

Ferretero, Eléctrico y Construcción



DEPREFERENCIA



**37 AÑOS
CELEBRANDO
MARCANDO LA PAUTA
EN LA INDUSTRIA**

**LIDERAZGO, VISIÓN
Y COMPROMISO**

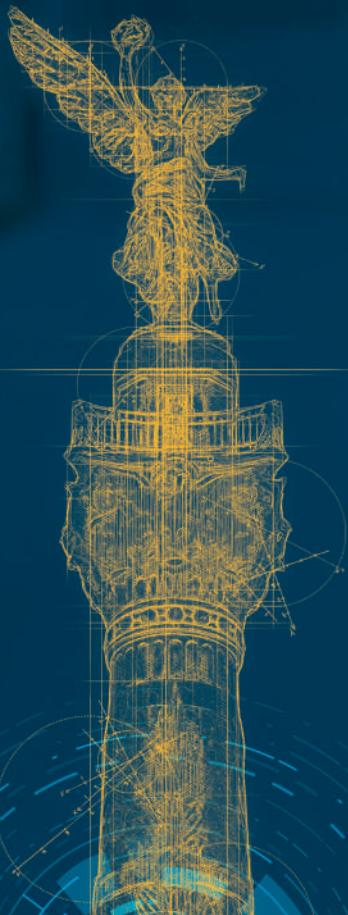
**CON LOS SECTORES ELÉCTRICO,
FERRETERO Y DE LA CONSTRUCCIÓN**



**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



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.

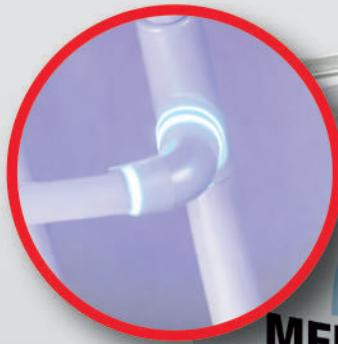




Rain-R Shine

CEMENTO AZUL DE VISCOSIDAD MEDIA

- Para PVC hasta 6" de diámetro
- Secado rápido
- Ideal para condiciones de Alta Humedad
- Recomendado para piscinas, agua potable y sistemas de riego



PARA
CONOCER MÁS
ESCANEA EL QR



TIEMPO DE
AJUSTE RÁPIDO



IDENTIFICACIÓN
UV



RIEGO



PISTA Y SPA



NSF

PW-DWV-SW



www.oateylatam.com

CONTENIDO

REVISTA DE PREFERENCIA EDICIÓN ENERO 2026

NÚMERO 355 (454)

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 / CORRESPONSABLES 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: 04-2008-06161052300-102. Certificado de Licitación de Contenido: 12284. Certificado de Licitación de Título: 1471. 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.segov.gob.mx/>

Editorial

Editorial

03

Presencia productiva

CIHAC ante el diagnóstico de la construcción en México
La obra pública que marcará oportunidades en 2026

04
06

Actividades del sector

RX México consolida su modelo de eventos de negocios
Autoconstrucción con método un cambio silencioso en la obra negra
Schneider Electric y la eficiencia energética en temporada invernal

08
10
14

¿Qué hay de nuevo?

Tendencias en las herramientas eléctricas para 2026
Predicciones 2026: IA, ciberseguridad, economía y sostenibilidad
Satélites y conectividad el nuevo impulso tecnológico
La autonomía industrial avanza de la automatización a la inteligencia operativa

20
24
28
30

Presencias que se notan

32

Estimados lectores de Revista De Preferencia

Enero marca siempre un punto de inflexión. No es solo el inicio de un nuevo calendario, sino el momento en el que los sectores productivos hacen balance, ajustan rumbo y proyectan decisiones que definirán el año por venir. En Revista De Preferencia arrancamos 2026 con una edición que mira hacia adelante, con información clave para interpretar el contexto y detectar oportunidades reales para la industria ferretera, eléctrica y de la construcción.

La construcción en México entra a una nueva etapa. El análisis presentado por CIHAC aporta una radiografía precisa del sector, con datos que permiten entender dónde estamos y, sobre todo, hacia dónde se mueve el mercado. A ello se suma la revisión del presupuesto federal y de los proyectos de obra pública que, más allá del discurso, abren ventanas concretas de negocio para fabricantes, distribuidores y proveedores de materiales.

Pero el cambio no ocurre solo en la gran escala. En esta edición también ponemos atención a los movimientos silenciosos que están transformando la industria desde abajo. La autoconstrucción comienza a adoptar método, materiales industrializados y asesoría técnica, redefiniendo la obra negra en miles de comunidades. Al mismo tiempo, la formación de talento se vuelve un eje estratégico: la automatización, la digitalización y la eficiencia energética ya no son temas del futuro, sino competencias que se están incorporando desde las aulas.

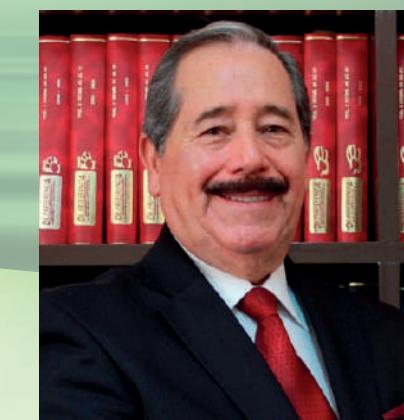
El entorno de negocios también evoluciona. Los eventos presenciales se consolidan como plataformas de intercambio comercial, generación de alianzas y lectura de tendencias. En paralelo, la tecnología acelera su impacto: herramientas eléctricas más inteligentes, inteligencia artificial aplicada a la operación, ciberseguridad industrial, conectividad satelital y modelos de autonomía operativa que están cambiando la manera en que se producen, distribuyen y gestionan los recursos.

Esta edición es, ante todo, una invitación a iniciar el año con visión estratégica. A leer los datos, entender las tendencias y anticiparse a los cambios. Porque 2026 no será un año de inercias, sino de decisiones.

A nuestros lectores, socios, colaboradores y aliados, les deseamos un año de trabajo productivo, de crecimiento sostenido y de oportunidades bien aprovechadas. Que este inicio de año sea también el inicio de mejores proyectos, negocios más sólidos y una industria cada vez más preparada para el futuro.

Bienvenidos a la primera edición de 2026.

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Fundador y Director General



EDITORIAL



PARA REGISTRARTE
ESCANEÁ EL CÓDIGO

CIHAC ante el diagnóstico de la construcción en México

El 2do Reporte de la Industria 2025, presentado por Expo CIHAC by Informa, se consolida como una de las radiografías más completas del sector construcción en el país. Bajo el subtítulo Del crecimiento al horizonte, impulsando la nueva era de la construcción, el documento trasciende el análisis coyuntural y plantea una lectura estratégica sobre el momento que vive la industria y los desafíos que marcarán su evolución.

