

Ferretero, Eléctrico y Construcción



DEPREFERENCIA



HASTA
6"

CPVC



IDENTIFICACIÓN
UV



RIEGO



PISCINA Y SPA



TIEMPO DE
AJUSTE RÁPIDO

Oatey®

Llegamos a donde tu proyecto lo necesite.

Presencia en:

■ Veracruz

■ Chiapas

■ Zacatecas

■ Tlaxcala

PROYECTOS INDUSTRIALES LLAVE EN MANO

Renta de naves, bodegas y terrenos,
desarrollados a la medida de tu operación



Infraestructura moderna, espacios funcionales y gestión integral del proyecto

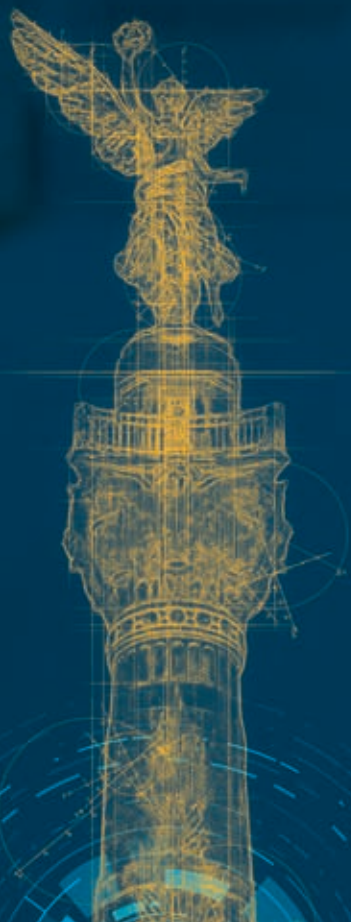


TU DEFINES EL RETO
Nosotros entregamos la solución

Soluciones inmobiliarias para empresas en movimiento

**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

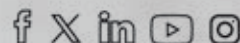


www.expoferreteracdmx.com.mx

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.

CONTENIDO

REVISTA DE PREFERENCIA EDICIÓN FEBRERO 2026 NÚMERO 356 (455)

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 PA. Col. Roma C.P. 06760, Ciudad de México. Impresa en Sistemas Gráficos Integrados, Ciudad de México teléfono 17183239 Reserva INDA: 04-2008-061612052300-102. Certificado de Licitud de Contenido: 12284. Certificado de Licitud de Título: 14711. Distribución controlada y gratuita a través de correo con Registro Postal PP09-1860. Autorizado por SEPOMEX. Prohibida la reproducción parcial o total del contenido sin autorización por escrito. Responsable de la edición: Lic. Sergio Iglesias Reynel. TELÉFONOS DE LA REDACCIÓN: (55)52642678, 5264-3091. Correo electrónico: contacto@revistadp.com Portal de noticias www.revistadp.com Tiraje certificado: 18 mil ejemplares. Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector folio 00207-RHY emitido por y registrado en el Padrón Nacional de Medios Impresos de la SEGOB. PUBLICACIÓN ORGULLOSAMENTE HECHA EN MÉXICO. <http://pnmi.segob.gob.mx/>

Editorial 03

Presencia productiva

Lo nuevo en herramientas eléctricas para el 2026 04
La autoconstrucción sostiene la vivienda en México 06
Ferreterías en el centro del nuevo ciclo de vivienda 08

Actividades del sector

tesa amplía su planta en Offenburg para atender mayor demanda industrial 10
AMERIC apuesta por alianzas y capacitación nacional 12
La vivienda impulsará la economía nacional en 2026:CANADEVI 14
El nuevo papel del sector privado en la electricidad 20
La red eléctrica mexicana bajo presión 24

¿Qué hay de nuevo?

República Dominicana en el radar del sector ferretero 26
Cuando lo digital se vuelve cotidiano, ¿lo físico volverá a ser relevante? 28
Tecnología energética entra al corazón de McLaren Racing 30

Presencias que se notan 32

Estimados lectores de Revista De Preferencia

La industria ferretera, la construcción y los sectores productivos vinculados a la infraestructura arrancan 2026 con una señal clara: el ciclo económico se está reconfigurando y exige adaptación, lectura fina del entorno y capacidad de respuesta. Esta segunda edición del año pone el foco en ese punto de inflexión, donde la tecnología, la planeación pública y la dinámica del mercado convergen para redefinir oportunidades.

En Presencia productiva, abordamos dos fuerzas que hoy sostienen al sector desde la base. Por un lado, la evolución de las herramientas eléctricas, que en 2026 avanzan hacia mayor eficiencia, conectividad y seguridad, elevando el estándar tanto para el profesional como para el usuario final. Por otro, la autoconstrucción, que lejos de ser un fenómeno marginal, sigue siendo el pilar del acceso a la vivienda en México y un motor constante para el consumo de materiales, soluciones técnicas y productos ferreteros. En este nuevo ciclo, las ferreterías se consolidan como nodos estratégicos: no solo abastecen obra nueva, sino que acompañan ampliaciones, mejoras y equipamiento del hogar, convirtiéndose en el primer eslabón de una cadena económica mucho más amplia.

La sección de Actividades del sector refleja un entorno de movimiento industrial y reorganización estratégica. La ampliación de capacidades productivas en Europa, los esfuerzos gremiales por profesionalizar al sector y las proyecciones del mercado de vivienda confirman que la demanda no se detiene. Al mismo tiempo, el sector energético entra en una etapa distinta: el nuevo papel del sector privado, la planeación de largo plazo y la presión creciente sobre la red eléctrica colocan la confiabilidad, la eficiencia y la resiliencia como temas centrales para la industria, la construcción y el comercio especializado.

En ¿Qué hay de nuevo?, miramos más allá de las fronteras. El Caribe, y particularmente República Dominicana, se posiciona como un mercado ferretero de alto dinamismo y un punto de conexión regional que vale la pena seguir de cerca. En paralelo, la tecnología energética irrumpe en escenarios inesperados, como el automovilismo de alto rendimiento, demostrando que la eficiencia, los datos y la gestión inteligente de la energía ya no son temas exclusivos de la industria pesada, sino parte del lenguaje del desempeño extremo.

Febrero de 2026 confirma que no estamos frente a cambios aislados, sino ante una reconfiguración estructural. Vivienda, energía, industria y comercio especializado avanzan de manera interconectada. Para el sector ferretero, el mensaje es claro: quien entienda el nuevo contexto, desde la autoconstrucción hasta la planeación eléctrica, desde lo local hasta lo regional, estará mejor posicionado para capitalizar el ciclo que comienza. Esta edición es una invitación a leer el momento, anticipar decisiones y asumir el papel estratégico que hoy le corresponde a la industria.

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Fundador y Director General



EDITORIAL



PARA REGISTRARTE
ESCANEA EL CÓDIGO

Lo nuevo en herramientas eléctricas para el 2026

Por: Roberto Domínguez Franco

Para este año el sector de herramientas eléctricas espera la evolución significativa basada en la “inteligencia artificial”, dada la conectividad avanzada las herramientas contarán ahora con sensores integrados para que a través de Wi-Fi se sincronicen los datos en una nube con diagnóstico en tiempo real.

