

Ferretero, Eléctrico y Construcción



DE PREFERENCIA



TENEMOS **TODO LO NECESARIO**
PARA TUS **PROYECTOS**
DE PLOMERÍA



GRUPO UNIVERSAL®
Un mundo en Plomería, Pisos y Acabados

*Desde 1982 en el ramo de la
plomera y la construcción*

Gpouniversal   
www.plomeriauniversal.com



VISITANOS EN NUESTROS PUNTOS DE VENTA



GUADALAJARA



PUERTO VALLARTA



LEÓN



CELAYA



LOS CABOS



MAZATLAN

Tel (33) 39 42 62 30

Av. 8 de Julio 1147 Col. Moderna Guadalajara, Jal.





Expo
Nacional
Ferretera.
GUADALAJARA

04.05.06
SEPT / 2025

EXPO
GUADALAJARA

MÁS DE
35 AÑOS
FORTALECIENDO
NEGOCIOS

3ER.

EVENTO FERRETERO MÁS
IMPORTANTE DEL MUNDO

+60,000

M² DE PISO DE EXHIBICIÓN

+1,200

EXPOSITORES DE MÁS DE 10 PAÍSES

+70%

CIERRE DE NEGOCIOS EN
MENOS DE 3 MESES

+80%

SATISFACCIÓN DE
EXPOSITORES Y VISITANTES

www.expoferretera.com.mx



+25,000

VISITANTES EN 3 DÍAS
DEL EVENTO



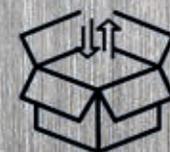
+79%

SON TOMADORES
DE DECISIÓN



+65%

SON DUEÑOS, SOCIOS,
DIRECTORES, GERENTES



+57%

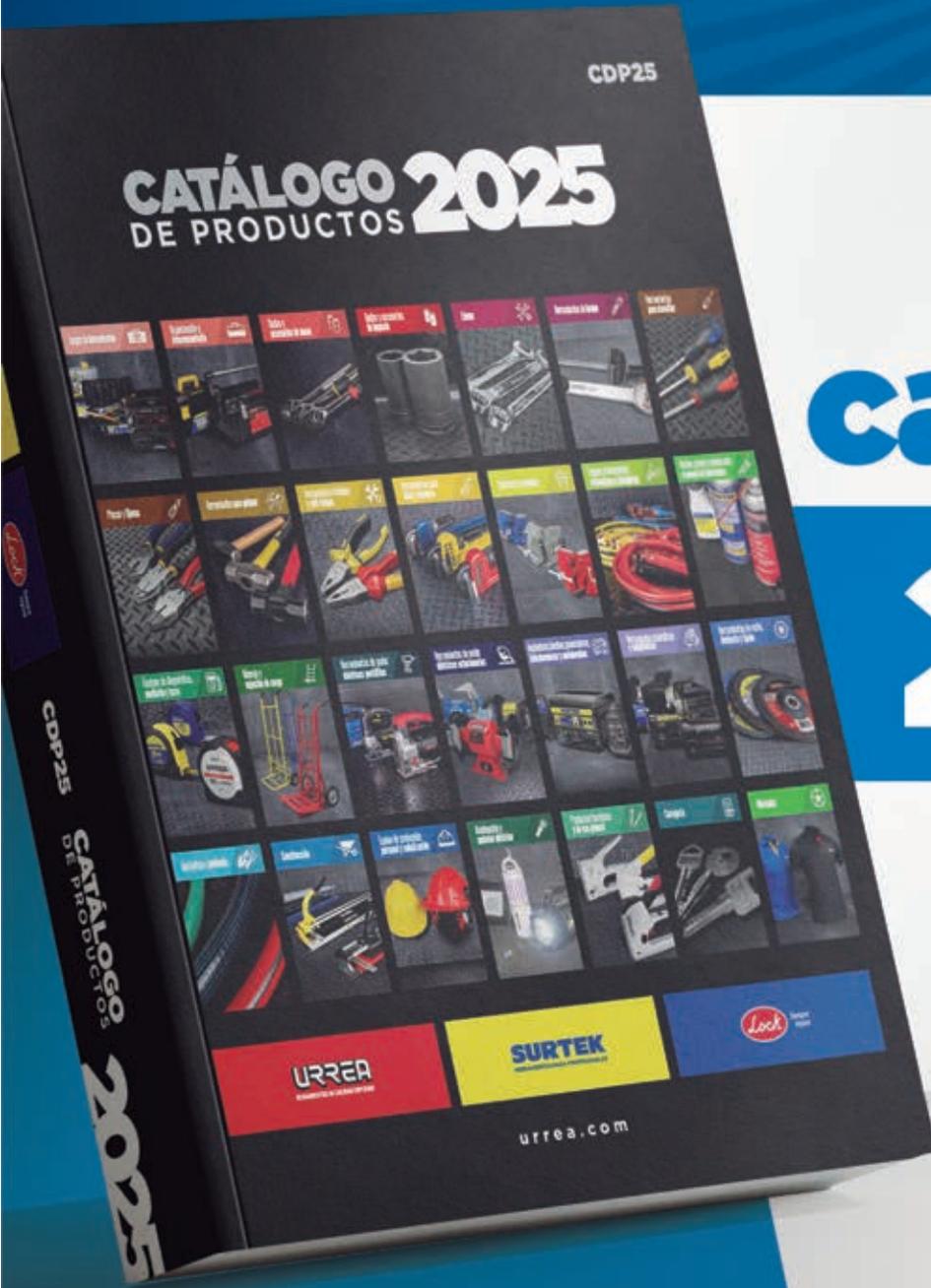
SON DISTRIBUIDORES
MAYORISTAS
O MINORISTAS



Built by
RX



Contamos con la solución total de herramientas que te ofrece opciones **Good, Better & Best** para todas tus necesidades.



CONOCE EL NUEVO
nuevo
catálogo
2025



DESCÁRGALO AQUÍ

CONTENIDO

REVISTA DE PREFERENCIA EDICIÓN MAYO 2025 NÚMERO 347 (446)

FUNDADORES/ M.L. VIRGINIA PONCE FLÓRES+ Y LIC. SERGIO IGLESIAS REYNEL DIRECTOR GENERAL / DIRECTOR ADJUNTO MTR. SERGIO ALEJANDRO IGLESIAS RODRÍGUEZ / DIRECCIÓN RELACIONES PÚBLICAS Y VENTAS LIC. MYRNA IGLESIAS RODRÍGUEZ / DIRECCIÓN EDITORIAL LIC. CÉSAR IGLESIAS GRAJALES / LIC. CARLOS PADILLA WILLALOBOS / 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, / 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

Contenido	02
Editorial	03

Presencia productiva

Lazos forjados: La relación comercial del sector ferretero entre México y República Dominicana	04
Infraestructura clave para aprovechar el nearshoring	06

Actividades del sector

Grupo Universal celebra con el gremio plomero	08
Construir mejor desde casa	12
El sector ferretero se fortalece en Ferreshow	14
El oficio de plomera toma fuerza y sentido	18
Capacitar electricistas para un México más seguro y eficiente	22

¿Qué hay de nuevo?

Iluminación y control en movimiento	26
Instalación de paneles solares: lo que debes saber antes de comenzar	28
Atlas Celular Humano: un mapa en cuatro dimensiones de la vida	30

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

Estimados lectores de Revista De Preferencia

Avanzar con propósito

Este mes, en Revista De Preferencia, queremos destacar cómo la industria ferretera, eléctrica y de la construcción sigue consolidando su papel clave en el desarrollo económico de México y de la región. La colaboración internacional, el fortalecimiento de gremios y la adopción de nuevas tecnologías son temas que atraviesan muchas de las historias que presentamos en esta edición.

