Ferretero, Eléctrico y Construcción

DEPREFERENCIA

37 AÑOS

MARCANDO LA PAUTA EN LA INDUSTRIA

LIDERAZGO, VISIÓN Y COMPROMISO

CON LOS SECTORES FERRETERO, ELÉCTRICO Y DE LA CONSTRUCCIÓN.

NOVAPLASTIK®

ALTA TECNOLOGÍA EN TECHOS

HECHO EN MÉXICO

POR UN FUTURO SUSTENTABLE

Estética | Termoacústica | Térmica | Durable

20 AÑOS DE GARANTÍA en su correcta instalación

100% RECICLABLE

¡ADIOS GOTERAS, CALOR Y RUIDO DE LA LLUVIA!

- Fácil instalación
- Aislamiento acústico
- Cuenta con aditivos UV
- Protección solar
- Resistente a la humedad
- No se oxida y no le sale hongos

Expo Nacional Ferretera GUADALAJARA

Visítanos en el stand #1947
4,5 y 6 de septiembre del 2025

novaplastik.com.mx

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

+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

www.expoferretera.com.mx

Built by RX

El logotipo de Expo Nacional Ferretera es una marca registrada de Reed Exhibitions Mexico SA de CV.
© 2025 Expo Nacional Ferretera, o sus afiliados. Todos los derechos reservados.

CONTENIDO

REVISTA DE PREFERENCIA EDICIÓN AGOSTO 2025 NÚMERO 350 (449)
FUNDADORES/ M.L. VIRGINIA PONCE FLÓRES+ Y LIC. SERGIO IGLESIAS REYNEL DIRECTOR GENERAL / DIRECTOR ADJUNTO MTRO. SERGIO ALEJANDRO IGLESIAS RODRÍGUEZ /DIRECCIÓN RELACIONES PÚBLICAS Y VENTAS LIC. MYRNA IGLESIAS RODRÍGUEZ / DIRECCIÓN EDITORIAL LIC. CÉSAR IGLESIAS GRAJALES / LIC. CARLOS PADILLA VILLALOBOS / ARTE MNK IGLESIAS DG / ASESOR LEGAL PEDRO MÁRQUEZ CELAYA / CORRESPONSALES Y COLABORADORES REPÚBLICA MEXICANA, ALEJANDRO RODRÍGUEZ, 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 C.P. 06760, Ciudad de México. Impresa en Sistemas Gráficos Integrados, Ciudad de México teléfono 17183239 Reserva INDA: 04-2008-061612052300-102. Certificado de Licitud de Contenido: 12284. Certificado de Licitud de Título: 14711. Distribución controlada y gratuita a través de correo con Registro Postal PP09-1860. Autorizado por SEPOMEX. Prohibida la reproducción parcial o total del contenido sin autorización por escrito. Responsable de la edición: Lic. Sergio Iglesias Reynel. TELÉFONOS DE LA REDACCIÓN: (55)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

Coparmex llama a blindar competitividad mexicana 04
Ferreteros atentos a señales de recuperación económica 06

Actividades del sector

Oatey inaugura su nueva planta en Monterrey y refuerza su liderazgo en Latinoamérica 08
Schneider Electric apuesta por el canal ferretero 12
Construir sin guía pone en peligro el hogar 16
El mercado de herramientas más competido que nunca 18
La fuerza de AMERIC: una red que impulsa negocios 20

¿Qué hay de nuevo?

Seguridad bajo tormenta con tecnología OSRAM 24
tesa avanza en sustentabilidad con nuevo sistema fotovoltaico 25
Invertir en inmuebles desde el celular 26
Arancel al tomate mexicano:
La alternativa canadiense, una ruta viable sobre rieles 28
La revolución genética que podría curar enfermedades: CRISPR 30

Presencias que se notan 32

EDITORIAL

Estimados lectores de Revista De Preferencia

Resiliencia, transformación y visión de futuro

El panorama económico y productivo de México vive un momento de redefinición. Mientras los retos comerciales con Estados Unidos continúan generando incertidumbre —como lo advierte la COPARMEX en su reciente llamado a fortalecer la competitividad nacional—, también surgen señales que invitan a mirar con atención y estrategia los movimientos de recuperación y adaptación en los sectores clave del país.

En esta edición, reunimos una serie de ejemplos que reflejan esa dualidad: riesgos que deben atenderse con urgencia, pero también oportunidades que surgen desde lo local hasta lo global. La inauguración de la nueva planta de Oatey en Monterrey y la apuesta de Schneider Electric por el canal ferretero mexicano son señales claras del interés de empresas internacionales por consolidarse en nuestra región. También lo es el crecimiento de redes como AMERIC, que se fortalecen como plataforma para negocios y colaboración entre profesionales.

En contraste, las consecuencias del cambio climático ya se sienten en la obra negra. Desde San Cayetano Express se levanta una voz de alerta, y también de acción, sobre la importancia de capacitar al autoconstructor y construir con resiliencia ante lluvias, calor extremo y sismos. Porque el futuro no solo se edifica con inversión: también con conocimiento y responsabilidad compartida.

En nuestra sección ¿Qué hay de nuevo?, presentamos propuestas innovadoras que anticipan hacia dónde se dirige la industria: desde la implementación de sistemas fotovoltaicos en plantas como la de tesa en Alemania, hasta desarrollos tecnológicos como el kit de emergencia automotriz de OSRAM, o el surgimiento de plataformas como Propmatch, que democratizan la inversión inmobiliaria desde el celular.

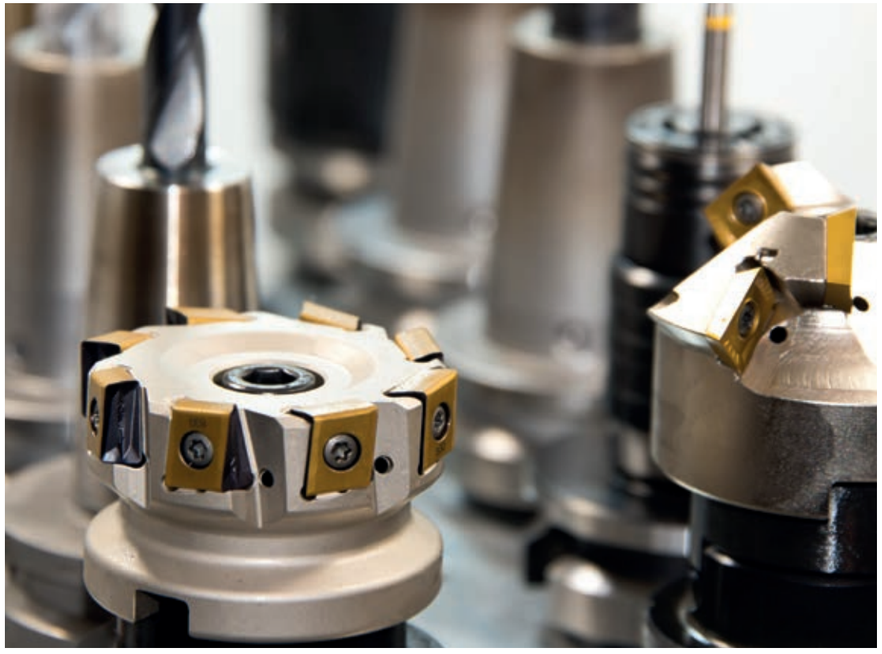
También abordamos temas que impactan la cadena de suministro, como el nuevo arancel al tomate mexicano y las rutas alternativas hacia Canadá, y miramos hacia la frontera de la ciencia con avances como la edición genética CRISPR, que ya no es solo una promesa, sino una realidad que podría transformar la salud humana.

