

Ferretero, Eléctrico y Construcción



DE PREFERENCIA



HACIENDO DE MÉXICO TERRITORIO UNIVERSAL

ANIVERSARIO
GRUPO UNIVERSAL

TODO PARA TUS PROYECTOS DE PLOMERÍA

ESPECIALISTAS EN

- Construcción
- Industria
- Hotelería
- Hospitales
- Centros Comerciales



Gpouniversal



www.plomeriauniversal.com



CamScanner

Tel (33) 39 42 62 30, Av. 8 de Julio 1147 Col. Moderna, Gdl, Jal.

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

Sitio Web

SIGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES



@qualymx



@qualy-consultores



@QualyConsultores



CamScanner





CONDUCTORES DEL NORTE®

**EXPERTOS
EN CABLES**

Cables XHHW-2

Energizar zonas comerciales, residenciales, e inclusive industriales cuando la necesidad es en baja tensión.

- Resistente al calor.
- Retardante a la flama.
- Excelentes propiedades eléctricas.
- Larga vida y bajo mantenimiento.



cnorte.com.mx



CamScanner

CONTENIDO

REVISTA DE PREFERENCIA EDICIÓN NOVIEMBRE 2024 NÚMERO 340 (439)
FUNDADORES/ M.L. VIRGINIA PONCE FLÓRES+ Y LIC. SERGIO IGLESIAS REYNEL DIRECTOR GENERAL / DIRECTOR ADJUNTO MTRQ. SERGIO ALEJANDRO IGLESIAS RODRIGUEZ / DIRECCIÓN RELACIONES PÚBLICAS Y VENTAS LIC. MYRNA IGLESIAS RODRIGUEZ / DIRECCIÓN EDITORIAL LIC. CÉSAR IGLESIAS GRAJALES / LIC. CARLOS PADILLA VILLALOBOS / ARTE MTK IGLESIAS DG / ASESOR LEGAL PEDRO MÁRQUEZ CELAYA / CORRESPONSALES Y COLABORADORES REPÚBLICA MEXICANA, ALEJANDRO RODRIGUEZ, RODRIGO IGLESIAS, ROBERTO DOMINGUEZ FRANCO, MC CARLOS ALBERTO PADILLA CORONA, WALTER TRUJILLO DIAZ, / 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://pnmis.segob.gob.mx/>



PARA REGISTRARTE
ESCANEA EL CÓDIGO

Editorial	03
Presencia productiva	
Programa Nacional de Vivienda reactivará la industria de la construcción	04
Materiales San Cayetano revoluciona la autoconstrucción con franquicias de bajo costo	06
Capacitar vendedores es clave en el mercado ferretero	08
Actividades del sector	
Expo Nacional Ferretera llega a Ciudad de México	10
Grupo Universal: 42 años de liderazgo y calidad en el sector plomero	12
Expo CIHAC 2024 marca la pauta para la construcción y el diseño en México	16
Gasytanq e INGUSA: transformación empresarial a través de la formación ejecutiva	18
Jesús Carmona de Schneider Electric fortalece la colaboración México Estados Unidos	22
Expo Obra Blanca fortalece la industria del interiorismo y la arquitectura	24
Infosecurity impulsa la ciberseguridad en todas las áreas empresariales	25
¿Qué hay de nuevo?	
¿Dónde encontrar tu próximo hogar o inversión inmobiliaria en México?	26
Cintas adhesivas de tesa al servicio del medio ambiente	28
Innovación robótica colaborativa en Querétaro	29
ERP: ¿Un lujo para las PyMEs?	30
Presencias que se notan	32

Estimados lectores de Revista De Preferencia

La edición de noviembre de Revista De Preferencia llega con un enfoque renovado en el dinamismo que atraviesa la industria de la construcción, el mercado ferretero y la seguridad empresarial en México. Cada artículo de esta edición busca informar sobre las iniciativas, eventos, y productos que marcan el rumbo de un sector en constante transformación y que, día a día, enfrenta los retos de un mercado en expansión.

En la sección Presencia Productiva, destacamos el Programa Nacional de Vivienda, un plan que promete reactivar a gran escala la industria de la construcción, impulsando tanto la autoconstrucción como el mercado de materiales. La propuesta de Materiales San Cayetano de ofrecer franquicias de bajo costo marca una diferencia significativa para quienes buscan opciones accesibles para construir. En este ámbito, capacitaciones a los vendedores del sector ferretero se convierten en herramientas indispensables para elevar la competitividad y el profesionalismo del mercado.

En Actividades del Sector, hacemos un recuento de eventos trascendentales que han tenido lugar en la industria: Expo Nacional Ferretera, que ahora llega a Ciudad de México; Expo CIHAC 2024, evento líder en construcción y diseño; y la cuarta edición de la Expo Obra Blanca, que sigue fortaleciendo el ámbito del interiorismo y la arquitectura. También celebramos los 42 años de Grupo Universal en el sector de la plomería, un referente en calidad y liderazgo. Destacamos el reportaje especial sobre el Programa In Company de Grupo INGUSA IPADE, en esta ocasión conociendo a su distribuidor master Gasytanq que está transformando su estrategia empresarial a través de la formación ejecutiva. No podemos dejar de lado la colaboración fortalecida entre México y Estados Unidos en el sector energético, con Jesús Carmona de Schneider Electric liderando el esfuerzo, ni el papel de Infosecurity, un evento clave para impulsar la ciberseguridad en todas las áreas empresariales.

En ¿Qué hay de nuevo? ofrecemos un vistazo a las soluciones que marcan tendencia y abren nuevas oportunidades en el mercado mexicano. Exploramos opciones inmobiliarias que van desde el hogar hasta inversiones estratégicas, revisamos cómo las cintas adhesivas de tesa contribuyen al cuidado ambiental, y cómo la innovación en robótica colaborativa en Querétaro está revolucionando la manufactura. Además, analizamos los ERP como herramientas esenciales para las PyMEs, que han dejado de ser un lujo para convertirse en un recurso vital de gestión y optimización.

Cada uno de estos artículos destaca el impulso y la renovación que el sector requiere para responder a las exigencias actuales. Con esta edición, Revista De Preferencia se reafirma como su recurso de referencia para mantenerse a la vanguardia de las tendencias y los desarrollos que construyen el futuro del sector en México.

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Fundador y Director General



EDITORIAL

Programa Nacional de Vivienda

reactivará la industria de la construcción



Desarrolladores y constructoras se preparan para atender la demanda social y económica

Alcántara añadió que el Infonavit y el Fovissste jugarán roles clave, y que los desarrolladores privados, junto a organizaciones como la CANADEVI y la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), colaborarán para superar la falta de terrenos asequibles. Además, el programa incluye una propuesta para gestionar y crear un banco de suelo, lo que permitiría asegurar terrenos adecuados en varias regiones del país.

“Nuestro sector ve con optimismo la oportunidad de construir hasta dos millones de viviendas para cubrir la demanda nacional,” destacó Alcántara, quien también enfatizó la inclusión de opciones de arrendamiento con derecho a compra para jóvenes que están iniciando su vida laboral, abriendo nuevas puertas al acceso a vivienda.

La presidenta de México, Claudia Sheinbaum Pardo, anunció el nuevo Programa Nacional de Vivienda y Regularización, un plan histórico que promete la construcción de un millón de viviendas y la regularización de otro millón de propiedades en todo el país. Enfocado especialmente en poblaciones vulnerables como mujeres jefas de familia, jóvenes, población indígena y adultos mayores, el programa pretende mejorar el acceso a viviendas dignas y asequibles, bajo una inversión federal de 600 mil millones de pesos.

Sheinbaum Pardo destacó el objetivo de garantizar el derecho al techo a través de viviendas bien ubicadas, cercanas a servicios públicos y centros de trabajo. Para lograr este ambicioso plan, el Instituto del Fondo Nacional de la Vivienda para los Trabajadores (Infonavit) será responsable de 500 mil viviendas para derechohabientes, mientras que la Comisión Nacional de Vivienda (Conavi) construirá otras 500 mil para la población sin acceso a la seguridad social, con el apoyo financiero de la Financiera para el Bienestar (Finabien).