Los sensores actúan convirtiendo estímulos físicos (vibración, temperatura y corriente) en señales eléctricas que los algoritmos de IA usan para anticipar fallas en la herramienta y hasta evitar accidentes a los usuarios

¿Cómo funcionan los sensores con IA?

Los sensores monitorean constantemente variables como vibraciones, velocidad del motor, su temperatura y consumo de corriente. Desglosan señales vibratorias complejas, comparándolas con los patrones normales para detectar anomalías. Al detectar patrones

de vibración alterados o de sobrecalentamiento la IA puede predecir fallas antes de que ocurran. Estos datos podrán rastrear también su ubicación y llevarán el control del inventario para las grandes empresas a través de computadoras, tabletas o smartphones.

En la edición anterior ya hablamos de las baterías de bolsa (pouch) para herramientas eléctricas inalámbricas que están encerradas en una película plana flexible de aluminio y plástico, más ligeras, compactas y que sufren menos caídas de voltaje bajo trabajo pesado.

Para este año se prevé que surjan las baterías de estado sólido (Solid-State) que eventualmente empiecen a reemplazar a las baterías tradicionales de iones de litio (Li-Ion) que usan un electrolito líquido (inflamable) por un material sólido (de cerámica, polímero, vidrio) para mover los iones del cátodo al ánodo a través de un electrolito sólido, ofreciendo



una mayor eficiencia de energía, lo que significa una vida útil más larga y un menor impacto ambiental. Estas nuevas baterías operan mejor en temperaturas extremas y soportan más ciclos de carga.

También ya hemos hablado aquí de la recarga cada vez más rápida de las baterías, es así que los fabricantes líderes de herramientas seguirán mejorando sus sistemas de recarga hasta poder recargar las herramientas en menos de 10 minutos, lo que se llamará cargador Ultra-rápido.

Por otra parte, los fabricantes de herramientas, seguirán introduciendo y sustituyendo sus productos tradicionales con sus nuevos motores sin escobillas (brushless), lo cual ofrecerá una amplia gama de productos silenciosos, con menos fricción y por lo tanto con bajo mantenimiento. Este año podremos ver nuevas esmeriladoras, pulidoras y lijadoras inalámbricas con gran potencia para usos profesionales.

Mejor ergonomía y seguridad por diseño, los fabricantes de herramientas priorizarán el diseño ergonómico. Nuevas empuñaduras más delgadas,

con menor vibración e interruptores integrados que ayudarán a reducir la fatiga del usuario que trabaja durante largos periodos en trabajo pesado. Estas empuñaduras con características de seguridad que incluyen control de retroceso, tecnología de arranque suave y nuevos revestimientos antideslizantes.

En China los fabricantes líderes este año, estarán implementando nuevas normas que exigen la resistencia absoluta al fuego o explosiones en las baterías de litio. Las herramientas inalámbricas son su prioridad con celdas que aumentan su densidad energética de tal forma que su ejecución es muy similar a las herramientas con cable.

Resumen de tendencias, se espera que el 2026 marque un cambio en herramientas eléctricas “básicas de cable” a herramientas inalámbricas “inteligentes y también sostenibles” con nuevas baterías que se recargan más rápido y que duran más.





La autoconstrucción sostiene la vivienda en México

La escena urbana del Valle de México, muros que se levantan por etapas, losas coladas los fines de semana, ampliaciones que avanzan conforme lo permite el ingreso familiar, no responde a una moda pasajera. Es la expresión cotidiana del principal modelo de acceso a la vivienda en el país. En México, 62.8% del parque habitacional es autoproducido, es decir, construido directamente por sus habitantes a lo largo del tiempo, de acuerdo con datos consolidados de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH) 2022.

Esta cifra no sólo dimensiona el fenómeno: lo coloca en el centro de la discusión económica, social y urbana. La autoconstrucción no es un recurso marginal; es la vía predominante mediante la cual millones de familias sortean la escasez de vivienda formal accesible, los altos precios del suelo y las barreras de acceso al crédito hipotecario.

A diferencia del desarrollo inmobiliario tradicional, la autoconstrucción avanza por etapas. Se inicia con una base habitable y, conforme se ahorra, se refuerzan estructuras, se levantan muros adicionales o se amplían espacios. En zonas de alta densidad como la Ciudad de México y el Estado de México, esta lógica responde tanto a restricciones económicas como a decisiones conscientes de control y personalización del espacio habitacional.

La Encuesta Nacional de Vivienda (ENVI) 2020 confirma esta realidad: en la Ciudad de México, más de la mitad de las viviendas fueron resultado de procesos de autoproducción. En el Estado de México, aunque la información desagregada más reciente aún se consolida, las tendencias demográficas y urbanas muestran patrones similares: la construcción gradual es una respuesta directa a un mercado formal que no logra absorber la demanda.

El peso de este modelo también se refleja en las cuentas nacionales. La Cuenta Satélite de Vivienda 2024 del INEGI ubica a la autoconstrucción como una de las actividades de mayor dinamismo dentro del sector, con un crecimiento reciente superior al 10%, por encima de otros segmentos tradicionales de la construcción.

Más allá de los números, la autoconstrucción activa una economía cotidiana que rara vez aparece en los grandes indicadores. Albañiles, carpinteros, electricistas, transportistas y comercios locales encuentran en cada ampliación una fuente de ingreso. Las familias participan directamente en la obra; cada etapa implica decisiones de gasto, aprendizaje técnico y la consolidación de un patrimonio.

En este ecosistema, las tiendas de materiales de proximidad se convierten en un eslabón estratégico. Su cercanía reduce costos logísticos y, en muchos casos, su personal funge como el primer punto de asesoría técnica para quienes construyen sin acompañamiento profesional formal.

Un ejemplo representativo en el área metropolitana es Materiales San Cayetano Express, con presencia en puntos clave de la Ciudad de México y el



Estado de México. Su operación se inscribe en una lógica que combina suministro inmediato de materiales con orientación práctica para el autoconstructor, desde recomendaciones básicas de mezclas hasta el uso adecuado de soluciones constructivas más eficientes.

El reto central del modelo no es su escala, sino su calidad y seguridad. La construcción dispersa y por etapas plantea preguntas críticas: ¿cómo garantizar estructuras seguras sin supervisión técnica continua?, ¿cómo evitar fallas que comprometan el patrimonio familiar?, ¿cómo incorporar criterios de eficiencia y sostenibilidad?

En respuesta, algunos actores locales han apostado por dos frentes: calidad de materiales y capacitación. La disponibilidad de mezclas listas, ladrillos con tecnologías mejoradas y sistemas constructivos más eficientes reduce el margen de error en obra. Al mismo tiempo, los talleres prácticos, demostraciones y guías técnicas acercan conocimiento básico a familias que, de otro modo, quedarían fuera del circuito formal de asistencia profesional.

Para millones de mexicanos, la autoconstrucción es la única vía realista para acceder a un hogar. Pero su peso como modelo dominante obliga a replantear políticas públicas y esquemas de colaboración privada. La pregunta ya no es si existe, sino cómo acompañarla mejor.

Programas de apoyo técnico, esquemas de crédito accesible por etapas y alianzas con actores locales pueden elevar la seguridad, productividad y sostenibilidad de un sector que ya sostiene una parte fundamental de la economía nacional.

