

Ferretero, Eléctrico y Construcción



DEPREFERENCIA

**Tanque estacionario Cytsa,
la seguridad hecha héroe.**

CONFÍA EN EL
**#ESCUADRÓN
CYTSA**

...VIVE SEGURO, VIVE CON CYTSA

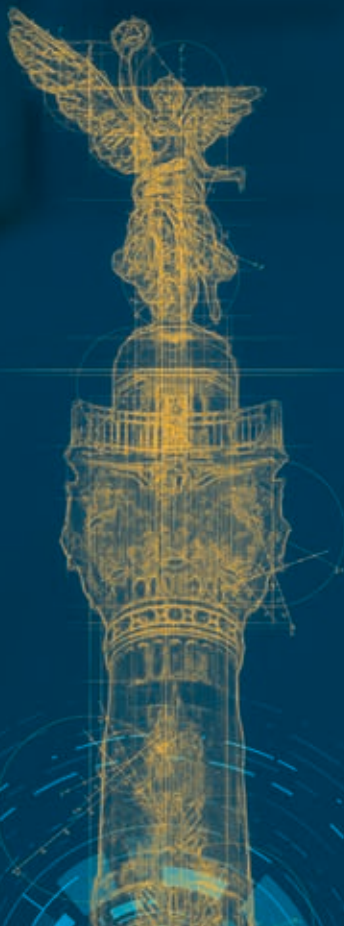


Conoce hoy al héroe
que cuidará tu hogar

 **INGUSA**
g r u p o

**2^{DA.}
EDICIÓN**

 **FEBRERO
24•25•26
2026**
Centro
 **Banamex**



¿QUIERES ABRIR UNA FERRETERÍA?
NOSOTROS SOMOS

LA SOLUCIÓN



Ferretería



Pintura



**Seguridad
industrial**



**Iluminación
y Eléctrico**



Construcción



**Tornillería
industrial**



Plomería



Automotriz

REGISTRO SIN COSTO

 [**www.expoferreteracdmx.com.mx**](http://www.expoferreteracdmx.com.mx)

Built by



In the business of
building businesses



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.

Rain-R Shine

CEMENTO AZUL DE VISCOSIDAD MEDIA

- PARA TUBERIAS DE PVC C-40 Y C-80 HASTA 6" DE DIÁMETRO ALTA PRESION Y HASTA 8" SIN PRESIÓN
- SECADO RÁPIDO
- IDEAL PARA CONDICIONES DE HUMEDAD EXTREMA INCLUIDAS REPARACIONES DE "LÍNEAS VIVAS"
- RECOMENDADO PARA PISCINAS E HIDROMASAJES, SISTEMAS DE RIEGO Y TRABAJOS DE PLOMERÍA Y AGUA POTABLE
- AHORA CON IDENTIFICACIÓN UV



PARA
CONOCER MAS
ESCANEA EL QR



www.oateylatam.com

CONTENIDO

REVISTA DE PREFERENCIA EDICIÓN DICIEMBRE 2025 NÚMERO 354 (453)

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 / CO-RRRESPONSALES 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 P.A. Col. Roma C.P. 06760, Ciudad de México. Impresa en Sistemas Gráficos Integrados, Ciudad de México teléfono 17183239 Reserva INDA: 04-2008-061612052300-102. Certificado de Licitud de Contenido: 12284. Certificado de Licitud de Título: 14711. Distribución controlada y gratuita a través de correo con Registro Postal PP09-1860. Autorizado por SEPOMEX. Prohibida la reproducción parcial o total del contenido sin autorización por escrito. Responsable de la edición: Lic. Sergio Iglesias Reynel. TELÉFONOS DE LA REDACCIÓN: (55)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

Competencia global redefine el mercado de herramientas	04
Generac consolida su liderazgo energético en México	06

Actividades del sector

La comunidad ferretera de Nuevo León inicia una nueva etapa	08
CIHAC impulsa la evolución del sector construcción	10
AMERIC fortalece la industria eléctrica en México	12
Impulsan economía circular del concreto en Hidalgo	14

¿Qué hay de nuevo?

Hormigón premezclado ante el reto climático y digital	16
Nueva broca diamantina apunta a mejorar la eficiencia en exploración minera	18
El almacenamiento de energía es lo nuevo	22
El segundo aire de la industria satelital	26
Sectores clave adoptan IA para enfrentar nuevos retos operativos	28

Presencias que se notan

32

Estimados lectores de Revista De Preferencia

Diciembre siempre invita a hacer una pausa. Es el mes del cierre, de los balances y, sobre todo, de la reflexión. En un año marcado por cambios profundos en la industria, la construcción, la energía y la tecnología, esta última edición de 2025 nos permite mirar el camino recorrido y, al mismo tiempo, anticipar el rumbo que viene.

A lo largo de este número, confirmamos una realidad ineludible: la competencia global está redefiniendo mercados tradicionales, como el de las herramientas, y obligando a fabricantes, distribuidores y ferreteros a replantear estrategias con una visión más profesional, más tecnológica y más cercana al cliente. En ese mismo contexto, el liderazgo energético cobra un papel central, como lo demuestra la consolidación de Generac en México y la creciente relevancia del almacenamiento de energía como pieza clave para la resiliencia operativa.

El sector también mostró, durante 2025, una notable capacidad de organización y colaboración. La comunidad ferretera de Nuevo León inicia una nueva etapa con bases sólidas; CIHAC reafirma su papel como plataforma que impulsa la evolución del sector construcción; y AMERIC fortalece la industria eléctrica a través de unidad, conocimiento técnico y visión de largo plazo. A ello se suma un avance significativo en economía circular, con proyectos que comienzan a transformar la manera en que se gestiona el concreto y los residuos de la construcción en México.

En el terreno de la innovación, los retos climáticos y operativos están acelerando la adopción de nuevas soluciones. El hormigón premezclado enfrenta una transición donde la digitalización y la sostenibilidad ya no son opcionales; la minería apuesta por herramientas más eficientes como las nuevas brocas diamantinas; la industria mira al espacio y a los satélites como infraestructura crítica; y la inteligencia artificial se integra, cada vez con mayor fuerza, en los procesos de sectores clave para mantener competitividad.

Todo esto ocurre mientras cerramos un año intenso, desafiante y, al mismo tiempo, lleno de oportunidades. Desde Revista De Preferencia queremos agradecer a nuestros lectores, colaboradores, anunciantes y aliados por acompañarnos durante este 2025. Su confianza y participación son el motor que nos impulsa a seguir informando, analizando y conectando a la industria.

En estas fiestas decembrinas, deseamos que el cierre de año sea un momento de encuentro, reflexión y esperanza. Que la Navidad acerque a las familias y que el 2026 llegue con salud, trabajo, innovación y nuevos proyectos para todos los sectores que conforman esta gran comunidad.

Felices fiestas y un próspero Año Nuevo.

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Fundador y Director General



EDITORIAL

Competencia global

redefine el mercado de herramientas

Por: Luis Bressane, Gerente Senior de Trade Marketing | Stanley Black & Decker Brasil



En las últimas décadas, el mercado latinoamericano de herramientas eléctricas, manuales y accesorios ha experimentado una transformación profunda. Las marcas de mayor prestigio, históricamente dominantes, se ven ahora ante el reto de enfrentar la fuerte entrada de marcas desconocidas y productos de marca propia, impulsados por la globalización y el cambio en los hábitos de consumo. ¿Cómo se están preparando estas empresas líderes para mantener su relevancia y competitividad en este nuevo entorno? Analicemos la evolución del mercado y los factores que están redefiniendo las reglas del juego.