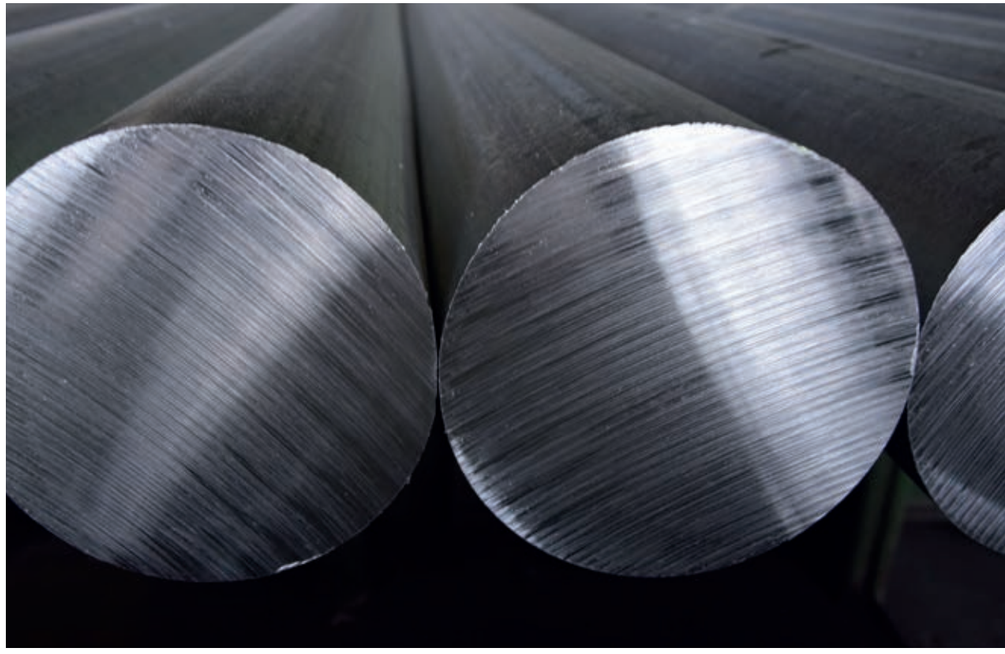
En Revista De Preferencia seguimos comprometidos con brindar información útil, contextualizada y con perspectiva para nuestros lectores del mundo ferretero, eléctrico, de la construcción y más allá. Porque en tiempos de cambio, la información también construye futuro.

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Fundador y Director General

Coparmex llama a blindar

competitividad mexicana





México ante la prórroga arancelaria de EE.UU.: un respiro con reloj en cuenta regresiva
COPARMEX advierte: es momento de actuar con firmeza, diversificar mercados y garantizar estabilidad económica

La prórroga de 90 días anunciada por el presidente estadounidense Donald Trump, que pospone la imposición de nuevos aranceles a productos mexicanos, representa un alivio temporal para la economía nacional. Sin embargo, para la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), esta pausa no resuelve el fondo del problema: la incertidumbre persiste y amenaza con frenar inversiones, afectar sectores clave y debilitar la competitividad del país.

La organización empresarial reconoció que el respiro diplomático brinda espacio para el diálogo, pero alertó sobre los costos de la incertidumbre constante. Cada extensión, subrayan, solo pospone el dilema de fondo: un modelo comercial regional que hoy se tambalea entre tensiones geopolíticas, medidas unilaterales y la necesidad urgente de fortalecer el Estado de Derecho, la seguridad y el acceso a energía competitiva.

A pesar de la prórroga, México sigue enfrentando cargas arancelarias que afectan directamente a sectores estratégicos como el automotriz, el acero, el aluminio y el cobre. Exportaciones que no cumplen con las disposiciones del T-MEC continúan pagando hasta 25% en aranceles, y en algunos casos, como el del acero, la tarifa se eleva al 50%. Estas condiciones, de acuerdo con COPARMEX, deterioran la competitividad del país en momentos en que la economía global enfrenta desaceleración y alta competencia.

La organización señala que la relación bilateral con Estados Unidos debe entenderse más allá del ámbito comercial: también abarca temas estratégicos como migración, seguridad, cooperación económica y estabilidad regional. Por ello, la defensa del T-MEC —como pilar del intercambio productivo norteamericano— es crucial para garantizar condiciones justas y previsibles para las empresas mexicanas.

Según datos del Census Bureau de EE.UU., México se consolidó como el principal socio comercial de ese país en mayo de 2025, con un intercambio que alcanzó los 74.5 mil millones de dólares solo este mes. Además, en 2024 el comercio bilateral superó los 774 mil millones de dólares, posicionando a Norteamérica como uno de los bloques económicos más dinámicos del mundo.

Frente a estos números, COPARMEX llama a no caer en triunfalismos. Si bien la integración comercial es profunda, las amenazas como la imposición de aranceles o las decisiones unilaterales generan desequilibrios y ponen en riesgo la certidumbre necesaria para mantener flujos de inversión y producción.

> Si bien la integración comercial es profunda, las amenazas como la imposición de aranceles o las decisiones unilaterales generan desequilibrios

La prórroga debe usarse como un tiempo estratégico para que el Gobierno de México fortalezca su posición negociadora y trabaje internamente en los factores que restan competitividad: inseguridad, falta de infraestructura, incertidumbre jurídica y deficiencias en la política energética.

Además de defender los términos del T-MEC, COPARMEX insiste en diversificar los destinos de exportación, especialmente para las micro, pequeñas y medianas empresas, que hoy dependen en gran medida del mercado estadounidense. Europa, Asia y América Latina —junto con la tendencia del nearshoring— ofrecen oportunidades que deben aprovecharse mediante políticas públicas efectivas, incentivos adecuados y una mejora sustancial en el entorno para los inversionistas.

Desde su trinchera, el sector empresarial hace un llamado para no desaprovechar esta prórroga de 90 días. No se trata sólo de evitar un conflicto comercial, sino de construir una base más sólida para el crecimiento económico sostenible del país.

Ferreteros atentos
a señales de recuperación económica

Por: Sergio Iglesias Rodríguez

La economía mexicana da señales de crecimiento, pero el repunte aún no alcanza a todos los sectores

En el segundo trimestre de 2025, la economía mexicana logró crecer 0.7% respecto al trimestre anterior, de acuerdo con la estimación oportuna del Producto Interno Bruto (PIB) publicada por el INEGI. Si bien esta cifra refleja una recuperación moderada, el comportamiento es desigual entre sectores, y no todos están avanzando al mismo ritmo.

Para los sectores ferretero, eléctrico y de materiales para la construcción, esta información es clave: las llamadas actividades secundarias, donde se concentran la industria de la construcción, la manufactura, la minería y la generación de electricidad, mostraron un crecimiento trimestral de 0.8%. Esto sugiere un repunte luego de caídas anteriores, aunque en comparación anual todavía se observa una ligera caída de -0.2%.

Por su parte, las actividades terciarias —que incluyen el comercio y los servicios— también crecieron 0.7% respecto al trimestre previo, lo que indica que el consumo interno se mantiene como un motor relevante. Las actividades primarias, como la agricultura, fueron las únicas en mostrar retroceso en este periodo.

Aunque se trata de un avance modesto, estos datos cobran importancia en un contexto de incertidumbre comercial, donde los retos internacionales (como la tensión arancelaria con Estados Unidos) se suman a los desafíos internos, como el encarecimiento de insumos, la inseguridad y el acceso limitado a financiamiento.

Para quienes están en el negocio de distribuir materiales eléctricos, productos ferreteros o insumos para obra, esta información puede servir como brújula: los indicadores no muestran un boom, pero sí señales de estabilización que pueden abrir oportunidades de inversión, diversificación de inventarios y fortalecimiento de redes comerciales.

El INEGI publicará en octubre la versión definitiva de este reporte, pero mientras tanto, vale la pena reflexionar: si bien la economía mexicana no crece de forma acelerada, sí se está moviendo. Y en los negocios, saber leer ese movimiento puede marcar la diferencia entre resistir o despegar.

¿Qué significa esto para el gremio?

Buen momento para reforzar inventarios
Oportunidades en obra pública y privada
Demanda creciente de soluciones innovadoras en construcción y electricidad

ACTIVIDAD ECONÓMICA

Crece en sectores clave para el gremio ferretero, eléctrico y de la construcción

+3.3%

De crecimiento anual en mayo 2025

Es el segundo mes consecutivo con avance, impulsado por infraestructura pública y privada

Sector eléctrico y manufacturero

+0.7% en generación, transmision y distribución de energía eléctrica
+1.2% en indistruias manufactureras
Ambos sectores mantienen la demanda de materiales eléctricos y productos industriales

Ferretería e insumos en movimiento

Actividad comercial al por mayor crece +2.6%
Incluye distribución de insumos para construcción, plomería y electricidad

Distribución y logística

El transporte y almacenamiento avanzaron +2.1%, apoyando la movilidad de mercancías

Oatey inaugura

su nueva planta en Monterrey y refuerza su liderazgo en Latinoamérica

Por: Sergio A. Iglesias Rodríguez

La firma estadounidense especializada en soluciones hidráulicas abre un nuevo capítulo en México con una planta moderna, segura y con capacidad exportadora desde el corazón industrial de Nuevo León.