En nuestra sección Presencia productiva, exploramos la relación comercial que se teje entre México y República Dominicana, una alianza que abre puertas y construye puentes para ambos mercados. Asimismo, abordamos el impacto del nearshoring y el rol fundamental de la infraestructura para aprovechar esta oportunidad con visión de largo plazo.

En Actividades del sector, nos enfocamos en el valor de las personas que dan vida a la industria: desde la celebración del gremio plomero con Grupo Universal, hasta el impulso que mujeres plomeras están dando a este noble oficio. También damos cuenta de cómo la capacitación técnica en electricidad y la participación en eventos como Ferreshow fortalecen a todo el ecosistema ferretero y de la construcción.

La sección ¿Qué hay de nuevo? nos invita a mirar hacia el futuro con responsabilidad y curiosidad. La sustentabilidad se vuelve protagonista con innovaciones como adhesivos ecológicos, sistemas de iluminación inteligente y la creciente instalación de paneles solares. Y desde el mundo científico, el Atlas celular humano nos recuerda que la tecnología también puede revelarnos los secretos más profundos de la vida misma.

Como cada mes, buscamos ofrecer información útil, actual y con visión crítica. Porque preferimos construir futuro con conocimiento.

Equipo editorial de Revista De Preferencia

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Fundador y Director General



EDITORIAL

Lazos forjados: La relación comercial del sector ferretero entre México y República Dominicana

Por: Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM)



La relación comercial entre México y República Dominicana, diversa y en constante evolución, encuentra en el sector ferretero un punto de conexión significativo. Ambas naciones poseen mercados internos con demandas específicas en productos para la construcción, mantenimiento y mejoramiento del hogar, generando un dinámico intercambio.

México se posiciona como un proveedor clave para República Dominicana en diversos bienes, y el sector ferretero participa activamente en este flujo comercial. En términos de cifras recientes que ilustran este intercambio, en noviembre de 2024, las ventas interna-

cionales de México a República Dominicana fueron de US\$78.1 millones, mientras que las compras internacionales alcanzaron US\$25.6 millones. Esto resultó en un balance comercial de US\$52.5 millones a favor de México en ese periodo. Estos datos reflejan la actividad comercial actual entre ambos países.

Entre los principales productos relacionados con el sector ferretero que República Dominicana importa de México se encuentran artículos de hierro o acero, herramientas, implementos y cubiertos de metales comunes, y manufacturas diversas de metales comunes. Además, datos recientes de noviembre de

2024 destacan las exportaciones mexicanas de *tuberías y accesorios de tubería* por un valor de US\$3.2 millones.

También se identifican como productos relevantes en este intercambio los aparatos para el corte, seccionamiento y protección de circuitos, así como conductores eléctricos y polietileno. Estas categorías representan una parte importante de las importaciones dominicanas provenientes de México, confirmando a México como uno de los vendedores relevantes en estos segmentos. México es, de hecho, el tercer proveedor de bienes de República Dominicana, representando aproximadamente

el 6.8% de sus importaciones totales en 2023, incluyendo aparatos y material eléctrico relevantes para el sector ferretero.

República Dominicana, con un sector de la construcción en crecimiento y una demanda sostenida tanto a nivel profesional como doméstico, ofrece un mercado atractivo para los productos ferreteros mexicanos. La calidad y variedad de los productos "Hecho en México" encuentran recepción en el mercado dominicano, fortaleciendo los lazos comerciales bilaterales.

La relación comercial en el sector ferretero se ve beneficiada por la cercanía geográfica y los acuerdos comerciales existentes entre ambas naciones, facilitando el intercambio y generando oportunidades para ambas partes.

La participación en eventos especializados y la exploración de alianzas estratégicas son vías para potenciar aún más este intercambio. En conclusión, la relación comercial en el sector ferretero entre México y República Dominicana es activa, con un flujo importante de productos mexicanos hacia el mercado dominicano, donde México figura como un proveedor relevante en categorías clave como artículos de hierro o acero, herramientas, tuberías y material eléctrico. Este intercambio subraya el potencial para continuar fortaleciendo los lazos económicos y comerciales entre estos dos países hermanos.



México es, de hecho, el tercer proveedor de bienes de República Dominicana, representando aproximadamente el 6.8% de sus importaciones totales en 2023

Infraestructura clave

para aprovechar el nearshoring



La Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), presidida por Luis Méndez Jaled, reiteró su compromiso con el impulso al desarrollo económico de México, subrayando que el aprovechamiento del fenómeno del nearshoring y la ejecución del Plan México dependen de una infraestructura

sólida, inversión estratégica y una colaboración activa entre el sector público y privado.

La CMIC destacó que México vive un momento clave para posicionarse como un destino preferente para la inversión global. En 2024, el país superó a China como principal socio

comercial de Estados Unidos, con un intercambio bilateral que alcanzó los 763,460 millones de dólares, impulsado en gran parte por el dinamismo del sector automotriz.

“El nearshoring representa una oportunidad histórica para México, pero para aprovecharla,



debemos actuar con rapidez y visión. Es urgente fortalecer nuestra infraestructura energética, hídrica y logística. El sector privado debe ser protagonista, no espectador”, afirmó Méndez Jaled.

Entre las ventajas competitivas del país, la Cámara subrayó su ubicación estratégica —con más de 3,000 km de frontera con EE.UU.—, una robusta red de 500 parques industriales, 78 aeropuertos y el tercer sistema ferroviario más grande de América Latina. Asimismo, México cuenta con acceso preferencial a 52 mercados internacionales mediante tratados comerciales, y en 2024, atrajo 36,872 millones de dólares en Inversión Extranjera Directa (IED), de los cuales el 78% correspondió a reinversión de utilidades.

La CMIC recaló que el sector de la construcción continúa siendo un eje fundamental para la inversión fija bruta en México. Este año, representó el 24.1% del PIB, y el 90% de esa inversión fue privada. En este

contexto, la Cámara ha fortalecido alianzas con organizaciones como ANTAD, AMPIP, AMPI y CNET, con el objetivo de integrar a las MIPYMES constructoras en proyectos estratégicos de infraestructura.

“Representamos a más de 18,000 empresas constructoras, de las cuales el 98% son MIPYMES. Nuestra labor es técnica, ética y estratégica. La CMIC está lista para liderar esta nueva etapa de desarrollo”, aseguró Méndez Jaled.

El Plan México y las prioridades de infraestructura

El llamado Plan México contempla la ejecución de 1,937 proyectos de infraestructura en todo el país, con énfasis en tres sectores clave:

Agua: 20,000 millones de pesos destinados a proyectos ejecutivos en el primer año.

Energía: 23,400 millones de dólares en inversiones conjuntas entre la CFE y el sector privado.

Logística: se busca incrementar la inversión en este rubro del 2.7% al 5–6% del PIB.

Para garantizar el éxito de estas iniciativas, la CMIC presentó un decálogo de propuestas que incluye la coinversión público-privada, la integración de MIPYMES, la reforma de la Ley de Obras Públicas, la modernización de procesos, la profesionalización del sector y un enfoque prioritario en infraestructura que habilite el nearshoring.

Finalmente, la Cámara celebró la apertura institucional del Gobierno Federal, que ha permitido avanzar en una agenda de trabajo conjunto con dependencias clave como la SICT, STPS, SECTUR, CONAGUA y BANOBRAS, consolidando a la CMIC como el aliado natural para el desarrollo de infraestructura en México.

