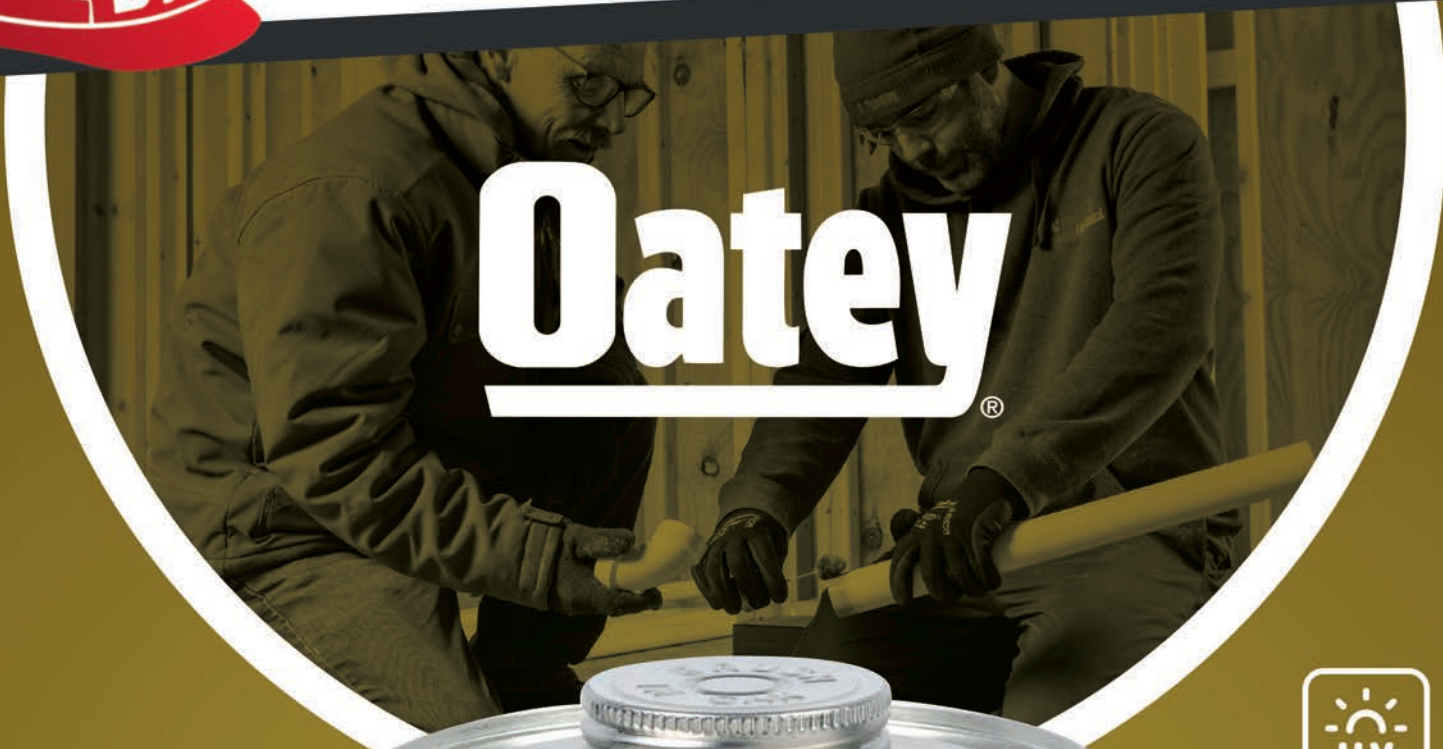


Ferretero, Eléctrico y Construcción



# DE PREFERENCIA



# Oatey



IDENTIFICACIÓN UV



TIEMPO DE AJUSTE RÁPIDO



DWV



AGUA POTABLE

# 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



# Mas que luz resultados



Haz que tu espacio destaque, atraiga y venda más con la iluminación correcta. Descubre nuestras nuevas soluciones diseñadas para impulsar tu negocio, con tecnología de vanguardia y resultados visibles desde el primer día. Capacítate con nuestros cursos especializados y lleva tus proyectos al siguiente nivel. Creamos iluminación a la medida, adaptada a tu visión y pensada para impactar a tus clientes.