Apodaca, Nuevo León. — En un paso estratégico que marca su expansión en América Latina, Oatey Company, líder mundial en productos para instalaciones hidráulicas, inauguró su nueva planta en el municipio de Apodaca, Nuevo León. Con esta inversión, la compañía fortalece su presencia en México y consolida una plataforma clave para la distribución regional desde el norte del país hacia Centroamérica, Sudamérica y el Caribe.

Durante la ceremonia inaugural, que contó con la presencia de autoridades estatales, directivos globales y distribuidores internacionales, se destacó el carácter integral de esta planta: no solo incrementa la capacidad productiva, sino que también será centro de distribución, operación administrativa y formación técnica para toda la región.

“Esta planta es la consolidación de muchos años de esfuerzo. Estamos ampliando nuestra capacidad de producción y distribución. Desde aquí atenderemos a toda Latinoamérica y el Caribe con la calidad que distingue a Oatey”, señaló Hernán Lozano, Vicepresidente de Oatey LATAM, en entrevista exclusiva con Revista De Preferencia.

Lozano también destacó que este movimiento representa “la base del siguiente paso” en su estrategia de expansión: fortalecer la presencia de Oatey en cada rincón de América Latina, apoyándose en una operación sólida, moderna y anclada en el talento local.

Con una capacidad estimada para fabricar un millón de latas de solvente al mes, esta planta es una de las más grandes del grupo a nivel global, y tendrá una participación clave en la producción de adhesivos técnicos para sistemas de tubería en PVC, producto insignia de la marca.

Además, se prevé que un 30% de la producción se quede en México, mientras que el 70% será exportado, convirtiendo a esta instalación en un auténtico nodo de exportación regional.

Por su parte, Michelle Newland, Vicepresidenta Ejecutiva y Directora de Negocios Internacionales de Oatey, subrayó la importancia del mercado mexicano para la empresa. “México ha sido fundamental en nuestra estrategia de crecimiento desde 2017. Elegimos este país porque ofrece talento, competitividad y condiciones inmejorables para hacer negocios. Estamos muy agradecidos y entusiasmados. Estamos aquí para quedarnos”, afirmó.

Oatey

VÁLVULA ANTI-RETORNO ESPECIFICACIÓN TÉCNICA

ESPECIFICACIONES:

Las válvulas anti-retorno de Oatey están diseñadas como una válvula de retención de aguas residuales para evitar que el agua bombeada regrese. El ensamble incluye una cubierta roscada para permitir el acceso y una aleta de válvula que se sella cuando no está en uso. Hecha de PVC o plástico ABS, la válvula anti-retorno se puede unir con nuestro Cemento Disolvente Oatey a la tubería. Las válvulas anti-retorno de Oatey son compatibles con tuberías y accesorios de cédula 40.

APROBACIONES Y LISTADOS:

Sistema de Productos de Plomería Aceptados por la Junta de Registro de Fontaneros y Instaladores de Gas

PROPIEDADES FÍSICAS

Material/Color	Plástico ABS = Negro Plástico PVC = Blanco

SELECTOR DE PRODUCTOS

VÁLVULA ANTI-RETORNO

✓	Número de Producto	Descripción	Cantidad de Caja
	43900	3" PVC Válvula anti-retorno	4
	43901	3" ABS Válvula anti-retorno	4
	43904	4" PVC Válvula anti-retorno	2
	43905	4" ABS Válvula anti-retorno	2
	43908	6" PVC Válvula anti-retorno	1
	43909	6" ABS Válvula anti-retorno	1
	43915	3" PVC Tapa roscada	1
	43918	4" PVC Tapa roscada	1
	43919	4" ABS Tapa roscada	1
	43924	3" PVC Aleta con junta tórica	1
	43927	4" PVC Aleta con junta tórica	1
	43929	6" PVC Aleta con junta tórica	1

www.oateylatam.com

PARA CONOCER MÁS ESCANEA EL QR

Newland explicó que la planta no solo fabricará cementos, sino que ya se proyectan nuevas líneas de productos para distribución en toda Latinoamérica. “No se trata solo de hacer productos, sino de crecer junto con nuestros socios y comunidades”, agregó.

También reconoció la calidad de la mano de obra mexicana: “Nuestros asociados en México han demostrado un talento extraordinario. Desde operarios hasta administrativos, todos son parte esencial del éxito de esta operación”.

La planta, que generará 150 empleos directos, fue diseñada con altos estándares de seguridad, eficiencia y sustentabilidad. Cuenta con laboratorios de control de calidad y zonas de producción con medidas estrictas para el manejo seguro de materiales inflamables.

Además, Oatey integrará en este complejo una universidad corporativa que servirá como centro de capacitación para plomeros, técnicos, distribuidores y trabajadores del sector, consolidando su compromiso con el desarrollo de capacidades en la industria.

La inauguración fue respaldada por el gobierno estatal, representado por la Secretaria de Economía, Bessabé Rocha, y el Subsecretario de Inversiones, Manuel López, quienes reconocieron a Oatey como un ejemplo del tipo de inversión que Nuevo León busca atraer.

“Empresas como Oatey traen manufactura, centros de distribución, logística y empleos de alto valor. Este es el tipo de inversión que queremos seguir recibiendo”, dijo López, destacando que la planta tiene todo para convertirse en una de las más productivas del mundo.

Rocha, por su parte, celebró el crecimiento de Oatey como una muestra del potencial que representa el estado: “Nuevo León es una puerta a Latinoamérica y al mundo. Hoy vemos cómo una empresa que comenzó con un pequeño centro de distribución logra construir una operación integral desde nuestro territorio. Esta es la ruta del desarrollo que queremos replicar”.

El evento contó con la presencia de distribuidores y socios de negocios provenientes de Panamá, Puerto Rico, Perú, República Dominicana, y distintos estados de México como Jalisco, Chihuahua, Estado de México y Ciudad de México. Todos fueron testigos del recorrido por la planta, que dejó ver su infraestructura de última generación y el compromiso de la compañía con la calidad y la seguridad.

Aunque la empresa no reveló el monto de la inversión —por tratarse de una compañía privada—, sus directivos confirmaron que se trata de una inversión significativa que continuará creciendo. De hecho, ya contemplan la posibilidad de expandirse hacia un terreno contiguo de 5,000 metros cuadrados, lo que demuestra la visión de largo plazo que tienen en México. “Oatey no viene solo a fabricar; viene a construir comunidad, conocimiento y futuro”, concluyó Lozano.

Schneider Electric
apuesta por el canal ferretero

La transición hacia la digitalización y productos innovadores para instalaciones residenciales y comerciales refuerza la competitividad del sector.

Con más de 120,000 puntos de venta en el país, el canal ferretero en México no es solo una red de distribución: es un tejido económico que articula a fabricantes, instaladores, distribuidores y consumidores finales. Representa cerca del 2% del PIB nacional y cumple un rol esencial en el suministro de materiales para los sectores eléctrico y de la construcción. Sin embargo, su permanencia y relevancia dependen de un factor cada vez más urgente: la modernización.

En un entorno donde la eficiencia y la sostenibilidad son exigencias crecientes, la innovación en producto y servicio aparece como una vía indispensable para la transformación del sector. Así lo confirma un reciente estudio realizado por la firma independiente Argent Global, que comparó el tiempo de instalación de centros de carga tradicionales frente a los equipados con tecnología Qwik-Grip™ y Plug-on Neutral de Schneider Electric. ¿El resultado? Un ahorro de hasta el 37% en tiempo de instalación, lo que equivale a unos 44 minutos por proyecto residencial típico.

Para los profesionales de campo, este dato puede parecer técnico. Pero para quienes viven de los tiempos ajustados de obra, para el instalador que depende de la rapidez sin sacrificar calidad y para el ferretero que quiere ofrecer soluciones de valor a sus clientes, esta diferencia es crucial.

“La eficiencia no solo es una ventaja operativa, es también una herramienta de competitividad para el ferretero y el instalador mexicano”, afirma Tomás Vázquez, vicepresidente de la división Home & Distribution para México y Centroamérica de Schneider Electric.

La apuesta de Schneider Electric va más allá de acelerar procesos: apunta a generar confianza. Un ejemplo es la garantía de 100 años que ofrecen sus tableros residenciales Square D, lo cual no es un gesto simbólico, sino una apuesta técnica respaldada por pruebas de calidad, resistencia y durabilidad. Este tipo de garantías reducen riesgos para el usuario final y representan también un mensaje claro para el profesional que recomienda e instala: ofrecer lo mejor se traduce en menos reclamos y más prestigio.