Grupo Universal celebra con el gremio plomero



Con un ambiente de camaradería, profesionalismo y celebración, Plomería Universal de Vallarta, parte del sólido Grupo Universal dirigido por la familia Cervantes, con Eduardo Cervantes al frente, celebró su 24 aniversario de presencia en Puerto Vallarta con una serie de actividades que reforzaron los lazos con proveedores, clientes y profesionales del sector plomero.

Durante varios días, la ciudad costera fue sede de convivencias, reuniones estratégicas con directores comerciales y de mercadotecnia de más de 35 marcas líderes en el ramo de la plomería, además de actividades recreativas como torneos de pesca y golf, amenidades de playa, y sobre todo, el ya tradicional y esperado Día del Plomero.



Este emblemático evento reunió a plomeros, instaladores, contratistas y profesionales de la industria de la construcción del estado, quienes disfrutaron de una exposición de productos de última generación, presentaciones técnicas y un ambiente festivo único. Más de 800 asistentes fueron agasajados con una comida de convivencia, entretenimiento en vivo a cargo de un comediante reconocido y una esperada rifa de regalos, que incluyó desde pantallas y tanques de gas, hasta tres motocicletas, una cuatrimoto y un automóvil como premio mayor, cortesía de marcas como **AMANCO WAVIN**,



COFLEX, HELVEX, URREA, OATEY, ROTOPLAS y RHEEM.

Los afortunados ganadores de estos premios fueron: Emanuel Espinosa, quien se llevó una motocicleta patrocinada por Amanco Wavin; Carlos Rafael Acabal, ganador de una motocicleta patrocinada por Helvex; Antonio Hernández Delgadillo, acreedor de la motocicleta patrocinada por Coflex; y Leonel Ramírez Montoya, quien se hizo con la cuatrimoto patrocinada por Urrea. El premio mayor, un automóvil Aveo, fue para Daniel León Franco, gracias al patrocinio conjunto de Urrea, Roto-plas, Oatey y Rheem.



Un evento que une al gremio

“Este evento es posible gracias a nuestros proveedores, a nuestros clientes, pero sobre todo, a nuestros colaboradores. Sin ellos, nada de esto sería posible. Hoy celebramos 24 años de presencia en Vallarta, y estamos muy agradecidos por la confianza que nos han brindado”, comentó Eduardo Cervantes, director general de Grupo Universal. Con ocho sucursales en Puerto Vallarta, y presencia en Guadalajara, Los Cabos, Mazatlán, Celaya y León —donde próximamente abrirán su segunda tienda—, Grupo Universal continúa su expansión ofreciendo soluciones en plomería, acabados y albercas.



Alianzas fuertes, resultados duraderos

Desde hace más de cuatro décadas, Grupo Universal ha mantenido alianzas estratégicas con las marcas más importantes del sector, convirtiéndose en un socio confiable para empresas como URREA. “La familia Cervantes ha sido socia nuestra desde hace 40 años. Puerto Vallarta es un espacio donde convivimos proveedores, clientes y un gremio muy importante: los plomeros. Convivir, capacitarlos, presentarles innovación en productos, es un gusto y una responsabilidad”, expresó Abel Gómez, director de mercadotecnia de URREA.

Por su parte, Hiram González, director comercial de Amanco Wavin, destacó la relevancia de Grupo Universal en la región: “Este evento ya es parte de nuestra cultura. Estar cada año con Plomería Universal es un gusto. Son un cliente clave en la zona occidente, donde hay un crecimiento muy fuerte en infraestructura y vivienda”.



Innovación y compromiso con el profesional

Las marcas participantes aprovecharon el espacio para presentar productos innovadores, enfocados en la eficiencia, sustentabilidad y facilidad de instalación, pensados especialmente para los profesionales del sector.

Hernán Lozano, vicepresidente de Oatey para Latinoamérica, presentó productos como cementos en envases pequeños con aplicador, sistemas contra golpe de ariete y accesorios certificados para uso en agua potable. “Estamos creciendo con nuevos productos y próximamente inauguraremos nuestra nueva planta en Monterrey. Grupo Universal es un socio clave para nosotros”.

En esa misma línea, Pedro Arango, director general de PCP, mostró su llave plástica de jardín fabricada en Colombia, diseñada con tecnología innovadora: “Es duradera, no se oxida, ahorra agua y se consigue directamente en Plomería Universal. Es una chulada de producto”.

Alejandro Cepeda, responsable del negocio de agua caliente de Rheem en México, señaló que la marca, líder mundial en calentadores, está presente con Grupo Universal en todas sus sucursales. “Desde equipos para lavabo hasta soluciones

Una vez más, Puerto Vallarta fue testigo de un encuentro que une a la industria y celebra el esfuerzo conjunto



de calefacción para hoteles, y también aire acondicionado y refrigeración. Es un gusto estar aquí celebrando con este gran grupo”.

Grupo Universal: un modelo de cercanía, crecimiento e identidad

El éxito de este evento refleja la filosofía de Grupo Universal: estrechar relaciones, capacitar, compartir e impulsar al gremio. Esta celebración no solo marcó un aniversario más, sino que reafirmó el liderazgo de la empresa en el occidente del país como un aliado estratégico para el profesional de la plomería, la construcción y el diseño.

Una vez más, Puerto Vallarta fue testigo de un encuentro que une a la industria y celebra el esfuerzo conjunto de quienes la hacen posible: proveedores, distribuidores, técnicos y clientes. Grupo Universal no solo vende soluciones: construye comunidad.



Construir mejor desde casa



En un contexto donde la industria de la construcción avanza con tecnologías como BIM, robótica, drones e impresión 3D, la autoconstrucción en México —predominante en muchas comunidades— aún enfrenta barreras culturales y tecnológicas. Sin embargo, empresas como Materiales San Cayetano Express están apostando por transformar esta realidad con una visión centrada en la sostenibilidad, la eficiencia y la educación.

“El sector de la autoconstrucción ha sido tradicionalmente resistente al cambio. Por eso, durante los últimos tres años nos hemos enfocado en acercar a las personas a nuevas formas de construir, con procesos, materiales y métodos más eficientes, tanto técnica como económicamente”, explicó el ingeniero Óscar Montoya, Gerente General de la compañía.

Para impulsar esta transformación, San Cayetano ha implementado tres estrategias clave:

1. Promover la autoproducción de vivienda segura

La empresa trabaja para que más personas puedan construir o mejorar su vivienda con recursos y habilidades propias o comunitarias. A través de asesoría técnica, educación y acceso a materiales a precios justos, la compañía busca reducir el déficit habitacional, especialmente en zonas de bajos ingresos, y fomentar el autoempleo.

2. Facilitar el acceso a materiales ecoamigables e inteligentes

Desde sus ocho sucursales en el Valle de México y el Estado de México, San Cayetano ofrece materiales sostenibles como mezclas listas de Soluciones Calidra y ladrillos térmicos Novaceramic, que ayudan a

reducir el impacto ambiental y mejoran la eficiencia energética de las construcciones.