## Contacto

☎ 55 6913 7116

🌐 [ljluminacion.mx](http://ljluminacion.mx)

📍 Prosperidad 217, Agrícola Pantitlán,  
Iztacalco, C.P. 08100, CDMX

# CONTENIDO

REVISTA DE PREFERENCIA EDICIÓN MAYO 2026  
NÚMERO 359 (458)

FUNDADORES/ M.L. VIRGINIA PONCE FLÓRES+ Y LIC. SERGIO IGLESIAS REYNEL DIRECTOR GENERAL / DIRECTOR ADJUNTO MTRD. 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

La ferretería digital... el futuro del ferretero 04

## Actividades del sector

Schneider Electric designa nuevo liderazgo para México y Centroamérica 06

Expo Eléctrica Internacional 30 años impulsando negocios del sector eléctrico 08

Acceso, diseño y coordinación definen retos del sector habitacional 12

Ladrillo industrializado gana terreno en vivienda y construcción 16

Calidra unifica su marca de mezclas en México 18

Infraestructura eléctrica configurable gana terreno 19

Tanques a presión amplían su papel en vivienda e industria 20

CMIC plantea nuevo modelo para desarrollo de infraestructura 24

Cemex apuesta por modernización del sector construcción 26

## ¿Qué hay de nuevo?

Helvex invierte 400 mdp en Guanajuato 27

Diseño de interiores fortalece demanda en ferreterías 28

Fatiga digital y la falsa modernidad productiva 30

## Presencias que se notan

32

## 38 años construyendo información que genera negocios

Cumplir 38 años como medio de periodismo especializado no es únicamente una cifra, es el reflejo de una industria que ha evolucionado de manera constante y de un compromiso permanente por documentar, interpretar y conectar a los actores que la integran.

A lo largo de casi cuatro décadas, los sectores ferretero, eléctrico y de la construcción han transitado por transformaciones profundas: cambios tecnológicos, nuevos modelos de negocio, ciclos económicos y una creciente profesionalización de toda la cadena productiva. Hoy, esa evolución se acelera y se vuelve más visible que nunca.

La edición de mayo recoge con claridad ese momento. Desde la digitalización de la ferretería, que deja de ser una tendencia para convertirse en una necesidad operativa, hasta la consolidación de plataformas de negocio como Expo Eléctrica Internacional, que celebra 30 años impulsando el desarrollo del sector eléctrico.

Al mismo tiempo, observamos cómo la infraestructura energética, la vivienda y los materiales de construcción avanzan hacia soluciones más eficientes, adaptables y tecnológicamente integradas. La aparición de sistemas configurables, nuevos procesos industriales y estrategias de marca reflejan un mercado que no solo crece, sino que se reorganiza.

Este dinamismo también se traduce en inversión, innovación y en la participación de nuevos perfiles profesionales. El diseño de interiores, por ejemplo, se consolida como un eslabón clave que conecta directamente con la demanda de materiales, acabados y soluciones disponibles en ferreterías y puntos de distribución.

En este entorno, el papel de los organismos, las empresas y los líderes del sector resulta fundamental para impulsar la competitividad, fortalecer las cadenas de valor y generar oportunidades de negocio sostenibles.

Desde Revista De Preferencia hemos sido testigos, y parte activa, de este proceso. Nuestra misión se mantiene vigente: ofrecer información que no solo informe, sino que permita tomar decisiones, generar alianzas y entender hacia dónde se dirige el mercado.

A 38 años de distancia, el reto sigue siendo el mismo: evolucionar al ritmo de la industria. Porque en un entorno donde todo cambia, la información oportuna y especializada continúa siendo una de las herramientas más valiosas para construir el futuro del sector.