La autoconstrucción no es una tendencia menor ni un fenómeno residual: es el pilar de la vivienda en México. Invertir en capacitación, calidad de materiales y asesoría técnica no sólo mejora la seguridad y el valor de las viviendas; también fortalece comunidades, activa economías locales y construye proyectos de vida.

En un país donde el acceso a la vivienda formal sigue siendo limitado para amplios sectores, entender y fortalecer la autoconstrucción no es una opción: es una necesidad estratégica para el desarrollo urbano y social de México.



El 63% de las viviendas en México fueron construidas sin apoyo técnico.

¡Por eso se necesitan tiendas que también asesoren!

Ferreterías en el centro

del nuevo ciclo de vivienda



dades para fabricantes que puedan cumplir con volúmenes, certificaciones y tiempos de entrega, así como para distribuidores regionales que funcionen como enlaces logísticos de última milla.

Las estimaciones oficiales señalan que los proyectos de vivienda en Chiapas asociados al programa representan una inversión superior a 44 mil millones de pesos, con la generación de más de 224 mil empleos directos y 336 mil indirectos. Para el sector privado, este dato es relevante porque confirma el efecto multiplicador de la vivienda social sobre cadenas productivas locales y regionales.

Información estructural del sector respalda esta tendencia. Datos del INEGI muestran que la edificación residencial es uno de los componentes más estables de la industria de la construcción, y que más del 60% del valor agregado del sector se concentra en insumos, manufactura de materiales y servicios asociados, no únicamente en la obra directa.

Además de vivienda nueva, el programa incorpora regularización de lotes y reestructuración de créditos, lo que tiene un impacto indirecto pero relevante para la industria ferretera y de materiales. La corrección de 44 mil créditos impagables en Chiapas, mediante quitas, reestructuras y liquidaciones, amplía la base de hogares con capacidad de invertir nuevamente en mejoramiento, ampliación y equipamiento de vivienda.

Este segmento, mejoramiento y autoproducción asistida, suele canalizarse a través de ferreterías, tiendas de materiales y distribuidores eléctricos locales, reforzando la demanda de productos de rotación constante y soluciones de bajo costo con valor agregado.

Un mercado que exige planeación industrial

Para desarrolladores, fabricantes y proveedores, el despliegue del programa Vivienda para el Bienestar plantea un escenario claro: la vivienda institucional vuelve a ser un mercado estructural, no coyuntural. La magnitud del objetivo nacional y su distribución territorial obligan a pensar en escalamiento productivo, alianzas regionales, innovación en sistemas constructivos y optimización logística.

Más allá del componente social del programa, el impacto económico es tangible. La vivienda, nuevamente, se consolida como motor de inversión, empleo y consumo industrial, con oportunidades concretas para quienes participen en las cadenas de valor de la construcción, el material eléctrico y el sector ferretero, especialmente en regiones con alto rezago habitacional y crecimiento urbano sostenido.



El avance del programa Vivienda para el Bienestar, que plantea la construcción de 1.8 millones de viviendas a nivel nacional, comienza a perfilarse no solo como una política habitacional de gran escala, sino como un detonador relevante de actividad económica para desarrolladores inmobiliarios, fabricantes de materiales de construcción, proveedores de material eléctrico y el sector ferretero en general.

Uno de los ejemplos recientes se observa en Chiapas, donde ya se ejecutan proyectos habitacionales bajo esquemas institucionales que combinan vivienda nueva, regularización de suelo y reestructuración de créditos. En ese estado, la meta de acciones de vivienda se incrementó de 45 mil a 70 mil 700 unidades, lo que implica

un volumen significativo de obra nueva distribuida en distintas regiones urbanas y semiurbanas.

De acuerdo con la información oficial, en Chiapas se desarrollan actualmente 19 proyectos habitacionales que suman más de 12 mil 400 viviendas, con obras iniciadas en cerca del 70% de los casos, y otros 20 proyectos adicionales en fase de planeación para alrededor de 15 mil viviendas. A ello se suma un paquete adicional que se ejecutará a partir de 2027.

Para la industria de la construcción, estas cifras representan demanda sostenida de materiales básicos y especializados: cemento, agregados, acero, block, prefabricados, sistemas eléctricos, iluminación, tubería, accesorios hidráulicos, cerraduras,

herrajes y soluciones ferreteras de alto volumen. A diferencia de proyectos aislados, se trata de un programa con continuidad multianual, lo que permite planear capacidades productivas y logísticas con mayor certidumbre.

El programa se ejecuta principalmente a través de organismos como Infonavit, así como otras instancias federales de vivienda. En el caso del Infonavit, se reportan 40 conjuntos habitacionales activos en todo el país, donde ya se han colocado más de 6 mil viviendas, lo que confirma que el despliegue no se limita a una sola entidad.

Este tipo de desarrollos institucionales suele operar bajo especificaciones técnicas estandarizadas, lo que abre oportuni-



tesa amplía su planta

en Offenburg para atender mayor demanda industrial



La compañía tesa inició la ampliación de su planta en Offenburg, Alemania, una de las instalaciones industriales más relevantes del grupo a nivel global. El proyecto contempla la construcción de una nueva nave de producción con el objetivo de incrementar la capacidad para atender la creciente demanda de soluciones adhesivas tanto para el mercado industrial como para el de consumo.

La planta de Offenburg, en operación desde 1961 y reconocida como el mayor centro de producción de tesa en el mundo, fabrica anualmente alrededor de 200 millones de metros cuadrados de cintas adhesivas. Desde esta ubicación se producen más de 2,000 artículos y soluciones técnicas, una parte significativa de ellos destinados a sectores estratégicos como la industria automotriz y la electrónica, mercados que continúan mostrando un crecimiento sostenido.

Además del aumento de capacidad productiva —cuya nueva fase está prevista para iniciar operaciones en 2027—, la ampliación refuerza la posición de Offenburg como un polo

industrial clave en la región, con la creación y consolidación de empleos especializados. Actualmente, la planta emplea a cerca de 500 personas y se perfila como un punto de atracción para talento técnico calificado.

El proyecto también se inserta en la estrategia global de sustentabilidad del grupo. La infraestructura productiva incorpora criterios de eficiencia energética y uso de energías renovables, entre ellos un sistema fotovoltaico que cubre una parte relevante del consumo eléctrico del complejo. Estas acciones forman parte del programa corporativo orientado a reducir la huella de carbono y avanzar hacia procesos de producción más limpios.

Con presencia en más de 100 países y operaciones industriales en Europa, Asia y América, tesa continúa ajustando su estructura productiva a las exigencias de los mercados internacionales, combinando expansión industrial, empleo regional y objetivos ambientales de largo plazo.



