

Ferretero, Eléctrico y Construcción



DEPREFERENCIA



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

+40

**AÑOS EN EL RAMO
DE LA PLOMERIA Y
LA CONSTRUCCIÓN**

**ENTRA EN MODO
UNIVERSAL**



VISITANOS EN NUESTROS DISTINTOS PUNTOS DE VENTA



GUADALAJARA



ZAPOCAN



PUERTO
VALLARTA



BAHÍA DE
BANDERAS



LEÓN



CELAYA



LOS CABOS



Mazatlán



**Av. 8 de Julio 1147 Col. Moderna,
GDL, Jal. México, Tel (33) 3942 6230**

Gpouniversal  
www.plomeriauniversal.com



CONDUCTORES DEL NORTE®

**EXPERTOS
EN CABLES**

Cable ACSR

Alta resistencia a la
tensión

Transmisión y distribución



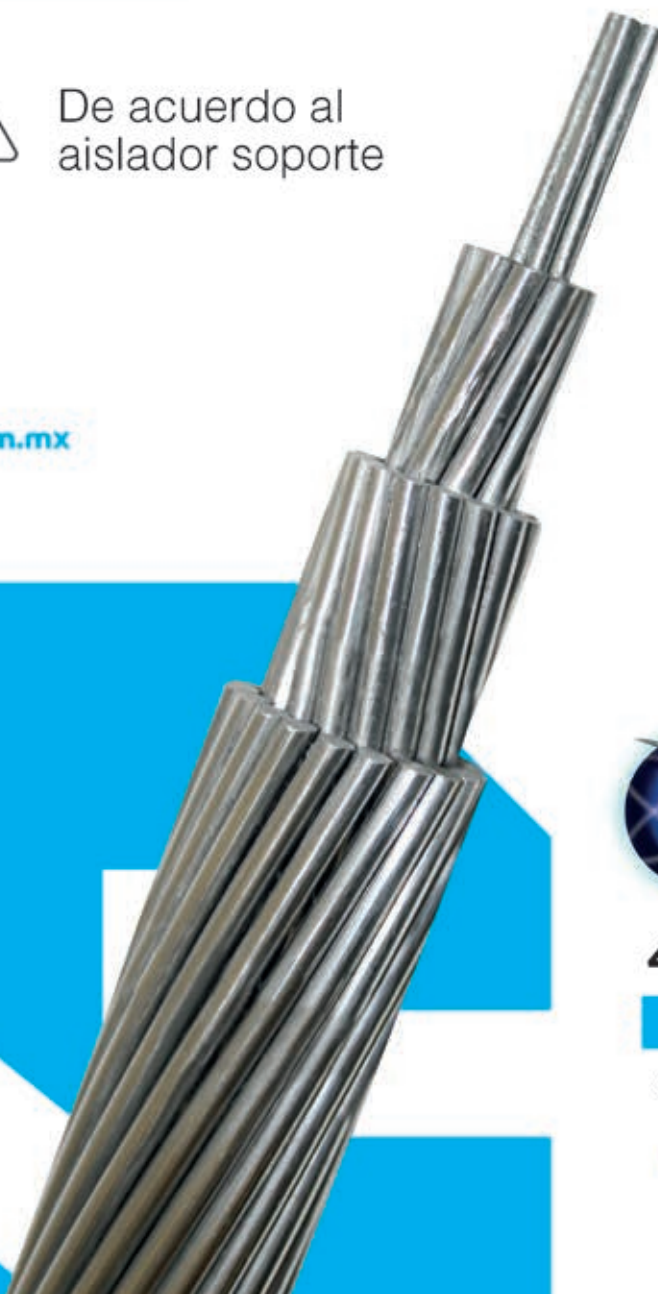
75°C



De acuerdo al
aislador soporte



cnorte.com.mx



**Expo2024
Eléctrica
INTERNACIONAL®**

4 • 5 • 6 JUNIO

STAND 1425

CIUDAD DE MÉXICO

Centro
citibanamex



MÉRIDA 2024

DEL 20 AL 23 DE JUNIO

EL PUNTO DE REUNIÓN ENTRE EMPRESAS, CLIENTES Y AMIGOS



NETWORKING • CONFERENCIAS • FOROS • EXHIBICIÓN • CULTURA • GASTRONOMÍA

CONFERENCIAS



EL RELEVO GENERACIONAL EN EMPRESAS FAMILIARES: DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS

El traspaso generacional en empresas familiares implica preparar a la próxima generación para liderar el negocio familiar.

CONFERENCISTAS



SUCESIÓN EN LAS EMPRESAS FAMILIARES

Impartida por: **ÁNGEL CONTRERAS MORENO**

Presidente del Instituto Mexicano de Mejores Prácticas Corporativas.

Experto en desarrollo sustentable de empresas, especialmente familiares.



EVOLUCIÓN DEL PUNTO DE VENTA EN EMPRESAS FERRETERAS FAMILIARES

Impartida por: **ANTONIO VALLS**

Director General de SystemShop Consulting.

Consultor internacional especializado en ferretería y suministro industrial.



¿QUÉ ESPERAR DEL NUEVO MAPA POLÍTICO?

Impartida por: **FEDERICO BERRUETO PRUNEDA**

Socio director de Quadratín - Yucatán

Experto en comunicación estratégica y gobierno.



INSCRÍBETE
AHORA

NAVIENT

Oatey

BROCAS MINNESOTA

NORTON
SAINT-GOBAIN

TEK
BOND
SAINT-GOBAIN

BONDHUS

IMMPC
INSTITUTO MEXICANO DE
MEJORES PRÁCTICAS
CORPORATIVAS

SAINT-GOBAIN

PIDE INFORMES



Sitio Web

www.encuentroferretero.com



552.953.4977



sergio@segrovece.com



CONTENIDO

REVISTA DE PREFERENCIA EDICIÓN NÚMERO 335 (434)
FUNDADORES/ M.L. VIRGINIA PONCE FLORES + Y LIC. SERGIO IGLESIAS REYNEL DIRECTOR GENERAL / DIRECTOR ADJUNTO MTRO. SERGIO ALEJANDRO IGLESIAS RODRIGUEZ/DIRECCIÓN RELACIONES PÚBLICAS Y VENTAS LIC. MYRNA IGLESIAS RODRIGUEZ / DIRECCIÓN EDITORIAL LIC. CÉSAR IGLESIAS GRAJALES / LIC. CARLOS PADILLA VILLALOBOS / ARTE MNK IGLESIAS DG / ASESOR LEGAL PEDRO MÁRQUEZ CELAYA / CORRESPONSALES Y COLABORADORES REPÚBLICA MEXICANA, ALEJANDRO RODRÍGUEZ, RODRIGO IGLESIAS, ROBERTO DOMÍNGUEZ FRANCO, MC CARLOS ALBERTO PADILLA CORONA, WALTER TRUJILLO DÍAZ, DAFNE EILEY LEGORRETA GALINDEZ, GUILLERMO MARTÍNEZ AGUILAR / 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 sí 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 PA. Col. Roma CP. 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 PPO9-1860. 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)52642678, 5264-3091. Correo electrónico: contacto@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/>