A la par, la empresa ha integrado herramientas digitales como MySchneider, una plataforma que permite consultar disponibilidad de productos, precios actualizados, características técnicas, y acceder a capacitación especializada. En un mundo donde el acceso a información en tiempo real es determinante, estas herramientas se convierten en aliados clave para el ferretero que busca mantenerse competitivo.

Aunque la digitalización es una tendencia global, en el canal ferretero mexicano su avance ha sido desigual. Por ello, integrar estas plataformas de manera accesible y amigable resulta esencial. Los distribuidores que han adoptado este tipo de soluciones no solo agilizan sus operaciones, también ofrecen un mejor servicio al cliente final, que demanda inmediatez, precisión y confianza.

Esta transición hacia un canal más digital, eficiente y profesional no significa dejar de lado lo que ha hecho fuerte a las ferreterías: la atención cercana, el conocimiento práctico y la disponibilidad inmediata. Más bien, se trata de combinar esa tradición con herramientas del presente para que el sector no quede rezagado ante las exigencias de una industria que cambia rápidamente.

Celebrando 80 años de presencia en México, Schneider Electric ha acompañado a varias generaciones de ferreteros e instaladores. Reconocida como Proveedor del Año por una de las principales cadenas de mejoramiento del hogar en 2017, la empresa ahora busca liderar la evolución hacia un canal más preparado para los desafíos actuales: desde la eficiencia energética hasta la sostenibilidad ambiental.

En un país donde la construcción y la electrificación siguen siendo pilares de crecimiento, el canal ferretero tiene una oportunidad de oro: pasar de ser un actor tradicional a convertirse en un protagonista moderno, informado y competitivo. El camino ya está marcado: eficiencia, confianza y digitalización.

La modernización del canal ferretero avanza gracias a soluciones que reducen hasta 37% los tiempos de instalación.

MIKEL'S

ROTOMARTILLO INALÁMBRICO

INDUSTRIAL SDS PLUS

El nuevo Rotomartillo Inalámbrico Industrial SDS Plus de MIKELS ha llegado para revolucionar el trabajo profesional en construcción, mantenimiento e instalaciones. Diseñado especialmente para quienes buscan rendimiento, durabilidad y libertad de movimiento, este taladro combina tecnología de vanguardia con un diseño ergonómico que asegura comodidad durante largas jornadas laborales.

Con una potencia eléctrica de 20V y un torque máximo de 2.2 joules, el Rotomartillo MIKELS garantiza perforaciones precisas y eficientes, incluso en superficies exigentes como el concreto de hasta 22 mm, metal de 13 mm y madera de 30 mm.
Gracias a su motor libre de carbones (brushless), este equipo no solo ofrece mayor durabilidad, sino también menor mantenimiento, mayor rendimiento energético y funcionamiento silencioso.

Incorpora un sistema SDS Plus sin llave, ideal para cambios rápidos de broca, y su batería de nueva generación Li-ion de 4,000 mAh proporciona el doble de tiempo de uso con carga rápida en solo 3 horas.
El indicador de carga integrado y el práctico LED frontal aseguran que el trabajo nunca se detenga, incluso en áreas con poca visibilidad.

Compacto y listo para transportarse en su portafolio rígido, este rotomartillo incluye cargador estacionario y es la herramienta indispensable para quienes buscan rendimiento industrial sin cables que limiten su trabajo.

MIKELS: potencia que construye.

MOD.: ROTISDS-20

MIKEL'S

POWER TOOLS

¡MÁXIMO PODER, SIN CABLES!

LÍNEA PROFESIONAL

LÍNEA INDUSTRIAL 20V

Construir sin guía

pone en peligro el hogar

Filtraciones, grietas, calor extremo y riesgo sísmico: millones de hogares en el Valle de México enfrentan los embates del clima con materiales y técnicas inadecuadas.

La vivienda autoconstruida se ha convertido en el camino más común para millones de familias mexicanas que no acceden a créditos o desarrollos formales. Pero esa vía, levantada con esfuerzo y recursos propios, enfrenta hoy una amenaza creciente: el cambio climático.

Lluvias más intensas, olas de calor récord, subsidencia del suelo y microsismos frecuentes están dejando ver las fisuras –literales y estructurales– de un parque habitacional que creció sin asesoría técnica, ni planeación urbana. De acuerdo con estimaciones de SEDATU, cerca del 63% de las viviendas en el país son autoproducidas, muchas de ellas sin cálculo estructural, sin materiales adecuados y construidas por etapas con ayuda de remesas, tandas o trabajos informales de fin de semana.

Las estadísticas del INEGI muestran una realidad alarmante: más del 44% de los hogares reportan filtraciones o humedad crónica y 40% presenta cuarteaduras visibles. La falta de impermeabilización, la utilización de techos improvisados y la ausencia de aislamiento térmico han convertido muchas viviendas en entornos vulnerables frente al clima y los sismos.

Durante junio pasado, se registraron lluvias 51% por encima del promedio histórico. Mientras tanto, en mayo de 2024 la Ciudad de México rompió el récord de calor con temperaturas superiores a los 34 °C, una situación que visibilizó la llamada “pobreza energética” en zonas urbanas periféricas, donde los hogares carecen de ventilación cruzada, sombra y materiales térmicos.

A ello se suma el riesgo sísmico amplificado por la subsidencia del suelo: más de 590 puntos de fracturamiento han sido identificados por el Congreso capitalino en alcaldías como Iztapalapa, Benito Juárez o Gustavo A. Madero. En viviendas ligeras, sin castillos ni losas bien ancladas, estos fenómenos pueden comprometer toda la estructura.
Uno de los grandes vacíos en el proceso de autoconstrucción es la falta de acompañamiento técnico. Organizaciones civiles, universidades e incluso algunas empresas del sector han comenzado a llenar ese espacio mediante cursos comunitarios, guías prácticas y capacitaciones.

Una de las respuestas más relevantes al riesgo que enfrentan las viviendas autoconstruidas proviene de iniciativas locales con enfoque práctico y comunitario. Tal es el caso de Materiales San Cayetano Express, firma mexicana que desde 2023 ha impartido más de 250 capacitaciones gratuitas para autoconstructores, trabajadores de la construcción y amas de casa.

“Cada curso que damos es un muro menos con filtraciones y una vivienda más segura”, señala la Lic. Ma Fernanda Montoya, Gerente de Relaciones Institucionales.

El mercado de herramientas
más competido que nunca

Por: Roberto Domínguez Franco

El mercado de herramientas eléctricas y manuales sigue experimentando un crecimiento significativo, impulsado principalmente por los sectores de la construcción y manufactura, así como el aumento en las actividades del "Hágalo Ud. Mismo" (DIY) que sigue contribuyendo a la participación de proyectos por aficionados, con mejoras en el hogar.

Otro factor de crecimiento ha sido el comercio electrónico, que en los últimos años ha experimentado un fuerte aumento en las ventas de herramientas y accesorios. La participación de las plataformas de los líderes de comercio como Mercado Libre y Amazon han tenido un impacto significativo en los hábitos de consumo de las herramientas. Lo que permite a los fabricantes llegar a un público más amplio.

Si bien existen fabricantes locales principalmente de herramientas manuales, México depende en gran medida de las importaciones, particularmente de Estados Unidos y China, lo que genera oportunidades para las marcas o competidores extranjeros.

Los grandes fabricantes de herramientas eléctricas siguen penetrando activamente en los mercados de México y Latinoamérica, aprovechando el auge de los sectores ya mencionados, la cultura del bricolaje y el desarrollo de infraestructura. Esto lo hacen mediante una combinación de venta a los mayoristas, a sus redes de distribución y también por su fuerte presencia de ventas en línea, adaptándose a las necesidades específicas de cada mercado.

La competencia en el mercado es variable, con jugadores internacionales y locales compitiendo en diferentes segmentos de precios y calidad. Los jugadores clave son: Stanley Black & Decker (DeWalt), Bosch, Makita y Techtronic Industries (Milwaukee, Ryobi) entre otros, con una fuerte presencia y competencia de marcas locales como Truper/Pretul y Urrea que compiten en diferentes categorías del mercado.

Por segmentos las herramientas de perforación y fijación poseen mayor participación de mercado (taladros y rotomartillos), mientras herramientas para remoción de material, acabados y corte siguen en orden de importancia y para el mercado de la construcción los productos para demolición también experimentan un crecimiento significativo.

En Latinoamérica Brasil y México son los principales importadores de herramientas eléctricas, representando el 72% del total de las importaciones, según www.indexbox.io.