Además, la secretaria de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano, Edna Vega, explicó que el programa creará 6.1 millones de empleos directos y 9.2 millones de empleos indirectos, con el objetivo de reactivar la economía y cubrir necesidades críticas de vivienda en zonas con alto grado de marginación.

Reacciones en la industria de la construcción

En entrevista exclusiva, Rodolfo Alcántara, presidente de la Cámara Nacional de Desarrolladores de Vivienda (CANADEVI) en Veracruz, expresó el entusiasmo de la industria ante el anuncio. “Este es un proyecto trascendental que garantiza el acceso a una vivienda digna, especialmente para sectores vulnerables como los jóvenes y trabajadores de bajos ingresos,” afirmó Alcántara, destacando el impacto positivo que tendrá el programa en la economía y en diversas industrias de la construcción, desde cementeras hasta empresas de acabados y aluminio.



Materiales San Cayetano®

revolucionando la autoconstrucción con franquicias de bajo costo

Este éxito impulsó a la empresa a formalizar su sistema de franquicias en 2023, que ha sido bien recibido y continúa en expansión



La Asociación Mexicana de Franquicias (AMF) proyecta un crecimiento del 15% en el sector de franquicias para el cierre de 2024, impulsado por la resiliencia y éxito que estas ofrecen a nuevos emprendedores. En este contexto, Materiales San Cayetano®, una empresa mexicana especializada en materiales de construcción, ha lanzado un innovador concepto de tienda para autoconstrucción bajo el nombre de Materiales San Cayetano Express®. Este modelo de franquicia busca transformar el sector de la autoproducción de vivienda en México y actualmente cuenta con ocho tiendas operando en zonas estratégicas del área metropolitana.

La inversión inicial de \$500,000 pesos coloca a esta franquicia en la categoría de bajo costo, con una recuperación esperada entre 18 y 24 meses.

Fundada en 2021 en la colonia Doctores, la primera tienda de Materiales San Cayetano Express® demostró rápidamente su viabilidad y aceptación en el mercado. Este éxito impulsó a la empresa a formalizar su sistema de franquicias en 2023, que ha sido bien recibido y continúa en expansión, con planes de abrir cinco nuevas tiendas anuales. "La autoproducción está mal vista porque no hay quien guíe el proceso, encareciendo los proyectos y generando desperdicio," comentó el Ing. Oscar Montoya, gerente general de Materiales San Cayetano®.

"Queremos cambiar esta percepción y expandirnos a las áreas en crecimiento."

Con un enfoque integral, Materiales San Cayetano Express® ofrece no solo materiales de construcción, sino asesoría, financiamiento y capacitación para optimizar el uso de recursos en cada proyecto de autoconstrucción. La inversión inicial de \$500,000 pesos coloca a esta franquicia en la categoría de bajo costo, con una recuperación esperada entre 18 y 24 meses. Además, los franquiciatarios reciben beneficios clave, como capacitación completa, acceso a proveedores homologados como Novaceramic y Mezcla Brava, y ventajas competitivas como entregas en CDMX y zona metropolitana con equipo especializado.

Para emprendedores interesados, la adquisición de una franquicia de Materiales San Cayetano Express® representa una oportunidad única de integrarse a una cadena respaldada por 26 años de experiencia en el mercado y con economías de escala que favorecen la rentabilidad. Para más información, los interesados pueden ingresar a www.SanCayetanoExpress.com.mx y agendar una cita con un especialista.

MATERIALES SAN CAYETANO EXPRESS

Algunos beneficios de la franquicia:

- 01 Damos capacitaciones gratuitas a los clientes para que hagan un buen uso de sus materiales.
- 02 No obligamos a nuestros clientes a tener un mínimo de compra.
- 03 Ofrecemos pruebas de materiales gratuitas.
- 04 Generamos análisis de obra de la mano de NOVACERAMIC Y MEZCLA BRAVA
- 05 Hacemos entregas en toda CDMX y Área Metropolitana



Capacitar vendedores es clave en el mercado ferretero

Por: Luís Bressane (Gerente Sênior de Trade Marketing | Stanley Black & Decker Brasil)



Las industrias ferreteras desempeñan un papel crucial en el desarrollo económico y comercial de México. En un mercado cada vez más competitivo, es fundamental que estas industrias no solo ofrezcan productos de calidad, sino que también desarrollen estrategias efectivas para atraer a sus clientes. Esto incluye la creación de contenidos atractivos que resalten las características, beneficios y ventajas de sus productos frente a la competencia.

Además, es esencial intensificar los entrenamientos a los vendedores de las tiendas al menudeo, capacitándolos para que puedan vender mejor los productos. Finalmente, premiar a aquellos vendedores que se esfuerzan por conocer a fondo los productos puede ser un gran incentivo para mejorar las ventas. Identificando el camino correcto en los diferentes canales de ventas.

Para identificar el camino correcto en los diferentes canales de ventas, es vital realizar un análisis exhaustivo del mercado. Esto implica conocer a fondo a los consumidores, sus preferencias y comportamientos de compra. Las industrias ferreteras deben segmentar su mercado y adaptar sus estrategias de venta a cada canal, ya sea en línea, en tiendas físicas o a través de distribuidores. La personalización de la experiencia del cliente es clave para maximizar las oportunidades de venta.

Estimulando la venta de productos de calidad

A menudo, existen productos de alta calidad que, a pesar de sus beneficios, no logran despegar en ventas. Para estimular la venta de estos productos, es fundamental comunicar claramente sus ventajas y diferenciadores. Esto puede lograrse a través de campañas de marketing que resalten testimonios de clientes satisfechos, demostraciones en vivo y promociones especiales. Además, es importante capacitar a los vendedores para que puedan transmitir la calidad y el valor de estos productos a los consumidores.

Transformando vendedores en embajadores de marca

Un vendedor del cliente puede convertirse en un excelente embajador de marca si se le proporciona la formación adecuada. Esto incluye no solo el conocimiento del producto, sino también habilidades de comunicación y técnicas de venta. Las industrias ferreteras deben implementar programas de capacitación que no solo se centren en las características del producto, sino también en cómo conectar emocionalmente con los clientes. Un vendedor bien informado y apasionado puede influir significativamente en la decisión de compra del consumidor.



Identificando productos de mejor rendimiento

Es crucial que las industrias ferreteras realicen un seguimiento constante de su catálogo de productos para identificar cuáles son los de mejor rendimiento. Esto no solo ayuda a enfocar los esfuerzos de marketing, sino que también permite a los vendedores concentrarse en los productos que tienen más probabilidades de generar ventas. Las métricas de rendimiento, como las tasas de rotación de inventario y las opiniones de los clientes, son herramientas valiosas para esta evaluación.

Capacitación: videos cortos vs. catálogos

En la era digital, la capacitación de productos puede realizarse a través de diversos formatos. Si bien los videos cortos y los enlaces a catálogos son soluciones útiles, no siempre son suficientes. La capacitación debe ser interactiva y permitir a los vendedores practicar lo aprendido. Las sesiones de formación en persona, talleres y simulaciones de ventas pueden complementar los recursos digitales y proporcionar una experiencia de aprendizaje más completa.

Enfoque en el entrenamiento: general o nicho.

La estrategia de entrenamiento debe ser flexible. Un enfoque general puede ser útil para proporcionar una base sólida, pero también es importante identificar nichos específicos dentro del mercado. Esto permite a los vendedores especializarse en áreas donde pueden destacar y ofrecer un valor añadido a los clientes. La personalización del entrenamiento puede resultar en un mejor desempeño de ventas.