Evolución del mercado: de los 90 a hoy

En los años 90, el mercado de herramientas en América Latina estaba marcado por la presencia de marcas internacionales consolidadas, principalmente europeas y norteamericanas. La oferta era limitada y la calidad era el principal diferenciador. Los consumidores y los distribuidores confiaban en el prestigio y la reputación construida durante décadas. Con la llegada de los años 2000, la apertura comercial permitió la entrada de nuevos jugadores, aunque la preferencia seguía inclinándose hacia las marcas tradicionales. Sin embargo, la competencia comenzó a intensificarse y los precios se volvieron un factor más relevante en la decisión de compra.

En la década de 2010, la globalización y el auge del comercio electrónico aceleraron la diversificación del portafolio disponible. Las marcas asiáticas, especialmente de China

e India, empezaron a ganar terreno gracias a su agresiva política de precios y una mejora gradual en la calidad de sus productos. El consumidor latinoamericano, cada vez más informado y exigente, comenzó a buscar alternativas que ofrecieran una buena relación costo-beneficio.

En los últimos años, el mercado ha visto una explosión de marcas desconocidas y productos de marca propia, especialmente en grandes cadenas de tiendas y plataformas digitales. La competencia ya no se basa únicamente en la reputación, sino en la capacidad de innovar, adaptarse y ofrecer soluciones integrales.

El protagonismo asiático: precios y estrategia

China, India y otros países asiáticos han asumido un papel protagónico en el mercado latinoamericano de herramientas, principalmente gracias a su capacidad de producción masiva y costos bajos. La infraestructura industrial, el acceso a materias primas y la especialización en manufactura han permitido a estas naciones ofrecer productos a precios de entrada difícilmente igualables por marcas tradicionales.

Este fenómeno ha obligado a las marcas líderes a revisar sus estrategias de producción y distribución, buscando optimizar costos sin sacrificar la calidad que las caracteriza. Además, la presión de los precios ha impulsado la creación de líneas económicas y la búsqueda de alianzas estratégicas con fabricantes asiáticos, en un intento de ampliar su portafolio y mantenerse competitivos.



Innovación tecnológica: ¿quién dicta las reglas?

Tradicionalmente, las grandes marcas han sido las principales impulsoras de la innovación tecnológica en el sector de herramientas, desarrollando productos más seguros, eficientes y ergonómicos. Sin embargo, la entrada de nuevos competidores ha democratizado el acceso a la tecnología. Hoy en día, fabricantes emergentes pueden ofrecer productos con características avanzadas a precios accesibles, gracias a la rápida transferencia tecnológica y a la adopción de estándares internacionales.

La disputa por la innovación ya no está exclusivamente en manos de las marcas líderes. El juego ha cambiado: los nuevos participantes pueden sorprender al mercado con soluciones disruptivas, obligando a las marcas consolidadas a acelerar sus procesos de investigación y desarrollo. Sin embargo, la confianza y el respaldo posventa siguen siendo ventajas competitivas de las empresas tradicionales.

Estrategias de relacionamiento: ferreteros y consumidores

En este contexto de alta competencia, estrechar el vínculo con ferreteros y consumidores es fundamental para las marcas de prestigio. Algunas recomendaciones clave incluyen:

● Capacitación y soporte técnico:

Ofrecer programas de formación para vendedores y usuarios finales, demostrando el valor agregado de los productos.

● Garantías y servicio posventa:

Reforzar la confianza a través de políticas claras de garantía y atención personalizada.

● Experiencia omni-canal:

Integrar los canales físicos y digitales para facilitar la compra y el acceso a información relevante.

● Escucha activa:

Implementar canales de comunicación directa para recibir retroalimentación y anticipar tendencias de consumo.

● Sostenibilidad y responsabilidad social:

Promover prácticas responsables que conecten con los valores del consumidor moderno.

El mercado latinoamericano de herramientas vive una etapa de redefinición. Las marcas líderes, lejos de perder protagonismo, tienen la oportunidad de reinventarse y fortalecer su relación con ferreteros y consumidores. La clave estará en equilibrar tradición e innovación, calidad y precio, manteniéndose ágiles frente a los cambios y abiertos a nuevas alianzas. El futuro pertenece a quienes entienden que la competencia es, ante todo, una invitación a evolucionar.





Generac consolida su liderazgo energético en México

Con más de seis décadas de trayectoria a nivel internacional, Generac se ha consolidado como uno de los actores más relevantes en soluciones de respaldo y gestión de energía. Durante una entrevista exclusiva con Revista De Preferencia, Fernando Velasco, Managing Director de Generac México, compartió la visión de la compañía, su evolución en el país y el papel estratégico que juega el mercado ferretero, eléctrico y de la construcción en su crecimiento.

Generac es una empresa de origen estadounidense, con corporativo en Wisconsin, que hoy opera en más de 150 países. En México, su historia comenzó en 2012 con la adquisición de Automotores, seguida en 2018 por Celmec, dos compañías con fuerte presencia en generación diésel. Esta integración dio origen a Generac México, cuyas operaciones se concentran actualmente en una planta ubicada en Villas de Tezontepec, Hidalgo, con más de 35 mil metros cuadrados de área productiva. De acuerdo con Velasco, esta instalación se ubica entre las tres más importantes del grupo a nivel mundial y refleja la apuesta de largo plazo de la compañía por el país.

Uno de los puntos clave de la conversación fue la amplitud del portafolio. Generac ha evolucionado de ser un fabricante de equipos a convertirse en un proveedor integral de soluciones energéticas. Su oferta abarca desde generadores portátiles a gasolina, gas o configuraciones duales, baterías portátiles y sistemas inverter, hasta soluciones residenciales automáticas, equipos comerciales e industriales que pueden alcanzar capacidades de varios megawatts, incluyendo aplicaciones para data centers. Esta diversidad permite

atender desde hogares y pequeños negocios hasta proyectos de alta complejidad.

En el segmento residencial, la marca destaca por sus generadores automáticos a gas natural o gas LP, capaces de restablecer el suministro eléctrico de forma casi inmediata ante un corte, replicando a escala doméstica lo que ocurre en centros comerciales o instalaciones críticas. En el ámbito comercial e industrial, Generac complementa su oferta con soluciones fabricadas en México y otras provenientes de sus plantas en Estados Unidos y Europa, lo que le permite adaptarse a distintos requerimientos técnicos y normativos.

Frente a la creciente presencia de equipos de origen asiático en el mercado, Velasco subrayó que el principal diferenciador de Generac no es solo el producto, sino el servicio. La compañía cuenta en México con una red propia de más de 130 técnicos, además de una estructura sólida de distribuidores en distintos canales. Esta infraestructura, explicó, garantiza soporte posventa, disponibilidad de refacciones y acompañamiento técnico, un factor crítico en equipos que forman parte de la continuidad operativa de hogares y empresas.

El canal ferretero ocupa un lugar central en la estrategia de Generac México. Desde la venta



de equipos portátiles de mostrador hasta la participación en proyectos más especializados a través de ferreterías con capacidades de ingeniería, la marca busca posicionarse como un aliado de largo plazo. Para ello, ha ajustado su desarrollo de producto a las necesidades del mercado mexicano, dejando atrás el enfoque de “importar y empujar” soluciones diseñadas para otros países, y apostando por escuchar al distribuidor y al usuario final.

La sostenibilidad también forma parte del discurso y la estrategia. Si bien los generadores de combustibles fósiles siguen siendo relevantes, Generac ha incorporado soluciones de almacenamiento de energía, power stations con opción de carga solar y sistemas híbridos que reducen la huella ambiental. En escalas mayores, la compañía ha desarrollado soluciones de baterías y almacenamiento para proyectos comerciales e industriales, orientadas tanto a la calidad de energía como a la optimización de costos y la gestión de la demanda.