Lic. Sergio Iglesias Reynel  
Fundador y Director General



# EDITORIAL



PARA REGISTRARTE  
ESCANEA EL CÓDIGO

# La ferretería digital...

## el futuro del ferretero

Por: Roberto Domínguez Franco

En los últimos meses se ha hablado sobre el futuro de las ferreterías de barrio en México, se calcula que alrededor de 90% de las 120,000 ferreterías que existen en el país aún operan en forma tradicional, y para 2026 se espera una adopción masiva de catálogos digitales y sistemas de gestión para competir contra el comercio electrónico.

En la edición más reciente de la Expo Nacional Ferretera CDMX (febrero 2026), el enfoque principal fue sobre "la ferretería digital" y el futuro del sector ferretero se centró en la adopción tecnológica para la gestión y venta, donde se integra el manejo de los inventarios y la atención digital de los clientes.

La ponencia de Jordi Espinosa (director de e-commerce del TEC de Monterrey) se enfocó en las estrategias reales para crecer mediante la prospección digital y el uso de plataformas de atención en línea.

Se enfatizó en la necesidad de conectar a fabricantes y distribuidores a través de plataformas digitales para optimizar tiempos y servicios en la Cadena de Suministro. Las conferencias también abordaron la importancia de la presencia en redes sociales. La

Expo destacó que la transformación digital no es solo para las grandes cadenas, sino una necesidad para los negocios ferreteros de todos los tamaños, mayoristas y minoristas para mantenerse competitivos.

Convertir una ferretería de barrio tradicional en una digital implica el cambio de visibilidad en línea y su eficiencia de operación. Pero cuáles son los pasos iniciales clave:

### Inventario y Gestión

- La digitalización del inventario y la gestión. – Sustituir el cuaderno o el libro, así como la caja registradora antigua por un software de gestión (ejem. Pulpo, Alegra SIFO Punto de Venta) que permita controlar el inventario en tiempo real.
- Categorizar y codificar los productos de venta. – Asignar los códigos SKU para cada artículo para así organizar las existencias y facilitar su búsqueda digital.
- Centralizar las existencias, - Asegurando que el inventario de la tienda física esté sincronizado con la tienda virtual para evitar vender productos agotados.



### Visibilidad y Presencia en la Web

Registrarse en Google Maps (Google Business Profile). – Siendo este el primer paso para que los vecinos encuentren la ferretería al buscar "ferreterías cerca de mí" incluyendo fotos, horarios, dirección (cómo llegar) y teléfonos.  
Un Catálogo digital básico. – Se puede empezar con un catálogo en línea o un catálogo en WhatsApp Business, (no es necesario un e-commerce muy complejo al principio).  
Registrar el dominio web. – Asegurar el nombre de la ferretería en internet (ejem. .com, .mx, .cl) para la futura tienda en línea.

### Atención a Clientes Digital y Ventas

- Atención al Cliente Digital y la Venta. – Utilizar WhatsApp Business para recibir pedidos, enviar fotos de productos y hacer cotizaciones rápidamente.
- Servicio a domicilio. – Digitalizar la entrega ofreciendo el servicio a domicilio solicitado por mensaje o formulario web.
- Métodos de pago digitales. – Incorporar terminales punto de venta (TPV) móviles, transferencias bancarias o cobros por códigos QR para aceptar tarjetas de crédito y de débito.

### Marketing

- Productos "Estrella". – Identificar cuáles productos tienen mayor salida (ejem. herramientas básicas manuales o eléctricas, tuberías PVC, cerraduras) para destacarlas en las plataformas digitales.
- Fotografías de productos. – Tomar fotos claras de los productos más vendidos, para usarse en el catálogo de WhatsApp o para redes sociales.

Consejo Importante: La digitalización de la ferretería no significa abandonar el servicio personalizado de barrio acostumbrado, sino potenciarlo utilizando la tecnología para facilitar la compra del cliente. Recuerde "la solución para la comunidad".