Puntos de venta a enfatizar

Finalmente, es esencial identificar y enfatizar los selling points de los productos. Estos pueden incluir la calidad de los materiales, la durabilidad, la innovación y el servicio al cliente. Comunicar estos puntos de manera efectiva puede ayudar a diferenciar los productos de la competencia y atraer a más consumidores.

Hay muchas oportunidades de fortalecer la presencia en el mercado mexicano a través de estrategias de marketing efectivas, capacitación de vendedores y un enfoque en la calidad de sus productos. Al hacerlo, no solo aumentarán sus ventas, sino que también construirán relaciones duraderas con sus clientes.



Las métricas de rendimiento, como las tasas de rotación de inventario y las opiniones de los clientes, son herramientas valiosas para esta evaluación.



Hay muchas oportunidades de fortalecer la presencia en el mercado mexicano a través de estrategias de marketing efectivas.

Expo Nacional Ferretera Llega a Ciudad de México

Por primera vez en 35 años, la reconocida Expo Nacional Ferretera, además de Guadalajara, abre una edición adicional en Ciudad de México para satisfacer la creciente demanda del sector en el centro y sur del país y extender su alcance a Latinoamérica.

Ciudad de México será la sede de un histórico acontecimiento para la industria ferretera y de la construcción en México. Javier García, director de Expo Nacional Ferretera, anunció en exclusiva para Revista De Preferencia que, además de su tradicional edición en Guadalajara, Expo Nacional Ferretera celebrará una edición en Ciudad de México del 25 al 27 de febrero de 2025 en el Centro Citibanamex. Con este movimiento, el evento amplía su alcance geográfico y responde a la demanda de empresas y com-

pradores del centro y sur del país, así como de Centro y Sudamérica.

“Esta nueva versión de la Expo en Ciudad de México responde a las necesidades de los fabricantes y compradores que buscan un evento de talla internacional más cercano y accesible para esta región”, señaló García. Se espera que la expo reúna a 170 empresas fabricantes que exhibirán productos de ferretería, materiales eléctricos, herramientas, seguridad industrial, iluminación, abrasivos, pinturas y mucho más, cubriendo todas las verticales del sector.

Con la expectativa de recibir a 5,000 compradores locales y nacionales, la nueva edición se presenta como una oportunidad única para fe-

rrereros y profesionales del sector que no siempre pueden asistir a Guadalajara. “Sabemos que muchos ferreteros del centro del país no pueden asistir a la Expo en Guadalajara debido a las complicaciones de viaje o porque prefieren no cerrar su negocio. Esta nueva edición les permite aprovechar la Expo sin necesidad de viajar lejos”, comentó García.

Con un alto nivel de anticipación, el anuncio ofrece a los interesados tiempo suficiente para planificar su participación y marcar el inicio de un evento que, con seguridad, consolidará su relevancia en la industria ferretera en Ciudad de México.



EL PUNTO DE REUNIÓN ENTRE EMPRESAS, CLIENTES Y AMIGOS

INFORMACIÓN E INSCRIPCIONES:

✉ sergio@segrovece.com

saiglesias@revistadp.com



☎ 552.953.4977 y 229.982.0344

Grupo Universal: 42 años de liderazgo y calidad en el sector plomero



Con más de cuatro décadas de trayectoria en la industria de la plomería y construcción, Grupo Universal celebró su 42 aniversario con una reunión en Guadalajara que se extendió a lo largo de dos días, reuniendo a clientes, proveedores y colaboradores. La ocasión no solo fue un espacio de convivencia, sino también un testimonio del crecimiento y consolidación de la empresa en el mercado. Encabezada por Eduardo Cervantes, director general de Grupo Universal, la celebración subrayó la relevancia de la empresa tanto para sus distribuidores estratégicos como para los altos ejecutivos de las marcas proveedoras que participaron en la festividad.

Un evento de magnitud y oportunidades para profesionales del ramo

La primera jornada estuvo dedicada a una recepción y comida exclusiva para proveedores. Eduardo Cervantes, al abrir el evento, expresó su agradecimiento y reiteró el compromiso de la empresa: "Esta es una celebración por muchos años de trabajo de estar atendiendo a proyectistas, contratistas y plomeros instaladores con el prestigio de productos de calidad". Cervantes recordó los inicios de Grupo Universal, fundado en 1982 por su padre, y el crecimiento que ha tenido hasta contar con 26 tiendas en el occidente y norte de México. "No buscamos el precio más económico; nosotros buscamos los productos de mayor calidad", enfatizó, explicando que este compromiso ha sido un diferenciador clave para la empresa.

La segunda jornada se centró en una exhibición de productos, donde Grupo Universal ofreció un espacio en Expo Guadalajara para que más de 40 de sus proveedores mostraran sus innovaciones y lanzamientos. Entre los asistentes se encontraban plomeros, ingenieros, arquitectos y jefes de compra, quienes pudieron conocer de primera mano las nuevas tecnologías y soluciones que ofrecen las marcas aliadas. "Aquí es donde los plomeros y proyectistas se dan cuenta de todos los productos que están innovando", destacó Cervantes.

Voces de las marcas aliadas reconociendo la alianza con Grupo Universal

Para Grupo Universal, las relaciones con sus proveedores son uno de los pilares de su éxito, y la presencia de altos ejecutivos de marcas líderes subrayó la confianza y aprecio que estas empresas sienten hacia el grupo.

Andrés Vanegas, Manager Internacional de Charlotte Pipe & Foundry, expresó su respeto y reconocimiento hacia Grupo Universal, mencionando: "Ellos son un aliado estratégico para nosotros; es una empresa muy fuerte que da mucha confianza a sus clientes". Vanegas detalló la oferta de Charlotte en México, que incluye productos de hierro fundido y PVC, ambos reconocidos en la industria por su alta calidad y durabilidad.

Por su parte, Pedro Pablo Arango, director general de Partes y Complementos Plásticos (PCP), se-

ñaló: "Con Grupo Universal llevamos una relación de más de 20 años. Nos sentimos parte de esta familia porque han demostrado una fidelidad total hacia nuestros productos, que cumplen con los más altos estándares internacionales".

En palabras de Abel Gómez Figueroa, director de mercadotecnia de Grupo Urrea, el 42 aniversario de Grupo Universal no solo celebra el éxito de una empresa, sino el fortalecimiento de una red de profesionales comprometidos con ofrecer soluciones de primer nivel. "Rafa, Eduardo, Alfredo y todo el equipo de Plomería Universal siempre nos sorprenden por su profesionalismo. Su trayectoria de 42 años, sumada a los 117 años de Urrea, nos han permitido construir proyectos emblemáticos en el país", concluyó.

En este sentido, Alejandro Segovia, director comercial de Grupo ROTOPLAS, elogió la cercanía de Grupo Universal con sus clientes y el crecimiento continuo de la empresa. "Es un placer enorme estar aquí celebrando este aniversario con la familia Cervantes, quienes se han enfocado en respaldar proyectos de alta calidad en todo el país. Grupo Universal es un ejemplo de éxito y dedicación."

Finalmente, Diego Augusto Cerda Muñoz, gerente de mercadotecnia de Grupo INGUSA, expresó su satisfacción por asistir a la celebración y compartió que su empresa ha trabajado estrechamente con Grupo Universal en el occidente de México.



"Somos una marca que siempre le ha apostado a este distribuidor muy importante", mencionó Cerda, destacando que INGUSA ofrece productos esenciales como tanques estacionarios y calentadores.

Un agradecimiento para los clientes: rifas y sorpresas

Como agradecimiento a los clientes, Grupo Universal organizó una serie de rifas que dieron un toque especial a la celebración. La rifa incluyó premios muy esperados, entre los cuales destacaron tres motocicletas patrocinadas por Helvex, Amanco Wavin y Coflex, una cuatrimoto cortesía de Urrea Tecnología para vivir el agua y, como gran premio, un automóvil patrocinado por las marcas Oatey, Rheem, Rotoplas y Urrea.