Más que un balance anual, el reporte funciona como un ejercicio de reflexión profunda: ¿está el sector preparado para sostener su crecimiento en un entorno cada vez más complejo y exigente?

El informe confirma que la construcción continúa siendo un pilar de la economía mexicana, tanto por su aportación directa al PIB como por su efecto multiplicador sobre industrias clave como la ferretería, la manufactura de materiales, la logística y los servicios especializados. Sin embargo, también advierte que el crecimiento del sector se mantiene contenido y fragmentado.

La obra pública ha mostrado dinamismo en proyectos específicos, mientras que la

inversión privada opera bajo esquemas más prudentes, presionada por el costo del financiamiento, la incertidumbre regulatoria y el aumento sostenido en los precios de diversos insumos. El resultado es un mercado activo, pero altamente selectivo, donde la planeación y la eficiencia financiera se vuelven determinantes.

Vivienda entre rezago estructural y nuevas demandas

Uno de los ejes centrales del reporte es la vivienda. El documento señala que el déficit habitacional sigue siendo un problema estructural, agravado por factores demográficos, urbanos y económicos. La autoconstrucción continúa siendo una solución predominante para millones de hogares, lo que evidencia tanto la resiliencia social como las limitaciones del mercado formal para atender la demanda de vivienda asequible.

Al mismo tiempo, el reporte subraya que el sector enfrenta una transformación en las expectativas del usuario final: mayor calidad, eficiencia energética y durabilidad, lo que obliga a replantear modelos constructivos y cadenas de suministro.



Presencia productiva



Materiales y costos la presión permanente

El análisis del mercado de materiales revela una industria que opera bajo presión constante. Aunque algunos precios muestran signos de estabilización, otros continúan expuestos a la volatilidad global, particularmente aquellos ligados a energía, transporte y materias primas importadas.

Este contexto está acelerando la adopción de soluciones industrializadas, sistemas prefabricados y nuevos materiales que permitan mejorar la productividad y reducir desperdicios. La innovación deja de ser una ventaja competitiva para convertirse en un requisito básico de operación.

Mano de obra el reto silencioso

El reporte también pone sobre la mesa un desafío que suele pasar desapercibido: la disponibilidad y capacitación de la mano de obra. La escasez de personal calificado, el envejecimiento de los trabajadores del sector y la falta de programas sistemáticos de formación representan un riesgo real para la continuidad y calidad de los proyectos.

Sin una estrategia clara de profesionalización, la industria podría enfrentar cuellos de botella operativos que limiten su capacidad de crecimiento, incluso en escenarios de mayor inversión.

Sustentabilidad de tendencia a decisión estratégica

Uno de los mensajes más claros del 2do Reporte de la Industria 2025 es que la sustentabilidad ya no es un discurso opcional. La presión regulatoria, los compromisos ambientales y las exigencias de inversionistas y clientes están convirtiendo la eficiencia energética, la reducción de emisiones y la economía circular en criterios centrales para la toma de decisiones.

Este cambio implica costos y ajustes, pero también abre oportunidades para las empresas que logren anticiparse y adaptarse con visión de largo plazo.

Tal como lo plantea el subtítulo del reporte, la industria de la construcción se encuentra en una etapa de transición. No enfrenta una contracción generalizada, pero sí un punto de inflexión que exige mayor planeación estratégica, profesionalización y adopción tecnológica.

Las empresas que entiendan este diagnóstico y actúen en consecuencia estarán mejor posicionadas para liderar la nueva era de la construcción en México. Para el resto, el mayor riesgo no será la falta de proyectos, sino la incapacidad de adaptarse a un entorno que ya cambió.

El 2do Reporte de la Industria 2025, Del crecimiento al horizonte, impulsando la nueva era de la construcción puede consultarse de manera íntegra en <https://revistadp.com/index.php> <https://www.exponcihac.com/visita/reporte-de-la-industria-cihac/>



La obra pública que marcará oportunidades en 2026

El Presupuesto de Egresos de la Federación 2026 no es un documento para leerse con optimismo fácil ni con pesimismo automático. Es, sobre todo, una hoja de ruta que obliga a la industria de la construcción, la ferretería y los materiales eléctricos a replantear estrategias, entender prioridades y ajustar portafolios. No se trata de cuánto se gasta, sino en qué, cómo y bajo qué lógica se ejercerán los recursos públicos.

La obra pública seguirá presente, pero con un enfoque distinto: menos proyectos monumentales y más énfasis en mantenimiento, eficiencia, modernización y continuidad operativa. Para quienes saben leer el presupuesto, ahí es donde se abren las oportunidades.

Energía y red eléctrica

El rubro energético confirma su papel como uno de los principales motores de inversión pública. La Comisión Federal de Electricidad contempla una inversión de 60.8 mil millones de pesos, concentrada principalmente en mantenimiento de infraestructura existente (44%) y expansión de redes eléctricas (40%), con especial atención a zonas urbanas e industriales con alta demanda.

Este enfoque envía una señal clara al mercado: 2026 será un año de obra técnica constante, no de picos aislados. Para fabricantes y distribuidores, esto se traduce en una demanda sostenida de:

- Material eléctrico, conductores, canalización y protección
- Equipos de respaldo y soluciones para uso industrial
- Componentes para subestaciones y redes de distribución

Más que proyectos emblemáticos, el negocio estará en la cadena de suministro continua.

Movilidad e infraestructura logística

La inversión en transporte y conectividad mantiene su carácter estratégico. El presupuesto reconoce que la infraestructura vial y logística es un habilitador directo de competitividad regional, empleo y actividad industrial, especialmente para pequeñas y medianas empresas proveedoras. Aquí la oportunidad no es coyuntural, sino estructural:

- Obras viales demandan cemento, acero, agregados y prefabricados
- La obra complementaria activa mercados de iluminación, señalización y drenaje
- La ejecución descentralizada favorece a proveedores locales y regionales

En un entorno de menor crecimiento, la movilidad se mantiene como uno de los anclajes más estables del gasto público.

Vivienda e infraestructura urbana

El presupuesto confirma que la vivienda y el equipamiento urbano seguirán siendo un eje relevante, no solo por su impacto social, sino por su capacidad de activar múltiples eslabones productivos. Cada proyecto habitacional

implica una cadena completa: obra gris, instalaciones eléctricas, hidráulicas, acabados y mantenimiento.

Además, el documento enfatiza la necesidad de rehabilitar la infraestructura urbana existente, especialmente redes hidráulicas, vialidades y espacios públicos deteriorados. Esto abre un mercado claro para:

- Materiales de reparación y refuerzo
- Soluciones de mantenimiento urbano
- Sistemas constructivos más eficientes y durables

Para la industria, el mensaje es claro: no todo será construcción nueva, pero sí habrá obra constante.