PARA REGISTRARTE
ESCANEA EL CÓDIGO

Editorial	03
Presencia productiva	
Expo Nacional Ferretera expande su alcance a la Ciudad de México para 2025	04
Inversión de \$9 millones de Naya Homes para turismo inmobiliario mexicano	06
Daikin y Tec de Monterrey Inauguran Laboratorio de Innovación	08
La revolución de la inteligencia artificial en el sector ferretero	10

Actividades del sector	
Conexiones que fluyen: Plomería Universal afianza vínculos en su tradicional 'Día del Plomero' en Puerto Vallarta	12
Foro de autoconstrucción: profesionalización del sector	16
Schneider Electric y CDP fortalecen su compromiso con la acción climática	18
Grimatex revoluciona el retail con más de 30 marcas	20
Educar para ganarse a los consumidores con los pagos de Open Banking	24

¿Qué hay de nuevo?	
Nuevos sistemas de almacenamiento solar	26
Protección de datos personales: Una lección no aprendida	28

Presencias que se notan	32
-------------------------	----

Estimados lectores de Revista De Preferencia

Bienvenidos a la edición de junio de nuestra revista, donde exploramos las últimas tendencias y desarrollos en el mundo de la industria y la tecnología.

En nuestra sección Presencia Productiva, comenzamos con la expansión de horizontes de la Expo Nacional Ferretera, que ahora tiene la mirada puesta en la Ciudad de México para el año 2025. Esta movida promete abrir nuevas oportunidades y conectar aún más a los actores clave del sector ferretero. Además, nos adentramos en la inversión de \$9 millones de Naya Homes en el turismo inmobiliario mexicano, un impulso significativo que promete transformar el panorama de la industria. También destacamos la inauguración del Laboratorio de Innovación de Daikin y Tec de Monterrey, así como la revolución que está experimentando el sector ferretero gracias a la inteligencia artificial.

En la sección actividades del sector, en esta sección, nos sumergimos en eventos clave que están moldeando el rumbo de la industria. Desde el tradicional "Día del Plomero" organizado por Plomería Universal en Puerto Vallarta, hasta el Foro de Autoconstrucción, donde se discute la profesionalización del sector y se presentan soluciones innovadoras. También destacamos el compromiso de Schneider Electric y CDP con la acción climática, así como la revolución del retail liderada por Grimatex, que está dejando una marca significativa en el mercado. Por último, exploramos cómo la educación en pagos de Open Banking está transformando la relación entre empresas y consumidores.

Y no podía faltar la sección ¿Qué Hay de Nuevo?, en esta sección, presentamos nuevas tecnologías y conceptos que están marcando la pauta en la industria. Desde los sistemas de almacenamiento solar hasta la importancia de la protección de datos personales, exploramos cómo estos avances están dando forma al futuro y cómo las empresas pueden adaptarse y aprovechar estas oportunidades.

Esta edición ofrece una panorámica completa de los avances más recientes y las tendencias emergentes en el sector. Esperamos que encuentren estos contenidos informativos, inspiradores y útiles a medida que navegan por las páginas de nuestra revista.

¡Gracias por acompañarnos en este viaje de descubrimiento e innovación!

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Fundador y Director General



EDITORIAL

Expo Nacional Ferretera

expande su alcance a la Ciudad de México para 2025



El sector ferretero en México, un pilar crucial de la economía nacional, se está expandiendo aún más con el anuncio de la expansión de Expo Nacional Ferretera a la Ciudad de México. Esta feria, que ha sido un punto de encuentro emblemático para el sector durante 35 años, se llevará a cabo en el Centro Citibanamex los días 25, 26 y 27 de febrero de 2025, marcando un hito en su historia al expandirse más allá de Guadalajara, Jalisco, donde tradicionalmente se celebraba.

Con más de 104,000 ferreterías, tlapalerías y casas de materiales en todo México, el sector ferretero representa aproximadamente el 6% del PIB del país. La región centro, que incluye estados como Querétaro, Hidalgo, Puebla, Morelos, Tlaxcala, Ciudad de México y Estado de México, concentra el 41% de estas empresas. Además, los estados de México, Jalisco y Puebla albergan la mayoría de los trabajadores en el sector de la ferretería y la construcción.

Expo Nacional Ferretera, reconocida como una de las principales plataformas de conexión entre fabricantes, distribuidores y profesionales del sector, ahora expande su alcance a la capital mexicana para atender la creciente demanda y las oportunidades de negocio en la región central del país y Centroamérica. Esta expansión permitirá a los ferreteros, ingenieros y constructores de la Ciudad de México y sus alrededores acceder a una amplia gama de marcas y productos en áreas como ferretería, construcción, pintura, seguridad industrial, equipo de protección personal (EPP) e iluminación y electricidad.

Javier García, Director de Expo Nacional Ferretera CDMX y Guadalajara, comenta: “Estamos emocionados de llevar Expo Nacional Ferretera

a la Ciudad de México como parte de nuestro crecimiento y evolución. Esta expansión se debe a la dinámica positiva que ha experimentado el sector ferretero, impulsada por la necesidad de mejoras en el hogar durante la pandemia y la importancia del nearshoring para fortalecer la planta productiva del país”.

Para su primera edición en la Ciudad de México en 2025, Expo Nacional Ferretera proyecta contar con la participación de 150 expositores, recibir más de 5,000 visitantes calificados y ofrecer 9,000 metros cuadrados de exposición. Los asistentes podrán explorar nuevas oportunidades de negocio, descubrir lanzamientos de productos y proveedores, y participar en talleres de capacitación.

La expansión de Expo Nacional Ferretera coincide con los resultados de una investigación realizada en 2023, que reveló que 8 de cada 10 ferreteros prefieren contar con más de un proveedor y buscan ampliar su gama de productos y marcas. Esta investigación también destaca la importancia de eventos como Expo Nacional Ferretera para ayudar a los ferreteros a superar barreras como la escasez de tiempo y la falta de información.

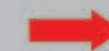
“Con el lanzamiento de nuestro nuevo evento en la Ciudad de México, reafirmamos nuestro compromiso de ofrecer soluciones innovadoras que impulsen el crecimiento del sector”, afirma Luiz Bellini, Director General de RX México. “Estamos emocionados de proporcionar una plataforma donde la innovación y las oportunidades de negocio converjan, impulsando así el éxito de nuestros clientes y socios”.

¡Tu colorante Mariposa

permanece en tu ropa aún después de varias lavadas!



www.colorantesmariposa.mx



Inversión de \$9 millones

de Naya Homes para turismo inmobiliario mexicano



“El equipo de Naya Homes ha construido rápidamente una de las marcas más confiables y profesionales de administración de propiedades en México, ayudando a propietarios de alquileres vacacionales a superar los promedios del mercado constantemente y a dormir tranquilos, sabiendo que tienen administradores de excelente calidad en quienes confiar”, comentó Jason Shuman, socio de Primary Venture Partners.