Amortiguador de Golpe de Ariete



Reduce el ruido, Proteger las tuberías



Absorbe el choque

Cámara presurizadora

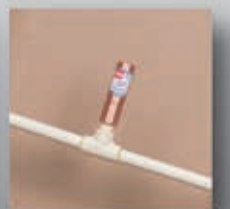
FÁCIL INSTALACIÓN



Vertical



Horizontal



Cualquier Ángulo

www.oateylatam.com

PARA
CONOCER MÁS
ESCANEA EL QR



AMERIC apuesta por alianzas y capacitación nacional



Entre alianzas empresariales, educativas, capacitaciones, continuidad al trabajo, reforzamiento de los valores y actividades fundamentales, así como en busca del crecimiento de los cuatro sectores que integran la Asociación Mexicana de Empresas del Ramo de Instalaciones para la Construcción (AMERIC), es como su presidente, Armando Jasso, proyecta el impulso de esta organización.

En entrevista para Revista de Preferencia, el dirigente externó que buscarán el reforzamiento de los cuatro sectores que conforman AMERIC, por medio de diversos eventos organizados por este organismo, como son el Tech Week y el encuentro de negocios, en colaboración con ACOMEE CDMX y ACOMEE Jalisco.

Agregó que formaron una alianza con Vanexpo, lo cual les permitirá alcanzar nuevos socios y fortalecer sus relaciones en diferentes partes del país.

Oportunidades de crecimiento
Además, abundó que, para robustecer a la organización, se buscará extender el alcance de sus capacitaciones y certificaciones en territorio nacional, trabajando de la mano con los socios y asociaciones de toda la República Mexicana, con el objetivo de garantizar la profesionalización de la industria a nivel nacional.

Muestra de ello, señaló, en el estado de Oaxaca, en colaboración con AOCIEC, ya iniciaron con los programas de capacitación y certificación de ingenieros que pertenecen a AMERIC, programas que buscarán aplicarlos en diferentes exposiciones, entre ellas, Expo Eléctrica Occidente, Peninsular, CDMX y Monterrey.

Armando Jasso, comentó que se firmó un acuerdo con el Instituto Politécnico Nacional (IPN), con la finalidad de que se abran oportunidades educativas y empresariales en escuelas a nivel superior, tanto para hombres como mujeres, las cuales serán apoyadas por el comité de mujeres de la asociación.

En cuanto al aspecto internacional, indicó que participarán en diferentes convenciones, como en el Women Conference de NECA, en Dallas, Texas, Estados Unidos, y en Paraguay, en el Congreso Iberoamericano de Aire Acondicionado y Refrigeración FAIAR, en donde intervendrán en tres ponencias.

El dirigente puntualizó que, gracias a la difusión en las redes sociales, esperan mayor atracción de talento, así como de empresas que quieran formar parte de la institución, ya que no solo abarcan los cuatro sectores que la integran, sino que también son una asociación que vincula fabricantes, distribuidores y contratistas de cada sector, que trabajan en conjunto, vía alianzas estratégicas.



HYUNDAI
POWER PRODUCTS

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	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	

Más información: (229) 286 9300

contacto@korei.com.mx



La vivienda impulsará la economía nacional en 2026: CANADEVI

El sector de la vivienda será el gran motor de la economía a nivel nacional, muestra de ello es que se hará una inversión en proyectos de infraestructura de 5.6 billones de pesos, que se sumarán a los recursos que genera este sector, así lo manifestó el presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (Canadevi), Carlos Eduardo Ramírez Capó.

Los recursos mencionados, abundó el dirigente, se añadirán “a las inversiones que genera el sector, trayendo beneficios como creación de empleos, el impacto positivo que tiene en la cadena de valor, ya que los insumos que ocupamos para nuestras viviendas y desarrollos son de manufactura nacional, así como el impacto social al poder construir miles de viviendas para los trabajadores, desde un salario en adelante”.

En entrevista para Revista de Preferencia, Carlos Eduardo comentó que Nuevo León, Jalisco, Guanajuato, Querétaro, Yucatán, Quintana Roo, Estado de México y Puebla, son las entidades con mayor inversión en cuanto a viviendas de índole habitacional y turístico, por la economía formal con la que cuentan.

“Son lugares donde hay mayor industria y buen nivel de formalidad, lo cual es atractivo para los bancos. La econo-

mía es formal y el ingreso se puede comprobar, por lo que los bancos mantienen créditos hipotecarios a tasas muy competitivas, y se concentran en viviendas de un millón de pesos”, explicó.

Sin embargo, el ingeniero Ramírez Capó acotó que la infraestructura, la energía eléctrica y el agua son temas que deben resolverse, así como la sobreregulación de trámites y gestiones para la construcción de viviendas, ya que estos factores impiden que la inversión pueda realizarse de manera eficiente y expedita.

“Estamos trabajando con todas las secretarías y organismos del sector de la vivienda, en lo referente a la sobreregulación de cumplir demasiados trámites y requisitos, para que estos no frenen las inversiones en el país y aterricen de la mejor manera, ya que el sector de la vivienda invierte alrededor de 765 mil millones de pesos al año, pero para que este dinero otorgue todos los beneficios que da una inversión, como son la generación de empleos, impacto social y crecimiento de la economía, tenemos que mejorar los trámites y gestiones”, subrayó.

Por otra parte, comentó que entre los principales retos que ha encontrado al frente de la institución, están la creación de la nueva ley del Infonavit, así como el programa enfoca-

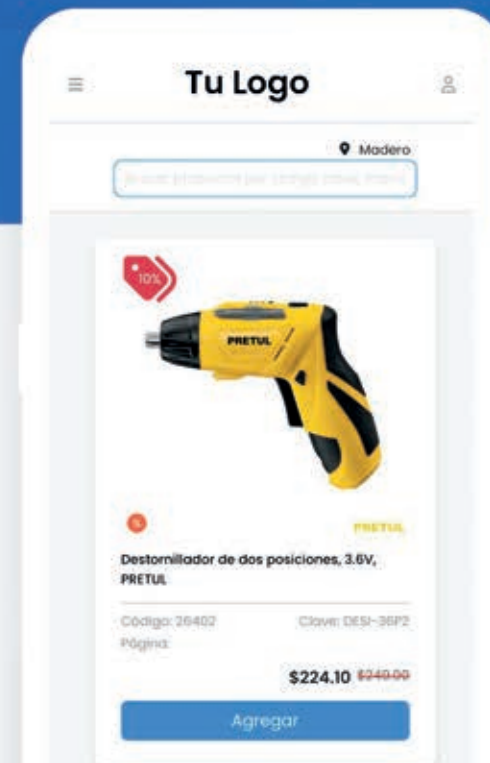
Hubsho

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.



do al sector impulsado por el gobierno federal que encabeza Claudia Sheinbaum, el cual, a su arribo, agendó como una de las prioridades de la organización.

“La llegada de un programa estratégico y prioritario de parte del gobierno federal es algo beneficioso para el sector, para la Canadevi y para los socios, ya que uno de los objetivos era trabajar con todos los organismos nacionales de la vivienda, como la Sedatu, que es la cabeza del sector, a fin de poder coordinar los esfuerzos para llegar a la meta, en ese entonces, de 1.2 millones viviendas, y que ahora es de 1.8 millones”, expresó.

Al respecto, el presidente de Canadevi expuso que es necesario abrir todos los canales y puentes con las autori-

dades y áreas del sector, para impulsar el crecimiento de las viviendas por medio del apoyo de los diferentes actores relacionados con la industria de la vivienda.