3. Capacitación y redes de conocimiento

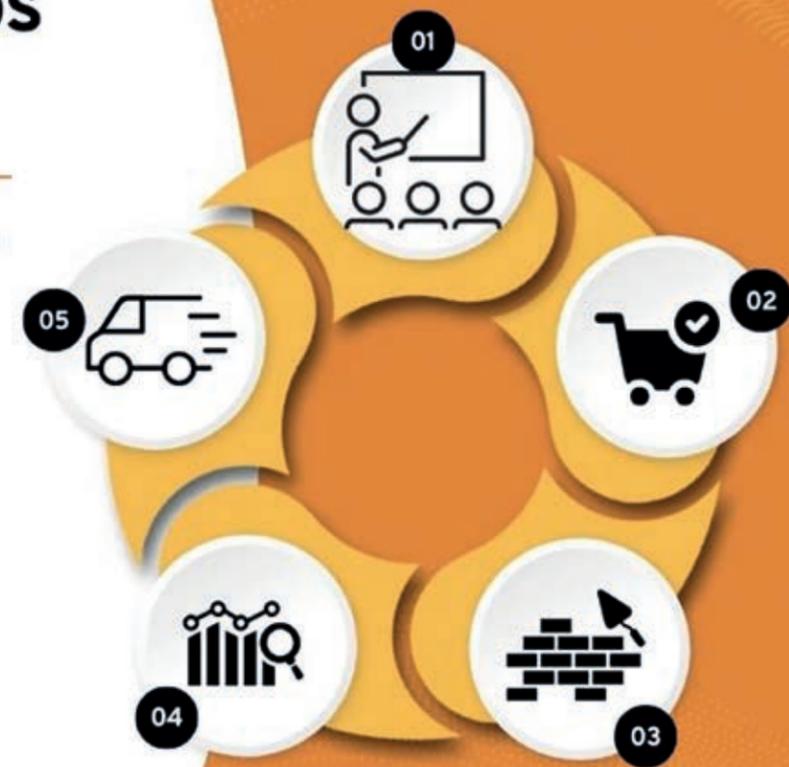
Además de ofrecer cursos y talleres sobre nuevos materiales y técnicas, la empresa ha creado plataformas en línea para compartir conocimientos sobre autoconstrucción. En sus tiendas también se fomenta el intercambio de experiencias entre clientes, promoviendo redes de colaboración y aprendizaje colectivo.

Materiales San Cayetano Express reconoce que el camino hacia una autoconstrucción más innovadora aún tiene retos importantes, como la necesidad de alianzas estratégicas entre empresas, academia y usuarios finales. Sin embargo, estos primeros pasos reflejan un compromiso sólido con una construcción más sostenible, segura y accesible para todos.



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



El sector ferretero se fortalece en Ferreshow

Por: Sergio Iglesias Rodríguez

Deseamos que cada expositor tenga buenos resultados, que los visitantes encuentren soluciones y contactos valiosos



Con más de una década de trayectoria, Ferreshow consolidó una vez más su liderazgo como la exposición ferretera más relevante del norte del país, al celebrar su decimotercera edición en un ambiente de alta participación, innovación y oportunidades de negocio.

Durante tres días de actividades, el evento recibió a 4,834 visitantes y reunió a 85 expositores especializados en productos, servicios y tecnología para el sector ferretero, la construcción, el mantenimiento y las soluciones industriales. La sede vibró con la presencia de empresarios, compradores y representantes del ramo provenientes no solo de Nuevo León, sino de otras entidades del norte del país, reafirmando el alcance regional y el dinamismo comercial de Ferreshow.

La ceremonia de inauguración contó con la presencia de autoridades estatales y líderes del sector. El Lic. Federico Rojas Veloquio, Secretario del Trabajo del Gobierno de Nuevo León, destacó el papel estratégico de Ferreshow en la economía regional:

“Este evento ya no es solo el más importante de Nuevo León, sino del norte del país. Genera empleo, impulsa la profesionalización del sector y fortalece la economía local. Desde el gobierno seguiremos respaldando iniciativas como esta que





promueven el trabajo digno, la seguridad laboral y el crecimiento empresarial.”

Por su parte, el Lic. Jaime Herrera Caso, presidente de la CANACO Monterrey, subrayó la importancia del ramo ferretero como uno de los pilares de la actividad comercial en el estado:

“Con más de 4,000 empresas generadoras de 14,000 empleos, la industria ferretera tiene una vigencia permanente. Aporta valor, abastece múltiples sectores y simplifica los procesos industriales gracias a su oferta integral.”

En representación del comité organizador, Eladio Ruíz Herrera, presidente de la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León y de FERRESHOW, dio la bienvenida a los asistentes, expositores y autoridades, agradeciendo el respaldo institucional y el entusiasmo de los participantes.

“Deseamos que cada expositor tenga buenos resultados, que los visitantes encuentren soluciones y contactos valiosos, y que todos los esfuerzos hechos por el equipo se traduzcan en un evento exitoso.”

Más allá del intercambio comercial, Ferreshow 2025 se distinguió por su capacidad para reunir bajo un mismo techo a los actores clave del ecosistema ferretero: fabricantes, distribuidores, mayoristas, minoristas y proveedores de soluciones tecnológicas. Las exhibiciones incluyeron desde herramientas manuales hasta maquinaria de alta precisión, pasando por soluciones inteligentes para seguridad industrial, automatización y productos sustentables.

El ambiente fue propicio para concretar alianzas, explorar nuevas oportunidades de negocio y conocer tendencias que están marcando el rumbo del sector. La diversidad de visitantes –muchos de ellos provenientes de Coahuila, Tamaulipas, Guanajuato, San Luis Potosí y Chihuahua– reafirmó el papel de Monterrey como nodo estratégico del comercio ferretero en el norte del país.



Con una participación en aumento y una oferta cada vez más especializada, Ferreshow se consolida como una plataforma vital para la innovación, el desarrollo y la expansión de uno de los sectores más activos del comercio mexicano.

Al cierre de su edición 13, organizadores, autoridades y participantes coincidieron en un mismo mensaje: Ferreshow no solo es una exposición, sino un punto de encuentro fundamental para el crecimiento económico regional.



LA EXPO FERRETERA DEL NORTE

VIENE MÁS FUERTE QUE NUNCA



FERRE[®] SHOW 2026

03.04.05 | Junio | 2026

Separa **hoy mismo** tu stand y recibe los beneficios exclusivos.

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

A
ASOCIACIÓN DE
FERRETEROS
DE NUEVO LEÓN

El oficio de plomera toma fuerza y sentido



En el marco del Tercer Encuentro de Mujeres Plomeras, celebrado el pasado 29 de abril en Ciudad de México, se consolidó un movimiento que transforma tanto a la industria ferretera como a la sociedad: Plomeras en Acción. Organizado por la reconocida profesional del ramo, Chayito Fraga —conocida como “La Plomera”—, este evento reunió a mujeres de distintas regiones del país que han hecho de la plomería no solo una ocupación, sino una causa de vida.

Desde su primera edición, este encuentro ha representado un espacio de visibilidad y fortalecimiento para las mujeres que ejercen este oficio. Año con año, el evento ha crecido en número de asistentes, en respaldo de marcas líderes del sector y en la firmeza de su propósito: construir una comunidad profesional donde las mujeres sean reconocidas por su capacidad, preparación y compromiso.

En esta tercera edición, empresas como Oatey, Amanco Wavin, Rinnai, Helvex, FlowGuard Plumbing Systems, Norcul, Calorex, Fluidmaster, Coflex, Fleximatic, Wasser, Verde Plus, Miber, Mabe, IUSA y su submarca Total, Valmex, Grupo Rugo, Productos Pennsylvania, Futura, PCP, Lubrizol, Aplica, entre otras, se sumaron con entusiasmo. A través de capacitaciones, demostraciones técnicas, dinámicas y obsequios, acer-

caron sus productos a quienes los instalan directamente en los hogares mexicanos: las plomeras.