Sostenibilidad y nuevos criterios de obra pública

Uno de los cambios más relevantes del presupuesto 2026 es la incorporación transversal de criterios de sostenibilidad, eficiencia energética y economía circular. La obra pública comienza a exigir materiales, procesos y soluciones con menor impacto ambiental, especialmente en proyectos de infraestructura y vivienda. Esto anticipa un cambio de reglas:

- Mayor espacio para materiales reciclados o de bajo impacto
- Ventaja competitiva para soluciones certificadas y eficientes
- Innovación como requisito, no como valor agregado

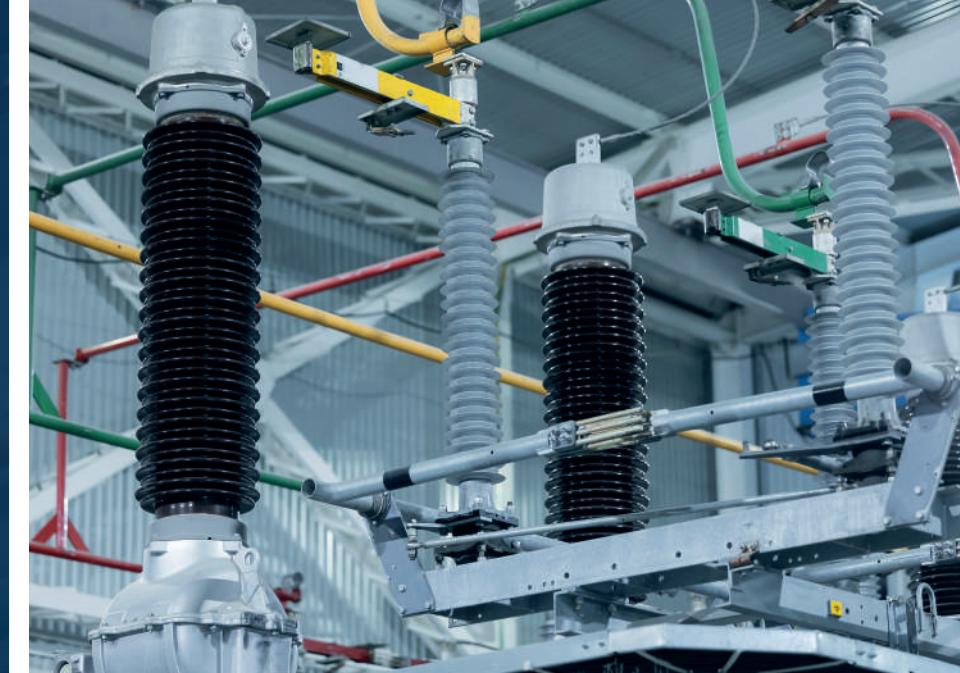
La sostenibilidad deja de ser discurso y empieza a convertirse en criterio técnico de decisión.

Lo que viene para la industria

El Presupuesto de Egresos 2026 no promete un boom de obra pública, pero sí un escenario predecible para quienes sepan adaptarse. La oportunidad estará en entender que el mercado premiará:

- Especialización sobre volumen
- Capacidad de respuesta sobre improvisación
- Lectura estratégica del gasto público sobre reacción tardía

Para fabricantes, distribuidores y proveedores del sector construcción, ferretería y eléctrico, 2026 no será un año de esperar grandes anuncios, sino de anticiparse, alinearse y ejecutar con inteligencia. La obra pública seguirá ahí; la diferencia la marcarán quienes sepan leer el presupuesto como lo que realmente es: un mapa de oportunidades para quienes estén listos.



RX México consolida su modelo de eventos de negocios



El cierre de 2025 para RX México deja un conjunto de indicadores que permiten analizar el desempeño de uno de los principales operadores de exposiciones y eventos de negocios en el país. A lo largo del año, la empresa reportó la asistencia de más de 96,000 visitantes en sus diferentes encuentros, una cifra que representa un crecimiento de 14% respecto a 2024 y que refleja la capacidad de sus plataformas para seguir convocando a compradores, proveedores y tomadores de decisión en sectores estratégicos.

Los resultados corresponden exclusivamente a la operación de RX México y a su portafolio de exposiciones, entre las que se encuentran eventos de alto peso para distintas industrias, como Expo Nacional

Ferretera, Expo Seguridad México y Expo Beauty Show. En conjunto, estos encuentros reunieron a más de 2,000 expositores y generaron un volumen de negocio estimado en más de 1,600 millones de dólares, cifra que permite dimensionar el alcance económico de sus eventos como **plataformas comerciales**.

Más allá de la afluencia, uno de los elementos que destaca en el balance de RX México es el impacto operativo asociado a la realización de sus exposiciones. Durante 2025, la compañía reportó la generación de más de 8,400 empleos directos e indirectos, vinculados tanto a la producción de los eventos como a los servicios que se activan alrededor de ellos. Este dato subraya el papel de los grandes organiza-

dores como catalizadores temporales de actividad económica en sedes, cadenas logísticas y proveedores especializados.

Otro punto relevante es la evolución de los modelos de vinculación comercial impulsados por la empresa. Programas como Club Elite, enfocados en facilitar encuentros entre compradores calificados y expositores, registraron más de 11,000 citas de negocio durante el año. Este tipo de esquemas apunta a una transformación en la lógica de las exposiciones: menos énfasis en la asistencia masiva y mayor atención a la calidad de los contactos y a la generación de oportunidades concretas.

En términos de estrategia, la agenda anunciada por RX México para 2026 su-

giere una combinación de consolidación y expansión. A la continuidad de eventos maduros, como la celebración del décimo aniversario de Infosecurity México en conjunto con Expo Seguridad México y Expo Seguridad Industrial, se suma la incorporación de nuevos formatos, como Expo FAC Farmacias y Cuidado Personal en la Ciudad de México, así como la conmemoración de los 30 años de Expo Beauty Show. Estos movimientos reflejan una apuesta por diversificar audiencias sin diluir la especialización sectorial.

Para sectores como el ferretero, eléctrico y de la construcción, donde la Expo Nacional Ferretera ocupa un lugar central dentro del calendario, el desempeño de RX México en 2025 ofrece pistas claras sobre el valor que siguen teniendo las exposiciones bien estructuradas como espacios de negocio, capacitación y relación comercial. Al mismo tiempo, plantea el desafío de sostener este crecimiento mediante propuestas cada vez más enfocadas, medibles y alineadas con las necesidades reales del mercado.

En ese sentido, los resultados de RX México no describen el estado general de la industria de exposiciones, pero sí funcionan como un indicador relevante de cómo un organizador líder está adaptando sus modelos para mantener vigencia, escala y relevancia en un entorno empresarial cada vez más selectivo.