La proyección para Latinoamérica para el 2028 es de alcanzar los 7,800 millones de dólares. Lo que hace muy atractivo nuestro mercado para los fabricantes de herramientas en el mundo. En general se prevé que el mercado mexicano crezca a una tasa de crecimiento anual compuesta (TCAC) del 3,9 % entre 2023 y 2030.

Otro factor importante es el de las herramientas eléctricas inalámbricas que están ganando popularidad gracias a su comodidad y están impulsando el crecimiento en los sectores automotriz y manufacturero.

Si hablamos de las estrategias de penetración por parte de los fabricantes están adaptando su oferta de productos a los requisitos regionales específicos, como la compatibilidad de voltaje y los tipos de herramientas.

En la próxima edición hablaremos de los desafíos que se presentan para los fabricantes chinos para las herramientas manuales y eléctricas. Fuente: www.statista.com/statistics/1263315/power-tools-market-size-mexico/

La fuerza de AMERIC:
una red que impulsa negocios

Por Myrna Iglesias Rodríguez

Durante el Tech Week 2025, celebrado en el elegante Hotel Camino Real de Polanco, tuvimos el privilegio de conversar con Juan Ernesto Díaz Sánchez, presidente del Consejo Directivo de AMERIC (Asociación Mexicana de Empresas del Ramo de Instalaciones para la Construcción), quien está próximo a concluir su gestión este mismo año.

A lo largo de nuestra entrevista, el ingeniero Díaz nos compartió una visión profunda de lo que representa AMERIC y del camino que han recorrido para posicionarse como una de las asociaciones más influyentes en el sector de instalaciones en México.

El Tech Week, evento insignia de AMERIC, surgió entre los años 2010 y 2012 con una premisa clara: ofrecer mucho más que capacitación técnica. “Desde el inicio buscamos responder a la pregunta: ¿Qué más le podemos dar a los contratistas para ser mejores?”, comenta Díaz Sánchez.

Este evento no sólo ha sido un espacio para la actualización en tecnologías y procesos del sector, sino que ha crecido como una plataforma integral de profesionalización. “Las empresas no solamente son instaladores; para poder funcionar tienen que saber ser empresas”, subraya. Es por ello que las conferencias abarcan temas tan diversos como desarrollo empresarial, liderazgo, gerencia y administración, consolidando así el perfil empresarial de cada socio.

Con más de 52 años de historia, AMERIC se ha convertido en sinónimo de calidad, formalidad y unidad en la industria de las instalaciones. Juan Ernesto Díaz nos compartió con orgullo uno de los lemas que distingue a la asociación:

Y no es una exageración. A lo largo y ancho de la República Mexicana, los proyectos de infraestructura más relevantes han contado con la participación de miembros activos de la asociación, ya sea en instalaciones eléctricas, sistemas de climatización, redes especiales o sistemas hidráulicos.

Además, AMERIC ha sabido construir un espacio de colaboración donde convergen los principales fabricantes, distribuidores, contratistas y empresarios del país. “Aquí no vienes a comprar o vender directamente. AMERIC es una vitrina donde tú puedes promover tu negocio, compartir tu experiencia y conectar con personas clave de la industria”, enfatiza el presidente.

Uno de los valores que más resalta Juan Ernesto Díaz en su mensaje es la unidad. En un país donde a menudo cuesta trabajo trabajar en equipo, AMERIC ha logrado mantener una comunidad sólida que comparte conocimientos, experiencias y oportunidades.

“Hagamos unidad”, dice con convicción. “Si nos unimos y trabajamos por el bien de todos, seguramente nos va a ir mejor en cualquiera de los aspectos de nuestras empresas.”

Este espíritu de colaboración se extiende a todos los niveles. Desde la membresía básica hasta los grandes patrocinadores, cada socio encuentra en AMERIC un espacio para crecer, aprender y fortalecer su red de contactos.

Convertirse en socio de AMERIC es un proceso accesible y económico para cualquier empresa formalmente establecida. Sin embargo, se exige un mínimo de formalidad: cumplimiento fiscal, documentación en orden y una estructura sólida. Esto garantiza que cualquier recomendación hecha desde la asociación sea confiable y con respaldo profesional. “Nos interesa que todos nuestros socios sean empresas serias, formales y comprometidas. Queremos que estén dentro, no que se queden fuera de las oportunidades que generamos”, apunta Díaz.

El próximo gran evento de AMERIC será la esperada Cena de Fin de Año 2025, en la cual el presidente cerrará su gestión. “El año pasado tuvimos casi 800 invitados, y todos los años nos dicen que es la mejor cena del gremio a nivel nacional”, comenta con una sonrisa. “Cada año creemos que no podemos superar la anterior… y cada año lo logramos.” Este evento no sólo es una celebración, sino una muestra del prestigio y la confianza que la comunidad empresarial tiene en AMERIC.

Finalmente, Juan Ernesto Díaz lanza una invitación directa: “Vengan, conózcanos, formen parte de esta gran comunidad. Hay mucho por aprender, por compartir y por construir juntos.”

Para más información sobre cómo integrarse a AMERIC o conocer sus próximos eventos, pueden visitar su sitio web: www.socio.americ.org.mx y seguirlos en redes sociales como @Americ.

Seguridad bajo tormenta

con tecnología OSRAM

Las intensas lluvias que afectan a gran parte del país en esta temporada han puesto a prueba la capacidad de respuesta de miles de conductores ante fallas o percances durante sus trayectos. Visibilidad reducida, caminos encharcados, baches invisibles y fallos eléctricos se convierten en situaciones comunes para quienes circulan diariamente. En este contexto, contar con un kit de emergencia vehicular puede marcar la diferencia entre continuar el viaje o quedarse varado bajo la lluvia.

OSRAM, marca reconocida por sus soluciones de iluminación automotriz, presentó una serie de accesorios diseñados para responder rápidamente a emergencias durante precipitaciones intensas. Estos productos —desde luces de advertencia y lámparas de inspección, hasta infladores de llantas y arrancadores de batería— buscan ofrecer seguridad y autonomía al conductor promedio.

Uno de los principales riesgos al detenerse en carretera o vialidades urbanas con poca visibilidad es no ser visto a tiempo por otros vehículos. Para ello, OSRAM promueve su señal luminosa LEDguardian ROAD FLARE Signal V16, visible desde largas distancias y capaz de sustituir al tradicional triángulo de seguridad. Esta luz rotativa de 360° cuenta con 12 LEDs de alta intensidad y es efectiva tanto de día como de noche.

Para realizar reparaciones o inspecciones en condiciones de poca luz, la marca ofrece opciones como la lámpara telescópica LED, ideal para revisar el motor, y la LEDinspect FLEXIBLE HEAD TORCH, una lámpara frontal que deja las manos libres y se adapta a múltiples situaciones. Ambas son compactas, recargables y pensadas para el uso práctico.

Los caminos encharcados y los baches ocultos también incrementan el riesgo de ponchaduras. Ante esto, el sellador de neumáticos OSRAM TYREseal ESSENTIAL permite una reparación rápida sin desmontar la llanta, mientras que infladores portátiles como el OTIR2000 permiten restablecer la presión en minutos, incluso en la oscuridad gracias a su luz LED incorporada.

Por último, para resolver fallas de batería, OSRAM promueve su arrancador BATTERYstart200, un dispositivo compacto y seguro que, además de arrancar vehículos de 12V, funciona como cargador para dispositivos móviles.

Aunque los productos están diseñados para facilitar la solución de emergencias, la propuesta de OSRAM también pone sobre la mesa la importancia de la prevención. En un contexto climático cada vez más extremo, armar un kit básico de emergencia automotriz puede ser una inversión sencilla que brinde tranquilidad, evite retrasos y, en ciertos casos, incluso salve vidas.

La marca invita a conocer más sobre sus soluciones y recomendaciones en su sitio oficial. Mientras tanto, la temporada de lluvias continúa, y con ella, la necesidad de estar siempre preparados.

tesa avanza

en sustentabilidad con nuevo sistema fotovoltaico

La planta de Offenburg en Alemania cubrirá el 25 % de su energía anual con energía solar, en una apuesta global por la eficiencia y la reducción de emisiones

En un contexto donde la eficiencia energética y la sostenibilidad se han vuelto imperativos para la industria global, tesa, fabricante internacional de soluciones adhesivas, anunció la puesta en marcha de un sistema fotovoltaico de gran escala en su planta de Offenburg. Esta inversión, que forma parte de su estrategia global de descarbonización, permitirá cubrir el 25 % del consumo energético anual de la planta y evitar la emisión de alrededor de 1,200 toneladas de dióxido de carbono cada año.