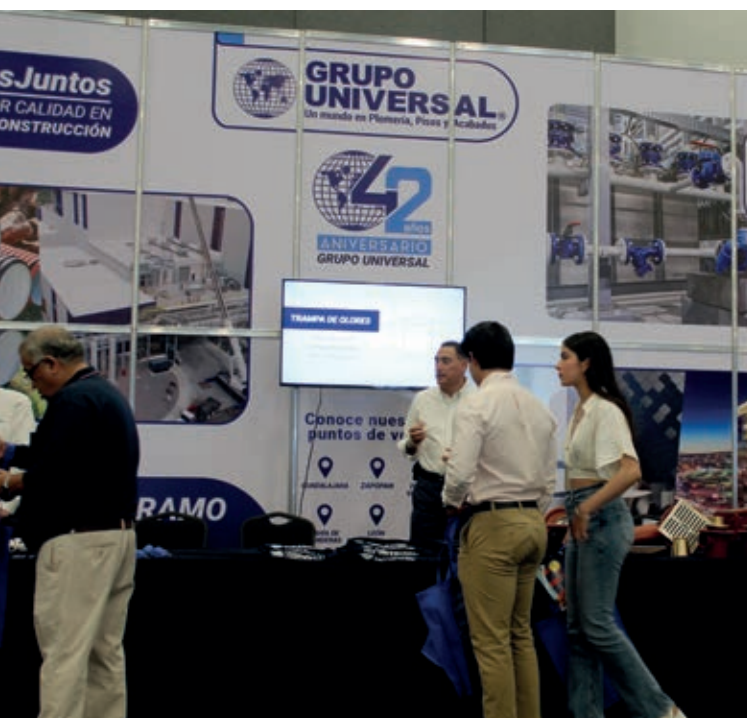
Los ganadores

Héctor Flores Cazares, motocicleta patrocinada por HELVEX
Luis Octavio García Álvarez, motocicleta patrocinada por AMANCO WAVIN.
Cecilia Ramírez Delgado, motocicleta patrocinada por COFLEX
Mónica Aracely Villaseñor Ponce, cuatrimoto patrocinada por URREA
Pedro Ramírez Cortés, automóvil patrocinado por OATEY, RHEEM, ROTOPLAS y URREA

Para cerrar la jornada, Grupo Universal organizó un espectáculo con comediantes, creando un ambiente relajado y alegre donde los asistentes pudieron disfrutar de momentos memorables. Esta convivencia reflejó el compromiso de Grupo Universal no solo con la calidad de sus productos, sino también con la creación de una comunidad sólida que incluye a sus clientes y proveedores como una gran familia.

Un futuro de crecimiento y compromiso

El evento por el 42 aniversario de Grupo Universal fue una muestra no solo de gratitud hacia sus clientes y aliados, sino también de la visión de la empresa para seguir liderando en la distribución de productos de plomería y soluciones integrales. "La idea es seguir creciendo año con año con productos y marcas de calidad", concluyó Eduardo Cervantes, quien agradeció a los asistentes su presencia y su lealtad hacia Grupo Universal.



Expo CIHAC 2024

marca la pauta para la construcción y el diseño en México

Por: Roberto Domínguez Franco



Expo-CIHAC es más que una feria de exposición, es una gran oportunidad para participar de talleres y conferencias por especialistas.



Es una realidad que después de la pandemia del COVID las exposiciones van recuperando su posición y buscando atraer al público perdido. Es así, con gran optimismo se llevó a cabo el pasado mes de octubre la EXPO-CIHAC 2024 ya con más de treinta años y continúa como el evento más destacado en la industria de la construcción, decoración, arquitectura y diseño en México.

Este año con una franca recuperación, esperando a más de 18 mil asistentes, para participar de la presentación profesional de nuevos productos, materiales y tecnologías con +500 expositores, proveedores y especialistas de la industria de México y de otros países.

El evento reúne a los profesionales que están interesados en el diseño de nuevos proyectos, en busca de los mejores y los más modernos materiales de la industria. Con todas las nuevas tendencias desde la obra negra hasta los acabados más finos y modernos.

En esta edición he sido testigo de la presentación de productos ecológicos y más amigables al medio ambiente, tratando de preservar la reutilización de algunos materiales y de la promoción en el consumo de las energías renovables Expo-CIHAC es más que una feria de exposición, es una gran oportunidad para participar de talleres y conferencias por especialistas que abren sus puertas al aprendizaje de las nuevas tecnologías de la industria. Tuve la oportunidad de

la participación de muchos jóvenes muy interesados en el evento presentes en los talleres y buscando toda la información posible.

El escenario fue una invitación abierta para ingenieros, arquitectos, empresarios, diseñadores, contratistas, instaladores, decoradores y desarrolladores inmobiliarios en un solo evento. Desde las empresas de mayor prestigio en la construcción, cementeras, acereras, pisos, maderas, climatización, iluminación, software para la construcción, muebles de baño, jardín, decoración, grifería, etc.

La importante participación del sector privado, así como el apoyo de autoridades contribuyeron al éxito del evento con todo lo que incluye, personalidades de la industria que le dan la relevancia, la calidad y presentación de un evento con reconocimiento internacional, esta ocasión el país invitado fue Italia reconocido como uno de los más destacados en la tecnología para la explotación de materiales pétreos.

Como en todas las ferias comerciales e industriales cabe destacar la participación de numerosos expositores de China, además de la presencia de otros países de Asia y Europa en largos pasillos y muchos stands juntos, pero lo importante tener en cuenta que ellos están muy interesados en participar del evento, ya que es de su interés que los profesionales mexicanos conozcan sus productos y servicios, por su calidad y disponibilidad para nuestro mercado.



Gasytanq e INGUSA:

transformación empresarial a través de la formación ejecutiva



En una industria donde la especialización y el conocimiento estratégico son claves para el éxito, Gasytanq ha aprovechado una oportunidad única de desarrollo y transformación.

A través del programa de negocios in company del IPADE, impulsado por INGUSA para sus distribuidores master, Gasytanq ha fortalecido su enfoque empresarial y ampliado sus capacidades estratégicas. Desde 2017, se ha establecido como uno de los distribuidores más importantes de productos de alta calidad para el almacenamiento y manejo de gas, convirtiéndose en una referencia del sector en la región occidental de México. Su director general, Juan José Gamiño, comparte cómo este programa formativo ha sido un pilar para el crecimiento de la empresa y cómo los conocimientos adquiridos han cambiado la manera en la que enfrentan el mercado, los retos y las oportunidades de expansión.

Programa de negocios para distribuidores master

La formación en el IPADE, en colaboración con Grupo INGUSA, representa para Gamiño y Gasytanq un parteaguas en su visión de negocio. Como explica el directivo, el programa ha sido “una experiencia extraordinaria, de gran valor para los negocios,” en la que ha podido conocer las experiencias de diversas industrias, tanto a nivel nacional como internacional. Estos intercambios no sólo le permitieron entender cómo afrontan otras empresas sus desafíos, sino también aprender las acciones y estrategias que otros líderes han implementado con éxito en sus respectivos sectores.

Además, una de las enseñanzas más valiosas de este programa ha sido el desarrollo de una capacidad más precisa de análisis y diagnóstico. Estas habilidades fortalecen la toma de decisiones



Gamiño afirma que estas características han sido fundamentales para construir relaciones de largo plazo con sus clientes, quienes valoran la seriedad, profesionalismo y la calidad de servicio que ofrece la empresa

en el día a día de Gasytanq, especialmente en la definición de estrategias comerciales y su ejecución. “El programa ha ampliado mi visión directiva y mi capacidad de análisis desde diferentes perspectivas: financiera, contable, de operaciones y recursos humanos,” afirma Gamiño, quien añade que las herramientas adquiridas han contribuido significativamente a una gestión más estructurada y eficaz.