Más allá de la tecnología y la oferta de herramientas, el valor de este encuentro radica en el reconocimiento de un oficio históricamente masculinizado, hoy fortalecido por mujeres que desafían estigmas y construyen con técnica, conocimiento y sensibilidad. En cada capacitación se percibe una convicción colectiva: el trabajo bien hecho no tiene género, y la plomería requiere de técnica, precisión, higiene y profesionalismo, cualidades que estas mujeres cultivan y comparten.

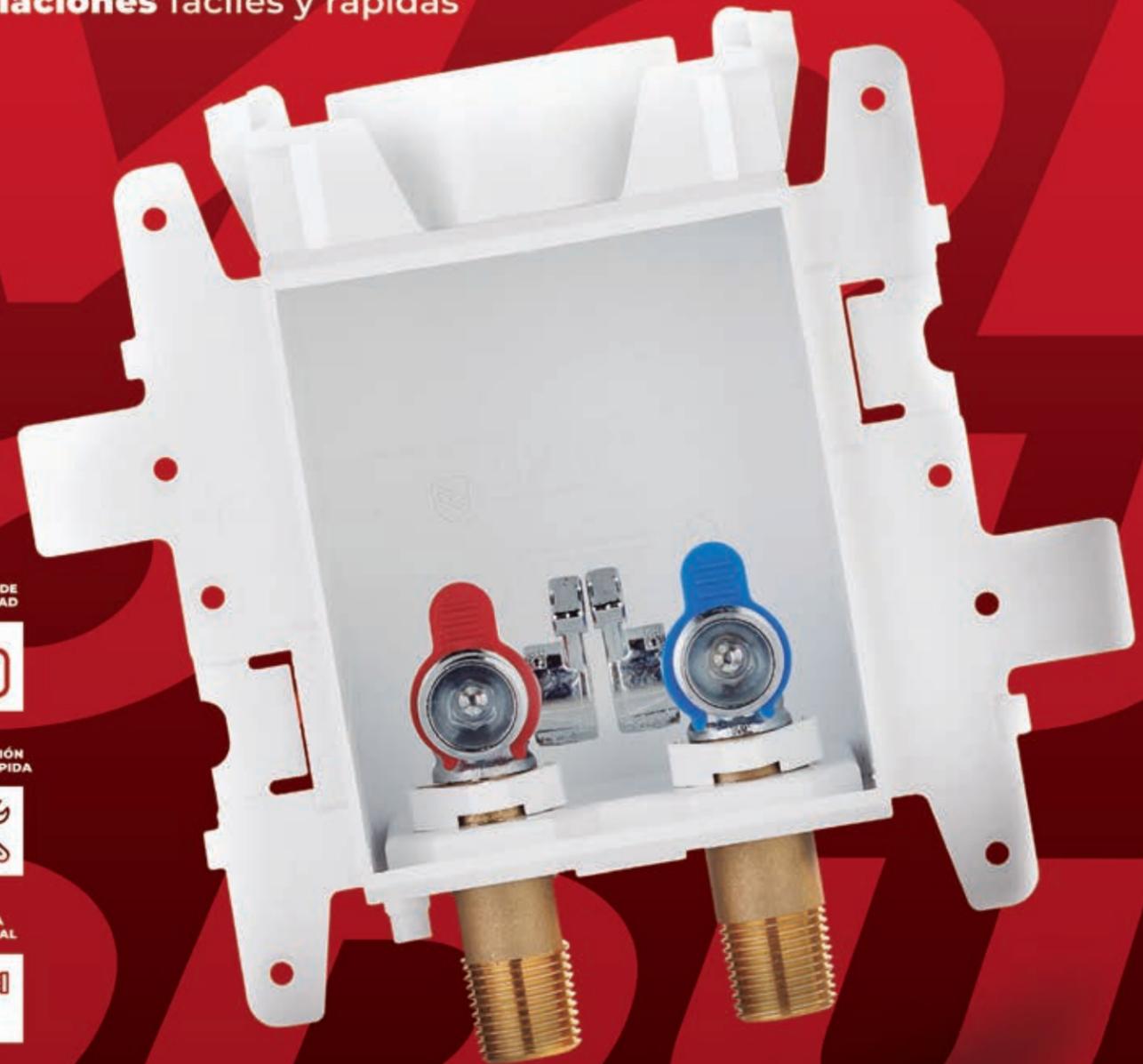
Revista De Preferencia tuvo la oportunidad de conversar con Chayito Fraga, fundadora de esta agrupación y figura clave de este movimiento. Con la sencillez que la caracteriza, compartió el entusiasmo de ver crecer la comunidad y de sumar nuevas integrantes cada año. Las mujeres que se acercan a Plomeras en Acción encuentran no solo aprendizaje técnico, sino también una red de apoyo que promueve la autonomía, la capacitación y la dignificación del trabajo.

Una imagen que marcó el tono de este encuentro fue la de una madre y su hija, ambas plomeras, participando juntas en las actividades. Verlas

Oatey®

El sistema de cajas más avanzado

Instalaciones fáciles y rápidas



SISTEMA DE
SEGURIDAD



INSTALACIÓN
FÁCIL Y RÁPIDA



SISTEMA
UNIVERSAL



www.oateylatam.com



interesadas, motivadas e integradas en la comunidad reafirmó el espíritu del evento: una apuesta por un presente donde las mujeres no solo tienen un lugar en el gremio, sino que lo transforman y elevan con su labor.

La profesionalización ha sido clave en este proceso. Desde talleres virtuales hasta alianzas con marcas para ofrecer cursos presenciales, Plomeras en Acción busca eliminar el miedo a tomar un taladro o trabajar en alturas. Lo que empezó como una iniciativa personal de Chayito hoy se ha convertido en una red nacional que inspira a más mujeres a aprender un oficio, desarrollarlo con orgullo y ejercerlo con excelencia.

El cierre del evento tuvo un símbolo poderoso: un florero hecho con tubo de PVC, del que emergían flores de colores. Un sello impreso con tipografía ruda lo identificaba con claridad: "PLOMERAS EN ACCIÓN". La imagen resume con belleza la fuerza de este colectivo: firmeza técnica, creatividad, color y una vocación por transformar su entorno.

Desde Revista De Preferencia reconocemos el impacto de esta iniciativa y agradecemos la oportunidad de ser testigos de su evolución. Celebramos a las marcas que apuestan por la capacitación sin distinción de género y, sobre todo, a las mujeres que, como Chayito y cada integrante de esta comunidad, siguen abriendo camino con herramientas en mano y convicción en el corazón.



Datey

Válvula de admisión de aire

Elimina los malos olores de tu hogar

- Elimina la salida de gases tóxicos
- Uso como ventilación secundaria.
- Ahorra materiales y mano de obra.
- Con adaptador de PCV que permite una fácil instalación.



PARA CONOCER MÁS
ESCANEA EL QR



Capacitar electricistas

para un México más seguro y eficiente

En México, casi la mitad de los electricistas trabaja en la informalidad. Este dato, revelado por el INEGI en su más reciente Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (ENOE), muestra que el 48.7% de los trabajadores de este sector lo hacen sin un vínculo laboral formal, sin prestaciones, sin capacitación certificada y, en muchos casos, sin acceso a tecnologías actualizadas. En la Ciudad de México, la cifra es aún más preocupante: 57.9% de los electricistas ejercen su labor en condiciones informales.

La informalidad en el sector eléctrico representa un riesgo no solo para los trabajadores, sino también para la seguridad de millones de hogares, empre-

sas e infraestructuras que dependen de instalaciones seguras y eficientes. Frente a este panorama, la profesionalización del oficio del electricista se ha vuelto una prioridad nacional y un componente clave para avanzar hacia un país más seguro y energéticamente eficiente.