Finalmente, Velasco enfatizó que Generac no solo vende equipos, sino que acompaña a sus socios con capacitación, soporte técnico e ingeniería de aplicaciones, tanto en ventas de volumen como en proyectos complejos. Con inversiones continuas en manufactura, desarrollo tecnológico y servicio, la compañía

busca consolidarse como un referente en el respaldo energético en México, en un contexto donde la continuidad eléctrica se ha convertido en un factor estratégico para hogares, negocios e industrias.

La entrevista deja claro que, para Generac, México no es un mercado de paso, sino una plataforma clave dentro de su estrategia global, con el canal ferretero como uno de sus principales aliados para llevar soluciones energéticas confiables a todo el país.

**En escalas mayores,
la compañía ha desarrollado
soluciones de baterías
y almacenamiento
para proyectos comerciales
e industriales.**

La comunidad ferretera

de Nuevo León inicia una nueva etapa



Entre mensajes de unidad, reconocimiento y visión de futuro, la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León llevó a cabo el cambio de su Consejo Directivo para el ejercicio 2026, ceremonia que se realizó en el marco de su tradicional Posada Navideña, un encuentro que combina el protocolo institucional con la convivencia gremial.

El acto reunió a socios, expresidentes, proveedores, patrocinadores e invitados especiales, confirmando el peso que la Asociación ha ganado como punto de encuentro y representación del sector ferretero en el estado. La conducción del evento estuvo a cargo del Ing. Salvador Muñoz Vera, quien subrayó la importancia del relevo directivo como parte de la evolución natural del organismo.

Uno de los momentos más significativos de la noche fue el mensaje del presidente saliente, C.P. Eladio Ruiz Herrera, quien cerró su periodo al frente de la Asociación con un balance positivo. Durante su gestión, el orga-

nismo fortaleció la participación de sus socios, impulsó proyectos estratégicos y consolidó una comunidad más cercana y organizada.

Su administración fue reconocida por dejar una Asociación con mayor cohesión interna, vínculos sólidos con aliados del sector y una agenda institucional clara, lo que permitió una transición ordenada y con continuidad.

La toma de protesta del Consejo Directivo 2026 estuvo a cargo del Ing. Héctor Villarreal Muraira, Director General de CANACO Monterrey, quien destacó el papel de la Asociación como un actor clave para el comercio y la industria vinculada a la construcción en Nuevo León.

El nuevo Consejo quedó encabezado por el Ing. Carlos Osvaldo Vázquez Garza, acompañado por un equipo que asume el reto de dar seguimiento a los proyectos en marcha y abrir nuevas oportunidades para los ferreteros y tlapaleros del estado.

En sus primeras palabras como presidente, Vázquez Garza enfatizó el trabajo en equipo, la colaboración con proveedores y la necesidad de seguir fortaleciendo los lazos entre fabricantes, distribuidores y socios ferreteros.

Durante la ceremonia también se reconoció el apoyo de empresas que han acompañado de manera constante a la Asociación, como Coflex, Fama Technology Foundry y Oatey México Supply Chain Services, cuyo respaldo ha sido clave para el desarrollo de las actividades gremiales.

Concluido el acto protocolario, los asistentes dieron paso a la Posada Navideña, un espacio de convivencia que reafirmó el carácter cercano, humano y colaborativo del gremio ferretero de Nuevo León. Entre buenos deseos y ambiente festivo, la Asociación cerró el año dando paso a un nuevo ciclo directivo con bases firmes y visión de continuidad.

La cancha está lista y Monterrey será la sede del poder ferretero.

3-5 Junio 2026



FerreShow

La Expo Ferretera del Norte

Organizado por la Asociación de Ferreteros de Nuevo León



El poder ferretero se juega en casa.

¿Quieres ser Expositor? Contáctanos
81 8349 1155 / 81 8349 1551 ☎ 81 3122 5829
ventas@ferreshow.com | www.ferreshow.com



CIHAC impulsa

la evolución del sector construcción



En su edición 2025, Expo CIHAC confirmó por qué se mantiene como uno de los principales puntos de encuentro para la industria de la construcción, arquitectura, interiorismo e ingeniería en México y Latinoamérica. Con 35 años de trayectoria, el evento no solo celebró su legado, sino que mostró una evolución clara hacia experiencias más especializadas, mayor calidad de visitantes y un enfoque estratégico en innovación y negocios.

De acuerdo con los resultados oficiales del evento, Expo CIHAC 2025 reunió a 18,353 compradores y 473 expositores durante tres días de actividades en el Centro Banamex de la Ciudad de México, consolidándose como el piso de exhibición que integra todas las etapas del proceso constructivo: proyectos, obra negra, obra gris y acabados.

Durante la exposición, se observó una clara apuesta por elevar el perfil del visitante. La organización reportó un incremento del 10% en la calidad del público, con mayor presencia de dueños, directores, CEOs y tomadores de decisión, así como un crecimiento del 35% en la asistencia al Industry Leaders Club, un espacio diseñado para generar encuentros B2B entre compradores altamente calificados y expositores con capacidad de cerrar negocios

En entrevista con Revista De Preferencia, Tania Díaz Romero, Show Director de Expo CIHAC, destacó que esta edición estuvo marcada por la búsqueda de nue-

vas experiencias para visitantes y expositores. Entre los espacios más representativos se encontraron el pabellón de cerramientos con una casa pasiva certificada bajo estándares alemanes, el Construction Summit con ponentes internacionales, el Salón del Diseño, así como nuevas áreas como el Museo del Mármol, que mostró el potencial de la piedra natural mexicana en mercados globales.

El enfoque en sostenibilidad también ganó relevancia. El 95% de los visitantes señaló valorar que los expositores implementen acciones sustentables, lo que llevó al impulso de la certificación Better Stand, orientada a promover prácticas responsables dentro del piso de exhibición

En términos de alcance, Expo CIHAC 2025 recibió visitantes de prácticamente todo el país y de más de 40 naciones, incluyendo Estados Unidos, Alemania, China, España, Canadá y varios países de América Latina, reforzando su carácter internacional y su papel como generador de alianzas comerciales.

Con estos resultados, la exposición cerró su edición 2025 con indicadores sólidos de satisfacción tanto para expositores como para visitantes, y dejó sentadas las bases para su próxima edición en octubre de 2026, en un contexto donde la industria de la construcción demanda cada vez más espacios de conexión, innovación y toma de decisiones estratégicas.



Para Plomeros Profesionales

Un Aliado Indispensable



RIEGO



TIEMPO DE AJUSTE RÁPIDO



PISCINA Y SPA



Ahora con



IDENTIFICACIÓN UV



PARA CONOCER MÁS
ESCANEA EL QR

www.oateylatam.com

AMERIC fortalece la industria eléctrica en México

Por: Myrna Iglesias Rodríguez



En un entorno marcado por la transformación tecnológica, la profesionalización del sector y la necesidad de mayor cohesión gremial, la Asociación Mexicana de la Industria de la Construcción Eléctrica (AMERIC) vivió una de sus jornadas más representativas al celebrar su asamblea de cierre de gestión 2023–2025, evento que reunió a líderes empresariales, fabricantes, contratistas y aliados estratégicos del sector eléctrico nacional.

La ceremonia, realizada en el Hotel Camino Real Polanco y cubierta por Revista De Preferencia con la conducción de Myrna Iglesias, estuvo marcada por un balance de resultados, reconocimiento colectivo y una transición institucional que busca dar continuidad a los proyectos estratégicos de la asociación.

Uno de los momentos centrales del encuentro fue el mensaje de despedida de Ernesto Díaz, presidente saliente de AMERIC, quien ofreció un discurso centrado en la gratitud, la unidad y la construcción de largo plazo. Más allá de un recuento administrativo, su intervención puso el acento en el valor del trabajo colaborativo como eje del crecimiento institucional.