Fortalecimiento de la relación comercial con INGUSA

La alianza entre Gasytanq y Grupo INGUSA ha sido, en palabras de Gamiño, un motor de crecimiento exponencial para la distribuidora. Desde el inicio de su relación comercial, el nombramiento de Gasytanq como distribuidor master marcó el comienzo de un desarrollo sostenido en ventas. “Nuestras ventas han incrementado de manera exponencial año con año,” señala el director general, un logro que atribuye tanto al portafolio de productos INGUSA como a la atención y apoyo constante que reciben de parte del equipo de la empresa.

Uno de los aspectos más valiosos de la relación entre Gasytanq e INGUSA es la confianza que se ha construido con el tiempo. Esta alianza no solo se refleja en el suministro constante de productos, sino también en el respaldo comercial y en las estrategias de promoción que les permiten a ambos crecer en conjunto. “El excelente servicio, las estrategias, la atención personalizada y el apoyo en diferentes áreas han fortalecido nuestra posición en el mercado y nos han permitido abrir operaciones en varios estados de la república,” comenta Gamiño. La relación no se limita a un vínculo de cliente-proveedor; se trata de una alianza estratégica donde cada parte aporta valor a la otra y, en consecuencia, al cliente final.

Productos y calidad mundial como clave del éxito

La calidad de los productos de Grupo INGUSA es un componente fundamental de la propuesta de valor que Gasytanq ofrece a sus clientes. El portafolio completo, que incluye cilindros, tanques estacionarios, reguladores, calentadores y una amplia gama de conexiones, les permite satisfacer las necesidades de un mercado exigente y en constante evolución. “Todos los productos de INGUSA tienen calidad de clase mundial,” destaca Gamiño. Esta garantía de calidad es un diferenciador clave en el mercado y un aspecto que ha fortalecido la confianza de los clientes en Gasytanq.

La calidad de los productos, sumada a la relación precio-beneficio, ha permitido a Gasytanq ofrecer soluciones de alto valor a





sus clientes, lo que a su vez genera una ventaja competitiva. Gamiño resalta que, además de la calidad, las innovaciones constantes de INGUSA permiten a la distribuidora estar siempre a la vanguardia y adaptarse a las demandas del mercado: “La relación precio-calidad y la capacidad de innovación han sido claves para que nuestros socios comerciales y consumidores confíen en los productos que distribuimos.”

Un crecimiento estratégico y planificado

Desde su fundación en 2017 en Jalisco, Gasytanq ha experimentado un crecimiento continuo que ha llevado a la apertura de nuevas sucursales en Sinaloa y Querétaro. Con miras al futuro, la empresa planea expandir su cobertura geográfica, lo cual les permitirá incrementar su presencia y mejorar el alcance de su servicio a nivel nacional. “Queremos continuar fortaleciendo nuestra presencia en más estados, con la apertura de dos nuevas sucursales en los próximos años,” indica Gamiño.

Parte de su estrategia de expansión incluye la consolidación de relaciones duraderas con socios comerciales. La atención personalizada, las entregas en 24 horas, la disponibilidad de inventarios y el servicio postventa son algunos de los elementos que diferencian a Gasytanq de otros distribuidores en el mercado. Gamiño afirma que estas características han sido fundamentales para construir relaciones de largo plazo con sus clientes, quienes valoran la seriedad, profesionalismo y la calidad de servicio que ofrece la empresa.

Mirando al futuro con innovación y compromiso

En el dinámico entorno de la distribución de productos de gas, Gasytanq ha adoptado una estrategia de mejora continua que les permite adaptarse a las exigencias del mercado y seguir ofreciendo soluciones de valor a sus clientes. “Nuestra filosofía de mejora continua nos impulsa a brindar un servicio de excelencia y a estar siempre preparados para las exigencias del mercado,” explica Gamiño, subrayando que el compromiso con la innovación no solo es un valor corporativo, sino una estrategia competitiva.

Esta combinación de formación ejecutiva, productos de calidad mundial y una relación estratégica con INGUSA posiciona a Gasytanq como un modelo de éxito en la industria. La participación en el programa del IPADE no solo ha aportado conocimientos y herramientas valiosas para la empresa, sino que también ha reforzado su compromiso con el crecimiento sostenible y el fortalecimiento de relaciones comerciales a largo plazo.

La historia de Gasytanq y su evolución en el mercado representa una inspiración para otros distribuidores, quienes pueden encontrar en esta colaboración una visión de cómo la formación y las alianzas estratégicas pueden llevar a la excelencia en la distribución y al éxito sostenido en un mercado competitivo.

Una marca de:
INGUSA
g r u p o

KALOTRON
alta tecnología a tu alcance

INNOVAMOS PARA ESTAR CERCA DE TI

ENERGÍAS **eco** SUSTENTABLES

SELECCIONA TU CALENTADOR IDEAL
NUEVA HERRAMIENTA DE SELECCION

CHATBOT

100% HECHO EN MÉXICO

LA ÚNICA HERRAMIENTA DEL MERCADO QUE TE AYUDA A ELEGIR EL MEJOR CALENTADOR PARA TI

SCAN ME

CS CamScanner

Life Is On | Schneider
Electric



Jesús Carmona de Schneider Electric

fortalece la colaboración México Estados Unidos



Schneider Electric, ha anunciado la incorporación de Jesús Carmona, presidente de zona para México y Centroamérica, a la Junta Directiva de la U.S.- Mexico Foundation, organización que impulsa la cooperación y el fortalecimiento de las relaciones económicas entre ambos países. Con más de 27 años de trayectoria en Schneider Electric, Carmona ha sido una figura clave en el avance de iniciativas de sustentabilidad y digitalización en la región.

En su nombramiento, Carmona expresó el honor de unirse a la fundación, compartiendo su visión de construir puentes que fortalezcan las relaciones entre Estados Unidos y México en áreas estratégicas como energía y sostenibilidad. "Estoy comprometido a trabajar junto al equipo para desarrollar estrategias que impacten positivamente a ambos países," señaló Carmona.

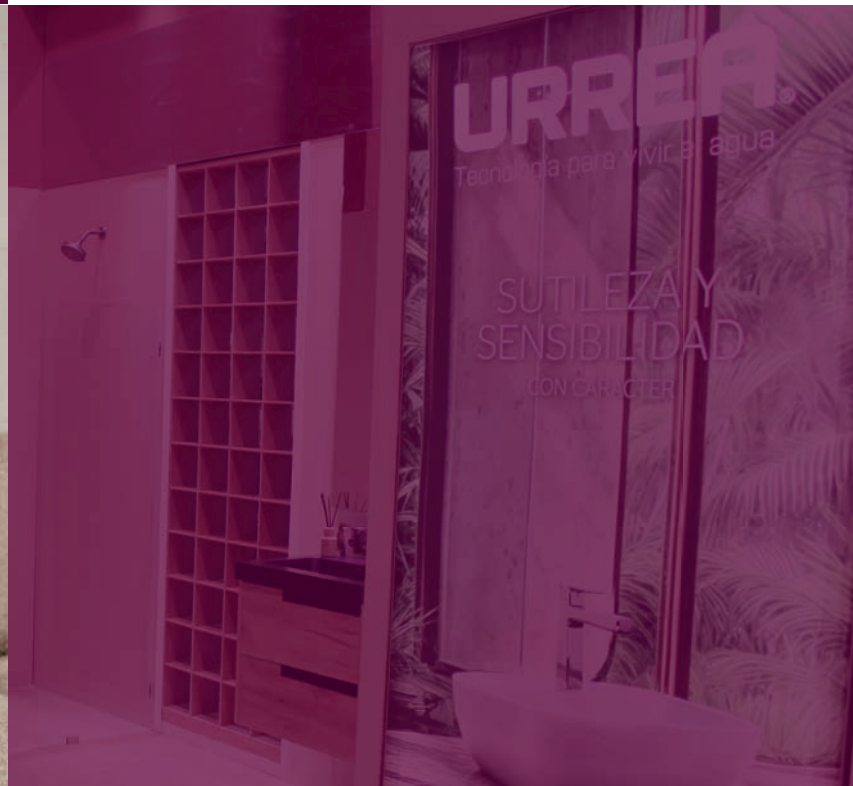
En el marco del North Capital Forum 2024, Carmona participó en el panel "Starlight: Cross-Border Collaboration for a Sustainable Energy Future". Este foro reúne a destacados líderes de México, Estados Unidos y Canadá para debatir temas clave, como la transición hacia un futuro energético sostenible.