Capacitación como eje de transformación. Ante este contexto, Schneider Electric, líder global en gestión de la energía y automatización, ha trabajado durante los últimos 20 años en fortalecer las capacidades técnicas del gremio a través de su Programa de Electricistas. Esta iniciativa, que en 2025 celebra dos décadas de operación en México, busca transformar el panorama profesional

de los técnicos eléctricos ofreciendo herramientas, conocimiento y respaldo institucional a quienes desean formalizar su labor.

“El electricista es un actor estratégico dentro de la cadena de valor de la energía. Reconocerlo como tal es fundamental para responder a los retos actuales del sector y garantizar soluciones seguras, eficientes y sostenibles”, afirma Tomás Vázquez, vicepresidente de Home & Distribution para México y Centroamérica en Schneider Electric.

Este programa ha demostrado resultados tangibles: tan solo en 2024, más de 5,500 personas fueron capacitadas mediante cursos presenciales, se-



minarios en línea y talleres enfocados en normativas actuales y nuevas tecnologías. Uno de los logros más destacados fue la certificación de varios participantes bajo el estándar EC0118, avalado por el CONOCER, el cual valida las competencias necesarias para realizar instalaciones eléctricas residenciales con altos estándares de seguridad y calidad.

Más allá de la capacitación: seguridad, eficiencia y sostenibilidad

Los beneficios de la formalización y profesionalización no solo recaen en los trabajadores, sino que se traducen en múltiples ventajas para las comunidades, los sectores industriales y los desarrolladores inmobiliarios:

Mayor seguridad: instalaciones hechas por electricistas capacitados reducen significativamente el riesgo de cortocircuitos, incendios y fallas eléctricas.

Eficiencia energética: profesionales formados conocen las mejores prácticas para optimizar el consumo eléctrico, lo que se traduce en ahorros a largo plazo.

Productos confiables: quienes se capacitan suelen trabajar con materiales de marcas certificadas, elevando el estándar de calidad de las instalaciones.

Además, los programas de formación fomentan el uso de normativas vigentes como la NOM-001-SEDE, que establece criterios claros para instalaciones seguras, y abren oportunidades a nuevas tecnologías como soluciones domóticas, energías renovables y sistemas inteligentes de gestión de consumo.

Una red de aliados por el cambio

El avance hacia un país energéticamente más responsable no depende de una sola entidad. Requiere la colaboración de empresas, asociaciones, instituciones educativas y el propio gobierno. En ese sentido, Schneider Electric también ha estrechado lazos con organismos como la AMERIC (Asociación Mexicana de Empresas del Ramo de Instalaciones para la Construcción), para crear redes de apoyo que promuevan la formalización del sector.

Estos esfuerzos conjuntos son vitales para generar un ecosistema donde los electricistas no solo cuenten con habilidades técnicas, sino también con herramientas para emprender, acceder a proyectos mejor remunerados y ofrecer servicios más competitivos.

¿Cómo ser parte del cambio?

La profesionalización del oficio del electricista representa una de las vías más directas para mejorar la calidad de vida de los técnicos, elevar la seguridad de las instalaciones y avanzar hacia los objetivos de sostenibilidad energética del país.

Los interesados en sumarse al Programa de Electricistas de Schneider Electric, conocer más sobre los cursos, herramientas y certificaciones, pueden descargar la guía de registro en línea en el siguiente enlace: [GuiaRegistroElectricistasMX](#).

Transformar el futuro de la energía en México comienza por dignificar y fortalecer a quienes la hacen posible.

Durante las tormentas eléctricas, *protege tus dispositivos desconectándolos de la corriente eléctrica* para evitar daños.



Marisio BLACK

Life Is On | Schneider Electric

HIDROLAVADORA HAG-4000

LA FUERZA INDUSTRIAL EN TUS MANOS

En el corazón de los trabajos más exigentes, donde la suciedad se convierte en un verdadero reto y el tiempo apremia, entra en acción la hidrolavadora a gasolina HAG-4000: una máquina diseñada para responder con poder, eficiencia y resistencia en entornos completamente industriales.

Equipada con un motor KOHLER® de 14 HP y 440 cc de 4 tiempos, esta herramienta no solo garantiza una limpieza profunda, sino que lo hace de manera práctica al no requerir mezcla de aceite y gasolina. Su tanque de 6.5 litros permite largas jornadas de trabajo sin interrupciones, mientras que su presión máxima de 4000 PSI (275 Bar) y su caudal de 15 litros por minuto, ofrecen un rendimiento excepcional incluso ante la suciedad más adherida.

Ideal para constructoras, talleres, áreas industriales o mantenimiento pesado de maquinaria, la HAG-4000 incluye todo lo necesario para comenzar a trabajar de inmediato: pistola metálica de alta presión, manguera de 10 metros, lanza metálica y 5 boquillas que se adaptan a diferentes tipos de limpieza.

El arranque manual con cuerda retráctil asegura un inicio rápido y confiable en cualquier momento. Además, su diseño resistente y compacto permite un transporte sencillo dentro del sitio de trabajo, con materiales diseñados para resistir el uso rudo.



ALTO DESEMPEÑO KOHLER 14 HP/ 440 CC

- MAYOR EFICIENCIA Y POTENCIA
- DISEÑO ÚNICO
- ÚLTIMA TECNOLOGÍA
- REDUCCIÓN DE VIBRACIONES
- OPERACIÓN MÁS SILENCIOSA

NIVEL INDUSTRIAL

Solicita tu cotización al:
 55 8128 2689

Iluminación y control en movimiento

OSRAM, marca líder en iluminación automotriz y productos de movilidad segura, continúa innovando con soluciones diseñadas para mejorar la experiencia de conducción y aumentar la seguridad vial. Desde iluminación avanzada hasta infladores portátiles, la empresa ofrece productos que responden a las necesidades reales de conductores y motociclistas. A continuación, destacamos tres de sus propuestas más recientes.

1. Iluminación auxiliar PSX: visibilidad inteligente en cada maniobra

Más allá de las luces principales, las luces auxiliares cumplen una función vital: señalar al resto del tráfico los movimientos del vehículo. Consciente de su relevancia, OSRAM presenta su nueva línea de focos auxiliares PSX, desarrollados con tecnología incandescente de alta durabilidad y resistencia.

Entre sus principales características destacan:

Voltaje de 12 V y potencia de 24 W.

Soportan altas vibraciones y ofrecen larga vida útil.

Disponibles en varias nomenclaturas: PW24W, PWY24W, PY24W y PSY24W.

Tonalidades disponibles: azul, rojo, ámbar y blanco.

Diseñados bajo los más altos estándares de calidad, estos focos garantizan no solo una mejor iluminación, sino una comunicación clara con otros conductores en carretera o ciudad.



OSRAM reafirma su compromiso con una movilidad más segura, eficiente y moderna



2. Focos para motocicletas: potencia y diseño en una sola luz

La seguridad en motocicletas depende en gran parte de una iluminación eficiente, especialmente durante la noche o en condiciones de baja visibilidad. OSRAM ofrece una gama completa de focos LED y halógenos pensados específicamente para motociclistas que buscan rendimiento, durabilidad y estética.

Modelos destacados:

LED H4/HS1 X-Racer: Luz blanca de gran alcance y haz bien definido. Mejora la proyección y visibilidad nocturna.

LED M5/T19 X-Racer: Alta potencia (25W), voltaje de 12V, diseño compacto y eficiente disipación de calor.