“Naya Homes tiene todo lo que buscamos en una empresa: grandes fundadores con una sólida experiencia operativa; compromiso con la creación de valor para cada cliente; y un producto que genera confianza y transparencia a través de datos compartidos. Estamos encantados de unirnos a ellos, y esperamos trabajar con el equipo para construir la plataforma dominante para la gestión de alquileres vacacionales”, agregó Susan Lyne de BBG Ventures.

Humberto Pacheco, Cofundador y CEO de Naya Homes, afirmó: “En Naya Homes seguimos apostando por México. Estamos enfocados en dar cada vez más valor a nuestros clientes para que puedan maximizar los rendimientos en sus inversiones en bienes raíces. Contrario a otros jugadores del mercado en el país, Naya Homes tiene un modelo de negocios basado en la innovación, ya que usamos tecnología avanzada y ciencia de datos para impulsar la rentabilidad de cualquier tipo de propiedad”.

Con este nuevo financiamiento, Naya Homes está bien posicionada para continuar su expansión y consolidarse como líder en el sector de PropTech en México, ofreciendo soluciones innovadoras y tecnológicas que generan valor tanto para los propietarios como para los huéspedes.

Naya Homes, la destacada compañía mexicana de PropTech especializada en la gestión de rentas vacacionales, ha asegurado un nuevo financiamiento de más de \$3.1 millones de dólares, elevando su inversión total a \$9 millones de dólares. Este capital adicional permitirá a la empresa expandir sus operaciones a 10 nuevas locaciones en México, incluyendo Cancún, Playa del Carmen, Puerto Aventuras, Puerto Morelos, La Paz, Todos Santos, Puerto Escondido, Acapulco, Valle de Bravo y San Miguel de Allende.

Desde su inicio en Puerto Vallarta en agosto de 2022, Naya Homes ha experimentado un crecimiento notable, gestionando más de 400 propiedades y proyectando triplicar su crecimiento en los próximos doce meses. Actualmente, la empresa opera en Puerto Vallarta, Riviera Nayarit, Ciudad de México y Los Cabos, donde su modelo de negocio ha probado ser altamente efectivo.

La reciente ronda de financiamiento fue liderada por Primary Venture Partners, con el apoyo de BBG Ventures y otros inversionistas existentes. Este respaldo financiero subraya la confianza en la capacidad de Naya Homes para transformar el sector del alquiler vacacional en México mediante el uso de tecnología avanzada y ciencia de datos.

Naya Homes se destaca por empoderar a inversionistas y propietarios de propiedades vacacionales, ayudándoles a maximizar sus ingresos a través de la gestión eficiente de sus propiedades. La empresa utiliza plataformas de reservas en línea como Airbnb, Booking.com y Marriott Homes and Villas, además de su propio sitio web, para asegurar la mayor cantidad de reservas posible. Su equipo se encarga de todos los aspectos de la gestión, desde el cuidado de las propiedades hasta la atención meticulosa a los huéspedes y la gestión de reseñas.





Daikin y Tec de Monterrey

Inauguran Laboratorio de Innovación

En un esfuerzo por abordar los grandes retos de la humanidad y fomentar la innovación, Daikin ha firmado un convenio de colaboración con el Tecnológico de Monterrey, consolidándose como Socio Corporativo de Expedition. Este espacio vibrante está enfocado en generar un entorno de investigación que atraiga, retenga y desarrolle talento, impulsando la mejora en la calidad de vida.

El Plan Estratégico del Tec de Monterrey incluye siete iniciativas estratégicas de evolución, destacándose el impulso a la investigación, la innovación y el emprendimiento. En noviembre pasado, comenzó la construcción del edificio Expedition en el Campus Monterrey, que albergará comunidades de investigación, emprendimiento y creatividad. Estas comunidades trabajarán en conjunto con instituciones, gobiernos, empresas globales, startups, incubadoras y aceleradoras, fomentando una cultura de innovación compartida.

Daikin Open Innovation Lab Monterrey

El Daikin Open Innovation Lab Monterrey, ubicado en el edificio Expedition, marca un hito en la colaboración entre la industria y la academia en Latinoamérica. Este laboratorio no solo será un centro de innovación tecnológica, sino también un símbolo del compromiso de Daikin con liderar la transformación en la industria de la climatización para los próximos 100 años.

Este laboratorio formará parte de una red global de innovación con sede en Osaka, Japón, en el Technology and Innovation Center (TIC). Su objetivo es impulsar la innovación abierta y colaborativa mediante la creación de un ecosistema de colaboración con el Tecnológico de Monterrey, aprovechando el conocimiento académico y la agilidad de las startups.

Mario Adrián Flores, vicepresidente de la Región Monterrey y director general del campus, destacó la importancia de esta alianza: “La alianza con Daikin refrenda el compromiso social y nos une bajo una convicción común: la innovación. Expedition busca desarrollar un entorno que genere empleos basados en conocimiento, fomente la inclusión urbana, económica y social, y sea ejemplo de sostenibilidad, seguridad, educación y salud”.

Por su parte, Kota Fukutoku, vicepresidente de Planeación Corporativa de Daikin Latin America Operations, enfatizó el papel de la innovación en la historia de Daikin: “Desde su nacimiento en 1924, la innovación está en el ADN de Daikin. Nos sentimos afortunados de haber encontrado en el Tecnológico de Monterrey el mejor socio para seguir innovando. Expedition debe ser el catalizador para capturar el abundante talento del Tec y juntos propulsar las ideas para seguir innovando otros cien años más”.

Retos Globales y Objetivos de Expedition

Expedition y sus aliados, como Daikin, se enfocarán en abordar varios retos globales mediante la innovación:

Vida factible en el planeta en 100 años: Planificar a largo plazo y generar soluciones a problemas ambientales, sociales, económicos y políticos desde una perspectiva consciente y sostenible.

Educación innovadora para una mejor sociedad: Reinventar la educación y promover estrategias que mejoren la vida de millones de personas mediante el acceso a una educación de calidad y cambios significativos en el proceso de enseñanza-aprendizaje.

Mejor vida: Crear condiciones que mejoren la calidad de vida en el plano físico, mental y emocional.

La transformación que busca Expedition se logrará al desarrollar una economía basada en el emprendimiento científico y la transferencia tecnológica. Además, la creación de espacios que fomenten la colaboración global-local acelerará la implementación de soluciones para los grandes retos de la humanidad.

Esta alianza no solo fortalece la relación entre la industria y la academia, sino que también posiciona a México como un líder regional en innovación y sostenibilidad. La colaboración entre Daikin y el Tecnológico de Monterrey promete ser un motor de cambio positivo, ofreciendo soluciones innovadoras para un futuro mejor y más sostenible.



#DALEFORMA



EXPERIMENTA
EL PODER
DE WARRIOR
BLACK

LÍNEA RENOVADA



Discos abrasivos

- Ideales para el trabajo cotidiano
- Rendimiento constante sin contratiempos
- Mejor opción por calidad-precio-desempeño

La revolución de la inteligencia artificial en el sector ferretero

Por: Sergio Iglesias Rodríguez



La inteligencia artificial (IA) está transformando el panorama del sector ferretero y de la construcción en México. Desde la automatización de procesos hasta la mejora en la gestión de proyectos, las empresas que adoptan estas tecnologías están ganando una ventaja competitiva significativa. Revista De Preferencia explora cómo la IA está remodelando este sector crucial y cuáles son las oportunidades y desafíos que enfrenta.