“Un punto medular de la institución son las viviendas que hacemos, que van desde los 750 mil pesos hasta los cinco millones de pesos, y que ahora se verán complementadas con este Programa del Bienestar, el cual ha logrado que trabajemos de manera conjunta con las principales secretarías y organismos operadores del sector, como la Sedatu, Fovissste, Infonavit, Conavi, la Secretaría de Economía, Conagua y la Comisión Federal de Electricidad, entre otras”, puntualizó el dirigente.



Se invertirán 5.6 billones de pesos en proyectos de infraestructura en el país

LA DIFERENCIA ENTRE LA NOCHE Y EL DÍA LA TIENE...

iluminación
L.J. ILUMINACIÓN, S.A. DE C.V.

LÍNEA DE TIEMPO

1985
26 de agosto
LJ inicia sus operaciones.

2004
Por crecimiento, reubican sus instalaciones a su actual ubicación.

2011
Comienza a operar su laboratorio y ensamble con su nueva tecnología de LED.

2018
Certificación ISO 9001:2015 en Sistema de Gestión de Calidad.

2025
Celebra 40 años creando e innovando una nueva cultura en iluminación.

Somos una compañía con más de 40 años innovando en la industria, nos especializamos en sistemas de iluminación comercial, residencial, industrial, hospitalario y corporativo, tanto para exteriores, interiores y vialidades.

En LJ Iluminación capacitamos a profesionales mediante cursos especializados y desarrollamos proyectos de iluminación personalizados, acompañando cada idea hasta convertirla en un espacio iluminado con propósito.

Cursos y capacitaciones a escuelas y empresas

Asesoría técnica en tus proyectos de iluminación

<https://ljiluminacion.mx>
atn_clientes@ljiluminacion.com.mx



Síguenos en nuestras redes sociales



A diferencia de las láminas convencionales de metal, el PVC no es un material termo conductor y refleja hasta el 82% de la radiación recibida. Permite mejorar condiciones isotérmicas sin la necesidad de utilizar aislantes de masa o sistemas multitecho. Aseguran un ambiente interior confortable.



MÁS + +>>
Térmica



MÁS + +>>
Resistencia

Las láminas de PVC son resistentes a la humedad y no se corroen ni se oxidan con el tiempo. Esto significa que no se deforman ni se vuelven quebradizas con la exposición a la humedad. Son altamente resistentes a diversos agentes corrosivos, lo que las hace ideales para su uso en ambientes agresivos.



Las láminas de PVC son fáciles de instalar y pueden adaptarse a diversas formas y curvaturas. Gracias a su alta flexibilidad pueden colocar en cualquier lugar de forma sencilla y sin complicaciones, además su flexibilidad permite que puedan adaptarse a curvaturas paralelas o perpendiculares a las crestas, lo que la hace ideales para su uso en techos y paredes con formas irregulares o curvas.



MÁS + +>>
Flexible

USOS IDEALES



- ✓ Instalaciones deportivas
- ✓ Invernaderos, establos y criaderos
- ✓ Plantas de procesos químicos
- ✓ Almacenes de maquinaria
- ✓ Construcciones costeras
- ✓ Minería
- ✓ Proyectos residenciales
- ✓ Parques industriales
- ✓ Grandes superficies
- ✓ Edificios públicos
- ✓ Agro industrias

LARGOS DISPONIBLES

1.22	1.83	2.44	3.05
3.66	4.27	6.10	7.32



Pija punta de broca tropicalizada (Cuerda UNC)
Medida: 1/4 x 2 pulgadas



Capuchón de polietileno reforzado + sello de PVC
Medida: 1 pulgada



NOVAPLASTIK®
ALTA TECNOLOGÍA EN TECHOS



LA LÁMINA DEL FUTURO



FORTE+PLUS

Lámina de PVC: Fabricada con aditivo Microban, doble protección UV y 2.5 mm de espesor.



El nuevo papel

del sector privado en la electricidad

El Plan de Desarrollo del Sector Eléctrico redefine de fondo la relación entre el Estado mexicano y el sector privado en materia de inversión eléctrica. Lejos de cerrar la participación de particulares, el nuevo marco establece un esquema de colaboración acotada, planeada y vinculante, en el que el capital privado puede participar en proyectos específicos, siempre bajo la rectoría del Estado y dentro de una planeación centralizada del Sistema Eléctrico Nacional.

El cambio no es menor. El nuevo modelo surge a partir de la reforma constitucional de octubre de 2024, que devuelve al Estado el control exclusivo de la planeación eléctrica y redefine a la Comisión Federal de Electricidad como Empresa Pública del Estado, con un mandato de servicio público que se impone sobre la lógica de rentabilidad comercial.

El eje de este rediseño es la planeación vinculante. A diferencia de esquemas previos, donde la iniciativa privada respondía principalmente a señales de mercado, ahora toda nueva capacidad de generación debe estar expresamente contemplada en los instrumentos oficiales de planeación, particularmente en el Programa Vinculante de Instalación y Retiro de Centrales Eléctricas.

Para el periodo 2025–2030, el propio documento reconoce que, además de la capacidad que desarrollará el Estado, los particulares podrán participar en la incorporación de 10,995 MW, ya sea mediante centrales en desarrollo o atendiendo requerimientos de capacidad definidos por la autoridad. La cifra confirma que la inversión privada sigue siendo necesaria para cubrir el crecimiento de la demanda, aunque bajo reglas distintas.

¿Dónde se abre el espacio para el sector privado?

El nuevo esquema delimita con claridad los ámbitos de participación:

Generación eléctrica: los particulares pueden desarrollar proyectos incluidos en la planeación, siempre respetando que el Estado conserve al menos 54% de la generación total del sistema.

Autoconsumo interconectado: se habilita una vía relevante para empresas industriales y comerciales, con permisos simplificados para centrales de entre 0.7 y 20 MW, reduciendo requisitos y plazos administrativos.

Proyectos mixtos: se reconocen esquemas donde pueden participar Estado y particulares de manera conjunta, siempre alineados a la planeación nacional.

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





En contraste, la transmisión y la distribución permanecen como actividades exclusivas del Estado. No obstante, su expansión y modernización demandarán contratistas, proveedores tecnológicos, ingeniería especializada y esquemas de financiamiento estructurado, abriendo oportunidades indirectas para el sector privado.

Energías limpias y almacenamiento como focos estratégicos

Uno de los datos más relevantes para potenciales inversionistas es que 78.2% de la nueva capacidad prevista hacia 2039 será de energías limpias, incluyendo solar, eólica, geotermia, cogeneración eficiente e incluso hidrógeno verde, además de 8,647 MW en sistemas de almacenamiento con baterías.

Este enfoque coloca al sector privado como un actor clave en tecnologías donde el Estado busca acelerar capacidades, reducir riesgos operativos y compensar la intermitencia renovable, particularmente

en regiones con alta presión de demanda industrial.

Reglas sociales más estrictas desde el origen del proyecto

Un elemento que marca una diferencia clara frente a modelos anteriores es la obligatoriedad de la Manifestación de Impacto Social del Sector Energético (MISSE). Bajo el nuevo marco legal, esta evaluación deja de ser indicativa y se convierte en una autorización vinculante, con obligaciones formales de seguimiento, verificación y participación comunitaria.