Actividades del sector



revista DEPREFERENCIA 9

Autoconstrucción con método

un cambio silencioso en la obra negra



La capacitación en tienda y en obra, así como el acompañamiento por etapas, busca corregir prácticas arraigadas y promover una compra más racional

En México, la autoconstrucción sigue siendo uno de los pilares menos visibles pero más determinantes del desarrollo habitacional. En ese contexto, algunas empresas proveedoras de materiales han comenzado a replantear su papel, pasando de la venta tradicional a esquemas que buscan ordenar y profesionalizar procesos históricamente marcados por la improvisación.

Un ejemplo de esta tendencia es Materiales San Cayetano Express, que durante 2025 consolidó un modelo enfocado en obra negra con materiales industrializados, asesoría técnica y suministro programado. Más allá de cifras de crecimiento, el caso resulta relevante por el enfoque: reducir mermas, tiempos muertos y retrabajos en un segmento donde el margen de error suele ser alto.

De la ferretería al sistema de obra

La estrategia parte de una selección limitada pero controlada de insumos. En lugar de comercializar arena y grava a granel, el modelo prioriza mezclas listas y tabique industrializado, con el objetivo de estandarizar resultados y disminuir variaciones en calidad. Esta lógi-

Oatey



TIEMPO DE
AJUSTE RÁPIDO

IDENTIFICACIÓN
UV



Regular Especial

CEMENTO TRANSPARENTE PARA PVC

- Cemento Regular para PVC.
- Viscosidad Regular, color transparente.
- Para PVC C-40 hasta 4" y C-80 hasta 2" de diámetro, alta presión.
- Secado y fraguado muy rápido.
- Recomendado para sistemas de agua potable, tuberías conduit, trabajos de plomería y ventilación.
- Supera la Norma D-2564 de la ASTM.



PARA CONOCER MÁS
ESCANEA EL QR

www.oateylatam.com

LA SOLDADORA DISEÑADA PARA USO INDUSTRIAL

SOLDADORA MIG-500KD



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

MMA	MIG
Voltaje de entrada nominal:	220 v ±10% - 50/60 Hz
Potencia entrada nominal:	220 v/19.2 Kva - 440 v/32.2 Kva
Corriente de entrada nominal:	220 v/87.2 A - 440 v/73.3 A
Corriente y voltaje de salida nominal:	220 v/350 A-34 v - 440 v/500 A-40 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



ca responde a una realidad conocida por el sector: buena parte de los problemas estructurales en la vivienda autoconstruida se originan en la etapa de obra negra.

La apuesta por materiales industrializados no es nueva en la construcción formal, pero su traslado al terreno de la autoconstrucción representa un cambio cultural. En regiones del sur del país, donde este tipo de vivienda puede representar hasta 80% del total, introducir procesos más controlados tiene implicaciones directas en seguridad, durabilidad y costos a largo plazo.

Otro elemento que empieza a ganar peso es la asesoría técnica directa al usuario final. La capacitación en tienda y en obra, así como el acompañamiento por etapas, busca corregir prácticas arraigadas y promover una compra más racional: materiales por semana, avances medidos por partidas y control del inventario en sitio.

Desde la óptica del sector, este tipo de esquemas apunta a un terreno poco atendido por fabricantes y distribuidores: la transferencia real de conocimiento hacia el autoconstructor. No se trata solo de vender un producto, sino de reducir la brecha entre la construcción formal y la informal mediante procesos replicables.

Durante los años recientes, la disponibilidad inmediata de materiales y la logística programada se convirtieron en factores críticos, no solo para la vivienda, sino también para proyectos de infraestructura. La experiencia dejó una lección clara: la eficiencia logística puede ser tan relevante como el precio del material.

En paralelo, la vinculación con universidades y centros de formación técnica refleja otra lectura del mercado: el cambio no solo ocurre en la obra, sino desde la formación de quienes la ejecutan. Incorporar criterios de eficiencia, planeación y control desde etapas tempranas podría tener efectos estructurales en el sector.

Franquicias y proyección

De cara a 2026, el crecimiento mediante franquicias especializadas abre un debate interesante para la industria: cómo escalar modelos que privilegian método y estandarización en un país con realidades constructivas tan diversas. Más que un tema comercial, se trata de entender si este tipo de formatos puede convertirse en un canal efectivo para modernizar la autoconstrucción a nivel regional.

En un entorno donde millones de viviendas se levantan paso a paso, cualquier avance en control de procesos tiene un impacto acumulativo significativo. La profesionalización de la obra negra, lejos de ser un discurso, empieza a perfilarse como una necesidad estructural para el desarrollo habitacional del país.



Schneider Electric y la eficiencia energética en temporada invernal



La temporada invernal vuelve a colocar al sistema eléctrico mexicano bajo presión. Las noches más largas y el descenso de las temperaturas elevan de forma significativa el consumo de energía, especialmente en iluminación y calefacción, justo en un contexto en el que la demanda eléctrica del país mantiene una tendencia estructural al alza.

De acuerdo con proyecciones del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), para 2030 la demanda de energía eléctrica en México será 13.4% mayor a la registrada en 2024. Esta combinación de picos estacionales y crecimiento sostenido plantea un desafío doble para las empre-

sas: mantener la continuidad operativa durante los meses críticos y, al mismo tiempo, contener costos energéticos cada vez más relevantes en su estructura financiera.

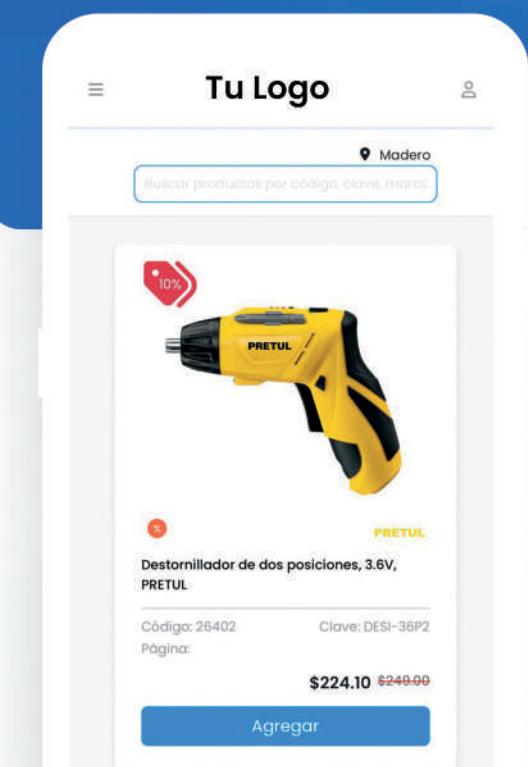
En este escenario, la gestión eficiente de la energía comienza a perfilarse como un factor estratégico más que operativo. La digitalización de procesos, el monitoreo en tiempo real y la automatización de cargas aparecen como herramientas clave para reducir consumos innecesarios, particularmente en horarios de alta demanda, y mejorar el desempeño de activos industriales y comerciales.