### Factores para el éxito:

La digitalización en las ferreterías se basa en la venta en línea, la gestión de inventarios en la nube y la integración de los servicios logísticos de entrega rápida. Fuentes: <https://www.expoferreteracdmx.com.mx> y buscador de Google



# Schneider Electric



Por: Carlos Alberto

## Schneider Electric

### designa nuevo liderazgo para México y Centroamérica

Schneider Electric anunció la designación de Luis D'Acosta Anezin como Presidente y CEO para México y Centroamérica, cargo que asumió a partir del 1 de abril de 2026, con base en la Ciudad de México.

El nombramiento se da en un contexto en el que la región enfrenta retos relevantes en materia de transición energética, digitalización de la infraestructura eléctrica y crecimiento de la demanda de soluciones eficientes para la industria.

D'Acosta cuenta con más de 25 años de experiencia en los sectores de energía, tecnología y software aplicado a servicios públicos e industria. Dentro de la propia compañía, ha ocupado posiciones estratégicas en los últimos años, entre ellas como CEO de Uplight y vicepresidente ejecutivo de Digital Energy a nivel global, áreas vinculadas al desarrollo de soluciones digitales para la gestión energética.

Antes de integrarse a Schneider Electric, participó en empresas como ABB y Schweitzer Engineering Laboratories, donde estuvo involucrado

en proyectos de expansión y transformación tecnológica en distintos mercados internacionales.

De origen uruguayo, pero con formación y trayectoria vinculadas a México, el directivo regresa al país tras más de una década de experiencia en el extranjero, en un momento en el que el mercado local y regional presenta oportunidades asociadas a la modernización de redes eléctricas, eficiencia energética y adopción de nuevas tecnologías.

El cambio en la dirección se alinea con una tendencia más amplia en el sector energético, donde la integración entre infraestructura física, digitalización y sostenibilidad comienza a definir la competitividad de las empresas.

Para industrias vinculadas a la construcción, el sector eléctrico y la proveeduría de soluciones técnicas, estos movimientos reflejan la relevancia creciente de la innovación tecnológica en el desarrollo de nuevos proyectos y en la operación de sistemas cada vez más complejos.

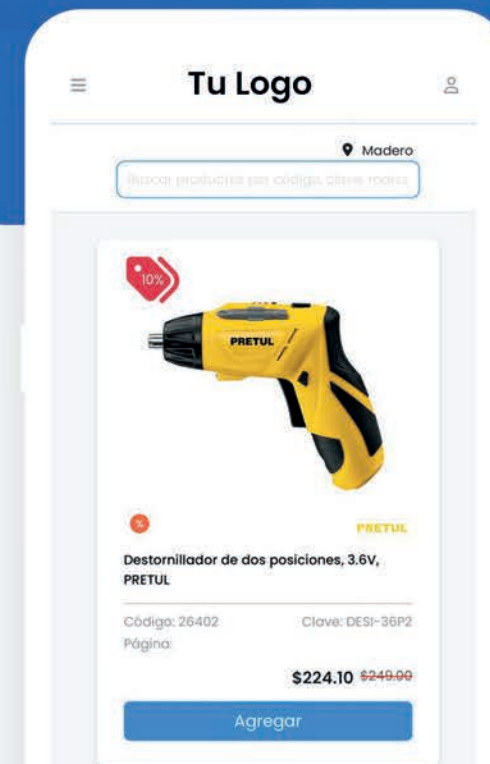
# Hubsho

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.

# Expo Eléctrica Internacional

## 30 años impulsando negocios del sector eléctrico



Por: Sergio Iglesias Rodríguez

Lo que comenzó como una necesidad del comercio organizado en la Ciudad de México, hoy se ha consolidado como una de las plataformas más relevantes del sector eléctrico en Latinoamérica. A tres décadas de su creación, Expo Eléctrica Internacional refleja no solo el crecimiento de un evento, sino la transformación de toda una industria.