Para desarrolladores privados, esto implica integrar desde el diseño del proyecto esquemas de inversión social, consulta previa y fortalecimiento de capacidades locales, especialmente en comunidades indígenas y zonas de alta marginación. La gestión social deja de ser un complemento y pasa a formar parte del núcleo del proyecto.

Desde una lectura de investigación, el nuevo modelo dibuja un sector eléctrico

menos expuesto a decisiones discrecionales, pero más predecible en el largo plazo. La planeación con horizonte de 15 años, actualizada de forma anual, reduce la incertidumbre regulatoria, aunque limita la iniciativa fuera del marco estatal. Para quienes evalúan participar, la clave ya no será únicamente la viabilidad técnica o financiera, sino la alineación estricta con la planeación nacional, la lectura detallada de los programas vinculantes y la capacidad de operar bajo esquemas de colaboración público-privada con objetivos de soberanía, justicia energética y transición climática.

El nuevo marco no elimina al sector privado del mapa eléctrico mexicano: lo reposiciona. La inversión privada deja de ser el motor autónomo del sistema para convertirse en un complemento estratégico dentro de un modelo estatal fortalecido. Para quienes comprendan esta lógica, el sector eléctrico seguirá ofreciendo oportunidades relevantes; para quienes busquen replicar esquemas del pasado, el mensaje es claro: ese ciclo ha quedado atrás.

¿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

La red eléctrica mexicana bajo presión



El riesgo de interrupciones en el suministro eléctrico en México dejó de ser un escenario hipotético para convertirse en una variable estructural que condiciona la actividad económica, industrial y social del país. La combinación de una alta dependencia del gas natural importado, una infraestructura eléctrica sometida a creciente presión y la intensificación de fenómenos climáticos extremos ha colocado la resiliencia energética como un tema prioritario en la agenda nacional.

México genera una proporción significativa de su electricidad a partir de gas natural proveniente de Estados Unidos. Esta dependencia convierte al suministro transfronterizo en un eslabón crítico para la estabilidad del sistema eléctrico. Cuando ese flujo se ve afectado, las consecuencias se manifiestan de forma inmediata en apagones, cortes programados y riesgos operativos para sectores estratégicos.

El antecedente más claro ocurrió en febrero de 2021, cuando una tormenta invernal en Texas provocó el congelamiento de gasoductos y pozos

de producción, interrumpiendo el envío de gas hacia México. El episodio derivó en apagones en el norte del país, afectaciones en al menos 12 estados y una crisis energética con costos estimados en más de 20 mil millones de pesos, además de un incremento abrupto en los precios del gas natural. Para la industria, aquel evento marcó un punto de inflexión en la discusión sobre vulnerabilidad y preparación del sistema eléctrico.

La experiencia de 2021 evidenció que la falta de electricidad no solo detiene procesos productivos. En Texas, la pérdida prolongada de energía derivó en fallas en el suministro de agua, inundaciones y daños estructurales en miles de viviendas. Diversos análisis del sector energético y asegurador coinciden en que una proporción relevante de esas pérdidas estuvo asociada directamente a la ausencia de energía eléctrica y que muchas de ellas pudieron haberse mitigado con soluciones de respaldo.

Desde entonces, la tendencia es clara: tormentas invernales, huracanes, granizadas e incendios

forestales con impacto directo en la infraestructura eléctrica son cada vez más frecuentes e intensos. Sin embargo, la preparación sigue siendo limitada. En la mayoría de los casos, las medidas preventivas se adoptan solo después de haber experimentado un apagón prolongado, lo que deja expuestos a hogares, comercios e industrias.

Esta vulnerabilidad se acentúa durante el invierno, cuando las interrupciones eléctricas representan un riesgo mayor en regiones que no están diseñadas para enfrentar periodos prolongados de temperaturas extremas. En estos contextos, la falta de energía deja de ser un inconveniente técnico para convertirse en un problema de seguridad, habitabilidad y continuidad operativa.

Especialistas del sector energético advierten que un corte de electricidad tiene implicaciones que trascienden lo técnico. La interrupción del suministro afecta directamente la productividad, la operación de cadenas logísticas y la prestación de servicios esenciales como telecomunicaciones, centros de datos, hospitales y sistemas de emergencia. En

un entorno altamente digitalizado, quedarse sin electricidad implica también perder conectividad, información y capacidad de respuesta.

En este contexto, el debate ya no se limita a cómo evitar apagones, sino a qué tan preparados están los distintos sectores para operar cuando la red falla. La resiliencia energética comienza a perfilarse como un factor de competitividad industrial y de gestión de riesgos, más que como una solución reactiva.

A nivel internacional, la preparación ante cortes de energía se ha consolidado como una prioridad estratégica. El cambio climático, el crecimiento sostenido de la demanda eléctrica y redes cada vez más exigidas han llevado a que la energía de respaldo evolucione de una respuesta de emergencia a una herramienta preventiva, vinculada a la continuidad operativa, la seguridad y la responsabilidad social.

En México, esta discusión empieza a ganar terreno tanto en el ámbito industrial como en el residen-

cial. Para sectores productivos, la capacidad de mantener operaciones críticas durante un apagón puede marcar la diferencia entre una interrupción controlada y pérdidas económicas significativas. Para los hogares, los cortes prolongados impactan la seguridad, la conectividad y el funcionamiento de equipos esenciales.

Dentro de este escenario, las soluciones de energía de respaldo comienzan a verse como parte de una estrategia integral de gestión de riesgos. La adopción de sistemas automáticos que permitan mantener funciones críticas durante una falla en la red es un tema cada vez más presente en el análisis de empresas, instituciones públicas y usuarios residenciales.

Fabricantes especializados, como Generac, han señalado que la continuidad eléctrica se está integrando en la planeación de infraestructura como un elemento clave de prevención. La discusión, coinciden analistas, no gira únicamente en torno a la tecnología disponible, sino a la necesidad de anticiparse a escenarios que, de acuerdo con las

tendencias climáticas y energéticas, serán cada vez más frecuentes.

La red eléctrica mexicana enfrenta un reto que combina factores técnicos, económicos y climáticos. Fortalecer la preparación energética implica no solo inversiones en infraestructura, sino también una mayor conciencia sobre la importancia de la continuidad eléctrica en la vida cotidiana y en la actividad productiva.

En un entorno donde los apagones ya no son eventos excepcionales, la resiliencia energética comienza a consolidarse como un tema de interés general para la industria, los gobiernos y la sociedad. Anticiparse a las interrupciones del suministro eléctrico deja de ser una medida extraordinaria para convertirse en parte de la planeación estratégica de un país que depende, cada vez más, de una red eléctrica confiable y preparada para escenarios de alta exigencia.

República Dominicana

en el radar del sector ferretero

El dinamismo del mercado ferretero y de la construcción en el Caribe tendrá una cita clave en 2026. Del 12 al 14 de junio, Santo Domingo albergará la 20.ª edición de la Expo Ferretera Dominicana EFD, un encuentro que se ha consolidado como el principal espacio de negocios del sector en el país y una ventana regional para fabricantes, importadores, distribuidores y detallistas.