Durante su gestión, AMERIC avanzó en frentes clave como la profesionalización de contratistas eléctricos, el fortalecimiento de su estructura interna, la expansión de la membresía y una mayor

presencia del organismo en espacios de diálogo sectorial, tanto a nivel nacional como internacional.

Especial relevancia tuvo la consolidación del Comité de Mujeres, iniciativa que se ha convertido en un referente dentro de la industria eléctrica al impulsar liderazgo femenino, participación activa y visibilidad en un sector históricamente técnico y masculinizado.

Díaz también reconoció el papel del equipo operativo de la asociación, encabezado por Sahel Carrillo, Director General de AMERIC, destacando que la fortaleza institucional descansa en el trabajo cotidiano, técnico y constante que sostiene la operación y credibilidad del organismo.

El evento permitió dimensionar el ecosistema que hoy converge en torno a AMERIC. Fabricantes, distribuidores y empresas proveedoras del sector eléctrico acompañaron el cierre de ciclo, refrendando su respaldo a una asociación que ha buscado representar con seriedad técnica a la industria.

La presencia de marcas líderes del sector reflejó no solo apoyo institucional, sino también la importancia de contar con un espacio común donde se discutan estándares, capacitación, innovación y mejores prácticas para la construcción eléctrica en México.



El sector demanda mayor preparación técnica, cumplimiento normativo y una visión integral.

Nuevo Consejo Directivo y continuidad estratégica

Como parte del acto protocolario, se formalizó la entrada del nuevo Consejo Directivo, encabezado por Armando Jasso, quien asumirá la presidencia con el reto de dar continuidad a los proyectos vigentes y enfrentar un contexto donde la industria eléctrica juega un papel clave en temas como eficiencia energética, electrificación, seguridad y sustentabilidad.

El nuevo equipo directivo llega en un momento en el que el sector demanda mayor preparación técnica, cumplimiento normativo y una visión integral que conecte a contratistas, fabricantes, distribuidores y desarrolladores.

Más allá del cambio de presidencia, el encuentro de AMERIC dejó claro que la industria de la construcción eléctrica atraviesa una etapa de madurez, en la que la capacitación, la certificación, la inclusión y la colaboración intersectorial se vuelven factores determinantes.

El cierre de la gestión 2023–2025 no solo marcó el final de un periodo, sino también la consolidación de una etapa de fortalecimiento institucional. En palabras que resonaron entre los asistentes, el mensaje fue claro: la industria eléctrica requiere unidad, visión y compromiso técnico para seguir creciendo en un entorno cada vez más complejo y exigente.

Con este relevo, AMERIC se prepara para un nuevo ciclo, con el reto de mantener el rumbo y seguir siendo un actor relevante en el desarrollo de la infraestructura eléctrica del país.

SER UN
PROFESIONAL
NO ES FÁCIL.
PERO TIENES
CON QUÉ
HACERLO

MIKEL'S
HACE FÁCIL LO DIFÍCIL

SER UN
PROFESIONAL
NO ES FÁCIL.
PERO TIENES
CON QUÉ
HACERLO



MIKEL'S
HACE FÁCIL LO DIFÍCIL

Hormigón premezclado

ante el reto climático y digital



El hormigón premezclado, segundo material más utilizado por la humanidad después del agua, enfrenta en América Latina un punto de inflexión marcado por la urgencia climática y la adopción acelerada de nuevas tecnologías. Con un consumo global que supera los 10 mil millones de metros cúbicos anuales, la región participa aún de manera marginal en el mercado mundial, con apenas entre 2 y 3%, aunque su segmento formal ronda los 140 millones de m³ al año.

Las cifras revelan contrastes significativos. Mientras países como Chile, Argentina, Panamá y Brasil alcanzan consumos per cápita de entre 0.20 y 0.35 m³, América del Norte supera los 0.80 m³ por persona. A esta brecha se suma un desafío estructural: la informalidad, que afecta cerca del 80% del sector en Latinoamérica y limita su regulación, eficiencia y desarrollo a largo plazo.

Pese a este escenario, la industria avanza impulsada por la necesidad de optimizar recursos y reducir su huella ambiental. La descarbonización y el uso más eficiente del cemento se perfilan como ejes estratégicos para atender el déficit de vivienda e infraestructura que persiste en la región. En este proceso, la tecnología comienza a desempeñar un papel central. Herramientas basadas en modelos de análisis avanzado y aprendizaje automático permiten anticipar propiedades del concreto, evitar sobredimensio-

namientos y reducir el consumo de cemento, con impactos directos en costos y emisiones.

La logística, considerada el corazón operativo del hormigón premezclado, también muestra avances relevantes. Una planificación más precisa de rutas y tiempos ha permitido disminuir periodos de inactividad, mejorar la puntualidad y acortar los ciclos productivos. Estos ajustes no solo incrementan la productividad, sino que también reducen el impacto ambiental y elevan la calidad del servicio en obra.

A la par, tecnologías emergentes como la impresión 3D en concreto comienzan a ganar atención por su potencial para acelerar procesos constructivos y ampliar el acceso a la vivienda, aunque su implementación plantea retos adicionales en una región con alta actividad sísmica.

En conjunto, el futuro del hormigón premezclado en América Latina dependerá de la capacidad del sector para avanzar hacia la formalización, adoptar soluciones digitales y equilibrar eficiencia operativa con sostenibilidad ambiental. La pregunta que empieza a marcar la agenda es clara: si la inteligencia artificial y la automatización se consolidan como estándar, la industria deberá adaptarse con rapidez para no quedar rezagada en un entorno cada vez más exigente.