Durante el panel, Carmona compartió la visión de Schneider Electric sobre el papel crucial de la colaboración internacional para lograr un impacto positivo en el ámbito de la energía.

El nombramiento de Carmona refuerza el compromiso de Schneider Electric con el desarrollo sostenible, la educación, el liderazgo y la competitividad. La empresa continúa construyendo alianzas estratégicas a nivel local, regional y global para impulsar el crecimiento de las economías de México y Estados Unidos, demostrando su liderazgo en iniciativas de sostenibilidad y digitalización para un futuro más resiliente y colaborativo.



CS CamScanner
revista DEPREFERENCIA 23



Expo Obra Blanca fortalece la industria del interiorismo y la arquitectura

Por: Myrna Iglesias Rodríguez

La quinta edición de Obra Blanca cerró con éxito en su sede de Ciudad de México, uno de los principales eventos para los profesionales del diseño, la arquitectura y el interiorismo. Durante tres días, más de 17,000 visitantes recorrieron los más de 1,000 productos exhibidos por 150 empresas, en un espacio que abarcó más de dos hectáreas dedicadas a la innovación en acabados y materiales.

Fernando Lozano Assad, presidente de Obra Blanca, destacó el crecimiento de la expo y su papel como un impulsor clave del sector: "Obra Blanca nació hace cinco años por la necesidad del sector de tener un espacio especializado para vender sus productos, sin embargo, a través de alianzas estratégicas, se ha convertido en el punto de encuentro anual de la comunidad de arquitectura e interiorismo en México".

La respuesta de los visitantes y expositores superó las expectativas, dejando clara la necesidad de espacios para el intercambio de ideas y soluciones dentro del sector, según Lozano Assad.

Además de la exhibición de productos, el evento ofreció una robusta agenda de conferencias y ciclos especializados en temas de vivienda, innovación y sustentabilidad. La oportunidad de interacción entre arquitectos, diseñadores y fabricantes fue fundamental para consolidar una red de colaboración en el sector, impulsando no solo la creatividad sino también la creación de nuevos vínculos comerciales.

Entre los momentos más esperados estuvo el lanzamiento de la Plataforma de Lanzamiento

de Productos, una herramienta que permitirá mantener la comunicación y conexión entre asistentes y expositores en los próximos meses, creando un canal de interacción continua que potenciará las relaciones comerciales generadas en la expo.

Lozano Assad enfatizó que el impacto de Obra Blanca va más allá del evento mismo, con una estimación de derrama económica superior a los 1,000 millones de pesos, resultado de la amplia interacción en los stands y los procesos de venta que este evento impulsa. Al contribuir al desarrollo sostenible y al fomento de la inversión, Obra Blanca se reafirma como una vitrina de negocios clave para el sector de acabados en México.

Infosecurity impulsa

la ciberseguridad en todas las áreas empresariales



Concluyó Infosecurity México en el Centro Citibanamex, un evento que reunió a los principales expertos y empresas en ciberseguridad para exponer las soluciones tecnológicas más avanzadas y promover la capacitación de los responsables de proteger los activos digitales de las organizaciones mexicanas. Esta novena edición destacó por la entrega de la primera edición del Premio Infosecurity, que reconoció a líderes del sector, además de su enfoque en el desarrollo de estrategias integrales para enfrentar las amenazas cibernéticas.

En la ceremonia de premiación, Carolina Méndez, gerente de Infosecurity México y representante de RX México, entregó el galardón a figuras destacadas como Verónica Becerra Palacios de CONSEJOSI, Juan Pablo Carsi del Festival de Ciberseguridad, y Alberto Leo, director de Enterprise. Agradeciendo la participación y apoyo de los votantes, Méndez anunció que la próxima edición del evento se realizará el 30 de septiembre y 1 de octubre de 2025, asegurando que ya están en marcha los preparativos para continuar fortaleciendo este espacio de intercambio y actualización en ciberseguridad.

Luiz Bellini, director general de RX México, subrayó la relevancia de involucrar a todas las áreas de las organizaciones en la gestión de la

ciberseguridad, una labor que va más allá de los departamentos de TI. "Debemos ser proactivos en la protección de datos y sistemas", comentó Bellini, enfatizando la importancia de una colaboración transversal que permita reforzar los sistemas de defensa digital en las empresas y organizaciones.

Durante el evento, especialistas y proveedores señalaron que, en 2023, el 64% de las empresas mexicanas reportaron ataques cibernéticos, aunque es probable que el porcentaje real sea mayor, debido a la subnotificación. Este dato refuerza la idea de que una estrategia de ciberseguridad debe integrar tecnología, procesos y personal capacitado para proteger activos críticos como bases de datos, sistemas financieros, redes de comunicación y mecanismos de prevención de intrusiones.

Un aspecto central de las ponencias fue la necesidad de una Ley de Ciberseguridad en México, sobre todo considerando que el país ocupa el segundo lugar en Latinoamérica en cuanto a ataques cibernéticos y el puesto 14 a nivel global. Se expuso la vulnerabilidad de los organismos gubernamentales, los cuales carecen de la infraestructura y legislación adecuada para proteger la información pública. Ejemplos como el "Guacamaya Leaks" destacaron los riesgos de seguridad en sectores

oficiales, que pueden comprometer datos sensibles de la ciudadanía. Actualmente, existen siete propuestas de ley en el país, pero sin atribuciones legislativas concretas, estas iniciativas no pueden avanzar.

Las tecnologías emergentes, como la Inteligencia Artificial, fueron otro de los temas clave en Infosecurity México, ya que están siendo aprovechadas tanto por defensores como por atacantes cibernéticos. La promoción de una "Ciberhigiene" entre los usuarios para evitar ataques de phishing y otros tipos de vulneraciones fue destacada como un esfuerzo crucial para la protección digital, que debe incluir la educación y concientización continua para prevenir clics en enlaces y archivos sospechosos en correos, SMS y otros servicios de mensajería.

Carolina Méndez concluyó el evento reafirmando el compromiso de Infosecurity México para 2025, con la promesa de continuar promoviendo el conocimiento en inteligencia artificial, talleres prácticos, y el desarrollo de iniciativas como el Premio Infosecurity. El evento se perfila como un punto de referencia anual donde empresas, especialistas y líderes del sector colaboran para enfrentar los constantes desafíos en ciberseguridad y adaptarse a las cambiantes amenazas globales.



¿Dónde encontrar tu próximo hogar

o inversión inmobiliaria en México?

●Análisis de opciones bajo los 3 millones de pesos

Para muchos, comprar una casa representa no sólo el cumplimiento de un sueño, sino también una de las decisiones financieras más trascendentales de la vida. Ante el desafío de encontrar una propiedad que reúna calidad, conveniencia y accesibilidad, la plataforma Clau.com ha analizado los datos de su portal para identificar municipios en los que se puede adquirir una vivienda con un presupuesto inferior a los 3 millones de pesos.

Las siguientes opciones representan no sólo alternativas de vivienda, sino también oportunidades de inversión que ofrecen potenciales rendimientos en zonas urbanas clave de México.

