégicas y mejorar la salud organizacional en general.

En resumen, la asignación eficiente de turnos mediante el uso de tecnología inteligente se ha convertido en un factor clave para alcanzar un servicio de excelencia. Las empresas que logran equilibrar las necesidades de los colaboradores, los requerimientos de los clientes y la rentabilidad a través de una gestión eficiente de los turnos, obtienen una ventaja competitiva sostenible y se destacan en su industria.

Federico dos Reis, CEO de INFORM Latinoamérica, destaca el papel fundamental de un software de optimización de turnos inteligente como WorkforcePlus: "Nuestro software ayuda a las empresas a lograr eficiencias y garantizar los niveles de servicio, teniendo en cuenta aspectos fundamentales como el servicio y la calidad de vida de las personas. Nuestros algoritmos consideran aspectos de ergonomía y preferencias de los colaboradores para encontrar la mejor distribución de turnos de personal".

Con la tecnología adecuada y una planificación inteligente, las empresas pueden transformar la asignación de turnos en una fortaleza estratégica que impulse su éxito en el mercado y les permita brindar un servicio excepcional a sus clientes.



# Hidrógeno verde:

## clave para reducir emisiones de carbono hacia 2050

Por: Romina Esparza\*



El proceso de descarbonización de la economía es uno de los más grandes desafíos impuestos últimamente a nivel mundial por la agenda de prevención del cambio climático. En este sentido, la generación de hidrógeno verde puede acelerar la transición energética permitiendo almacenar y transportar a largas distancias energía limpia.

Para avanzar hacia este objetivo, en 2017 se formó el Hydrogen Council, iniciativa mundial liderada por directores generales de 132 empresas líderes en energía, transporte, industria e inversión con una visión unida y a largo plazo para desarrollar la economía del hidrógeno, del cual Black & Veatch es miembro desde 2021.

El organismo publicó recientemente un último reporte titulado "Hydrogen Insights 2022", desarrollado en colaboración con McKinsey, donde expertos analizaron la actual situación del hidrógeno a nivel mundial y sus desafíos, concluyendo -entre otras ideas- que para alcanzar las cero emisiones mundiales al 2050 se requiere una inversión aproximada de USD 700 mil millones en hidrógeno para 2030, sin embargo hoy sólo el 3% de este capital está comprometido.

Otra de las conclusiones a las que llegó el grupo de expertos es que los gobiernos regionales e industrias deben impulsar hojas de ruta estratégicas que permitan establecer los pasos a seguir para hacer realidad este objetivo. Las aplicaciones más importantes a corto y mediano plazo de la descarbonización basadas en hidrógeno son:

- Almacenamiento de energía, donde el hidrógeno va a ser una de las principales opciones para almacenar energía renovable.
  - Movilidad, ya que funciona como combustible directo en automóviles y autobuses con celdas de combustible
- La transición de hidrógeno limpio mediante electrólisis o captura de carbono para uso industrial, como la industria cementera, de producción de amoníaco verde o producción de combustibles sintéticos para la aviación o navegación
- La mezcla de hidrógeno en redes de gas natural existentes para la producción de energía y calor, que será la última tecnología en entrar dentro de los usos del hidrógeno del futuro cercano.
- Ante este diagnóstico, el establecimiento de Hojas de Ruta hacia la descarbonización de procesos en el sector privado será la clave del éxito para una

transición efectiva y que reditúe en beneficios para las empresas y sociedades. Es importante priorizar las tecnologías a implementar en función del costo, riesgo, disponibilidad y oportunidades de escalar para alcanzar los objetivos de eficiencia energética, que es desde donde Black & Veatch busca contribuir con know how global en la industria, apoyando a los actores públicos y privados de la industria a establecer planes congruentes con sus propias necesidades.

Los roadmaps estratégicos y multidimensionales deben identificar lo que es posible y rentable en el corto y mediano plazo, considerando también el costo de oportunidad de no implementar las actualizaciones tecnológicas que están desarrollándose en la economía mundial. Desde el lado gubernamental, uno de los factores más importantes en los próximos años será facilitar el comercio mundial de hidrógeno, desde iniciativas multilaterales.

En el corto y mediano plazo se espera que la generación a través de estas tecnologías siga teniendo avances importantes, donde el hidrógeno será una de las principales opciones para almacenar energía renovable. Además, en los próximos cinco o seis años será factible el uso del hidrógeno y amoníaco en plantas de energía convencional para aumentar la flexibilidad del sistema de energía, lo cual puede ser especialmente relevante para contribuir a la seguridad del suministro de energía, en un contexto en el que la red eléctrica tradicional está siendo rebasada en algunos países.

Es importante mencionar que existe un reto importante en el transporte del hidrógeno, por lo que se están explorando soluciones de transporte en forma de amoníaco o bien la mezcla de hidrógeno en redes de gas natural existentes.

La transición hacia el 'hidrógeno limpio' mediante electrólisis o captura de carbono para uso industrial sigue avanzando, un rubro en el que Black & Veatch ha dedicado esfuerzos en experiencias internacionales relevantes en los últimos años. Black & Veatch actualmente está desarrollando en la modalidad de EPC tres proyectos de producción de hidrógeno verde, entre los que está uno de los centros de hidrógeno más grandes del mundo en Delta, Utah, USA (ACES-Advanced Clean Energy Storage). Este hub de hidrógeno convertirá diariamente aproximadamente 220 MW de energía renovable en 100 toneladas de hidrógeno verde, el cual será almacenado en dos cavernas de sal, almacenando hasta 300 GWh.