Hubsho

Plataforma B2B & B2C



Visitanos



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.

De acuerdo con proyecciones del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), para 2030 la demanda de energía eléctrica en México será 13.4% mayor a la registrada en 2024

Dentro de este contexto, Schneider Electric ha reforzado su posicionamiento en el mercado mexicano con soluciones orientadas a la eficiencia energética y la automatización. Su enfoque se basa en plataformas digitales que permiten a las organizaciones visualizar su consumo energético, detectar ineficiencias en sistemas como climatización, iluminación o maquinaria, y tomar decisiones con base en datos.

Especialistas del sector coinciden en que este tipo de herramientas cobra mayor relevancia durante el invierno, cuando los costos asociados a la energía suelen incrementarse. Automatizar la gestión de cargas y optimizar el uso de la infraestructura existente puede traducirse en ahorros económicos y en una operación más estable frente a los picos de demanda.



Más allá de una respuesta coyuntural, el debate de fondo apunta a la necesidad de preparar a la industria mexicana para un entorno energético más exigente. El invierno funciona como un recordatorio de la dependencia de fuentes confiables y eficientes, pero también como una oportunidad para acelerar la adopción de tecnologías que fortalezcan la resiliencia operativa durante todo el año.

En un país donde la demanda eléctrica seguirá creciendo, la capacidad de las empresas para anticiparse, medir y optimizar su consumo energético será un elemento cada vez más determinante para su competitividad y sostenibilidad a mediano plazo.

DEPREFERENCIA



3

7

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



FABRICAMOS UNA GRAN VARIEDAD DE LÁMINAS DE PLÁSTICO

LAS MÁS RESISTENTES DEL MERCADO

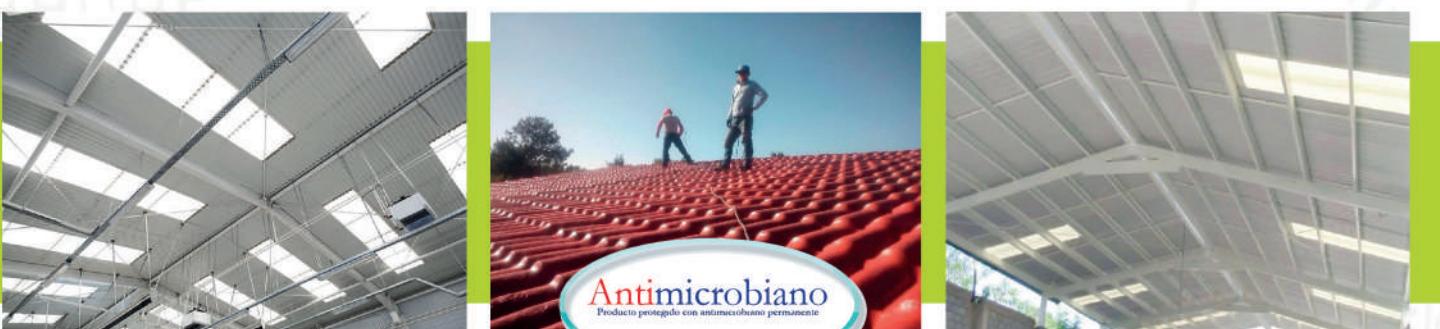


+++++

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.



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



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!



Tendencias

en las herramientas eléctricas para 2026

Por: Roberto Domínguez Franco

El mercado de las herramientas eléctricas con cable, ha sido superado por las herramientas de batería-inalámbricas. Ahora se requieren baterías más potentes y de alta eficiencia para facilitar los trabajos en zonas remotas (con acceso limitado a la electricidad) así como en aplicaciones más pesadas en la construcción, la industria, así como en los talleres profesionales.

El aumento de la construcción, debido a la necesidad de la urbanización de las ciudades, así como el crecimiento industrial y otras actividades, ha generado una mayor demanda de herramientas eléctricas, para trabajos de perforación, demolición, corte, montaje y muchas otras aplicaciones.

En la actualidad muchas de las principales obras de construcción se están realizando en zonas periféricas de las ciudades. Las herramientas eléctricas inalámbricas, alimentadas por baterías, están ganando terreno en el mercado gracias a su movilidad y flexibilidad.

La limitada duración de las baterías y la necesidad de recargarlas regularmente es la mayor preocupación, lo que ha restringido una mayor expansión del mercado por baterías más robustas y potentes para evitar perder el flujo de

trabajo, en construcciones remotas, donde la disponibilidad de la electricidad es limitada.

Análisis por tipo de batería

El tipo de baterías para el mercado de herramientas eléctricas, está dominado por las baterías de iones de litio (Li-ion). Actualmente las de iones de litio dominan el mercado gracias a su mayor densidad energética, menor peso y mayor vida útil en comparación con las otras con tecnologías más antiguas. Los avances en la investigación y desarrollo de las de iones de litio han impulsado su mayor adopción por los fabricantes.

En 2026, el sector de las herramientas eléctricas estará experimentando una transición clave desde las tradicionales celdas cilíndricas hacia las baterías de bolsa (pouch).

Baterías de Bolsa (Pouch) vs. Celdas Cilíndricas

La principal diferencia radica en el formato interno y gestión de potencia:

Baterías de Bolsa (Pouch): Utilizan capas planas apiladas encerradas en una película flexible de aluminio y plástico.

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





Cómo funcionan: Al no tener una carcasa metálica rígida, permiten una mayor superficie de contacto entre las celdas, lo que reduce la resistencia interna y facilita una entrega de corriente mucho más alta.

Ventajas: Son más ligeras, compactas y sufren menos caídas de voltaje bajo cargas pesadas, permitiendo que la herramienta mantenga su potencia máxima hasta el final de la carga.

Baterías de Celdas Cilíndricas (Tradicionales): Son pequeños cilindros rígidos (como pilas AA grandes) agrupados.

Cómo funcionan: Los componentes internos están enrollados ("tipo gelatina") dentro de una cubierta de metal.

Ventajas: Siguen siendo preferidas por su durabilidad física y resistencia a golpes, ideales para herramientas de obra pesada y exteriores.

Análisis por tipo de herramienta

De acuerdo al tipo de herramienta, el mercado segmenta los taladros/atomilladores, rotomartillos, martillos de demolición, sierras circulares y caladoras entre otras. Por su versatilidad los taladros/atomilladores son las herramientas a batería más utilizadas, abarcando el mercado profesional de mayor demanda. En cambio, las sierras a batería ocupan un segundo puesto y ahora tienen fuerte presencia en la construcción, gracias a las nuevas baterías con mayor potencia y duración de carga. En los años próximos seguirán ganando terreno gracias a su portabilidad y gran capacidad de corte sin las limitaciones de los cables.