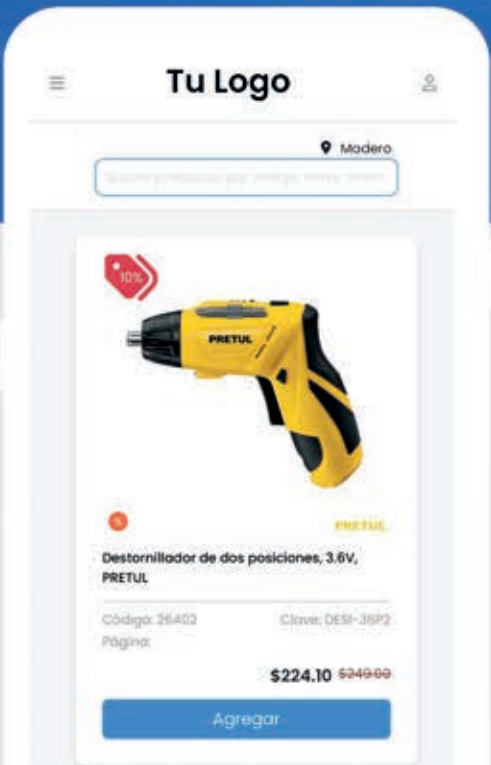
 Hubsho

Plataforma B2B & B2C

hubsho.com



Visítanos



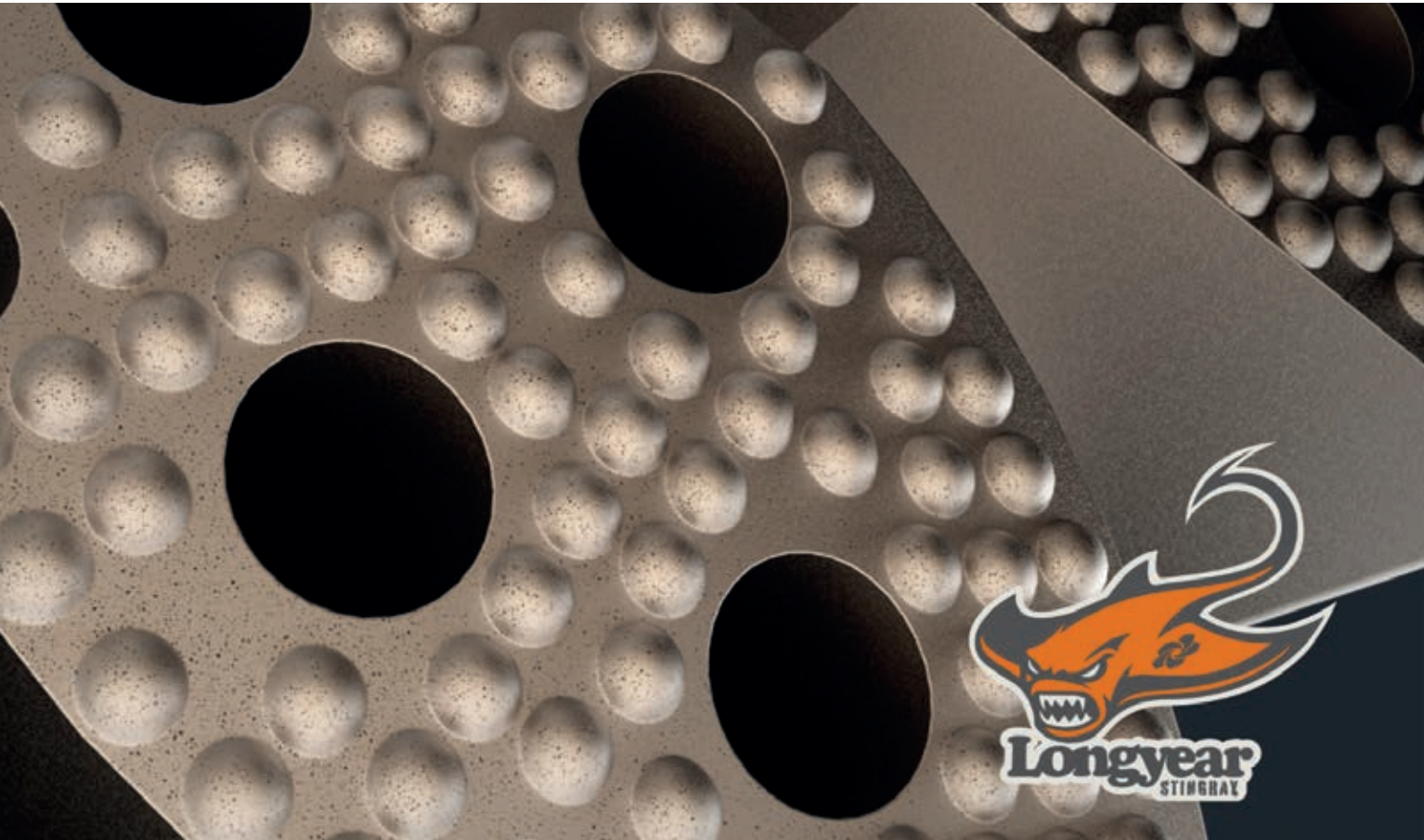
Tu canal de ventas digital propio, bajo tu control y marca

- ✓ E-commerce Web y App Android con tu marca
- ✓ Listas de precios por cliente o segmento
- ✓ Control de ventas y cotizaciones digitales
- ✓ Monitoreo de tus procesos de venta en tiempo real
- ✓ Módulos adicionales, CRM, MKT, y más.

Plataforma digital para Distribuidores y ferreterías.

Nueva broca diamantina

apunta a mejorar la eficiencia en exploración minera



En un contexto de desaceleración para la minería mexicana, la eficiencia en los procesos de exploración se ha convertido en un factor crítico. De acuerdo con datos del INEGI, la producción minera del país registró en julio de 2025 una caída interanual de 5.8%, un escenario que ha obligado a las empresas del sector a optimizar sus operaciones y reducir tiempos improductivos, especialmente en etapas clave como la perforación exploratoria.

En este entorno, el desarrollo de herramientas especializadas cobra mayor relevancia. Recientemente fue presentada la broca diamantina Stingray™ DHM / Full Face Diamond Bit, diseñada específicamente para operaciones con motor direccional (DHM) y perforación ciega, dos aplicaciones que demandan alto desempeño técnico y precisión en campo.

La broca está orientada a trabajar en condiciones geológicas complejas, como formaciones abrasivas, fracturadas o con alto contenido

de cuarzo, escenarios frecuentes en distintos distritos mineros de México. Su diseño incorpora una geometría de corona optimizada para operar a altas revoluciones, lo que permite mantener estabilidad y control durante la perforación direccional.

Uno de los aspectos técnicos destacados es su sistema de desgaste uniforme. La combinación de matriz y la distribución estratégica de diamantes buscan evitar el desgaste irregular de la corona, un problema común en este tipo de aplicaciones, y aprovechar al máximo la vida útil de la herramienta. Esto se traduce en menos cambios de broca y una reducción significativa de tiempos muertos en operación.

Desde el punto de vista productivo, la broca está pensada para incrementar las tasas de penetración sin comprometer la durabilidad, un equilibrio clave para proyectos de exploración que operan bajo presupuestos cada vez más ajustados. La versatilidad de la herramienta

le permite adaptarse a diferentes condiciones del subsuelo, incluyendo zonas con bandas de arcilla o geologías de composición variable.

Especialistas del sector coinciden en que, ante un panorama de menor producción y mayores exigencias operativas, la adopción de consumibles con mayor fiabilidad técnica puede marcar la diferencia entre la continuidad o el retraso de un proyecto. En ese sentido, la evolución de las brocas diamantinas se perfila como un elemento estratégico para la exploración minera moderna.

La llegada de esta nueva broca al mercado mexicano ocurre en un momento en el que la industria busca soluciones que no sólo respondan a las condiciones geológicas del país, sino que contribuyan a mantener la productividad y competitividad de las operaciones, aun en escenarios de mercado adversos.

HYUNDAI
POWER PRODUCTS

LA SOLDADORA
DISEÑADA PARA USO
INDUSTRIAL

SOLDADORA
MIG-500KD

A blue and black Hyundai MIG-500KD welding machine is shown with its various accessories, including cables, a fluxometer, and a torch. A QR code is visible on the right side of the machine.

INCLUYE:
FLUXOMETRO, CARETA, CEPILLO,
JUEGO DE CABLES PORTA ELECTRODOS Y ANTORCHA

	MMA	MIG
Voltaje de entrada nominal:	220 v ±10% - 50/60 Hz	440 v ±10% - 50/60 Hz
Potencia entrada nominal:	220 v/19.2 Kva - 440 v/32.2 Kva	220 v/17.8 Kva - 440 v/31.4 Kva
Corriente de entrada nominal:	220 v/87.2 A - 440 v/73.3 A	220 v/80.8 A - 440 v/71.4 A
Corriente y voltaje de salida nominal:	220 v/350 A-34 v - 440 v/500 A-40 v	220 v/350 A-31.5 v - 440 v/500 A-39 v
Corriente de salida:	220 v/20-350 A - 440 v/20-500 A	
Voltaje en vacío:	66 v	
Ciclo de trabajo nominal:	60%	
Eficiencia:	85%	
Factor de potencia (cos):	0.73	
Grado de protección:	IP21S	
Aislamiento:	F	
Microalambre:	1, 1.2, 1.6 mm	
Empaque:	1 caja accesorios (24.21 kg)/1 caja soldadora (40.21 kg)	
Peso total:	64.41 kg	

FABRICAMOS UNA GRAN VARIEDAD DE LÁMINAS DE PLÁSTICO

LAS MÁS RESISTENTES DEL MERCADO



Nuestras láminas de plástico Novaplastik cuentan con protección solar y aditivos weather proof resistente a rayos UV.