La adopción de la inteligencia artificial en el sector ferretero y de la construcción ha crecido exponencialmente en los últimos años. Según un informe de PwC, el 60% de las empresas constructoras en México están explorando o implementando tecnologías de IA en sus operaciones. Desde grandes corporaciones hasta medianas empresas ferreteras, la IA está revolucionando la forma en que se gestionan los proyectos y se atienden las necesidades del cliente.

Aplicaciones de la IA en el Sector Ferretero

Automatización de Procesos: La robótica y el aprendizaje automático permiten automatizar tareas repetitivas y laboriosas, como el manejo de inventarios en almacenes ferreteros y la gestión de materiales en sitios de construcción. Esto no solo reduce costos, sino que también minimiza errores humanos y mejora la eficiencia operativa.

Análisis de Datos y Predicciones: La capacidad de la IA para analizar grandes volúmenes de datos en tiempo real ayuda a las empresas a prever demandas de productos ferreteros y materiales de construcción. Además, facilita la gestión de proyectos de construcción al predecir posibles retrasos y sobrecostos.

Mejora en la Seguridad: Los sistemas de IA pueden monitorear sitios de construcción para identificar riesgos y prevenir accidentes. El reconocimiento de patrones de comportamiento

y el análisis de video en tiempo real ayudan a mantener entornos de trabajo más seguros.

Atención al Cliente y Ventas: Los chatbots y asistentes virtuales están mejorando la atención al cliente en tiendas ferreteras, ofreciendo soporte 24/7 y asesoría personalizada en la compra de herramientas y materiales.

Oportunidades y Desafíos

Oportunidades:

Optimización de Proyectos: La IA permite una gestión más eficiente de los proyectos de construcción, reduciendo tiempos y costos.

Personalización de Servicios: Las empresas ferreteras pueden ofrecer productos y servicios más personalizados, mejorando la satisfacción del cliente.

Innovación en Productos: La IA facilita la innovación en el desarrollo de nuevos productos y soluciones en el sector ferretero.

Desafíos:

Costos Iniciales: La implementación de tecnologías de IA puede ser costosa, especialmente para pequeñas empresas ferreteras.

Falta de Talento Especializado: Existe una escasez de profesionales capacitados en IA, lo que puede dificultar la integración de estas tecnologías.

Consideraciones Éticas y de Privacidad: La utilización de datos personales para entrenar algoritmos de IA plantea importantes cuestiones éticas y de privacidad.

A medida que la inteligencia artificial sigue evolucionando, se espera que su impacto en el sector ferretero y de la construcción sea aún más profundo. Las empresas deben estar preparadas para adaptarse a esta nueva realidad, invirtiendo en tecnología y formación de personal. Aquellas que lo hagan estarán mejor posicionadas para liderar en un mercado cada vez más competitivo y dinámico.

Conexiones que fluyen: Plomería Universal

afianza vínculos en su tradicional ‘Día del Plomero’ en Puerto Vallarta



Plomería Universal celebró el esperado “Día del Plomero” en Puerto Vallarta, consolidándose como una tradición en el sector. El evento, diseñado para fortalecer las relaciones entre proveedores y clientes, incluyó una cálida cena de integración, un divertido torneo de pesca, actividades de playa y culminó con una exhibición de marcas ante instaladores y clientes.

Eduard Cervantes, Director General de Plomería Universal, expresó su agradecimiento por la cobertura del evento y destacó la importancia del “Día del Plomero” como una forma de agradecer a los clientes por su apoyo durante todo el año. Este evento, que ha llegado a su 22ª edición, es una tradición muy esperada por la gente.

La exhibición de marcas fue un punto culminante del evento, donde diversas compañías presentaron sus productos y novedades. Carlos Valdez, director del canal ferretero en válvulas URREA, resaltó que su empresa, con más de 110 años en el mercado, está dedicada a que las personas disfruten del agua responsablemente. La presencia en el “Día del Plomero” es crucial para URREA, ya que permite colaborar con Grupo Universal y estar cerca de los instaladores y usuarios. Juan Bianchi de Rheem, una marca americana con más de 100 años de experiencia, destacó la importancia del evento no solo para posicionar su marca, sino también para fortalecer la relación con Grupo Universal. Rheem se especializa en agua caliente, aire acondicionado y equipos de refrigeración, y este evento les permitió presentar su diverso portafolio.

Hernán Lozano, Vicepresidente de OATEY en LATAM, presentó las cajas empotrables MODA y otros productos de plomería. Para OATEY, el “Día del Plomero” es una excelente oportunidad para interactuar con los usuarios y recibir retroalimentación directa sobre sus productos.

Pedro Pablo Arango, Director General de PCP Plásticos en México, presentó una innovadora válvula de jardín que cierra en ambos sentidos y evita fugas. Esta válvula, disponible en Plomería Universal, es un claro ejemplo de la innovación en productos que se puede ver en el evento.

Juan José Chávez, de Conexiones CIFUNSA, destacó que la marca, que arrancó operaciones en 1955, se ha posicionado como la más fuerte en el mercado nacional de conexiones de hierro maleable y plásticas. Su participación en el evento reafirma su compromiso con la calidad y la seguridad en sus productos.

Fernando Losa Reyes, Director de Marketing de Calorex, presentó calentadores de depósito, instantáneos y solares. Calorex, dedicada a la tecnología para equipos de baño, trabaja estrechamente con Plomería Universal, su gran distribuidor.

Jaime Morones, Director Comercial de Bombas ALMO, subrayó la importancia del evento como una oportunidad para modernizar a los instaladores con tecnologías de presurización de última generación. Bombas ALMO, que ofrece presurizadores de imán permanente y otros productos innovadores, tiene una sólida presencia en la red de sucursales de Plomería Universal.



“Día del Plomero”,
consolidándose como
una tradición en el sector



Durante la exhibición de productos y marcas, Plomería Universal organizó una comida para cientos de instaladores, la cual estuvo amenizada por un comediante que hizo disfrutar a todos los presentes con su humor. Al finalizar el evento, se llevó a cabo un emocionante sorteo con numerosos premios, entre los cuales destacaban motos y un auto. Los afortunados ganadores fueron: el Sr. Bulmaro López Robles, quien se llevó una motocicleta patrocinada por Coflex; el Sr. Jonathan Medina Vargas, agraciado con una cuatrimoto patrocinada por Urrea; el Sr. Roberto González Siordia, ganador de otra motocicleta patrocinada por Helvex; y finalmente, el Sr. Jorge Antonio Medina Castillo, quien se llevó a casa un automóvil patrocinado por Rotoplas, Oatey, Rheem y Urrea.