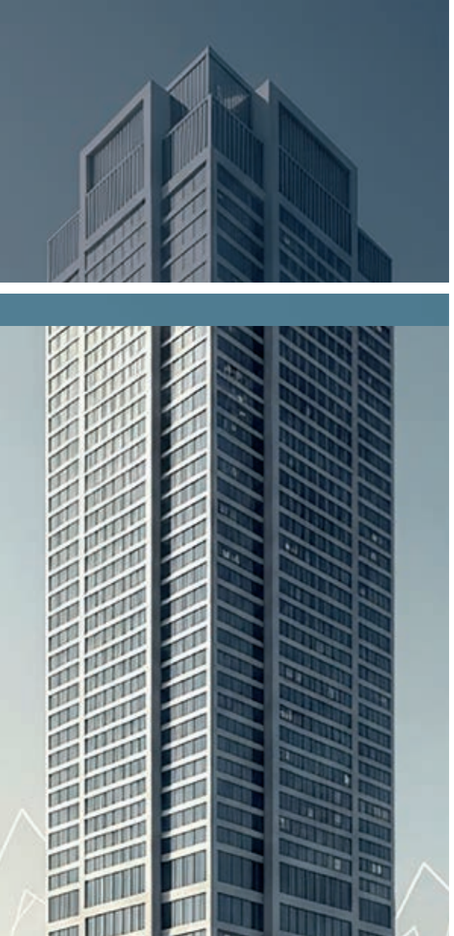
La instalación solar, compuesta por más de 13,000 módulos solares distribuidos en techos, estacionamientos y áreas abiertas, generará seis gigavatios hora de electricidad al año, el equivalente al consumo de más de mil hogares. A esto se suma la implementación de 20 estaciones de carga para vehículos eléctricos y un sistema de gestión energética certificado bajo la norma DIN ISO 50001, lo que garantiza eficiencia en la distribución de energía dentro del complejo industrial.

Pero la apuesta de tesa va más allá del uso de energías limpias. La empresa ha adoptado un enfoque integral para la transformación sostenible de sus procesos. Entre las medidas clave destacan la instalación de una caldera eléctrica de 4.8 MW —que comenzará operaciones en otoño de 2025—, un sistema moderno de tratamiento del aire de escape y la eliminación del uso de solventes en la producción, con lo cual se prevé una reducción adicional de 6,000 toneladas de CO^2 al año.

Estas acciones son parte del programa global de sustentabilidad de tesa denominado We Do, que contempla inversiones de hasta 300 millones de euros hacia 2030. A la fecha, la compañía ha logrado una reducción del 39 % de sus emisiones directas e indirectas (alcances 1 y 2), cubriendo ya el 90 % de sus necesidades energéticas globales con fuentes renovables.

La estrategia de tesa también tiene un componente de participación activa de su fuerza laboral. A través de la iniciativa Ideas en lugar de Residuos, empleados de distintas áreas han colaborado en más de una docena de proyectos de eficiencia, con ahorros que superan los 80,000 m² de residuos y un millón de kWh en energía.

Este tipo de inversiones y transformaciones industriales —aunque ocurran en Europa— marcan una hoja de ruta cada vez más relevante para el sector manufacturero en México. En un país donde más de 120,000 ferreterías y miles de distribuidores abastecen a la industria eléctrica y de la construcción, el ejemplo de empresas como tesa subraya la urgencia de adoptar prácticas energéticas sostenibles, tanto por responsabilidad ambiental como por competitividad.



Invertir en inmuebles
desde el celular

Una app desarrollada por jóvenes mexicanos busca abrir el mercado de bienes raíces al ciudadano común, mediante inteligencia artificial y blockchain Hasta hace poco, invertir en el mercado inmobiliario global era una posibilidad reservada a personas con altos ingresos, redes de contactos y conocimientos financieros especializados. Pero eso podría estar cambiando. Tres jóvenes emprendedores mexicanos desarrollaron una aplicación que permite invertir desde 10 dólares en propiedades de todo el mundo, con el respaldo de tecnología blockchain y herramientas de inteligencia artificial.

Se trata de Propmatch, una plataforma digital que opera como el primer "Nasdaq inmobiliario" creado en Latinoamérica. A través de una app disponible en cualquier teléfono celular, los usuarios pueden comprar y negociar tokens respaldados por bienes raíces reales, desde departamentos en Dubai hasta casas en Tulum, sin necesidad de ser expertos en finanzas ni contar con grandes cantidades de capital.

"Queremos que cualquiera pueda ser dueño de una parte del mercado inmobiliario, el más grande y fructífero del mundo", explica Gonzalo Acuña, CEO y cofundador de la empresa, quien con apenas 26 años ha logrado posicionar a Propmatch como una de las proptech con mayor crecimiento en la región. La idea nació tras su experiencia como vendedor de propiedades y observador del mercado bursátil, donde notó que el 99% de la población quedaba fuera de las oportunidades inmobiliarias.

Propmatch divide las propiedades en fracciones digitales de 10 dólares, vinculadas a un token en blockchain, permitiendo liquidez casi inmediata y transparencia total en cada operación. A diferencia de otros modelos de tokenización, la aplicación incorpora una interfaz sencilla, guías educativas, y un sistema de inteligencia artificial que analiza el perfil del usuario para asesorar sus decisiones de inversión.

A nivel técnico, la startup ha sumado socios de peso: David Rojas, ex desarrollador de IBM y Oracle, es el CTO encargado de la arquitectura tecnológica, mientras que Natalia Ramírez, con experiencia en publicidad digital, lidera la expansión global como Chief Marketing Officer. La aplicación fue lanzada en febrero de 2025 y, hasta ahora, ya cuenta con más de 3,000 usuarios preregistrados y más de 195 millones de dólares en propiedades en proceso de tokenización.

Uno de los aspectos más innovadores es su alianza con Google, que aporta tecnología satelital para predecir el retorno de inversión (ROI) de cada propiedad con un 99% de precisión, gracias al entrenamiento con imágenes satelitales y modelos de IA.

Aunque el impacto de Propmatch parece lejano a los sectores tradicionales como el ferretero o la construcción, su propuesta de democratizar la inversión puede abrir oportunidades inesperadas: desde alianzas para nuevos desarrollos hasta alternativas de financiamiento colectivo. En un país donde el acceso a la propiedad sigue siendo limitado, plataformas como esta podrían modificar las reglas del juego patrimonial para la generación millennial y centennial.

"Nuestra misión es que los bienes raíces dejen de ser privilegio del 1 % y se conviertan en un activo líquido, accesible e inclusivo", afirma Acuña. Por ahora, la ronda de inversión sigue abierta y se puede conocer la plataforma en propmatchapp.com.

Arancel al tomate mexicano:

La alternativa canadiense, una ruta viable sobre rieles

Por: J. Gerardo Tajonar Castro

La disputa comercial por el tomate mexicano en Estados Unidos ha llegado a su punto más álgido. Desde el pasado 14 de julio de 2025, la decisión del Departamento de Comercio estadounidense de retirarse del Acuerdo de Suspensión se ha hecho efectiva. Esto implica la aplicación inmediata de un arancel antidumping que oscila entre el 17% y el 21% sobre las exportaciones de tomate fresco, una culminación previsible tras años de presión por parte de ciertos grupos de interés en Florida y una medida que impacta directamente a uno de los sectores más vitales de la agroexportación nacional.

Sin embargo, el verdadero problema no reside únicamente en la política proteccionista de Washington, sino en nuestra propia y riesgosa vulnerabilidad sistémica. Las cifras son abrumadoras y exponen una dependencia estratégica insostenible: aproximadamente el 99.7% de nuestras exportaciones de tomate, un mercado que supera los 2,800 millones de dólares anuales tiene como destino un único país. Esta concentración casi absoluta, si bien nos ha hecho líderes en ese mercado, hoy nos hace extraordinariamente frágiles, sujetando el destino de miles de productores y empleos a los vaivenes políticos de nuestro vecino del norte.

Es aquí donde la diversificación deja de ser una opción para convertirse en un imperativo estratégico, y Canadá emerge como la alternativa más lógica. No hablamos de un mercado incipiente; con un consumo que ronda las 780,000 toneladas métricas anuales, México ya es un proveedor clave para Canadá, con exportaciones que superan los 310 millones de dólares. La ventaja fundamental reside en el T-MEC, que garantiza un acceso con arancel cero, en dramático contraste con la barrera estadounidense. El hecho de que nuestra participación actual en el mercado canadiense represente apenas un 0.3% del total de nuestras exportaciones no evidencia un límite, sino el enorme potencial que está listo para ser explotado.