De acuerdo con Jaime Salazar Figueroa, socio y director de Grupo Vanexpo, la exposición surgió ante la falta de un espacio en la capital del país donde distribuidores y fabricantes pudieran encontrarse, conocer innovaciones y generar negocios.

El origen del evento se remonta a 1997,

cuando la Asociación de Comerciantes de Material y Equipo Eléctrico de la Ciudad de México (ACOMEE), encabezada entonces por Alberto Larios, impulsó la creación de un espacio en la capital del país para vincular a distribuidores, fabricantes y proveedores. Con el respaldo de la Cámara de Comercio de la Ciudad de México (Cana-co), presidida en ese momento por José Alfredo Santos, se llevó a cabo la primera edición en Expo Reforma.

Aquella edición inaugural, que contó con la participación de autoridades como el entonces regente capitalino Óscar Espinosa Villarreal y el secretario de Energía, Luis Téllez, reunió a 70 expositores y alrededor de 1,200 visitantes. Lo que inició como un

esfuerzo del comercio organizado pronto evolucionó hacia un proyecto con alcance nacional e internacional.

Con el paso del tiempo, la exposición se consolidó bajo la operación de Grupo Vanexpo, liderado por Jaime Salazar y Alberto Larios, quienes profesionalizaron el evento y lo transformaron en una plataforma de negocios orientada al networking, la generación de alianzas y la capacitación técnica.

En este proceso, la participación de organismos como la Cámara Nacional de Manufacturas Eléctricas (Caname), así como la presencia constante de asociaciones, distribuidores y fabricantes, ha sido

obligó a reinventarnos y entender que lo digital no sustituye a la expo, la complementa". Admitió Salazar Hoy, Expo Eléctrica Internacional no solo es un punto de encuentro durante todo el año, sino una plataforma activa durante todo el año. Este enfoque se refleja en su crecimiento: en su edición más reciente, en 2025, el evento reunió a más de 40 mil compradores provenientes de 34 países, así como expositores de 17 naciones, cifras que confirman su consolidación como referente en Latinoamérica.

Además, su expansión a otras ciudades como Guadalajara, Monterrey, Cancún, Mérida y Panamá responde a la necesidad de acercar oportunidades de negocio a distintos mercados regionales, en un sector que cada vez es más dinámico y global.

Otro de los pilares en su evolución ha sido el fortalecimiento del contenido técnico. En su última edición, el evento integró más de 120 actividades entre congresos, conferencias y seminarios, con la participación de especialistas que contribuyen a la actualización profesional de miles de asistentes.

Para Salazar, el futuro está marcado por la descarbonización y la electrificación de la economía, donde la innovación, el almacenamiento de energía y las energías limpias jugarán un papel central. En ese escenario, la Expo se mantiene como un punto de encuentro clave para quienes buscan anticipar tendencias y construir alianzas.

**A 30 años de su creación, Expo Eléctrica Internacional se mantiene como un testimonio vivo de esa evolución. Su crecimiento no ha sido aislado, sino resultado de la colaboración entre organismos, empresas y líderes del sector que han entendido que el desarrollo de la industria eléctrica se construye a partir de la innovación, el conocimiento y, sobre todo, la capacidad de generar alianzas.**

"El principal acervo que tenemos hoy en día es la posibilidad de reunir al que tiene necesidades específicas con el proveedor de las soluciones correctas; esa es nuestra vocación, ser una plataforma de negocios que genere alianzas de largo plazo" Concluyó Jaime Salazar.



clave para fortalecer la representatividad del evento y su vinculación con toda la cadena de valor del sector.

Uno de los momentos más desafiantes en esta trayectoria fue la pandemia de COVID-19, que obligó a replantear el modelo de operación de la industria de exposiciones. Durante ese periodo, el evento migró temporalmente a formatos digitales, pero también dejó claro que la interacción presencial sigue siendo insustituible para la generación de negocios. A partir de esa experiencia, la Expo integró herramientas digitales como complemento, extendiendo su actividad más allá de los días del evento.