El “Día del Plomero” organizado por Plomería Universal no solo celebró la labor de los plomeros, sino que también fortaleció las relaciones entre proveedores, instaladores y clientes, destacando la importancia de la colaboración y la innovación en el sector. Con la participación de marcas líderes y la presentación de productos innovadores, el evento fue un éxito rotundo, reafirmando el compromiso de Plomería Universal con la excelencia y el servicio al cliente.



“Día del Plomero” en Puerto Vallarta, diseñado para fortalecer las relaciones entre proveedores y clientes



Schneider Electric y CDP

fortalecen su compromiso con la acción climática

Schneider Electric ha anunciado la renovación de su colaboración como proveedor acreditado de CDP, la organización internacional que gestiona el sistema de divulgación de datos ambientales más grande del mundo. Esta asociación, que ya cumple 13 años consecutivos, tiene como objetivo ofrecer servicios globales de consultoría y software de sostenibilidad para mejorar la divulgación y comunicación ambiental en los sectores comercial e industrial.

En 2023, el 82% de los clientes de consultoría de sostenibilidad de Schneider Electric que respondieron a CDP lograron una puntuación de divulgación climática de “B” o superior. CDP es ampliamente reconocido como el estándar de oro en la industria para la divulgación ambiental y juega un papel crucial en la medición de la acción climática a nivel mundial. El año pasado, CDP registró un récord con más de 23,000 empresas divulgando sus datos medioambientales, representando dos tercios

de la capitalización bursátil mundial y un aumento del 24% respecto a 2022.

Como socio global de CDP, Schneider Electric ofrecerá su cartera de servicios relacionados con el clima y la sostenibilidad, incluida su galardonada plataforma de software EcoStruxure™ Resource Advisor. Schneider Electric también informa anualmente a CDP y ha logrado una puntuación climática “A” durante 13 años consecutivos, destacándose entre las

empresas evaluadas, ya que solo el 1.7% de las 23,000 empresas alcanzaron esta calificación en 2023.

Compromiso con la Neutralidad de Carbono Schneider Electric está comprometido con la reducción de emisiones en toda su cadena de valor y con ayudar a sus clientes a reducir sus propias emisiones. En agosto de 2022, la empresa fue una de las primeras en ver sus objetivos de reducción de gases de efecto invernadero (GEI) validados por la iniciativa Science Based Targets (SBTi), alineada con el “estándar corporativo Net-zero”. Desde 2018, Schneider Electric ha reducido las emisiones de CO₂ de sus clientes en 347 millones de toneladas métricas mediante la renovación de equipos existentes y la adquisición de energía renovable. La compañía espera alcanzar la neutralidad de carbono en su ecosistema para 2025, adelantando su objetivo anterior de 2030.

Paul Robins, director de Asociaciones de CDP, expresó: “Schneider Electric lleva a las empresas en su viaje desde la divulgación hasta el liderazgo ambiental, ofreciendo experiencia de alto valor en la gestión de riesgos y la reducción del impacto. Estamos entusiasmados de continuar nuestra asociación en 2024 con uno de nuestros proveedores de soluciones acreditados más antiguos”.

Estrategias Innovadoras para la Sostenibilidad Schneider Electric colabora con miles de organizaciones en todo el mundo para gestionar y divulgar su huella de carbono y recursos, y reducirla estratégicamente a través de software innovador para la gestión de datos, eficiencia energética, adquisición de energía renovable y estrategias de mitigación del cambio climático. Anualmente, la compañía gestiona más de 128 millones de toneladas métricas de dióxido de carbono equivalente en nombre de sus clientes.

Mathieu Piccin, director de Negocios de Sostenibilidad de Schneider Electric para LATAM, subrayó la urgencia de la acción climática: “Actuar sobre el cambio climático es un mandato urgente. Las empresas no solo deben establecer objetivos ambiciosos de reducción de carbono, sino también perseguirlos activamente e informar sobre su progreso. Además de promover la transparencia, los informes ambientales producen información y datos que son esenciales para la toma de decisiones y la acción”.

Piccin agregó: “Nuestra dedicación a esta causa abarca más de una década, y estamos encantados de fortalecer nuestra colaboración mundial con CDP. Juntos, estamos movilizándolo a participantes experimentados

Grimatex revoluciona el retail con más de 30 marcas



En el complejo entorno de las ventas al por menor, el real estate está jugando un papel cada vez más relevante en la experiencia de compra. Grimatex, una empresa de IB Group, ha sido un actor clave en este proceso, contribuyendo a la llegada y crecimiento de más de 30 marcas en México durante los últimos 20 años, incluyendo nombres destacados como American Eagle, Champion, Chico's, Old Navy y Apple. Estas marcas han abierto alrededor

de 150,000 m² de espacio en tiendas gracias al apoyo estratégico de Grimatex.

La clave del éxito en real estate para el retail no se limita solo a la ubicación de las tiendas. Aspectos como la accesibilidad, visibilidad, tráfico peatonal, tecnología, personalización y sustentabilidad juegan un papel crucial en la rentabilidad y el éxito de una marca. Con un enfoque integral y flexible, Grimatex ha logrado

innovar y anticiparse a las necesidades del mercado, lo que se tradujo en un incremento del 20% en el número de aperturas de tiendas desde 2021.

“Desde hace más de 25 años, hemos entendido que el diseño es mucho más que construir estructuras físicas; se trata de crear emociones, contar historias y construir conexiones significativas entre nuestros clientes y sus

consumidores”, comentó Carlos Ibarra, presidente de IB Group. “Nuestro enfoque nos impulsa a buscar constantemente nuevas formas de innovar y mejorar la experiencia de compra en nuestros puntos de venta”.

Claves del Futuro del Retail

A medida que avanza hacia el futuro, los expertos en retail de Grimatex

reconocen cuatro aspectos clave que marcarán el rumbo del sector en los próximos años:

Innovación tecnológica: La adopción de tecnologías como la realidad aumentada y la inteligencia artificial permitirá a las empresas minoristas crear experiencias de compra más interactivas y personalizadas para sus clientes. Según un informe de Deloitte, el 58% de los retailers mexicanos planean invertir en tecnologías para mejorar la experiencia del cliente en el punto de venta.

Seguridad y protección de datos: A medida que la tecnología continúa avanzando, surgen preocupaciones sobre la seguridad y protección de los datos. La implementación de medidas de seguridad mejoradas, como el reconocimiento de imágenes y la inteligencia artificial, ayudará a proteger a los clientes de posibles fraudes y garantizará la integridad de sus compras.

Personalización y diseño: Las empresas minoristas deberán ofrecer experiencias de compra personalizadas que se adapten a las preferencias individuales de los clientes. Además, será importante que el diseño y la arquitectura

de la tienda no solo correspondan a la imagen de marca, sino también al entorno y cultura nacional, creando una conexión más profunda y genuina con los clientes.

Sustentabilidad: Este aspecto, que antes era un “plus”, hoy es un básico. Las empresas deberán mejorar sus prácticas de sustentabilidad para responder a las preocupaciones ambientales de los consumidores. Estudios señalan que los consumidores están dispuestos a cambiar sus hábitos de consumo para priorizar estas prácticas.