También los grandes martillos de percusión/demolición a batería han penetrado, gracias a las recientes opciones de batería tecnológicas en los equipos inalámbricos en proyectos de construcción y demolición reflejado por las nuevas opciones de los grandes fabricantes de herramientas con baterías de 40, 50 o 60V o en otros casos con dos baterías de 18V (de 9 Ah o 12 Ah).

En resumen, el mercado de herramientas eléctricas está pasando por una transición significativa, impulsada por el avance de las baterías y por la demanda por mayor movilidad y eficiencia. Durante el 2026, se espera que las herramientas alimentadas por baterías de bolsa (pouch) se consoliden, ofreciendo más potencia y autonomía para aplicaciones profesionales e industriales. La evolución tecnológica de los usuarios continuará definiendo el futuro de este dinámico sector.

¿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 AC Photo

Instagram.com/acphoto_mx

*Walter Trujillo Diaz

Ingeniero en cibernetica 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.
Enthusiasta de la evolución tecnológica y de una
transformación digital integral de la sociedad.

Twitter: twitter.com/wtd_x



Predicciones 2026:

IA,

ciberseguridad
economía y sostenibilidad

Con el arranque de un nuevo año surgen interrogantes sobre las tendencias que marcarán el rumbo de los negocios y la sociedad en general. Tras un 2025 de rápida evolución tecnológica, tensiones globales y reacomodos económicos, los tomadores de decisiones enfrentan un panorama complejo. A continuación, como lo hemos venido haciendo, les presentamos cuatro predicciones para este 2026.

1. La inteligencia artificial sale de la burbuja especulativa

Hemos venido presenciando en los últimos 3 años una omnipresencia de la inteligencia artificial (IA), que muchos hoy en día comparan con la burbuja del “dot-com” de finales de los 90. Si bien las grandes empresas tecnológicas reportaron ganancias reales gracias a la IA, muchas organizaciones tradicionales han invertido cuantiosas sumas sin ver retornos tangibles. De hecho se estima que, en el mejor de los casos, 9 de cada 10 de los proyectos piloto de IA generativa en empresas no han logrado resultados financieros significativos, quedándose estancados sin impacto en sus ingresos. La brecha entre el “hype” y la realidad

es cada vez más evidente: numerosas compañías encuentran difícil llevar los pilotos de IA a producción, y el entusiasmo inicial da paso a dudas sobre su valor práctico y retorno de inversión.

Esperamos que en 2026 las empresas adopten una postura más cautelosa y pragmática frente a la IA. En lugar de tratar a la IA como la varita mágica para todos sus problemas, la integrarán como un engranaje más dentro de sus estrategias, buscando aplicaciones concretas que mejoren la productividad y la rentabilidad. Esta moderación vendrá impulsada por lecciones aprendidas: los proyectos de IA exitosos han sido aquellos enfocados en casos de uso específicos y bien definidos, no en soluciones genéricas y costosas. Al mismo tiempo, los inversionistas empiezan a mostrar una evidente preocupación por el posible estallido de la burbuja tecnológica alrededor de la IA, y encabeza la lista de riesgos para este año.

Es probable, por tanto, que veamos una corrección en el sobre calentado mercado de la IA hacia la segunda mitad del año. Esto afectaría especialmente a los proveedores de los grandes modelos de lenguaje

(LLM) de uso público y startups infladas que dependen de financiamiento abundante. Las empresas están menos dispuestas a pagar por plataformas de IA enormes y generalistas; prefieren herramientas más enfocadas y rentables que resuelvan sus necesidades puntuales. En IA, es el año que pasaremos del frenesi a la frónesis.

2. Ciberseguridad en alerta máxima por tensiones globales

La ciberseguridad será otro tema crítico este año, alimentado por un contexto mundial marcado por conflictos y rivalidades geopolíticas. En 2025, los ataques cibernéticos crecieron en escala y audacia, frecuentemente como extensión de tensiones internacionales. Para 2026 se anticipa un aumento sustancial de ciberataques patrocinados por estados o grupos alineados con diversas causas políticas, buscando infligir el mayor daño reputacional y económico posible a sus objetivos. No habrá tregua digital: según expertos, las actividades ofensivas de hackers respaldados por naciones se mantendrán en niveles muy altos durante 2026, reflejando la ruptura de canales diplomáticos y

los conflictos activos en distintas regiones. En otras palabras, las pugnas geopolíticas se están librando también en el ciberspacio, y ninguna organización, ya sea pública o privada, está completamente a salvo de convertirse en un objetivo o daño colateral.

Veremos más ataques dirigidos a infraestructuras críticas (sistemas financieros, telecomunicaciones, servicios públicos). Algunos actores buscan provocar disruptiones sistemáticas: intentos agresivos por tumbar sistemas vitales como cadenas logísticas, lo que podría causar efectos en cascada más allá de los objetivos inmediatos.

Además de los agentes estatales, grupos “hacktivistas” intensificarán su actividad en respuesta a eventos globales. Cada nueva sanción, conflicto o decisión polémica de un gobierno podría detonar oleadas de intrusiones digitales por parte de activistas cibernéticos. Su objetivo será socavar servicios públicos, minar la confianza en las instituciones y amplificar el impacto local de crisis internacionales. En 2025 fuimos testigos de cómo colectivos afiliados a distintas causas atacaron páginas gubernamentales y empresas estratégicas como forma de protesta; este año esa tendencia escalará. Por lo anterior, consideramos que la ciberseguridad en 2026 estará en alerta máxima. Las organizaciones deberán reforzar sus defensas, prepararse para ataques más sofisticados (posiblemente potenciados con IA) y no bajar la guardia ante amenazas constantes. La convergencia de espionaje esta-

tal, ciberguerra y ciberdelincuencia común crearán un entorno de riesgo en el que la prevención y la resiliencia serán más importantes que nunca.