El obstáculo histórico para esta expansión siempre fue la logística. Mover un producto perecedero a través de la vasta geografía norteamericana presentaba desafíos de costo, tiempo y múltiples puntos de fricción fronteriza. No obstante, la reciente consolidación de una red que por primera vez ofrece una línea ferroviaria única y directa entre México, Estados Unidos y Canadá, representa un cambio de paradigma. Esta columna vertebral de acero, que conecta directamente las zonas productivas de México con los centros de consumo en Canadá, ofrece servicios de transporte intermodal con furgones refrigerados capaces de mover grandes volúmenes de manera más eficiente, económica y con mayor certidumbre que nunca. Esta infraestructura es la pieza clave que faltaba para hacer de la diversificación una realidad tangible y rentable.

Claro está que la infraestructura por sí sola no es suficiente. Para materializar esta oportunidad se requiere una estrategia nacional coordinada y ejecutada con precisión. Esto implica, por un lado, que las secretarías de Economía y Agricultura lideren misiones comerciales enfocadas en conectar a los exportadores con los grandes compradores minoristas canadienses. Por otro, las asociaciones de productores deben forjar alianzas directas con los operadores de esta red ferroviaria para desarrollar hubs refrigerados en puntos clave y negociar tarifas de volumen. Paralelamente, es indispensable el rol de la banca de desarrollo para financiar la transición logística y un trabajo proactivo entre SENASICA y su contraparte canadiense para garantizar una calidad y un cumplimiento normativo que generen una confianza inquebrantable en el mercado.

La disyuntiva para el sector es clara. Se puede continuar enfocando los esfuerzos en un ciclo agotador de negociaciones en Washington o se puede construir, de manera activa y decidida, un segundo pilar comercial robusto en el norte. Aprovechar el acceso preferencial del T-MEC y la nueva supercarretera ferroviaria, mediante el plan de acción correcto, no es una traición al mercado estadounidense, sino un acto de soberanía económica y de prudencia empresarial elemental. La era de la dependencia extrema debe concluir; el futuro del tomate mexicano exige crecer en más de una dirección.

J. Gerardo Tajonar Castro es presidente nacional de la Asociación nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana

QUALY CONSULTORES

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.

SOLICITA TU DIAGNÓSTICO GRATUITO

CONTÁCTAME:

MTRA. NORMA RAMÍREZ HINOJOSA

551.657.2844 ventas@qualy.mx

Sitio Web www.Qualy.mx

SIGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES

@qualymx @qualy-consultores

@QualyConsultores

Walter Trujillo Diaz
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

La revolución genética

que podría curar enfermedades: CRISPR

Hace apenas unos años, dos adolescentes británicos con leucemia terminal lograron salvarse gracias a una terapia genética experimental. Los médicos del Great Ormond Street Hospital emplearon una técnica de edición genética apodada del "lápiz" para reprogramar células inmunitarias y eliminar completamente las células cancerosas de sus cuerpos. Uno de ellos, una niña de tan solo 13 años, vio cómo su cáncer remitía por completo tan solo un mes después de recibir el tratamiento. Historias como estas, impensables hace una década, ilustran el enorme potencial de CRISPR (en inglés Clustered Regularly Interspaced Short Palindromic Repeats), una revolucionaria herramienta biotecnológica capaz de editar el ADN humano con una precisión sin precedentes.

¿Qué es CRISPR? Detrás de este acrónimo se esconde un mecanismo natural descubierto en bacterias. En esencia, funciona como una autovacuna microbiana: las bacterias guardan en su genoma fragmentos de ADN de virus que las han infectado, lo que les permite reconocer futuras infecciones y defenderse cortando el ADN del invasor. Este sistema de inmunidad bacteriana intrigó a científicos de todo el mundo. Ya en 2005, el microbiólogo español Francisco Mojica predijo la función de estas secuencias repetitivas en la defensa contra virus. Pocos años después, en 2012, la francesa Emmanuelle Charpentier y la estadounidense Jennifer Doudna lograron convertir aquel sistema natural en una sencilla pero poderosísima herramienta de laboratorio para editar genes a voluntad. Había nacido la era CRISPR: la posibilidad de "cortar y pegar" el código de la vida. Este logro fue reconocido con el Premio Nobel de Química en 2020, otorgado a Doudna y Charpentier por el desarrollo de la técnica.

La manera en que CRISPR-Cas9 (la variante más utilizada de esta tecnología) funciona puede explicarse de forma simple: los científicos diseñan una pequeña molécula guía de ARN con la secuencia exacta del gen que se desea editar, y la unen a una proteína llamada Cas9. Esta proteína actúa como "las tijeras" (siguiendo las instrucciones de la guía de ARN) y corta el ADN en el punto elegido. Al producirse el corte en la doble hélice, se puede entonces desactivar un gen indeseado (por ejemplo, para "apagar" una mutación dañina) o bien insertar una secuencia nueva y corregida, aprovechando los mecanismos naturales de reparación que tiene la célula. La precisión de este sistema para dirigirse al punto exacto del genoma es asombrosa, y adicionalmente es menos costosa y laboriosa que las anteriores técnicas de edición genética. Dicho de otra forma, CRISPR democratizó la edición genética, pasando de ser una hazaña reservada a grandes laboratorios para convertirse en un procedimiento al alcance de prácticamente cualquier equipo científico del mundo.

La irrupción de CRISPR está provocando una revolución en la biología. En investigación básica se ha vuelto una herramienta cotidiana. Ahora es relativamente fácil "apagar" genes en células o en animales de laboratorio para investigar su función, recrear enfermedades humanas en ratones o descubrir qué ocurre si corregimos determinada mutación. Gracias a esto, se han creado nuevos modelos de enfermedades que antes eran difíciles de estudiar y se han acelerado pruebas de potenciales fármacos. Pero no todo es aplicado a la medicina humana, ya que sus aplicaciones se extienden también a la agricultura editando el ADN de plantas para hacer cultivos más nutritivos o resistentes a plagas sin añadir genes extraños, lo que agiliza la obtención de variedades mejoradas.

En Estados Unidos, por ejemplo, ya se comercializan champiñones editados con CRISPR que se oscurecen más lentamente y, por tanto, se conservan frescos por más tiempo. Estas posibilidades plantean incluso debates regulatorios: en la Unión Europea, por ahora, las plantas editadas con CRISPR se equiparan legalmente a transgénicos tradicionales, mientras que países como Suecia han determinado que no son organismos modificados genéticamente en sentido estricto. Más allá de las normativas, el mensaje es claro: CRISPR ha abierto la puerta a mejorar alimentos, crear biocombustibles, e incluso a ideas audaces como eliminar enfermedades transmitidas por insectos. De hecho, ya se estudia utilizar "impulsores genéticos" basados en CRISPR para alterar poblaciones de mosquitos que propagan la malaria, volviéndolos estériles o incapaces de transmitir el parásito de la enfermedad. El impacto potencial en la salud pública global tiene una perspectiva enorme.

No obstante, es en el terreno de la medicina humana donde CRISPR despierta mayores esperanzas. La posibilidad de curar enfermedades genéticas, corrigiendo sus causas de raíz en el ADN, está cada vez más cerca de ser realidad. En diciembre de 2023, la Agencia de Alimentos y Medicamentos de EE. UU. (FDA) aprobó la primera terapia basada en CRISPR/Cas9 para tratar la anemia falciforme, un trastorno hereditario de la sangre. Esta terapia (conocida como exa-cel) extrae células madre de la médula ósea del paciente, las edita con CRISPR en el laboratorio para corregir la mutación de la hemoglobina defectuosa, y luego las devuelve al paciente. Los primeros tratados con este método (personas que sufrían frecuentes crisis de dolor y daños orgánicos por este padecimiento) han mostrado una recuperación notable, sin nuevos episodios graves después del tratamiento. La aprobación de este primer fármaco con CRISPR marca un hito histórico: a poco más de diez años de su invención, la técnica pasó del tubo de ensayo a salvar vidas reales.
Ahora bien, estos avances iniciales también enfrentan desafíos prácticos, como el costo. Se calcula que las terapias génicas como la de exa-cel costarán más de 2 millones de dólares por paciente, dada la complejidad del proceso. Esto plantea un importante debate: ¿Cómo asegurarse de que curas tan revolucionarias no estén reservadas solo a quienes puedan pagarlas?