Redefiniendo el Futuro del Retail

El crecimiento acelerado de los minoristas está haciendo evidente la oferta limitada por la ausencia de espacios. Sin embargo, las tiendas físicas representan una oportunidad única de conexión entre el cliente y los retailers, donde se puede capturar información y crear vínculos y experiencias únicas. Estas experiencias serán la clave para redefinir el futuro del retail en los próximos cinco años.

Con una visión clara y una estrategia robusta, Grimatex continúa liderando el camino en el sector del retail en México, demostrando que la innovación, la personalización y la sustentabilidad son esenciales para el éxito en el competitivo mercado actual.



Ferretero, Eléctrico y Construcción



DEPREFERENCIA

DE PERIODISMO ESPECIALIZADO

**ANÚNCIATE
CON NOSOTROS
Y ABRE LAS PUERTAS
AL CRECIMIENTO.**

**TARIFAS
PREFERENCIALES
PARA MAXIMIZAR
TU ROI.**

TU MARCA EN LA MENTE DE LOS CONSUMIDORES.



SIGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES

@depreferencia      

Sé Expositor en FerreShow

Aprovecha los precios especiales de **PREVENTA**



FERRE SHOW®

LA EXPO FERRETERA DEL NORTE

¡Nos vemos en Monterrey!

28, 29 y 30 de Mayo 2025
Separa hoy mismo tu Stand



ASOCIACIÓN DE
FERRETEROS
DE NUEVO LEÓN

81 8349 1155 / 81 8349 1551  81 3122 5829 • ventas@ferreshow.com • www.ferreshow.com

Educar para ganarse

a los consumidores con los pagos de Open Banking

Por: Javier Guerrero, Country Manager Nuvei México



El movimiento de Open Banking (banca abierta) se ha convertido en sinónimo de digitalización y transformación del sector financiero. A nivel mundial representa una oportunidad para que las instituciones financieras evolucionen y pongan al centro las necesidades y experiencias de los usuarios.

En México, por ejemplo, es un tema que ha estado en la agenda de las autoridades financieras durante varios años. La Ley para Regular las Instituciones de Tecnología Financiera (Ley Fintech), promulgada en 2018, establece el marco legal para la implementación del Open Banking. Además, la Comisión Nacional Bancaria y de Valores (CNBV) y el Banco de México (Banxico) han emitido diversas disposiciones y lineamientos para regular el uso de los datos financieros de los usuarios.

Al parecer, este modelo tiene oportunidades únicas, sobre todo cuando a los consumidores les encantan las múltiples opciones de pago. Especialistas indican que el movimiento de la banca abierta está inspirado en multitud de aspectos por los mismos ideales que prevalecieron durante los primeros años de la era de Internet: devolver el control a los clientes y reducir los obstáculos de entrada. También mencionan este sistema puede impulsar la educación financiera en México a través de la democratización de la banca e inclusión a servicios integrados.

Los pagos a través de Open Banking se perfilan como un método de pago potente y seguro que encierra un gran potencial tanto para los consumidores como para los comerciantes, brindándoles ventajas como mayor seguridad, rapidez, control financie-

ro y flexibilidad, además de la ausencia de comisiones por el uso de tarjetas.

A diferencia de los pagos tradicionales con tarjeta, los pagos de Open Banking no implican compartir las credenciales de pago. Cuando un cliente realiza un pago a través de este método, se le dirige a la aplicación de su banco para autenticarse, a menudo utilizando datos biométricos. Este proceso minimiza el riesgo de fraude y acceso no autorizado, ofreciendo un nivel de seguridad que puede ayudar a aliviar las preocupaciones de los consumidores.

A pesar de que las tarjetas de crédito y débito siguen siendo las formas de pago más populares, seguidas de cerca por los monederos digitales y BNPL, los pagos de banca abierta empiezan a tener popularidad en otros países. Nuestro estudio

“Reaching the tipping point: How to realize the potential of Open Banking payments”, muestra que en el Reino Unido hay 7 millones de usuarios activos de Open Banking, cifra que representa menos del 10% de la población.

Sin duda, México seguirá escalando peldaños en el nuevo mercado financiero abierto, lo cual traerá beneficios sustanciales para los usuarios de nuestro país, como son una mayor variedad de servicios financieros, una experiencia del cliente más personalizada, y un acceso más sencillo a oportunidades de ahorro e inversiones, lo que dará como resultado una inclusión financiera más visible y sólida.

El Open Banking está en el centro de la revolución financiera, y México no es la excepción. ¿Pero cómo podemos animar

a más consumidores mexicanos a probar este innovador sistema? El gran reto será alentarlos a adoptarlo. La solución consiste en informar sobre las ventajas de los pagos a través de la banca abierta. Es esencial salvar la brecha de la falta de familiaridad y abordar los problemas de seguridad.

Es indispensable también, proporcionar recursos educativos, simplificar los procesos de pago y trabajar con socios de pago de confianza para poder allanar el camino hacia un futuro en el que los pagos de banca abierta ofrezcan a los consumidores la transparencia, el control y la comodidad que desean. Esto no sólo beneficia a los consumidores, sino que les abre nuevas oportunidades para agilizar las transacciones, reducir los costos y mejorar la experiencia de compra en general.

La banca abierta y toda esta actividad abrirá paso a la presentación de nuevos productos financieros, en donde podremos tener acceso a nuestra información financiera, realizar pagos y almacenar documentos personales en un solo lugar.

Open Banking se perfila como un método de pago potente y seguro que encierra un gran potencial tanto para los consumidores como para los comerciantes

Nuevos sistemas de almacenamiento solar

Por: Roberto Domínguez Franco



Ya hemos hablado de los grandes desafíos para la generación de energías renovables tales como la fotovoltaica, así como la eólica. Sin embargo, es imposible manejar el sol o el viento todo el tiempo a nuestro favor. Es así que, ya que se tiene la posibilidad de la generación de energía por estos medios, ¿qué pasa si la generación es mayor al consumo?... Entonces existe la necesidad de almacenar dicha energía generada para evitar un congestionamiento de una red eléctrica, que nos permita gestionar la demanda a las horas de menor uso.

La necesidad de almacenar dicha energía se vuelve más importante cada vez y se convierte en un pilar clave en la transición energética, ya que ayuda a que la red eléctrica de energía renovable sea más fiable y eficiente.

¿En qué consiste el almacenamiento de energía?

Consiste en mantener guardada la energía generada en grandes baterías y así poder liberarla cuando se requiere una demanda mayor. Es decir que se guarda la energía renovable sobrante para los momentos de poca o baja producción. Hace años poder almacenar la energía era muy complicado y costosa. Pero gracias a nuevas tecnologías poco a poco los nuevos sistemas están ayudando no solo a generar la energía al mismo tiempo que la demanda.

De esta forma, se pretende que las energías renovables aumenten y sean más competitivas cada día. Por ejemplo, en el mercado eléctrico español, el gobierno está tomando en cuenta que el almacenamiento de energía también supone una partida importante en las ayudas al autoconsumo aprobadas por el Gobierno.