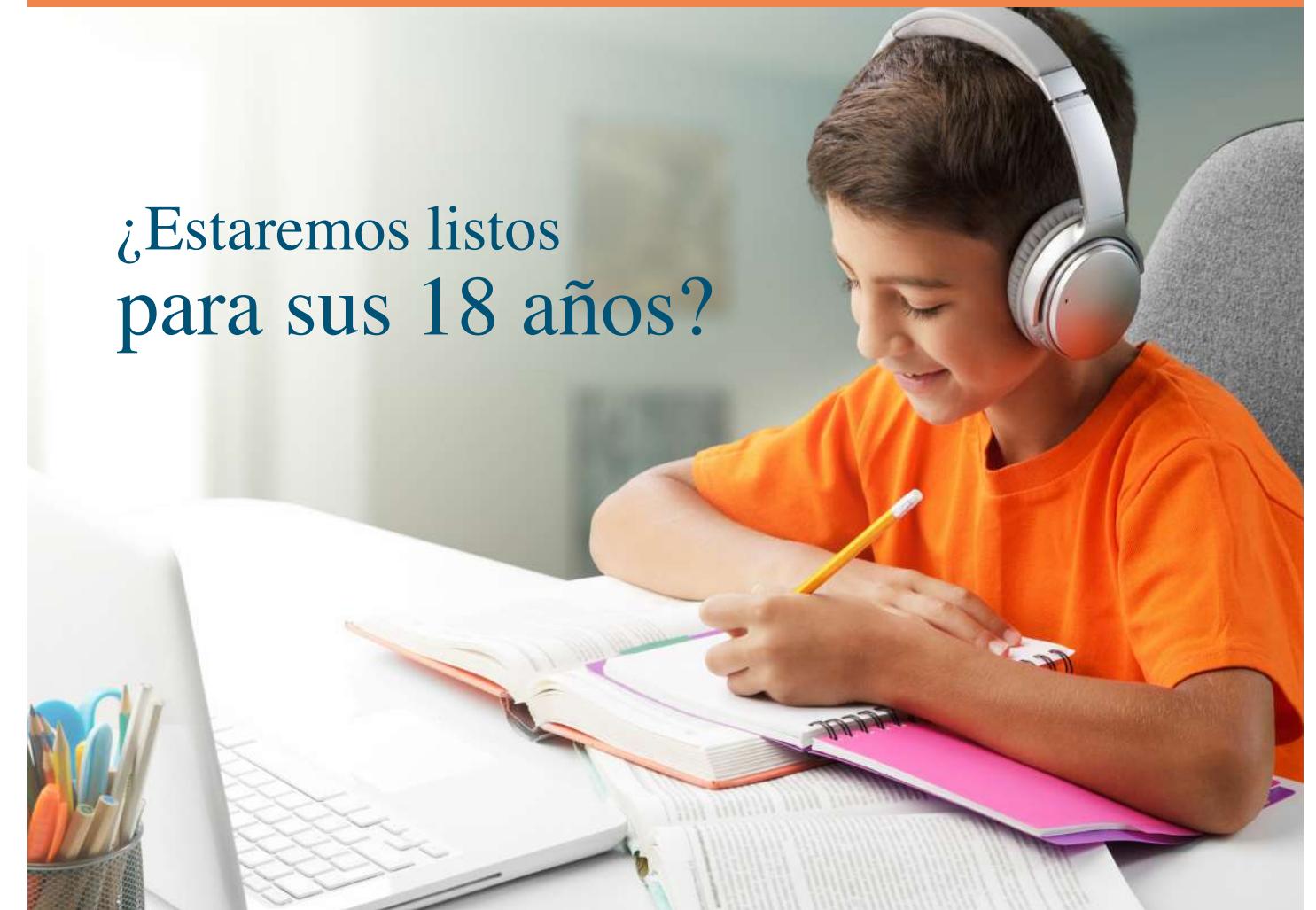
3. Enfriamiento económico con alivio inflacionario

En el terreno económico, 2026 se perfila como un año de crecimiento moderado, pero sin descarrilar en recesión, un respiro tras la volatilidad de años recientes. La economía global demostró resiliencia en 2025 a pesar de diversos obstáculos que van desde guerras comerciales hasta conflictos armados; sin embargo, entrando en 2026 los analistas proyectan una desaceleración del PIB mundial. Varios factores contribuyen a esta moderación: por un lado, se espera un menor dinamismo del comercio internacional, afectado en parte por nuevas trabas arancelarias y tensiones entre las grandes potencias comerciales. Por otro lado, el consumo de los hogares en muchos países seguirá resentido por la inflación acumulada y los efectos rezagados de las altas tasas de interés recientes. En pocas palabras, las condiciones siguen frágiles y las empresas deberán navegar un entorno de demanda más débil.

No todo es negativo, ya que la peor parte del shock inflacionario parece haber quedado atrás, alejándose de los niveles extraordinarios que vimos en post-Covid, y esto abriría la puerta para que los grandes bancos



¿Estaremos listos
para sus 18 años?



Prepárate con Segubeca

centrales consideren mayores elementos de peso para un recorte gradual y sostenido de las tasas de interés, aliviando así el costo del crédito. Es poco probable volver a los intereses cercanos a cero de la década pasada, ya que la era de dinero prácticamente gratis quedó atrás; pero definitivamente 2026 apunta a un crecimiento más lento pero estable, con inflación en descenso que permitirá un entorno financiero menos asfixiante. Aun así, riesgos latentes podrían enturbiar este panorama: las tensiones comerciales y geopolíticas no han desaparecido, lo que podría llevar a una mayor fragmentación de las cadenas de suministro globales y a costos más altos en insumos, con esta nueva tendencia de un mundo dividido en bloques. Por tanto, hay que mantenerse vigilantes y ágiles, equilibrando prudencia con aprovechamiento de oportunidades en aquellos sectores que aún muestren fortaleza.

4. Sostenibilidad y clima como ejes estratégicos empresariales

Si cerraste el año escuchando o viviendo en carne propia que las mariposas monarca retrasaron su migración, que las nochebuenas no abrieron en temporada o que los lugares tradicionales para practicar deportes invernales pasaron el mes de diciembre sin tener nevadas continuas, no te sorprenderá que el medio ambiente y la sostenibilidad figuran entre los temas de mayor importancia en 2026, marcados por avances regulatorios y la creciente presión pública por enfrentar el cambio climático. Este año podría representar un punto de inflexión en la narrativa de la sustentabilidad empresarial, ya que nuevas regulaciones de gran alcance empezarán a hacer efecto, como la directiva de reportes de sostenibilidad corporativa (CSRD) de la Unión Europea, que obligará a miles de empresas a divulgar con rigor sus impactos ambientales,

sociales y de gobernanza, o las leyes climáticas en estados como California que exigirán a las compañías reportar sus emisiones de gases y riesgos climáticos. La sostenibilidad deja de ser un tema de marketing y pasa a ser un imperativo estratégico: no cumplir con estándares ambientales ya no solo conlleva mala imagen, sino también posibles sanciones y pérdida de acceso a mercados.

Todas estas tendencias configuran un mapa inicial de lo que podría traer 2026, un año que promete ser de ajustes y definiciones en nuestro camino conjunto hacia el futuro. Por supuesto, ninguna predicción es infalible y siempre pueden surgir sorpresas, pero anticipar escenarios permite actuar con visión y resiliencia en un mundo cada vez más interconectado y desafiante. Como individuos o como parte de nuestra comunidad, el reto es interesante. Bienvenidos.

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

Satélites y conectividad

el nuevo impulso tecnológico



La industria satelital atraviesa una etapa de renovado dinamismo, impulsada por el desarrollo de nuevas constelaciones en órbita baja y por la creciente demanda global de conectividad, datos y resiliencia en las telecomunicaciones. Este “segundo aire” marca una ruptura con décadas de crecimiento moderado, dominado por grandes satélites geoestacionarios, y coloca nuevamente al espacio como un eje estratégico de la economía digital.