Ciudad de México: ubicación y accesibilidad en colonias en crecimiento

La capital del país continúa siendo un imán tanto para quienes buscan estabilidad residencial como para quienes desean generar ingresos por rentas. Clau.com ha identificado zonas con precios competitivos:

●**Álamos (2,950,000 MXN)**, Portales Norte (2,940,000 MXN) y Anáhuac (2,930,000 MXN) destacan por su accesibilidad a vías de transporte y servicios, dos factores cruciales en una ciudad tan dinámica como la CDMX. Los inversionistas pueden ver en estas áreas

una oportunidad atractiva, ya que la conectividad en estas colonias asegura la demanda y el retorno de inversión a largo plazo.

●**Carola (2,920,000 MXN)** y Paseos de Taxqueña (2,910,000 MXN) son otras zonas ideales para quienes buscan precios accesibles y comodidades. Ambas son colonias tradicionales que, al modernizarse, han atraído a una nueva ola de compradores interesados en propiedades que combinan accesibilidad y plusvalía.

Guadalajara: Un mercado en ascenso con opciones para inversión y tranquilidad
Guadalajara, en el estado de Jalisco, cuenta con una oferta de vivienda que abarca desde el confort y la modernidad hasta la vida tradicional y la tranquilidad:

●**Arcos (2,930,500 MXN)** y Panorámica de Huentitán (2,883,500 MXN): Estas colonias brindan una combinación de comodidad, buenas vistas y un entorno natural que, además de ser un refugio para vivir, representan un valor añadido para quienes buscan propiedades con vistas o características que invitan al descanso.

●**Miraflores (2,780,000 MXN)**, Ayuntamiento (2,583,500 MXN) y Victoria (2,574,000 MXN), cada una con sus propios encantos, ofrecen precios accesibles en una ciudad con una economía en expansión. Para los inversionistas, estas áreas son perfectas para diversificar

sus activos en un mercado con alta actividad comercial y crecimiento continuo.

Monterrey: La oportunidad de invertir en una ciudad con crecimiento sostenido. El mercado inmobiliario de Monterrey, caracterizado por su vibrante actividad económica, ofrece colonias con un potencial de plusvalía y desarrollo:

●**Arroyo Seco (2,982,000 MXN)** y Villas de San Jemo (2,971,000 MXN) brindan una atmósfera que combina dinamismo y comunidad, convirtiéndolas en destinos atractivos para familias y jóvenes profesionales. La rentabilidad que ofrecen estas colonias es elevada, lo que garantiza que quienes inviertan en ellas puedan generar ingresos recurrentes mediante alquileres.

●**Paraíso Residencial (2,908,500 MXN)** y Bella Vista (2,866,000 MXN) destacan por su serenidad y riqueza cultural. Estas áreas no solo representan alternativas habitacionales de calidad, sino también una opción para quienes buscan hacer crecer su capital de forma segura en un mercado en expansión.

Puebla: Asequibilidad en una ciudad en constante desarrollo cultural

Puebla, una ciudad con una mezcla única de cultura y modernidad, también presenta opciones de vivienda a precios accesibles:

●**El Oasis (2,998,000 MXN)**, Alamedas 2 (2,888,000 MXN) y Saucedal (2,863,000 MXN)

son colonias con una dinámica que combina tradición y nuevas ofertas culturales. Quienes busquen un hogar o una inversión en esta ciudad descubrirán precios competitivos con un atractivo para alquileres de largo plazo.

●**San José el Carpintero (2,760,500 MXN):** Refleja el encanto único de Puebla. Las propiedades en esta área capturan el espíritu colonial de la ciudad y, al mismo tiempo, ofrecen la comodidad de vivir en una zona que ha mantenido precios accesibles y una demanda constante.

Querétaro: Naturaleza y vida moderna con un alto potencial de plusvalía

Querétaro se ha consolidado como un destino para familias, jóvenes y nuevos inversionistas. Su calidad de vida y el auge inmobiliario de sus colonias destacan en zonas como:

●**Bosques de las Lomas (2,915,000 MXN)** y Privada Juriquilla (2,861,000 MXN): Ambas colonias ofrecen ambientes que combinan la naturaleza y los servicios modernos, lo cual resulta atractivo para quienes buscan propiedades que reúnan calma y acceso a servicios.

●**Misiones 3 (2,848,000 MXN)** y Villas del Mesón (2,850,000 MXN) se destacan por su accesibilidad y su atractivo suburbano, una combinación atractiva tanto para compradores de vivienda como para aquellos interesados en ingresos por arrendamiento.

Consejos para una inversión segura y rentable

Al considerar la compra de una vivienda, no solo importa el precio, sino también la proyección de crecimiento del área. De igual forma, una de las mejores decisiones que puede tomar un comprador es contratar a un profesional inmobiliario que conozca los precios de mercado y la documentación legal para asegurar una adquisición segura.

Los datos de Clau.com presentan una ventana invaluable para quienes desean acceder al mercado inmobiliario con un presupuesto de hasta 3 millones de pesos. Ya sea para quienes buscan su próximo hogar o para inversionistas que desean diversificar su portafolio, México sigue ofreciendo oportunidades accesibles y estratégicas en distintas ciudades del país.



Al considerar la compra de una vivienda, no solo importa el precio, sino también la proyección de crecimiento del área



Cintas adhesivas de tesa

al servicio del medio ambiente

tesa se compromete a una producción neutra para el clima y a reducir emisiones de CO2 en su cadena de valor



tesa, reconocido fabricante internacional de cintas adhesivas innovadoras, ha puesto la sostenibilidad como una de sus principales prioridades. Con un enfoque basado en la ciencia, la empresa se ha comprometido a lograr una producción neutra en términos climáticos (Scope 1 y 2) para el año 2030, además de reducir sus emisiones indirectas en un 20% en comparación con los niveles de 2018. Para alcanzar estos ambiciosos objetivos, tesa ha desarrollado un conjunto de acciones estratégicas, destacando la reducción de emisiones como una de sus principales metas.

La estrategia energética de tesa incluye un plan de acción riguroso, con objetivos claramente definidos que contribuirán de manera

significativa al cumplimiento de estas metas. Esto implica la implementación de ahorros de energía, el aumento de la eficiencia energética y la transición hacia fuentes renovables, como la solar y la eólica, en lugar de combustibles fósiles. "La descarbonización solo puede tener éxito si aprovechamos todas las oportunidades de utilizar energías renovables", afirmó el Dr. Norman Goldberg, CEO de tesa SE.

La producción de cintas adhesivas utilizando hidrógeno verde se espera que comience en la planta de Hamburgo en 2027, lo que requerirá inversiones millonarias en nuevos equipos e infraestructura. En total, tesa destinará alrededor de 300 millones de euros a estas y otras iniciativas similares en los próximos años, con

la intención de reemplazar por completo el gas natural con hidrógeno para 2030.

Por último, tesa se enfoca en una producción sin solventes, reduciendo así su consumo energético. Un ejemplo notable es su planta en Sparta, EE. UU., que en 2023 completó su transición hacia una producción sin solventes, resultando en una reducción del 38% en las emisiones de CO2 y evitando la liberación de aproximadamente 1,100 toneladas métricas de este gas contaminante. Con estas iniciativas, tesa reafirma su compromiso de liderar la sostenibilidad en la industria química.

Innovación robótica

colaborativa en Querétaro



Universal Robots, empresa especializada en robótica colaborativa, presenta "UR The Expert", el evento más importante de su sector en Latinoamérica, que se celebrará el 13 y 14 de noviembre en Hacienda Jurica, Querétaro. Este evento gratuito permitirá a los asistentes explorar las últimas innovaciones en robots colaborativos (cobots), con demostraciones en vivo y conferencias de destacados líderes de la industria, y está diseñado para quienes buscan optimizar sus procesos industriales. México se ha convertido en un referente en au-

tomatización, alcanzando el segundo lugar en instalación de robots industriales en la región, con un crecimiento de 10% anual en sectores como la industria automotriz, electrónica y manufactura avanzada. Querétaro, que alberga clústeres tecnológicos, es el espacio ideal para un evento de esta magnitud, y Uriel Fraire, Regional Sales Manager de Universal Robots, lo ve como una oportunidad para consolidar el papel de los cobots en la competitividad global. Entre las principales actividades destacan las demostraciones de marcas líderes en automa-

tización, como Siemens, Robotiq y Uweld, junto a conferencias de expertos como Deb Kling, de la Association for Advancing Automation (A3), y Samuel Bouchard, CEO de Robotiq. Estas actividades permitirán a los asistentes descubrir de primera mano cómo los cobots pueden revolucionar sus operaciones.