Por ahora, hay 3 formas que pudieran parecer más viables en el contexto mexicano para ir reduciendo las emisiones de carbono a través del uso del hidrógeno: generación de energía de hidrógeno verde en instalaciones de gas; el combustible del hidrógeno para transporte pesado y de uso comercial (donde hay avances importantes en programas pilotos de la minería); y el uso del amoníaco verde como medio de transporte del hidrógeno y para la producción de energía y otras sustancias químicas más ecológicas.

\*Directora de desarrollo de Negocios para Energía e Industrias de Procesos en México, Centroamérica y el Caribe de Black & Veatch

## ¡NUEVOS DESARMADORES!

# BONDHUS®



**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.



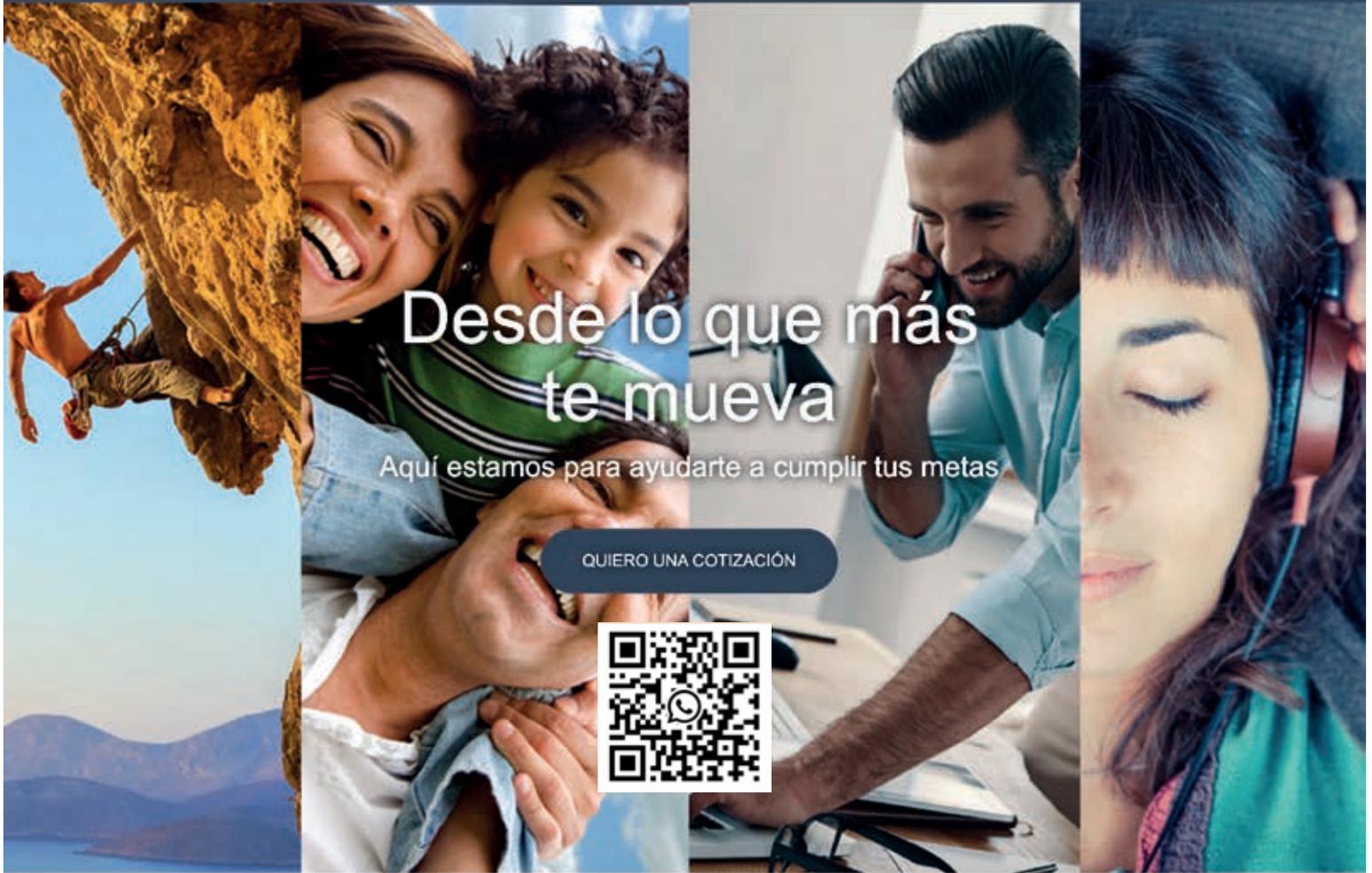
[www.tornigasa.com](http://www.tornigasa.com)



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



(55) 5359 27 69



# 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



# DALE UN EMPUJÓN A TUS VENTAS



REVISTA  
**DE PREFERENCIA**

INFORMACIÓN QUE GENERA NEGOCIOS  
ANÚNCIATE CON NOSOTROS  
Y HAZ CRECER TUS GANANCIAS

PERIODISMO  
ESPECIALIZADO  
EN EL SECTOR  
FERRETERO, ELÉCTRICO  
Y DE LA CONSTRUCCIÓN.  
[www.revistadp.com](http://www.revistadp.com)

**DISTRIBUCIÓN NACIONAL IMPRESA Y DIGITAL.**