"La pandemia fue el momento más crítico; prácticamente nos puso al borde, pero también nos

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



# LA LÁMINA DEL FUTURO



# FORTE+PLUS

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



# Acceso, diseño y coordinación definen retos del sector habitacional

Por: Daniel Fonseca Alverde



Tras la publicación del Programa Nacional de Vivienda 2026-2030, de parte del gobierno federal, diversos actores de los sectores público y privado se reunieron en el Colegio de Arquitectos de la Ciudad de México para hablar sobre los desafíos y propuestas, a fin de fortalecer la vivienda del país.

En el foro Los Nuevos Retos de la Vivienda, organizado por Centro Urbano, representantes de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (Canadevi), la Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano (Sedatu), ONU-Habitat y el Colegio de Arquitectos de la Ciudad de México y la Sociedad de Arquitectos Mexicanos (CAM-SAM), hablaron sobre diversos puntos y directrices que afectan al sector y de cómo hacer que la vivienda sea más eficiente, sostenible y de mayor acceso para la población.

Al principio de la reunión, compuesta por diversos bloques, los especialistas coincidieron en que hay una crisis global de acceso a una vivienda para la población, al carecer de pocas unidades habitacionales, ante



La demanda de vivienda es sólida, es estructural; hay muchísima gente que está buscando comprar una casa

la demanda y costo de un uso habitacional, por lo que esperan que, con este tipo de foros, así como el Plan de Desarrollo de Vivienda que lanzó el ejecutivo federal, y el actuar coordinado del sector privado, academia y sociedad civil, se termine este rezago de vivienda en el país.

Durante el panel, "Criterios Técnicos en el Diseño y Construcción de Vivienda", Sebastián Serrano Vega, director general de Sipsa Ingenieros, dijo que para que una vivienda cumpla su objetivo de vida, que debe de ser de unos 100 años, sin importar lugar o tipo de edificación, deben considerarse varios factores para su realización, entre ellos, el más importante, el diseño estructural, así como la coordinación entre arquitectos e ingenieros, y los materiales de construcción a utilizar.

Además, coincidió con los otros ponentes en que la industria debe fortalecerse desde los cimientos y, para ello, los encargados de la construcción tienen que capacitarse de manera constante para estar al tanto de los últimos materiales, normas y certificaciones, así como de la normativa de la localidad, para asegurar la calidad y seguridad en las viviendas.





Por su parte, el director general de JC Arquitectos, José Juan Carmona, comentó que, en cuanto a la vivienda de interés social, ellos como representantes de la construcción no pueden fallarle a la población en la edificación de su vivienda, ya que su obligación es darle un patrimonio y un futuro habitable, ya que las viviendas son por y para la gente.

Posteriormente, en el panel denominado “Sociedad Civil y Nuevas Demandas Habitacionales”, se destacó la premisa de ya no construir más vivienda, sino entender mejor para quién se está construyendo, pues durante muchos años el enfoque ha estado en incrementar el volumen, así como el número de unidades y no en cumplir las necesidades de la población.

En este sentido, Circe Díaz Duarte, directora general de Política de Vivienda de la Sedatu, señaló que México se encuentra en un punto de inflexión, luego del reconocimiento constitucional al derecho de una vivienda digna y adecuada, lo que implica considerar no solo la vivienda en sí, sino su entorno, servicios y condiciones de habitabilidad.

Puntualizó que las condiciones actuales de los hogares mexicanos son diferentes a hace 40 años, ya que el promedio de ocupantes de vivienda ha cambiado, por lo que es necesario adaptar las viviendas y crear nuevas políticas públicas que beneficien a la sociedad mexicana.



México el acceso al crédito suele concretarse después de los 35 años y con plazos de hasta dos décadas, lo que extiende la dependencia de esquemas de renta, por lo que a través del Programa de Vivienda para el Bienestar se impulsan modelos como la renta con opción a compra, enfocados principalmente a jóvenes; sin embargo, se requieren reglas claras, protección al inquilino, certeza y políticas públicas.