Son las únicas láminas de plástico con 3 capas de polietileno, esto les da mayor durabilidad y resistencia a cargas y golpes. Además una vida útil de 40 años.

El pigmento especial que se coloca en el proceso de fabricación garantiza que el color no se degrade estando a la intemperie.



POR UN FUTURO SUSTENTABLE



Todas nuestras láminas de plástico cuentan con un aditivo Antimicrobiano que evita que se proliferen hongos, moho y/o bacterias.

TODO BAJO EL MISMO TECHO

- Resistente al salitre
- Resiste huracanes
- Gran resistencia climática
- Amortiguación térmica



NOVAPLASTIK®
ALTA TECNOLOGÍA EN TECHOS



LA LÁMINA QUE COMBINA ESTÉTICA, RESISTENCIA Y DURABILIDAD PARA TU TECHO



POR UN FUTURO SUSTENTABLE



Estética | Termoacústica | Térmica | Durable



Ventas y Distribución
55 4853 1964

¡ADIÓS GOTERAS, CALOR Y RUIDO DE LA LLUVIA!

El almacenamiento

de energía es lo nuevo



Por: Roberto Domínguez Franco

La simple instalación de paneles solares en los techos ya no es suficiente. En la actualidad, si no se asocian los paneles con las baterías para el almacenamiento, no se optimiza la energía con la mayor autonomía posible. Los paneles generan más electricidad de la que los hogares necesitan normalmente durante los días soleados, esa energía no tiene por qué desperdiciarse. En lugar de exportarla de nuevo a la red nacional para obtener un retorno modesto, una batería la debe almacenar para el propio uso futuro. Esta energía almacenada es muy útil por la tarde o en días muy nublados, permitiéndote usar más de la electricidad solar propia y depender menos de pagar energía del proveedor. Como ya hemos mencionado en ediciones anteriores, el sistema de almacenamiento propio es muy útil combinado con la instalación de los paneles solares. Cuando la luz solar llega a los paneles solares, generan electricidad de corriente continua (CC), que es convertida en corriente alterna (CA) utilizable por un inversor. Los hogares utilizan esta electricidad primero, reduciendo la necesidad de extraer energía de la red, el excedente carga la batería en lugar de enviarse de vuelta a la red.

Cuando la producción solar es muy baja, la batería descarga automáticamente la electricidad almacenada para mantener las

luces encendidas, hacer funcionar los electrodomésticos y mantener la calefacción en caso necesario, sin necesidad de extraer energía de la propia red.

Escoger las baterías adecuadas depende de una suma de factores, la incorporación de baterías optimiza la energía solar. Y esa capacidad de gestionarla se traduce directamente en ahorro, seguridad e independencia.

Existen varios tipos de baterías utilizadas en sistemas de energía solar fotovoltaica, cada una con sus características particulares en términos de rendimiento, durabilidad y costos:

Baterías de ácido-plomo: Son las más comunes y económicas, ideales para aplicaciones residenciales y pequeños sistemas comerciales. Ofrecen una buena capacidad de almacenamiento y son fáciles de mantener.

Baterías de iones de litio: Estas se han vuelto cada vez las más populares debido a su alta eficiencia energética, vida útil más larga y menor peso en comparación con las baterías de ácido-plomo. Son idóneas para aplicaciones donde se requiere una mayor densidad de energía, ciclos de carga y descarga frecuentes.

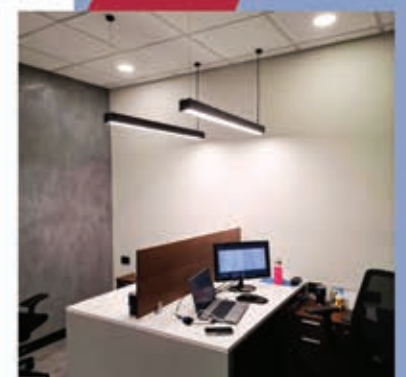
Tedeseamos
4 AÑOS INNOVANDO
iluminación
L.J. ILUMINACIÓN, S.A. DE C.V.
1985 - 2025
Un año de éxitos



Luminarios
para cada
espacio,
inspiración
para cada
proyecto.



Innovación
que ilumina,
diseño que
transforma.



“Cada proyecto merece una
luz que lo haga único. Este año
y siempre, confía en L
Iluminación.”

55 6913 7116
atn_clientes@ljluminacion.com.mx
<https://ljluminacion.mx/>
Prosperidad 217, Agrícola Pantitlán,
Iztacalco, CDMX, C.P. 08100



La energía solar proporcionó solo 6.6 por ciento de la electricidad de México en 2023, para 2030 la energía solar será fundamental para alcanzar una cuota de 45 por ciento de electricidad limpia.

Baterías de flujo: Aunque son menos comunes, las baterías de flujo son adecuadas para aplicaciones que requieren una capacidad de almacenamiento muy alta y una larga vida útil. Resultan particularmente útiles en sistemas de almacenamiento a gran escala y aplicaciones de tipo industrial.

El espacio urbano y el diseño de los edificios y viviendas determinan la felicidad o la infelicidad de los habitantes de las ciudades, a la vez que anticipan los cambios sociales y culturales de la sociedad. En la actualidad se observa una evolución sociológica con el cambio de la estructura urbana y social por la economía especulativa.

México tiene todo a su favor para desarrollar una energía solar robusta y extendida en todo el territorio, hasta el punto de que, si aprovecha sus recursos solares de clase mundial y los combina con baterías más asequibles, podría alimentar su futuro con energía limpia de origen nacional en lugar de seguir usando la

energía generada de combustibles fósiles como el gas natural, petróleo, carbón y en menor medida energía hidroeléctrica.

De acuerdo a un informe elaborado por expertos en energía y realizado para América Latina:

“la energía solar proporcionó solo 6.6 por ciento de la electricidad de México en 2023. Sin embargo, para 2030 la energía solar será fundamental para alcanzar una cuota de 45 por ciento de electricidad limpia, lo que supondrá una quinta parte de la electricidad de México, un nivel que ya alcanzaron otros países como Chile o España el año pasado. Para ello sería necesario acelerar el despliegue de la capacidad solar hasta alcanzar 36 GW más 30 GWh de baterías para 2030, lo que contribuiría a reducir la dependencia del gas importado de Estados Unidos para generación eléctrica en alrededor de 20 por ciento”.

Fuentes: <https://www.energias-renovables.com/panorama/especial-genera-el-almacenamiento-que-viene-20251106> ; <https://blog.holaluz.com/baterias-almacenamiento-energia-solar>

¿QUIERES FORMAR PARTE
DE **NUESTRA RED** DE
DISTRIBUIDORES?



ALTOS MARGENES DE
RENTABILIDAD

INVENTARIO DE
DISPONIBILIDAD
INMEDIATA

DISEÑOS
ÚNICOS

PRODUCTO DE
**VALOR
AGREGADO**

**ACERO
GALVANIZADO**

RESISTENCIA UV

**ENVIOS A TODA LA
REPÚBLICA**

CERRADURA DIGITAL



Foto cortesía de AGPhoto
Instagram.com/agphoto.mx

***Walter Trujillo Díaz**

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



El segundo

Aire

de la industria satelital

Probablemente el citar las tres cosas más relevantes que tuvieron lugar en 1957 no sea algo que fácilmente se recuerde, pero en definitiva sí tuvieron efectos que vivimos hasta nuestros días. El primero de ellos fue la firma de los Tratados de Roma, piedra angular para el inicio de la integración europea, y que eventualmente llevaría a la formación de lo que conocemos hoy como la Unión Europea; el segundo fue la crisis de integración racial en Little Rock, Arkansas, donde nueve estudiantes afroamericanos intentaron asistir a una escuela secundaria previamente segregada, y escaló a tal nivel que el presidente Eisenhower tuvo que enviar tropas federales para proteger a los estudiantes, siendo un momento crucial en el movimiento de derechos civiles en Estados Unidos, que ya no daría marcha atrás; y el tercero, en plena Guerra Fría, cuando el pequeño satélite de la Unión Soviética Sputnik 1, de apenas 83 kilos, empezó a emitir su famoso “bip, bip” sobre nuestras cabezas en octubre de ese año. El mundo entendió que algo había cambiado para siempre, ya que marcó el inicio de la era espacial.