Focos halógenos S1 y S2: De equipo original, con homologación vial y gran resistencia a vibraciones. Ideales para quienes buscan rendimiento estándar a buen precio.

Con temperaturas de color de hasta 6.000K, estos focos no solo aumentan la visibilidad, también modernizan el aspecto de la moto, brindando seguridad con estilo.



3. Infladores portátiles: seguridad al instante, en cualquier lugar

Una llanta con baja presión puede comprometer todo el sistema de conducción. Por ello, OSRAM ha desarrollado infladores portátiles compactos, potentes y fáciles de usar, pensados para responder ante imprevistos en el camino.

Opciones disponibles:

OTI1000 12V: Compresor digital, inflado en 3.5 minutos, pantalla retroiluminada y función de parada automática.

OTIR2000 12V: Inflador recargable y multifuncional con linterna integrada, función powerbank y llenado de llanta en solo 3 minutos.

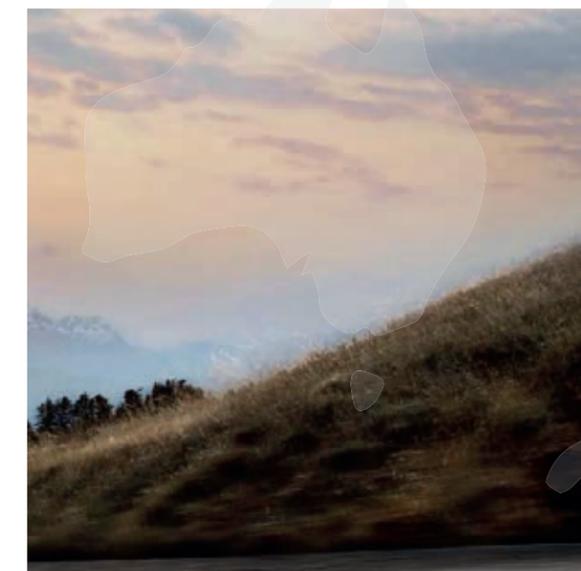
OTI200 12V: Modelo analógico, estable y funcional, ideal para automóviles, bicicletas y otros inflables. Inflado en 4.5 minutos.

Estas herramientas se convierten en un respaldo esencial tanto en viajes largos como en recorridos cotidianos, ayudando a prolongar la vida útil de las llantas y a evitar emergencias viales.

Innovación al servicio de la movilidad

Con estas tres soluciones —focos auxiliares PSX, iluminación para motos y compresores portátiles— OSRAM reafirma su compromiso con una movilidad más segura, eficiente y moderna. Sus productos están pensados para quienes valoran la calidad, el diseño y la tecnología aplicada a la vida diaria en movimiento.

Para más información sobre estos productos y otros desarrollos de la marca, visita: <https://ams-osram.com>



Instalación de paneles solares: lo que debes saber antes de comenzar

Por: Roberto Domínguez Franco



Ya hemos destacado que una de las principales fuentes de energía renovable es la energía fotovoltaica, ya sea para las industrias, comercios o a nivel residencial. En esta ocasión nos vamos a adentrar en los pasos necesarios para llevar a cabo una instalación, las recomendaciones y la optimización de los sistemas.

Conocimientos previos

Lo primero que hay que considerar es tener una buena noción sobre la energía eléctrica consumida, porque al momento de comprar los paneles es importante saber cuántos se instalarán para cubrir la cuota de energía necesaria más un factor de seguridad de aproximadamente 20%.

En general los paneles solares se instalan en los techos de las casas donde más da el sol, pero hay que tomar en cuenta que tipo de techo se tiene para optimizar su instalación sin poner en riesgo la estructura y condiciones de los tejados.

En México, los techos de las casas varían dependiendo de la región y estilo arquitectónico. Los más comunes incluyen techos planos, techos a dos aguas, techos a cuatro aguas y techos curvos. Los materiales utilizados pueden ser tejas de cerámica, lámina metálica, concreto, o incluso materiales más tradicionales como piedra o madera, dependiendo de la región y la estética deseada.

En general, la mayoría de los tipos de techos son adecuados para la instalación de paneles solares, pero algunos son más comunes y fáciles de instalar. Los techos metálicos con juntas alzadas, los techos inclinados y los techos planos con un sistema de soporte adecuado son los más populares.

Los techos metálicos con juntas alzadas son excelentes porque las juntas permiten fijar los paneles directamente al techo sin perforar, lo que evita goteras y preserva la integridad del techo.

Los techos inclinados también son muy comunes y fáciles de adaptar para la instalación de paneles, ya que la inclinación natural ayuda a la captación de la luz solar.

Los techos planos, estos requieren un sistema de soporte adicional, también son adecuados para la instalación de paneles solares. Este sistema de soporte o estructura permite elevar los paneles para que tengan una buena exposición a la luz solar.

La fijación, es importante utilizar sistemas de fijación adecuados (taquetes con químicos para una mejor resistencia) para cada tipo de techo que garanticen la seguridad y eviten fugas. Se recomienda adicionalmente colocar un sellador de goma por encima del taquete y perforación.

Para su instalación se requiere de un rotomartillo con capacidad mayor a 1/2" de preferencia inalámbrico para evitar cableado extra, conexiones y mayor movilidad. Muy importante también evitar de subir a los tejados sin equipo de seguridad, guantes, lentes, casco, anclajes, arneses, líneas de vida y zapatos adecuados.

Permisos de instalación

Antes de iniciar la tarea de instalar placas solares, es importante evaluar si se necesita algún permiso para hacerlo. En el caso de los paneles que se pueden extraer o desmontar, no es obligatorio contar con una orden municipal. Pero para aquellos que serán ubicados de manera permanente en los techos, es importante notificar al municipio o alcaldía.



En el caso de que las instalaciones se deban realizar en los edificios de condominios, solo la autorización de todos los dueños de los departamentos o del edificio.

Dirección, ángulo y cantidad de paneles

En la instalación de los sistemas fotovoltaicos, lo primero es evaluar la dirección y el ángulo de la superficie donde serán colocados. Para garantizar el mayor rendimiento de ellos, lo mejor es que se encuentren mirando hacia el sur. Aunque si están ubicados al oeste o al este, también podrán ofrecer una buena recepción de energía solar.

Es muy importante evitar alguna sombra y sea de árboles o chimeneas para evitar daños en su funcionamiento. Si no es posible colocar todos los paneles juntos en un área, se puede hacer un segundo conjunto interconectado al primero.

Cableado eléctrico y conexiones

Los conectores más adecuados para hacer la parte eléctrica de las placas solares son los MC4 fáciles de conseguir porque son universales. Se recomienda hacer una conexión paralela, con cables negativo al negativo, positivo al positivo. La conexión en serie es la mejor para aumentar el voltaje de los paneles y mejor eficiencia.

Inversor con el panel solar

Ahora es el momento de hacer la conexión entre los cables del panel solar con el inversor. Solo se debe ubicar el terminal positivo en el inversor para instalar el cable positivo de la placa solar. Se hace lo mismo con el cable negativo. Es importante que mientras se hacen las conexiones, el inversor se encuentre totalmente apagado y sin conectar.

Conectar la batería al inversor

Si el conjunto de paneles solares comprado incluye una batería es momento de conectar al inversor. Las baterías de los sistemas fotovoltaicos, tienen la función de almacenar energía para utilizarla posteriormente. Su conexión es simple, terminal positivo de la batería con el cable positivo del inversor.

Conectar a la red eléctrica

Una vez que se hayan realizado todas las instalaciones antes mencionadas, es momento de hacer la conexión final hacia la red eléctrica. La mayoría de ellos, incluye una pantalla digital para ver el voltaje y la corriente generada.