La exposición se celebrará en el Centro de Convenciones del Hotel Dominican Fiesta, en un contexto de clara expansión del sector. En años recientes, las ventas ferreteras en República Dominicana han registrado crecimientos superiores al 30%, impulsadas por el auge de la construcción y la demanda de infraestructura. Bajo este escenario, la feria opera como un punto de encuentro para concretar operaciones y explorar alianzas comerciales.

La República Dominicana combina un mercado interno activo con una posición logística estratégica en el centro del Caribe. Su cercanía con Estados Unidos, América Latina y Europa, junto con una infraestructura portuaria y aeroportuaria desarrollada, la convierte en un punto natural para la distribución regional, la manufactura y esquemas de nearshoring. Ese atractivo se refleja en la presencia de empresas de Estados Unidos, México, Colombia, Brasil, China, India, Suecia y España, entre otros países.

El piso de exhibición integra una oferta amplia que abarca materiales de construcción, herramientas, productos

eléctricos y plomería industrial, así como soluciones de seguridad, cerrajería, pinturas, impermeabilizantes, estanterías, cerámica, baños y mantenimiento. Esta diversidad responde a un mercado que exige calidad, variedad y disponibilidad inmediata, con fuerte presencia en Santo Domingo y expansión hacia otras provincias.

Uno de los rasgos distintivos del encuentro es su flujo de visitantes con poder de decisión. Convoca tanto a grandes importadores y mayoristas como a ferreterías tradicionales y nuevos formatos comerciales, reflejando la estructura mixta del canal ferretero dominicano. La participación de asociaciones provinciales y nacionales amplía el alcance territorial del evento.

La trayectoria del encuentro respalda su peso específico. Con orígenes a finales de los años noventa, la Expo Ferretera Dominicana alcanza su vigésima edición respaldada por un equipo organizador con más de dos décadas de experiencia en eventos corporativos del sector ferretero y de la construcción, a nivel local e internacional.

Más allá de los stands, la expo funciona como un nodo de conexión regional, donde se concentran actores clave, se lee el pulso del mercado caribeño y se generan contactos directos. Para ferreteros, distribuidores y fabricantes que buscan crecer en la región, la edición 2026 se perfila como una cita estratégica para entender el negocio y fortalecer su presencia en República Dominicana y mercados vecinos.



ACTUALIDADES | NEGOCIOS | OPORTUNIDADES

PARTICIPA EN EL ENCUENTRO DE NEGOCIOS
MÁS IMPORTANTE DEL SECTOR FERRETERO
Y CONSTRUCCIÓN DE REPÚBLICA DOMINICANA

12, 13 y 14 DE JUNIO 2026

Centro de Convenciones Hotel Dominican Fiesta

CONTÁCTANOS:

(52) 55 9198 4472 // (52) 55 5294 2420

jgtajonar@tradepoint.org.mx

expoferreteradominicana.com

@expoferreteradominicana



AUSPICIADO POR



ASOCIACIÓN DOMINICANA
DE FERRETEROS, INC.



Asociación Dominicana de
Importadores Ferreteros, Inc.

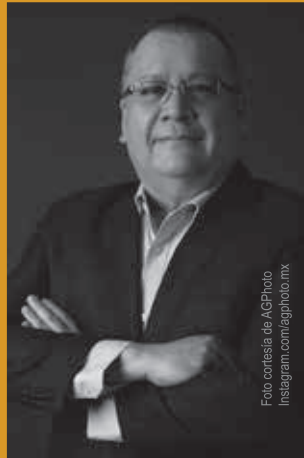


Foto cortesía de APhoto
Instagram: aphoto.mx

***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



Cuando lo digital se vuelve cotidiano ¿lo físico volverá a ser relevante?

A finales de 1895, cuando los hermanos Lumière proyectaron “Salida de la fábrica Lumière” por primera vez en el Salón Indio del Gran Café de París, sus principales críticos y detractores vaticinaron que el cine sería una curiosidad pasajera. Ha pasado más de un siglo, y el cine ha sobrevivido a la radio, a la televisión, al video y actualmente al streaming. Cada nueva tecnología prometía reemplazarlo; ninguna lo logró del todo. Esto es una muestra de que muchas veces el pasado tiene la extraña costumbre de regresar cuando creemos que ya lo superamos, y algo similar está ocurriendo con el mundo físico.

Durante los últimos años hemos venido escuchando y leyendo, con cortos y largos argumentos, que todo sería digital: tiendas virtuales, oficinas remotas, reuniones en pantalla, atención automatizada. Y en efecto, lo digital creció a un ritmo impresionante, potenciado inicialmente por la pandemia, pero aún después ha mantenido un ritmo de crecimiento constante. En México, por ejemplo, el comercio electrónico minorista tuvo durante 2024 un crecimiento cercano al 20% anual, consolidándose como uno de los mercados más dinámicos del mundo, y el país se perfila entre los de mayor crecimiento global en ventas en línea hacia 2030.

Métricas como la anterior nos pueden causar la impresión, a simple vista, que lo digital ha ganado la partida, es el camino indiscutible. Sin embargo, si observamos con atención, empezamos a manifestarse señales de algo distinto. No estamos hablando de una reversión, sino una corrección; tampoco de un retroceso tecnológico que nos regresa a un mundo análogo, sino a una reconciliación con lo tangible.

Después de la pandemia, muchos consumidores volvieron a las tiendas físicas en cuanto pudieron. No por nostalgia, sino por necesidad de experiencia. A nivel global, más de la mitad de los compradores prefieren marcas que combinan presencia física y digital, y se observa un retorno gradual a las tiendas como espacios de contacto real. Incluso las empresas nativas digitales (aquellas grandes empresas nacidas en internet) han redescubierto el valor de lo físico. Amazon, que durante años apostó por lo virtual, sigue invirtiendo en supermercados y espacios físicos para competir en cercanía y logística contra su rival en ese segmento, Walmart, quien anunció el año pasado inversiones millonarias en México para abrir nuevos centros de distribución y más tiendas físicas en el país, integrando inteligencia artificial y automatización en sus operaciones, remodelando espacios y apos-

tando por la experiencia presencial. ¿Qué puede estar sucediendo?

Podemos explicar esto recurriendo a uno de los grandes pintores surrealistas del siglo XX, René Magritte. Uno de sus planteamientos más famosos es su obra “Ceci n’est pas une pipe” (Esto no es una pipa), donde precisamente señala que la imagen de una pipa no puede fumarse, no puede llenarse de tabaco, ya que es solo una representación. Magritte escribió sobre esto: “¿Quién podría fumar la pipa de mi cuadro? Nadie. Por lo tanto, no es una pipa.”. El punto central de Magritte era precisamente eso: señalar la brecha irreducible entre las cosas y sus imágenes, entre lo físico y lo representado. No se trataba tanto de valorar uno sobre otro (lo físico sobre lo virtual), sino de evidenciar que son naturalezas completamente diferentes y que confundirlas es un error conceptual. La representación tiene su propia realidad como imagen, pero nunca puede sustituir las propiedades físicas del objeto real.