Los principales Sistemas de almacenamiento de energía

Como hemos dicho no es posible controlar al sol o al viento y es lógico que por las noches es cuando baja la producción, pero también baja la demanda. Es entonces que poder utilizar cada megavatio generado significa el mayor impacto en el mercado eléctrico de las energías renovables y así utilizarla en picos de demanda.

Baterías de Litio

Son el método principal método de almacenamiento actual, de acuerdo a Global Battery Alliance (GBA) para el año 2030 permitirá una reducción de 30% de las emisiones de carbono. El almacenamiento de este sistema es el máximo para el impacto causado en las renovables, pero se siguen buscando nuevos sistemas de almacenamiento de energía.

Aire Comprimido

El almacenamiento mediante aire comprimido o CAES (Compressed Air Energy Storage) se realiza de preferencia en depósitos bajo tierra, algunos de ellos naturales y otros artificiales como en minas abandonadas o soluciones minerales o acuíferos. En estos sistemas el aire comprimido almacenado se podrá expandir en momentos de picos para mover un generador.

Termosolar (con el almacenamiento de sales fundidas)

El almacenamiento térmico con sales fundidas es el elemento de mayor valor en las CTS (Centrales Térmicas Solares) cuando se compara con otros sistemas más baratos como la eólica y la fotovoltaica. Las sales tienen un punto diferenciador como el nitrato de sodio y el potasio para conservar el calor a altas temperaturas, de esta forma las sales se funden por encima de los 240°. En este punto se convierten en líquidas y por medio de un generador de vapor accionan unas turbinas para generar electricidad.



Alemania duplicó la capacidad de almacenamiento en baterías en 2023

Los sistemas de almacenamiento de energía solar se han acelerado rápidamente en Alemania. Tanto el número total de baterías solares instaladas como su capacidad de almacenamiento se han duplicado en sólo un año: Más de medio millón de nuevas baterías solares se instalaron en 2023, según una evaluación anual preliminar de la Asociación Alemana de la Industria Solar (BSW) basada en datos de la Agencia Federal de Redes.

BSW mencionó que una buena estrategia de almacenamiento inteligente debe hacer el uso más eficiente y fiable de la capacidad instalada disponible de una red mediante sistemas de almacenamiento solar. De esta forma aumentaría la capacidad de conexión para consumidores adicionales y descentralizados como bombas de calor y coches eléctricos.

El año pasado, se instalaron más de medio millón de nuevos sistemas de almacenamiento solar, con lo que el número total de baterías solares ascendió a más de un millón y su capacidad de almacenamiento utilizable a 12 GWh. esto sería suficiente para cubrir el consumo medio diario de electricidad de alrededor de 1.5 millones de hogares de dos personas.

De acuerdo a la vicepresidente de ATA Renovables América – Patricia Tatto, México necesita regular e incluir a los sistemas de almacenamiento de energía en las Reglas del Mercado Eléctrico, así como en la planeación de la Red Nacional de Transmisión y las Redes Generales de Distribución y elaborar una normativa acorde para la prueba, su certificación e interconexión de los sistemas de almacenamiento, de esta forma viabilizar diferentes modelos de negocio.

El Programa de Desarrollo del Sistema Eléctrico Nacional (Prodesen) proyecta que para el periodo 2022-2036 se podrían instalar alrededor de 4 mil 500 megavatios en sistemas de almacenamiento de energía en el país.

Sin embargo, Patricia Tatto dijo que se necesita un marco regulatorio y reglas de mercado que permita desarrollar proyectos con las suficientes garantías legales y de rentabilidad, así como tener esquemas de ingresos claros y transparentes de retribución para su implementación a gran escala. Fuentes: elperiodicodelaenergia.com, energiasrenovables.com, milenio.com.



Protección

de datos personales: Una lección no aprendida

Durante el proceso electoral de nuestro país me llamó muchísimo la atención la cantidad de personas, de todas las facciones partidistas que, en afán de demostrar su apoyo a determinado candidato, publicaran algunas veces sus credenciales, pero mayormente sus pulgares con la tinta indeleble, señal inequívoca de haber cumplido su derecho al voto.

Hoy en día, muchas de las cámaras digitales incorporadas en los teléfonos celulares tienen un gran nivel de resolución, y eso permite apreciar incluso los detalles de nuestra huella digital, situación que no necesariamente abona en nuestro beneficio. Dejar expuesto en redes sociales los datos biométricos de la huella digital abre la posibilidad de que alguien pueda clonar dichas huellas dactilares a partir de imágenes, y puedan ser utilizados para acceder a sistemas de seguridad que utilizan la biometría como método de autenticación, generando un riesgo de ser

víctima de fraude, robo de identidad, y otras amenazas a la seguridad personal.

A diferencia de una contraseña que puede ser cambiada, la huella dactilar es permanente. Si es comprometida, no se puede simplemente “cambiar” la huella. De esta compleja y desencadenante situación surge una pregunta importante: ¿Cómo está nuestro país en temas de protección de datos personales?

La Ley de Protección de Datos Personales es un pilar fundamental en la defensa de los derechos individuales en la era digital. En México, la Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de los Particulares (LFPDPPP), promulgada en 2010, establece las bases para garantizar la privacidad y la seguridad de los datos personales que gestionan empresas y organizaciones.

Esta ley exige a las entidades responsables implementar medidas de seguridad, obtener el consentimiento de los titulares para el tratamiento de sus datos y permitirles ejercer derechos como el acceso, rectificación, cancelación y oposición (ARCO); es decir, el derecho a conocer qué datos personales están siendo tratados por el responsable del tratamiento y las condiciones de su uso (Acceso); a solicitar la corrección de los datos personales cuando estos sean inexactos o incompletos (Rectificación); a solicitar la eliminación de los datos personales cuando se considere que no están siendo utilizados conforme a los principios, deberes y obligaciones previstas en la normativa (Cancelación); y a oponerse al tratamiento de los datos personales o exigir que cese cuando exista una causa legítima y justificada (Oposición). Desde su implementación, la LFPDPPP ha avanzado significativamente en la protección de los datos personales. Se han estableci-

do diversas regulaciones y mecanismos para asegurar el cumplimiento de la ley, como la creación del Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales (INAI), que se encarga de supervisar y sancionar las infracciones. Sin embargo, aún enfrentamos desafíos importantes. La rápida evolución de las tecnologías y el incremento exponencial del volumen de datos requieren una actualización constante de las normativas y una mayor concienciación tanto de empresas como de individuos sobre la importancia de la protección de datos.

A nivel mundial, la protección de datos personales ha cobrado una relevancia crucial. La Unión Europea es pionera en este campo con la implementación del Reglamento General de Protección de Datos (GDPR) en 2018, que establece estrictas normas sobre cómo se deben manejar los datos personales y ha servido de modelo para otras legislaciones en el mundo. Otros países también han adoptado medidas avanzadas. Canadá,

con su Ley de Protección de Información Personal y Documentos Electrónicos (PIPEDA), y Japón, con su Ley de Protección de Información Personal (APPI), están a la vanguardia, estableciendo altos estándares para la gestión de datos personales.