El objetivo principal de instalar paneles en una residencia es el ahorro que se va obteniendo en cada recibo de luz. De acuerdo a estudios realizados se podrá ahorrar entre el 50 al 70% anual, pero en la época de verano es posible observar un ahorro considerable en este gasto; ya que hay más radiación solar. Fuentes: <https://celdares.mx/pasos-para-instalar-paneles-solares/> y <https://suncore.com.mx/paneles-solares>

En el caso de los paneles que se pueden extraer o desmontar, no es obligatorio contar con una orden municipal.



Foto cortesía de AGPhoto
Instagram.com/agphoto.mx

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



Atlas

celular humano:
un mapa en cuatro
dimensiones de la vida

En abril de 2003, el mundo se maravilló ante los resultados de la versión final del Proyecto del genoma humano. Aunque el proyecto fue oficialmente lanzado en 1990, su planificación venía gestándose desde mediados de los años 80, a partir del origen comúnmente aceptado de una iniciativa que surgió en la Universidad de California. El proyecto identificó que el ser humano tiene aproximadamente entre 20,000-25,000 genes, distribuidos en 23 pares de cromosomas. Sus beneficios han sido duraderos: facilitó la identificación de genes asociados con enfermedades como el cáncer, la fibrosis quística, el Alzheimer, la diabetes y cientos de trastornos. También aceleró el desarrollo de tecnologías como la secuenciación de nueva generación (NGS), CRISPR y abrió el camino a una nueva era en la medicina genómica y personalizada.

El Proyecto del Genoma Humano fue un parteaguas científico al secuenciar por primera vez el ADN humano completo, lo que permitió “leer” por primera vez el libro completo de instrucciones de la vida humana. Sin embargo, leer ese libro no nos decía cómo se usa en cada célula ni cuándo se activa cada gen, ya que

el “mapa” genético es estático y no distingue entre las distintas células.

En 2016, las doctoras Aviv Regev y Sarah Teichmann cofundaron el Human Cell Atlas Consortium, dando inicio al proyecto científico global Human Cell Atlas (Atlas Celular Humano, HCA), que busca cartografiar todas las células del cuerpo humano. Este formidable proyecto está conformado por miles de científicos de cientos de instituciones en más de 100 países, trabajando juntos para crear un mapa de referencia completo de los aproximadamente 37.2 billones de células humanas (37.2 trillions).

¿Por qué es importante el Atlas Celular Humano (HCA)? Imaginemos que las células son “los ladrillos del cuerpo humano”, pero aún no conocemos todos sus tipos ni funciones exactas. Por eso necesitamos un mapa detallado que muestre cada célula sana y sus características, que nos permitirá entender mejor la biología humana y las enfermedades a un nivel nunca antes visto. De hecho, el Atlas ya está ofreciendo nuevas perspectivas médicas, y sus descubrimientos se están informando para mejorar

diagnósticos, ya que este mapa de referencia de células sanas proporciona un marco para comparar muestras enfermas, comprender los mecanismos y progresión de las enfermedades y así facilitar el descubrimiento y el desarrollo de fármacos. El HCA ha proporcionado datos importantes sobre el cáncer, COVID-19, la fibrosis quística y otras enfermedades, y como dice la Dra. Teichmann: “ha cambiado cómo entendemos al cuerpo humano, como nuestro cerebro, el sistema inmune, la comunicación hormonal en el cuerpo, etc.”

Pero el HCA es todavía más ambicioso y dinámico, ya que nos dice cómo cada célula lee ese libro (el genoma) mediante sus genes activos. Casi todas las células comparten el mismo ADN, pero la célula de un músculo pertenece a un músculo porque activa un conjunto distinto de genes a los que, por ejemplo, activa una neurona del cerebro. Por tanto, el HCA usa tecnologías de vanguardia para medir el ARN (que refleja qué genes están encendidos) en cada célula; incluso descubrir nuevos tipos celulares y funciones según qué genes se expresan en cada lugar. Es de suponer que este esfuerzo es enorme para cubrir los 37 billones

de células del cuerpo humano, y solo es posible gracias a la colaboración mundial y a los avances tecnológicos como herramientas basadas en inteligencia artificial, tales como machine learning para identificar y clasificar nuevos tipos celulares; redes neuronales con métodos de aprendizaje no supervisado para procesar los datos de RNA-seq de célula única, que permiten observar qué genes están activos en millones de células a la vez; modelos de IA que predicen cómo podría enfermar una célula o cómo respondería al ser tratada, entre otros.

La visión del HCA no se limita a ubicar células en un espacio tridimensional, sino de entender cómo cambian a lo largo del desarrollo y la vida. Por tanto, el tiempo es la cuarta dimensión de este atlas. El HCA incluye mapas celulares en múltiples etapas: embriones, fetos, órganos en desarrollo, organismos adultos y envejecimiento. De hecho, se planea que el atlas permita visualizar las células en el espacio anatómico y en el tiempo del desarrollo humano. Estudios recientes han trazado el crecimiento del esqueleto fetal o la placenta del primer trimestre, por ejemplo, explicando cómo se forman tejidos sanos y dónde pueden surgir fallos. Estos atlas temporales brindan planos de referencia valiosos para crear terapias, ya que muchas enfermedades crónicas o congénitas tienen su origen durante el desarrollo embrionario. Así, el HCA se convierte en un atlas de 4 dimensiones de la vida huma-

na, capturando las transiciones de las células desde la gestación hasta la vejez; complementa al genoma aportando la dimensión celular: en lugar de un libro escrito, construye una película viviente en la que cada célula es una escena diferente.

El Atlas Celular Humano va más allá de la teoría: es la apuesta de la humanidad para la medicina del futuro. Podemos tener la visión de un mundo en que, gracias a este conocimiento, un oncólogo pueda identificar con precisión el tipo de célula que causa un tumor y diseñar un tratamiento dirigido que ataque solo a esa célula o grupo de células enfermas; que un paciente con una enfermedad rara reciba una terapia basada en el estudio de su célula afectada en el atlas global, o que un niño con leucemia obtenga un trasplante de células T terapéuticas mejoradas guiado por la información del HCA. Estos avances pueden parecer ciencia ficción, pero el arduo trabajo realizado en estos momentos en el HCA sienta las bases para hacerlos realidad. Cada progreso en el HCA es una luz de esperanza: la promesa de diagnósticos más tempranos, terapias personalizadas y, en última instancia, más vidas salvadas.

Dedicado a mi Tía Carmelita Nieto,
cuya bondad se extrañará por siempre.

- 
- ANIERM
 - FERRESHOW
 - GENERAC
 - QUALY CONSULTORES
 - BUSINESS INSIGHTS
 - SCHNEIDER ELECTRIC
 - MATERIALES SAN CAYETANO
 - MIKELS
 - INDUSTRIAS TAMER
 - URREA HERRAMIENTAS
 - SCHNEIDER ELECTRIC
 - AMERIC
 - TESA
 - OSRAM
 - SEGROVE CORPORATE EVENTS
 - ENCUENTRO FERRETERO VALLARTA
 - HECHO EN MÉXICO

PRESENCIAS

que se notan

MIKEL'S

HERRAMIENTAS PROFESIONALES

HIDROLAVADORAS
NUEVO LOOK
MÁS PODER



LP-70R

LP-80

LPC-1750

LPC-1750

Síguenos en:

 @mikels tools

mikels.com.mx

Solicita tu cotización al:

 55 8128 2689



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