El punto de partida de esta transformación se remonta al origen mismo de la era espacial, iniciada en 1957 con el lanzamiento del Sputnik 1. Desde entonces, los satélites evolucionaron de experimentos científicos a

infraestructura crítica para las telecomunicaciones, como ocurrió en 1962 con Telstar 1, el primer satélite activo de comunicaciones que permitió transmitir señales de televisión y telefonía a través del Atlántico.

Hoy, el renacimiento del sector se explica por la coexistencia y complementariedad de tres grandes tipos de órbitas. Los satélites geoestacionarios (GEO), ubicados a unos 36 mil kilómetros de la Tierra, siguen siendo clave para la transmisión de televisión y servicios de cobertura amplia, aunque con el desafío de una mayor latencia. En un punto intermedio se encuentran los satélites de órbita media (MEO), utilizados principalmente en sistemas de navegación global como

GPS o Galileo, que equilibrان cobertura y tiempos de respuesta. Sin embargo, es en la órbita baja (LEO), a entre 160 y 2 mil kilómetros de altura, donde se concentra la mayor innovación actual.

Las constelaciones LEO han permitido reducir de forma significativa la latencia, disminuir el tamaño de los equipos y hacer más flexible el despliegue de servicios de conectividad. A cambio, requieren miles de satélites operando de manera coordinada, así como sistemas avanzados de gestión orbital y del espectro radioeléctrico.

En este escenario, proyectos como Starlink han demostrado que la conectividad satelital puede competir con servicios terrestres de banda ancha, al alcanzar millones de usuarios en más de 150 países. A esta carrera se han sumado otros actores relevantes: Amazon, con su constelación de órbita baja integrada a su ecosistema de nube; Europa, mediante la combinación de flotas GEO y LEO tras la fusión de Eutelsat y OneWeb; y China, que impulsa megaproyectos satelitales como



Guowang, con una clara lectura geopolítica y estratégica.

Más allá del componente tecnológico, el auge de los satélites responde a factores estructurales. La conectividad universal, la integración con redes móviles, el respaldo a infraestructuras críticas y la capacidad de mantener comunicaciones durante desastres naturales han convertido a estas constelaciones en activos clave para gobiernos, empresas y sectores productivos como transporte, logística, energía, minería y agricultura.

Al mismo tiempo, el crecimiento acelerado de la órbita baja plantea retos relevantes. La sostenibilidad espacial, la gestión de basura orbital, la prevención de colisiones y la gobernanza internacional del espacio se perfilan como temas centrales para garantizar la viabilidad de este modelo en el largo plazo.

La industria parece haber llegado a una conclusión clara: ninguna órbita es suficiente por sí sola. Las arquitecturas híbridas, que combinan GEO, MEO y LEO, comienzan a consolidarse como la mejor alternativa para ofrecer servicios más robustos, eficientes y resilientes. En este contexto, el “segundo aire” de la industria satelital no solo redefine la forma en que nos comunicamos, sino también el papel del espacio como infraestructura estratégica para el desarrollo económico y tecnológico global.

La autonomía industrial

avanza de la automatización a la inteligencia operativa



La industria manufacturera global se encuentra en una etapa de transición que podría redefinir su competitividad en la próxima década. Más allá de la automatización tradicional, el foco se está desplazando hacia operaciones capaces de autogestionarse, adaptarse en tiempo real y aprender a partir de sus propios datos. Este cambio quedó en evidencia durante Automation Fair 2025, encuentro tecnológico celebrado en Chicago que reunió a desarrolladores, integradores y responsables de planta para analizar el rumbo de la industria.

Uno de los mensajes centrales del evento fue que la competitividad ya no depende únicamente de robots o equipos automatizados, sino de arquitecturas inteligentes que integren datos, software e inteligencia artificial como parte del núcleo operativo. En ese contexto, especialistas coincidieron en que las plantas industriales están migrando de sistemas rígidos a ecosistemas más flexibles, conectados y resilientes, donde la convergencia entre tecnologías de información (IT) y tecnologías operativas (OT) se vuelve estratégica.

Durante las ponencias, se delineó un modelo industrial basado en sistemas definidos por software, en el que la lógica de control se desacopla del hardware. Este enfoque permite reconfigurar líneas de producción con mayor rapidez, escalar operaciones sin grandes interrupciones y responder mejor a entornos de demanda volátil. A ello se suma la incorporación de inteligencia artificial embebida en los sistemas de control, capaz de anticipar fallas, optimizar procesos y ajustar parámetros sin detener la operación.

Otro de los ejes que cobró relevancia fue la robótica interoperable. La posibilidad de coordinar robots y equipos de distintos fabricantes desde una capa común de software responde a la necesidad de ciclos producti-



vos más cortos y mayor flexibilidad. En paralelo, el uso de gemelos digitales para simular procesos completos antes de su ejecución se perfila como una herramienta clave para reducir riesgos, mejorar la ingeniería y elevar la eficiencia operativa.

La ciberseguridad industrial también fue señalada como un componente crítico de esta nueva etapa. Con el aumento de amenazas en entornos OT, las estrategias actuales apuntan a esquemas de vigilancia continua, detección de anomalías apoyada en inteligencia artificial y gestión automatizada de activos. En este escenario, la seguridad deja de ser solo un requisito defensivo y pasa a convertirse en un habilitador de la autonomía industrial.

Las tendencias presentadas en Automation Fair 2025 permiten anticipar un cambio estructural: la autonomía industrial dejará de ser un concepto experimental para convertirse en un estándar operativo. Las fábricas capaces de



Las plantas industriales están migrando de sistemas rígidos a ecosistemas más flexibles, conectados y resilientes

aprender, reconfigurarse y tomar decisiones en tiempo real se perfilan como las que concentrarán la ventaja competitiva en los próximos años. Más que una predicción, el consenso del sector apunta a una pregunta clave: quién logrará adoptar este modelo con mayor profundidad y rapidez.



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

PRESENCIAS

que se notan

Impulsamos el talento que transforma empresas

Escanea el QR y obtén
tu diagnóstico GRATIS



FORMACIÓN PRÁCTICA,
CONSULTORÍA ESTRATÉGICA
Y CRECIMIENTO REAL.



- ◆ **Equipos motivados y preparados** para el futuro.
- ◆ **Capacitación enfocada** en personas y resultados.
- ◆ Herramientas prácticas que **se aplican de inmediato**.
- ◆ Más de 20 años **impulsando líderes y organizaciones**.



El futuro de tu empresa empieza con la capacitación adecuada.

 551.657.2844

 www.qualy.mx



Trabajo
Secretaría del Trabajo
y Previsión Social



Turismo
Secretaría de Turismo



SOLDADORA
MIG-500KD

HYUNDAI
POWER PRODUCTS



DUAL 220V/440V

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