Así pues, aunque lo digital nos ha ayudado a resolver muchos retos, como la eficiencia, a este momento no ha podido sustituir la experiencia humana; comprar en línea es rápido, pero tocar, probar, oler, o alguna situación

experiencial que involucre múltiples sentidos, eso solo sigue ocurriendo en el mundo físico. Las empresas ya empezaron a notar que el futuro no será exclusivamente digital ni exclusivamente presencial, sino híbrido. Un cliente puede descubrir un producto en redes sociales, investigarlo en línea, verlo en una tienda y comprarlo ahí o desde su teléfono móvil. El recorrido del consumidor ya no es lineal.

Probablemente para las grandes corporaciones pueda implicar inversiones millonarias en omnicanalidad, pero para las PyMEs, que en nuestro país son uno de los motores críticos en la economía, representa una oportunidad inesperada. En un principio lo digital favoreció a las corporaciones, quienes al contar con abundantes recursos pudieron armar sus estrategias con plataformas globales, logística avanzada y sofisticados algoritmos operativos; sin embargo, el exceso de digitalización también está empezando a generar saturación, con demasiadas notificaciones, una cantidad a veces inmanejable de opciones, y pasar largo tiempo entre pantalla y pantalla.

Es ahí, en ese contexto, en donde lo físico está volviendo a adquirir valor. No como sustituto de lo digital, sino como diferenciador que usa la tecnología para potenciarse. Una ferretería de barrio que conoce a sus clientes, que asesora cara a cara, y que tenga la capacidad de combinar la atención personal con pedidos por WhatsApp. Porque el consumidor actual está dando muestras de que no quiere elegir entre lo digital y lo físico, sino quiere ambos: comprar en línea, pero recoger en tienda; procesos sin errores, pero también contacto humano; rapidez, pero también confianza. Podría ser un error estratégico caer en

cualquiera de los dos extremos, ya sea pensando que el futuro es puramente virtual o por el otro lado ignorando la transformación digital.

De igual forma, mientras más digital se vuelve el mundo, más valor adquiere lo tangible. Las reuniones presenciales vuelven a ser valiosas porque son escasas; las tiendas físicas se están convirtiendo en espacios de experiencia, no solo transaccionales; y la atención humana de calidad se vuelve un elemento de alto valor en un entorno automatizado. Ahí, en este escenario, es donde las PyMEs tienen una carta fuerte. Esto debido a que no compiten en escala tecnológica, ni con algoritmos globales o sofisticados comercios electrónicos; sino que su valor reside en la cercanía, el conocimiento local, en el dominio de su comunidad.

Como en aquel café parisino de 1895, cada revolución tecnológica promete cambiarlo todo. Y vaya que lo hace. Sin embargo, también nos recuerda que las personas siguen buscando experiencias, confianza y contacto. Hoy en día estamos viendo que la tecnología no sustituye a la realidad, pero resulta igualmente interesante lo que está ocurriendo: el hecho de que la tecnología está redefiniendo el valor de lo real, nos está ayudando a recuperar su significado, y lo trae de vuelta con más fuerza.

Tecnología energética

entra al corazón de McLaren Racing



La gestión energética y el uso inteligente de los datos se consolidan como elementos clave más allá del ámbito industrial. En esa convergencia entre tecnología, eficiencia y desempeño extremo, Schneider Electric y McLaren Racing anunciaron una alianza estratégica que coloca a la energía en el centro de las operaciones de uno de los equipos más emblemáticos del automovilismo internacional.

El acuerdo convierte a Schneider Electric en el socio tecnológico oficial de energía de McLaren Racing, abarcando no solo al equipo de Fórmula 1, sino también a sus escuderías de IndyCar, F1 Academy y resistencia en el Campeonato Mundial de Endurance (WEC). Más allá del patrocini-

o, la colaboración tiene un enfoque operativo: desarrollar e implementar soluciones energéticas capaces de sostener el máximo rendimiento en entornos altamente exigentes.

Las competencias de automovilismo representan uno de los escenarios más demandantes en términos de confiabilidad, continuidad operativa y precisión. Desde los circuitos alrededor del mundo hasta el McLaren Technology Centre en Woking, Reino Unido, la energía se vuelve un insumo crítico para sistemas de simulación, túneles de viento, centros de datos, procesos de manufactura y análisis en tiempo real.

La alianza busca optimizar activos existentes y reforzar la resiliencia energética de estas instalaciones, con el objetivo de reducir el consumo, mejorar la eficiencia y avanzar en procesos de electrificación mediante tecnologías energéticas avanzadas. Un componente central será el uso de gemelos digitales, que permiten convertir grandes volúmenes de datos operativos en información accionable para mejorar el desempeño y la sostenibilidad.

Aunque el anuncio formaliza una nueva etapa, la relación entre ambas organizaciones no es reciente. Schneider Electric ha sido proveedor tecnológico de McLaren durante más de dos décadas. La diferencia ahora radica en la escala

y profundidad de la colaboración, orientada a resolver problemas energéticos complejos donde el margen de error es mínimo y el funcionamiento constante es indispensable.

Este enfoque refleja una tendencia creciente en industrias de alto desempeño: la integración de eficiencia energética, digitalización e inteligencia de datos como parte de la estrategia central, no solo como un complemento técnico.

Para el sector tecnológico e industrial, el acuerdo funciona como un caso de referencia. Las carreras automovilísticas llevan cada sistema al límite, lo que las convierte en un laboratorio real para probar soluciones de energía avanzada que des-

pués pueden trasladarse a fábricas, centros logísticos, edificios críticos y redes digitales.

La colaboración apunta a demostrar que la eficiencia energética y la sostenibilidad no están reñidas con el alto rendimiento, sino que pueden convertirse en ventajas competitivas cuando se integran desde el diseño y la operación diaria.

El anuncio también refuerza una narrativa más amplia: la energía ya no es solo un recurso de soporte, sino un habilitador estratégico del desempeño, tanto en el deporte como en la industria. La combinación de tecnología

energética, análisis de datos y digitalización comienza a redefinir la forma en que organizaciones de distintos sectores gestionan sus operaciones bajo presión constante.

En un entorno donde la confiabilidad, la eficiencia y la sostenibilidad son cada vez más relevantes, alianzas como la de Schneider Electric y McLaren Racing ilustran cómo la innovación energética puede trasladarse del mundo industrial al deportivo, y viceversa, con aprendizajes aplicables a múltiples sectores.



- OATEY
- AMERIC
- FERRESHOW
- QUALY CONSULTORES
- BUSINESS INSIGHTS
- SCHNEIDER ELECTRIC
- SEGROVE CORPORATE
EVENTS
- NOVAPLASTIK
- HUBSHO
- MEX DOORS
- EXPO NACIONAL FERRETERA
- REED EXHIBITIONS
- ENCUESTRO FERRETERO
- DINÁMICA FERRETERA
- HYUNDAI
- MATERIALES SAN CAYETANO
EXPRESS
- CANADEVI
- EXPO FERRETERA DOMINI-
CANA
- ASOCIACIÓN DOMINICANA
DE FERRETEROS
- ASOCIACIÓN DE SUPLIDORES
DE MATERIALES ELÉCTRICOS
- ASOCIACIÓN DOMINICANA
DE IMPORTADORES FERRE-
TEROS INC.
- ANIERM
- TRADE POINT MÉXICO

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



**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