Pocos años después, en 1962, otro nombre se volvió símbolo de progreso: Telstar 1. Desarrollado por Bell Labs y lanzado en cooperación con la NASA, fue el primer satélite de comunicaciones activo capaz de recibir señales de televisión, telefonía y datos, amplificarlas y retransmitirlas al otro lado del Atlántico. Aquella esfera metálica en órbita media cambió para siempre la forma en que cruzaban el océano las

noticias, los Juegos Olímpicos y hasta los conciertos, pasando de la curiosidad científica al corazón de las telecomunicaciones globales.

Al pasar los años, la industria fue encontrando distintas “alturas” para cumplir distintas misiones. Hoy, cuando hablamos del renacimiento de los satélites, es clave entender tres grandes familias de órbitas: GEO, MEO y LEO. Los satélites GEO (Geostationary Earth Orbit u Órbita Terrestre Geoestacionaria) se ubican a unos 36,000 kilómetros sobre el ecuador. A esa distancia, orbitan a la misma velocidad angular que la rotación de la Tierra y dan la impresión de permanecer fijos sobre un punto del mapa. Eso permite que una sola antena apunte siempre al mismo satélite, lo que los hace ideales para televisión directa al hogar, enlaces corporativos, difusión de contenidos y ciertas aplicaciones de datos en zonas remotas. Su gran ventaja es la cobertura: con tres o cuatro satélites puedes cubrir casi todo el globo. Su gran desventaja es la latencia: la señal recorre decenas de miles de kilómetros; para aplicaciones interactivas, videoconferencias o videojuegos en línea, esos cientos de milisegundos tienen un impacto.

Más cerca, en la órbita MEO (Medium Earth Orbit u Órbita Terrestre Media), suelen volar constelaciones como los sistemas de navegación (GPS, Galileo, GLONASS). Su principal órbita se encuentra a unos 20,200 kilómetros de altura, y ofrece una menor

latencia que GEO, pero mayor cobertura por satélite que LEO. Es un término medio especialmente útil para servicios globales donde no se requieren tiempos de respuesta tan bajos como en un videojuego, pero sí cierta precisión y confiabilidad. Por último, pero no por ello menos importante, se encuentran las constelaciones de satélites de órbita baja o LEO (Low Earth Orbit u Órbita Terrestre Baja), entre unos 160 y 2,000 kilómetros, y es donde hoy ocurre buena parte de la revolución. Los satélites están mucho más cerca de la superficie, la latencia se reduce dramáticamente, el tamaño de los equipos baja y los costos de lanzamiento, producción y reemplazo se vuelven más manejables. Pero también tiene sus retos, ya que cubrir el mundo a esa altura requiere de miles de satélites con una precisa coordinación orbital, y con complejos sistemas de gestión de tráfico espacial, espectro de radiofrecuencia y operación de red.

Es precisamente con la irrupción de las grandes constelaciones LEO que se ha vuelto a poner al espacio en el centro de la conversación tecnológica, política y económica, y que han hecho que la industria satelital viva un segundo aire renovado después de décadas de un crecimiento relativamente estable, centrado en grandes satélites GEO.

El protagonista más visible de esta nueva etapa es Starlink, de SpaceX. Desde 2018 ha lanzado más de 10,000 satélites a órbita baja; de ellos, más de 8,600

se mantienen operativos, conformando la mayor constelación de la historia. Con esta infraestructura, el servicio que brinda ha superado los 8 millones de clientes en más de 150 países, consolidándose como un actor real en el mercado de banda ancha fija y en servicios de conectividad para barcos, aviones y zonas rurales. Pero Starlink ya no está solo.

Amazon ha dado el salto con su proyecto, antes conocido como Kuiper y recientemente rebautizado como Amazon Leo, subrayando que también se basa en satélites de órbita baja. Con más de 150 satélites en órbita y un ambicioso plan para desplegar más de 3,000, Amazon Leo busca integrarse con la nube de AWS y ofrecer velocidades de hasta 1 Gbps, empezando por clientes residenciales, PyMEs y sectores como aviación, agricultura y operadores de telecomunicaciones que quieran extender su huella a zonas desatendidas. Europa, por su parte, apuesta por una estrategia híbrida. Eutelsat, el tradicional gigante GEO, se fusionó con OneWeb para combinar su flota geoestacionaria con una constelación LEO de más de 600 satélites alrededor de los 1,200 km de altura, diseñada para ofrecer conectividad de baja latencia a escala global. Y en el otro lado del tablero geopolítico, China impulsa sus propias mega constelaciones, como Guowang, un proyecto que prevé más de 13,000 satélites LEO y variantes en órbita más alta, concebido expresamente como respuesta a Starlink y como infraestructura de conectividad para su esfera de influencia económica.

Como podrán imaginarse, este “segundo aire” no es sólo tecnológico, sino también estratégico. El control de las constelaciones de comunicaciones se ha vuelto un tema de soberanía, seguridad nacional y competitividad económica. Los satélites ya no son únicamente antenas en el cielo; son parte del tejido crítico que sostiene la economía digital, la logística, la defensa y la vida cotidiana.

Una de las grandes lecciones de estos años es que ningún tipo de órbita basta por sí solo. La industria ha descubierto que las soluciones híbridas, que combinan GEO, MEO y LEO, permiten dar un mejor servicio y aprovechar las virtudes de cada capa. Así que muchos operadores y gobiernos empiezan a diseñar arquitecturas “multi-órbita” que puedan mover el tráfico dinámicamente entre satélites GEO, MEO y LEO, e incluso entre operadores distintos, para garantizar calidad de servicio, continuidad operacional y mejores costos.

El horizonte luce prometedor, ya que hay varias tendencias que explican el por qué la industria satelital vive este segundo aire y por qué, probablemente, seguirá con fuerza: conectividad universal, integración con redes móviles y el papel que jugarán en la seguridad y la resiliencia para mantener la continuidad en las telecomunicaciones ante eventos críticos, como los desastres naturales. Pero también hay retos importantes, como la sostenibilidad espacial, ya que llenar la órbita baja con decenas de miles de satélites no es trivial, puesto que hay riesgos de colisiones, basura espacial, interferencias de radiofrecuencia y afectación a la astronomía. El éxito a largo plazo dependerá tanto de la tecnología como de la gobernanza global del espacio.

Y mientras esta carrera continúa, llegamos al cierre de otro año. En estas fechas decembrinas, deseo a cada lector que la conectividad sirva para acercarlos más a las personas que quieren, para abrir oportunidades y para aprender algo nuevo todos los días. Que 2026 nos encuentre con más paz, más creatividad y más sentido crítico, y que la tecnología nos siga sorprendiendo... eso sí, siempre para bien.



Sectores clave

adoptan IA para enfrentar nuevos retos operativos



La transformación digital basada en Inteligencia Artificial comienza a consolidarse como una herramienta operativa clave en sectores estratégicos de América Latina, particularmente en industrias intensivas en logística, recursos y planeación, como la construcción, el transporte y los servicios financieros. En este contexto, soluciones enfocadas en la optimización de procesos están ganando relevancia ante la necesidad de reducir costos, mejorar la eficiencia y responder a entornos operativos cada vez más complejos.