La propia tecnología CRISPR tampoco se ha quedado estática; evoluciona y mejora continuamente. La versión clásica usa la enzima Cas9 para cortar el ADN, pero ahora existen enfoques más refinados que evitan tener que romper la doble hebra por completo. Uno de ellos es la edición de bases, llamada metafóricamente la técnica del "lápiz genético" porque permite corregir una sola "letra" del genoma (una base del ADN) de forma precisa, sin hacer un corte grande. Fue justamente la estrategia empleada en el caso de la adolescente británica con leucemia terminal mencionado al inicio: los médicos utilizaron la edición de bases para modificar ciertas letras del ADN de células T inmunitarias de un donante, creando un ejército de células CAR-T capaces de reconocer y destruir las células leucémicas de la paciente. Gracias a esta innovación, desarrollada en 2016 por el científico David Liu y sus colegas, la joven (y otro adolescente de 15 años en el mismo ensayo) pudieron vencer un cáncer que ya no respondía a ningún tratamiento convencional. Otra novedad prometedora es la llamada edición "prime" (prime editing, en inglés), comparada con un buscador y corrector de texto genético: en lugar de cortar, emplea una enzima adicional para reemplazar segmentos de ADN directamente, lo que podría corregir mutaciones puntuales de manera aún más precisa y con menos errores. Aunque la edición prime está en etapas iniciales de investigación, muchos científicos creen que ampliará el alcance de las curas genéticas a un espectro más amplio de enfermedades en el futuro cercano.

Ahora bien, toda revolución científica conlleva una gran responsabilidad, y CRISPR no es la excepción. La capacidad de reescribir el genoma humano plantea profundos desafíos éticos y sociales. A finales de 2018, un científico chino llamado He Jiankui conmocionó al mundo al anunciar que había creado los primeros bebés con genes editados mediante CRISPR. Las dos niñas nacidas, producto de la alteración deliberada de embriones para intentar hacerlas resistentes al VIH, desencadenaron un rechazo universal por parte de la comunidad científica, que condenó el experimento y advirtió sobre los peligros de jugar con la herencia genética humana, y el propio Dr. Jiankui fue posteriormente encarcelado por violar normativas éticas. De hecho, las creadoras de la técnica, Doudna y Charpentier, ya habían advertido años atrás que era imperativo regular y supervisar el uso de CRISPR para evitar abusos. Desde entonces, comités científicos internacionales han trabajado en establecer directrices más estrictas: hoy por hoy existe un consenso global en prohibir la edición de embriones destinados a la reproducción (al menos hasta que la seguridad y la ética estén mucho más claras), aunque sí se apoya firmemente la investigación y el uso de CRISPR en células no heredables para tratar enfermedades graves.

Pese a estos dilemas, el balance entre ciencia y sociedad en el caso de CRISPR ofrece motivos para el optimismo. En muy poco tiempo, esta herramienta ha pasado del laboratorio a proporcionar esperanza real a pacientes que antes no tenían ninguna opción. Al mismo tiempo, la sociedad va tomando conciencia del poder de editar la vida: hay un creciente debate público sobre qué aplicaciones deben permitirse y cuáles no, quién tendrá acceso a estos tratamientos y cómo evitar que las brechas económicas amplíen las desigualdades en salud. El capítulo de CRISPR apenas comienza, y todos estamos invitados a presenciar cómo se escribe, con cautela, responsabilidad y esperanza.

- OATEY
- ANIERM
- FERRESHOW
- QUALY CONSULTORES
- BUSINESS INSIGHTS
- SCHNEIDER ELECTRIC
- MATERIALES SAN CAYETANO
- URREA HERRAMIENTAS
- OSRAM
- SEGROVE CORPORATE EVENTS
- ENCUENTRO FERRETERO VALLARTA
- EXPO NACIONAL FERRETERA
- REED EXHIBITIONS
- COPARMEX
- AMERIC

PRESENCIAS
que se notan

GRUPO URREA
SOLUCIÓN TOTAL EN HERRAMIENTAS

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

FOY — GOOD

SURTEK — BETTER

URREA — BEST

CONOCE EL NUEVO

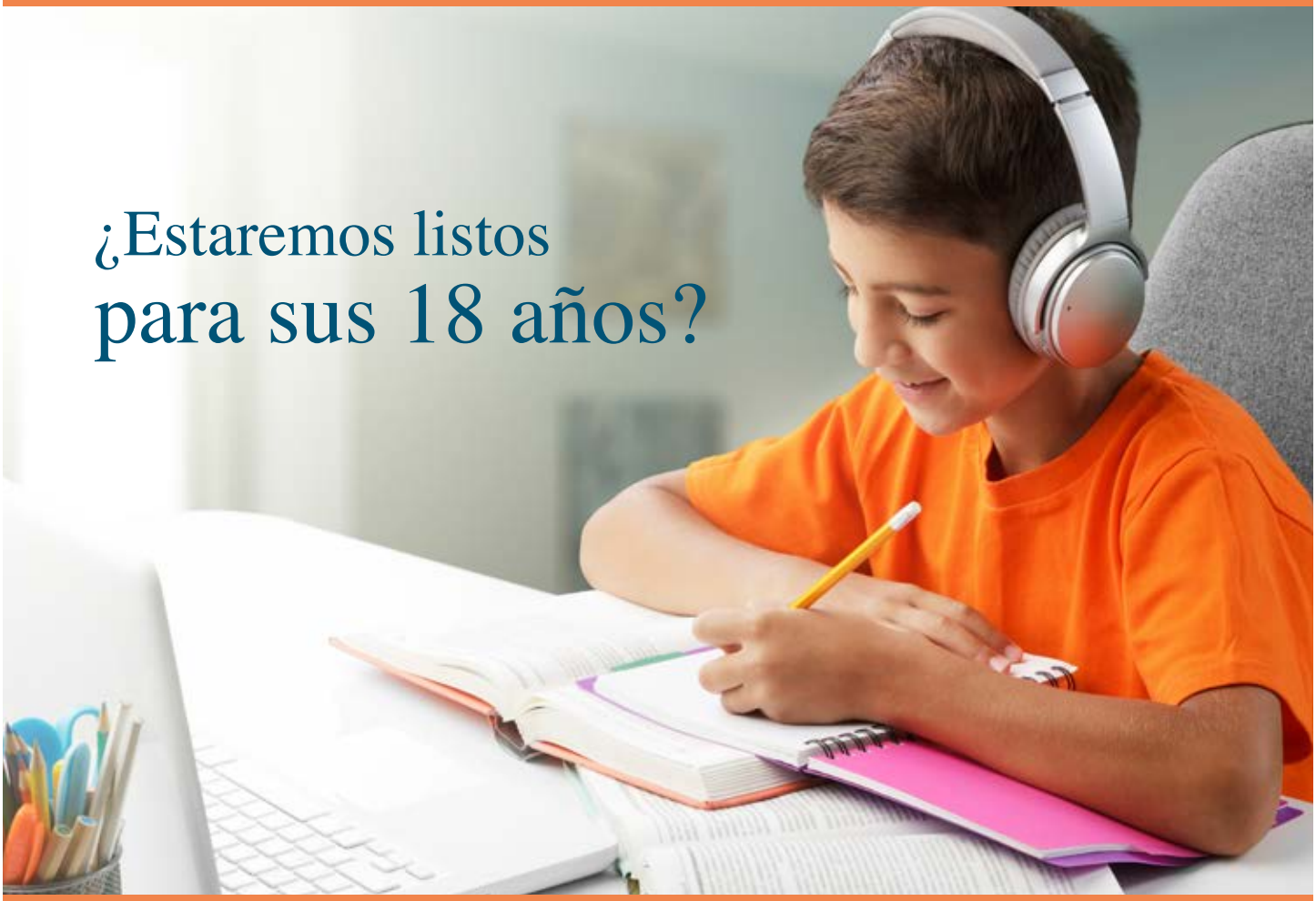
nuevo catálogo 2025

CDP25

DESCÁRGALO AQUÍ

URREA HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR · SURTEK HERRAMIENTAS PARA PROFESIONALES · Lock Siempre seguro

urrea.com



¿Estaremos listos para sus 18 años?

Prepárate con Segubeca

Importancia: Asegurar el futuro educativo y económico de los hijos es crucial.

Desafíos: El aumento de estudiantes y los altos costos de educación privada dificultan el acceso a la universidad.

Propuesta: SEGUBECA ofrece un plan educativo con aportaciones garantizadas y protección financiera.

Soluciones: Generar ahorro sistemático y protección por invalidez o fallecimiento.

Beneficios: Instrumento adicional flexible para tus aportaciones extras que te ayudarán a incrementar la meta.

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

NEW YORK LIFE SEGUROS MONTERREY