"UR The Expert" representa una oportunidad para que empresas y profesionales exploren soluciones tecnológicas avanzadas y comprendan el futuro de la robótica en la región.

ERP:

¿Un lujo para las PyMEs?

Aunque el concepto de ERP (Enterprise Resource Planning) es un término con cierto nivel de madurez y atribuido a Gartner durante la década de los 90, fue antes del avance de la informática y la conectividad cuando su origen empezó a gestarse. En los años sesenta, las grandes fábricas necesitaban mejorar la planificación de sus recursos de manufactura, y fue un grupo de ingenieros de IBM, entre los cuales destacó Joseph Orlicky, quienes desarrollaron un sistema conocido como MRP (Material Requirements Planning), el cual permitía a las empresas gestionar inventarios y planificar la producción de manera más precisa. Este desarrollo se consolidó por la colaboración con empresas como Black & Decker, quien fue la primera en utilizar estos principios en sus procesos de manufactura.

En el mundo de la gestión empresarial, los sistemas de planificación de recursos empresariales, más conocidos como ERP, han transformado la manera en que las empresas gestionan sus operaciones diarias. Sin embargo, muchas pequeñas y medianas empresas (PyMEs) aún se cuestionan si implementar un ERP es realmente necesario o si este tipo de sistemas representan un lujo innecesario.

En realidad, la implementación de un ERP ya no es exclusiva de las grandes corporaciones. En un contexto de negocios cada vez más competitivo, las PyMEs se enfrentan a desafíos como la necesidad de tomar decisiones basadas en datos, la optimización de recursos y la mejora en la atención al cliente. Los sistemas ERP ayudan a abordar estos desafíos mediante la integración de diversas áreas, desde las finanzas hasta las ventas y el inventario, en una plataforma centralizada y organizada. Este nivel de organización permite a las empresas no solo reducir errores y duplicidad de trabajo,

sino también agilizar sus procesos internos y responder de manera más rápida y precisa a las demandas del mercado.

Pero no solo es un tema de necesidad, sino de disponibilidad. En la actualidad, existe una amplia gama de soluciones ERP adaptadas a las necesidades de las PyMEs. A diferencia de los sistemas monolíticos y complejos que en el pasado solo podían adoptar las grandes corporaciones, hoy en día es posible encontrar ERP modulares y escalables que se ajustan al tamaño y a las necesidades de cada empresa. Estos sistemas permiten a las PyMEs crecer a su propio ritmo, integrando nuevos módulos o funcionalidades conforme sus operaciones lo exijan.

¿Cuándo es momento de considerar un ERP? a menudo, las PyMEs pueden ser reacias a adoptar un ERP hasta que enfrentan pro-

blemas significativos en su operación diaria. Estos son algunos de los indicadores más comunes que pueden ser señales claras de que una empresa podría beneficiarse de la implementación de un ERP:

Información dispersa y duplicada: Cuando los datos de ventas, inventario o clientes están distribuidos en diferentes hojas de cálculo o en múltiples sistemas que no se comunican entre sí, es probable que surjan errores y pérdidas de tiempo. Un ERP centraliza y actualiza esta información en tiempo real.

Falta de visibilidad financiera: Si resulta complicado obtener una visión clara de las finanzas y del flujo de caja, esto puede obstaculizar la toma de decisiones y la planificación. Un ERP ofrece herramientas de análisis financiero que permiten un control riguroso y en tiempo real.

Problemas de inventario: La falta de control sobre los niveles de inventario y los problemas recurrentes de sobredimensionamiento o desabastecimiento pueden afectar la rentabilidad de la empresa. Un ERP ayuda a gestionar y prever las necesidades de inventario de manera eficiente, y conectar ese inventario a las demás funciones de la empresa.

Dificultad en la atención al cliente: Si la empresa tiene dificultades para responder rápidamente a las consultas o pedidos de los clientes, un ERP puede mejorar la experiencia del cliente al proporcionar acceso inmediato a la información relevante.

Implementar un ERP puede parecer un reto, pero los beneficios que ofrece para la eficiencia y el crecimiento sostenido de las PyMEs son invaluable. Como dijo el empresario y autor estadounidense Jim Rohn: "Si no te gusta cómo son las cosas, cámbialas. No eres un árbol." Adoptar un ERP es dar ese paso para transformar la forma en que operamos, organicemos y hacemos crecer nuestras empresas.



***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

Crecimiento de la empresa: Cuando una empresa empieza a crecer y diversificar sus operaciones, puede ser más difícil gestionar los procesos de forma manual. Un ERP permite escalar la operación de manera organizada y controlada.

Estos "síntomas" no solo impactan la eficiencia de una empresa, sino que también pueden representar una oportunidad de mejora y crecimiento al identificar la necesidad de un sistema que integre y optimice los recursos.

Para las PyMEs, la implementación de un ERP no debería ser un proceso abrumador que consuma todos los recursos y genere ansiedad en el equipo. En lugar de lanzarse a un proyecto masivo y complejo, la recomendación es apostar por una implementación modular. Esto permite que la empresa vaya adoptando progresivamente cada uno de los módulos del ERP, empezando por aquellos que representen una solución inmediata a los problemas más urgentes. Además, al obtener beneficios de manera incremental, el equipo puede adaptarse mejor al cambio y evaluar el impacto positivo del sistema en el corto plazo.

No menos importante es contar con la asesoría de expertos tanto funcionales como técnicos. Los expertos funcionales entienden los procesos y operaciones de negocio, mientras que los técnicos tienen el conocimiento para adaptar y configurar el sistema ERP de manera que cumpla con las necesidades específicas de la empresa. Esta combinación de asesoría permite que la implementación sea fluida y se traduzca en beneficios prácticos desde el inicio. Además, un equipo de consultores experimentados puede prever y solucionar obstáculos que podrían retrasar el proyecto, asegurando que cada módulo se implemente sin interrupciones y con los resultados esperados.

Implementar un ERP puede parecer un reto, pero los beneficios que ofrece para la eficiencia y el crecimiento sostenido de las PyMEs son invaluable. Como dijo el empresario y autor estadounidense Jim Rohn: "Si no te gusta cómo son las cosas, cámbialas. No eres un árbol." Adoptar un ERP es dar ese paso para transformar la forma en que operamos, organicemos y hacemos crecer nuestras empresas.



En lugar de lanzarse a un proyecto masivo y complejo, la recomendación es apostar por una implementación modular

- CMIC
- QUALY CONSULTORES
- CANADEVI
- BUSINESS INSIGHTS
- SCHNEIDER ELECTRIC
- CONDUCTORES DEL NORTE
- AFYTNL
- EXPO NACIONAL FERRETERA
- IPADE
- CLAU.COM
- INFOSECURITY MÉXICO
- INGUSA
- MATERIALES SAN CAYETANO
- CIHAC
- OBRA BLANCA
- GASYTANQ
- GRUPO UNIVERSAL
- TESA
- UNIVERSAL ROBOTS

PRESENCIAS

que se notan



CamScanner

Nos respaldan
más de 80 años

Confía
en nuestra trayectoria
para salvaguardar
lo más importante
de tu vida

#NosMueveElAmor



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

Ferretero, Eléctrico y Construcción



DEPREFERENCIA

PERIODISMO ESPECIALIZADO

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

TU MARCA AL ALCANCE DE LOS CONSUMIDORES

**TARIFAS
PREFERENCIALES
PARA MAXIMIZAR
TU ROI.**



SIGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES

@depreferencia      

 CamScanner