En los últimos años, la región ha enfrentado presiones simultáneas: aumento en los costos de operación, disrupciones en cade-

nas de suministro, mayor regulación y una demanda creciente por modelos productivos más sostenibles. Frente a este escenario, la aplicación de Inteligencia Artificial de Procesos, que combina algoritmos avanzados y modelos matemáticos para apoyar la toma de decisiones en tiempo real, comienza a ser adoptada por empresas de distintos sectores.

Uno de los ámbitos donde esta tecnología ha mostrado impacto directo es la construcción, especialmente en la logística del hormigón y materiales críticos. La optimización de flotas, la planificación dinámica de entregas y la reducción de tiempos muertos permiten no solo mejorar la productividad en

obra, sino también disminuir la huella de carbono asociada al transporte, un factor cada vez más relevante para desarrolladores y proveedores del sector.

La logística y el transporte, tanto terrestre como portuario, representan otro frente clave. La escasez de personal, la congestión operativa y la necesidad de mayor trazabilidad han impulsado la adopción de sistemas inteligentes que permiten coordinar flujos, asignar recursos de forma eficiente y mantener la continuidad operativa en terminales, patios industriales y centros de distribución.

En el sector financiero, el uso de plataformas basadas en IA se ha enfocado en la gestión de riesgos, prevención de fraudes y cumplimiento normativo. La capacidad de anticipar patrones irregulares y adaptarse a regulaciones locales resulta especialmente relevante en mercados latinoamericanos, donde la digitalización de servicios financieros avanza con rapidez.



La aviación y la industria automotriz también figuran entre los sectores donde estas soluciones están encontrando aplicaciones prácticas, desde la gestión de recursos en aeropuertos hasta la sincronización de flujos logísticos en plantas de manufactura. En estos entornos, la eficiencia operativa tiene un impacto directo en costos, tiempos y competitividad.

Un componente adicional que comienza a cobrar importancia es la gestión inteligente de la fuerza laboral. Herramientas que automatizan la asignación de turnos y consideran variables como legislación, estacionalidad y disponibilidad de personal resultan especialmente relevantes en países donde se discuten o implementan reducciones de jornada laboral. Para las empresas, anticipar escenarios críticos y equilibrar productividad con bienestar laboral se vuelve una necesidad estratégica.

Desde una perspectiva regional, la expansión de estas tecnologías refleja una tendencia más amplia: la Inteligencia Artificial deja de ser un recurso experimental para convertirse en un habilitador operativo en sectores tradicionales. En un contexto donde la competitividad depende cada vez más de la eficiencia, la automatización y la sostenibilidad, la adopción de soluciones de Process AI se perfila como uno de los ejes que marcarán el rumbo de la transformación industrial en América Latina durante los próximos años.



SOLDADORA
MIG-500KD

HYUNDAI
POWER PRODUCTS

LA SOLDADORA
DISEÑADA PARA USO
INDUSTRIAL
CORRIENTE DE 500A



INCLUYE:
FLUXOMETRO, CARETA, CEPILLO JUEGO DE CABLES
PORTA ELECTRODOS Y ANTORCHA

Más información: (229) 286 9300

contacto@korei.com.mx

EL GUARDIÁN
DE TU HOGAR:

EL TANQUE
ESTACIONARIO

INGUSA
g r u p o



El tanque estacionario Cytsa es el pilar invisible que sostiene la comodidad diaria de tu hogar. Más que un depósito de gas LP, es el guardián de tu seguridad y la fuente de energía para tu vida cotidiana. Nos enorgullece contar con fábricas 100% mexicanas que no solo cumplen con los más altos estándares de ingeniería, sino que también son pioneros en la adopción de energías ecosustentables en sus procesos de manufactura.

Esta dedicación a la excelencia no es nueva; es la continuación de una herencia de más de 80 años de calidad y experiencia que se traduce en un producto robusto, confiable y con una durabilidad superior. Elegir esta tecnología es invertir en la tranquilidad que solo puede ofrecer un producto forjado bajo rigurosas normativas nacionales e internacionales, siempre con el compromiso de minimizar nuestro impacto ambiental.

VIDA ÚTIL Y LA IMPORTANCIA DE LA REVISIÓN PERIÓDICA

Si bien la ingeniería mexicana garantiza un producto de primera, es vital que, como usuarios, seamos responsables de su cuidado. La vida útil promedio de un tanque estacionario de gas LP se estima en 10 años. Al acercarse o superar esta década, es indispensable consultar al fabricante o a un experto certificado para evaluar si requiere ser reemplazado por uno nuevo, asegurando así que tu instalación siga cumpliendo con los códigos de seguridad más actuales.

La clave de la seguridad reside en la revisión periódica de tus válvulas. Estos componentes, aunque pequeños, son críticos para prevenir fugas. Recomendamos encarecidamente una inspección técnica profesional al menos una vez al año. Un técnico podrá verificar el estado del regulador, la tubería y, sobre todo, que las válvulas de llenado y servicio sellen correctamente.



PROTECCIÓN CONTRA EL HIELO:

Evita que el hielo o la nieve se acumulen directamente sobre el cuerpo del tanque, las válvulas o el regulador. La exposición constante y el deshielo pueden acelerar la corrosión o dañar las juntas.

VENTILACIÓN DESPEJADA:

Asegúrate de que no haya obstáculos (como plantas secas, escombros o nieve) que bloqueen la ventilación alrededor del tanque. Una buena circulación de aire es vital para la seguridad.

INSPECCIÓN VISUAL RÁPIDA:

Observa el tanque regularmente en busca de signos de óxido significativo o daños físicos en la pintura protectora. De encontrar algo, contacta a tu proveedor para una evaluación.

ALERTA OLFATIVA:

Si en algún momento percibes el fuerte olor a gas (que es añadido intencionalmente y huele a azufre o huevo podrido), cierra inmediatamente la válvula de servicio principal del tanque y llama a emergencias o a tu proveedor de gas.

¡Nunca intentes encender o apagar luces o aparatos eléctricos!

Al seguir estos sencillos pasos de mantenimiento, garantizas que la calidad inherente del producto mexicano te brinde seguridad y eficiencia por muchos años.

... Vive seguro, vive con Cytsa

Una colaboración de: Diego Augusto Cerda y Revista De Preferencia Ferretera



EL EVENTO QUE REÚNE A DISTRIBUIDORES, FABRICANTES Y LÍDERES DE LA INDUSTRIA EN UN ENTORNO ÚNICO.

NETWORKING DE ALTO NIVEL
CON TOMADORES DE DECISIÓN



AGENDA DE CONFERENCIAS
Y PANELES CON ESPECIALISTAS



EXHIBICIÓN DE MARCAS LÍDERES
Y SOLUCIONES INNOVADORAS



OPORTUNIDAD DE NEGOCIOS
EN UN DESTINO ATRACTIVO
VISUALES SUGERIDOS



escanea y únete
A LA LISTA DE INTERES
para el ENCUENTRO
FERRETERO
2026



- 
- OATEY
 - CMIC
 - FERRESHOW
 - QUALY CONSULTORES
 - BUSINESS INSIGHTS
 - SCHNEIDER ELECTRIC
 - URREA HERRAMIENTAS
 - SEGROVE CORPORATE
EVENTS
 - EXPO NACIONAL FERRETERA
 - REED EXHIBITIONS
 - MIKELS
 - INDUSTRIAS TAMER
 - ENCUESTRO FERRETERO
 - IUSA
 - VALMEX
 - INGUSA
 - DINÁMICA FERRETERA
 - HYUNDAI
 - MATERIALES SAN CAYETANO
EXPRESS

PRESENCIAS

que se notan

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.

escanea
para obtener
LA REVISTA
gratuita