Esta protección no la debemos considerar únicamente en el concepto abstracto de los datos. Recientemente, Scarlett Johansson se encontró en medio de una controversia relacionada con el uso de una voz generada por inteligencia artificial en una nueva función de ChatGPT que se asemejaba mucho a su propia voz. Esta situación surgió cuando OpenAI introdujo nuevas capacidades de voz para ChatGPT, incluyendo una voz denominada “Sky”, sorprendentemente similar a la distintiva voz de la actriz. Johansson, quien prestó su voz a un asistente de inteligencia artificial en la película “Her” de 2013, fue inicialmente contactada por el CEO de OpenAI, Sam Altman, para contribuir con su voz al proyecto, pero ella declinó la oferta.

A pesar de su negativa, se utilizó una voz que se parecía a la suya, lo que llevó a Johansson a expresar su sorpresa y desconcierto. Posteriormente, Johansson tomó acciones legales, lo que llevó a OpenAI a detener temporalmente el uso de la voz Sky. Este incidente destaca las complejidades éticas y las consideraciones legales en el ámbito de la inteligencia artificial y la replicación de voces, subrayando la importancia del consentimiento y la protección de la imagen personal en la era de la tecnología avanzada. La llegada de la inteligencia artificial (IA) y los avances tecnológicos que potencialmente podrán acceder a nuestros procesos de pensamiento plantean desafíos significativos en términos de privacidad.

Pero ¿Qué es la privacidad? en el contexto de la protección de datos, es esencial entender en qué consiste y cuáles son las diferencias con otros conceptos que comúnmente se utilizan, como el anonimato y clandestinidad, pero de los cuales hay notables diferencias. La privacidad se

***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

Foto cortesía de AGPhoto
[Instagram.com/agphoto.mx](https://www.instagram.com/agphoto.mx)

refiere al derecho de los individuos a controlar su información personal y decidir cómo se recopila, utiliza y comparte. Implica que los datos deben ser manejados de manera confidencial y segura, y solo deben ser accesibles a personas autorizadas y con el consentimiento del titular.

Por su parte, el anonimato es la capacidad de una persona de actuar o comunicarse sin revelar su identidad. En el ámbito digital, esto implica que los datos personales no pueden ser asociados con un individuo específico. Es una medida que protege a los usuarios de ser identificados y rastreados. Por último, la clandestinidad se refiere a la acción de operar en secreto, sin revelar intencionalmente la identidad o existencia de una persona o actividad, implicando un intento de ocultar actividades que podrían ser ilegales o no autorizadas.

Tomemos la responsabilidad de nuestros datos en nuestras manos. Primero, educarnos en alfabetización digital, incluyendo temas sobre la privacidad y seguridad de datos, pero que dicha educación sea dinámica, en constante actualización; asegurarnos de tener siempre el control de nuestros datos personales y conciencia de nuestros derechos, para así dar consentimientos informados entendiendo claramente sus propósitos específicos y legítimos, y proporcionando los datos mínimos necesarios para ello; revisar constantemente las tecnologías que ayuden a proteger tus datos personales, como lo son el cifrado, la autenticación y la anonimización, por citar algunos ejemplos; y, por último, exigir a los desarrolladores tecnológicos una mayor transparencia de los algoritmos y procesos de toma de decisiones de la IA, para entender cómo y por qué se toman decisiones cuando éstas son basadas en nuestros datos.

Con el vertiginoso avance en inteligencia artificial y tecnologías afines, es crucial que tanto los individuos como las organizaciones estén conscientes de estos derechos y de las mejores prácticas para proteger la información personal.

¿Te gustaría que tu asistente personal pueda extraer información de tus pensamientos más profundos, compartílos con sus socios estratégicos de negocio y presentarte algún producto o servicio relacionado? ya sea tu respuesta positiva o negativa, tienes que considerar que es una posibilidad factible en el futuro.

Así que, estimado lector, llevemos nuestra vida en línea apoyada en regulaciones comprensivas que aseguren la protección de los datos personales en un entorno digital que será cada vez más complejo.

Es esencial entender
en qué consiste la protección
de datos y cuáles son las diferencias
con otros conceptos
que comúnmente se utilizan,
como el anonimato y clandestinidad



¡VIVE EL MOMENTO!



INSCRÍBETE
AHORA

EL RELEVO GENERACIONAL EN EMPRESAS FAMILIARES: DESAFÍOS Y ESTRATEGIAS

ENCUENTRO FERRETERO
MÉRIDA, 2024
DEL 20 AL 23 DE JUNIO

El punto de reunión entre empresas, clientes y amigos
"FABRICANTES Y DISTRIBUIDORES"
Networking • Conferencias • Foros
Paseos Culturales • Exhibición • Gastronomía



NAVIENT

Oatey

BROCAS MINNESOTA

NORTON
SAINT-GOBAIN

TEK
BOND
SAINT-GOBAIN

BONDHUS

IMMPC
INSTITUTO MEXICANO DE
MEJORES PRÁCTICAS
CORPORATIVAS

SAINT-GOBAIN

- QUALY CONSULTORES
- ENCUENTRO FERRETERO MÉRIDA 2024
- SEGROVE CORPORATE EVENTS
- BUSINESS INSIGHTS
- SCHNEIDER ELECTRIC
- CONDUCTORES DEL NORTE
- COLORANTES MARIPOSA
- EXPO NACIONAL FERRETERA
- NAVIEN MÉXICO
- SAINT GOBAIN
- AFEDMAC
- NAYA HOMES
- GRIMATEX
- GRUPO UNIVERSAL
- OPEN BANKING
- DAIKIN
- TEC DE MONTERREY
- SAN CAYETANO EXPRESS

PRESENCIAS

que se notan

Vida Mujer

Protege tu patrimonio
y te brinda un atractivo
esquema de ahorro con
el que podrás materializar
aquellas metas que
te propongas.



Mónica Iglesias ASESORA PROFESIONAL
Mob 5540 886161 / monica@monicaiglesias.mx



**SEGUROS
MONTERREY**



IMPULSAMOS EL TALENTO EN TU EMPRESA

INCREMENTA TU PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD a través de capacitación y consultoría profesional.

Por más de 17 años hemos logrado resultados extraordinarios que llevan a tu equipo a:

- ✓ INCREMENTAR LAS VENTAS
- ✓ BAJAR LOS COSTOS
- ✓ INNOVAR EN PRODUCTOS Y SERVICIOS
- ✓ MEJORAR EL CLIMA LABORAL.

SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA

Programas:

Programa de Habilidades de Liderazgo para Mujeres.

Habilidades gerenciales para mandos medios.

Programas de liderazgo y dirección de equipos.

Implantación de programas para asegurar la calidad.

Certificación en calidad para empresas turísticas.

Implantación de la NOM-035-STPS - Riesgos Psicosociales.

Implantación de la NMX-R-025-SCFI - Igualdad Laboral.

Cursos: Liderazgo positivo, Motivación de equipos.



CONTÁCTAME:

MTRA. NORMA RAMÍREZ HINOJOSA

📞 551.657.2844

✉️ ventas@qualy.mx



www.Qualy.mx

SIGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES



@qualymx



@qualy-consultores



@QualyConsultores