En este mismo bloque, Ruben Cors, director general de COMVIVE, declaró que el diagnóstico en materia de vivienda es claro para todos los actores involucrados, incluyendo tanto a los del sector privado como del público: Se necesita una verdadera integración y acción de parte de la industria, ya que, al faltar un solo eslabón en la cadena, no se podrá lograr un verdadero cambio en el sector.

De igual forma, expresó que, para poder lograr este cambio, las políticas públicas deben dar soluciones aptas para la población, ya que son las familias las que habitan las viviendas y, en muchos casos, las unidades habitacionales no están diseñadas ni adaptadas a lo que requieren, no solo en materia habitacional, sino en movilidad, ya que en estos días la demanda se basa en las necesidades de la población.

Por otra parte, el bloque “Viabilidad y Retos Reales del Mercado” contó con la presencia del presidente de la Cámara Nacional de la Industria de Desarrollo y Promoción de Vivienda (Canadevi), Carlos Ramírez Capo, quien manifestó que la inversión de 400 mil millones de dólares proviene de todos los sectores industriales del país, y de este total, 8 por ciento, es decir 640 mil millones de pesos, son participación de la Canadevi.

Señaló que en el organismo están convencidos de que el problema es la falta de casas en el país, por lo que se espera que, mediante el Programa de Vivienda para el Bienestar y la creación de políticas públicas, se llegue a soluciones que ayuden a la creación de más vivienda y que, ante los diversos problemas que persisten en el sector, estos no entorpezcan este objetivo.

“La demanda de vivienda es sólida, es estructural; hay muchísima gente que está buscando comprar una casa”. Ramírez Capo externó que tanto el gobierno federal, la industria privada y los créditos hipotecarios de parte de la banca, no saben cómo incorporar a todos los millones de mexicanos que están en la informalidad, para poderles dar un crédito hipotecario, ya que estos han rebasado en gran cantidad al sector formal.

En este mismo marco, el director de Relaciones Públicas de Calidra, Jesús Dagda Moron, director de Nuevo Negocios de Grupo Calidra, quien estuvo presente en el foro, comentó que espera que en este tipo de eventos se puedan dar a conocer todos sus productos a los diversos actores de la industria de la vivienda, tanto a los profesionales de la construcción como a arquitectos e ingenieros que se desarrollan en este sector.

# Ladrillo industrializado

## gana terreno en vivienda y construcción

La evolución de los materiales de construcción está marcando una nueva etapa en el desarrollo habitacional en México, donde factores como calidad, eficiencia térmica y disponibilidad comienzan a ser determinantes para desarrolladores, distribuidores y autoconstructores.

En el marco de un foro especializado, Angélica Lastra, directora general de Industrias Novaceramic, explicó que el ladrillo ha dejado de ser un material tradicional para convertirse en una solución industrializada que responde a exigencias técnicas más complejas.

La empresa, con más de tres décadas de operación, ha ampliado su capacidad productiva hasta alcanzar volúmenes que permiten atender tanto vivienda social como desarrollos residenciales, con un en-

foque en suministro continuo y cobertura nacional. Este factor, vinculado a logística y disponibilidad, se ha vuelto clave en un mercado donde los tiempos de obra son cada vez más exigentes.

**A nivel técnico, el desarrollo de sistemas constructivos basados en ladrillos multiperforados y soluciones cerámicas busca atender necesidades específicas como aislamiento térmico y acústico, particularmente relevantes en regiones con climas extremos. Estas características, respaldadas por certificaciones normativas y de calidad, forman parte de la propuesta de valor frente a materiales tradicionales.**

Otro de los elementos que comienza a influir en la decisión de compra es el análisis por sistema constructivo completo, más

allá del precio unitario del material. En este sentido, soluciones como acabados integrados, que eliminan procesos posteriores como repellido o pintura, pueden representar ahorros en mantenimiento y costos a largo plazo.

Para ferreterías y distribuidores de materiales, este tipo de productos abre oportunidades de negocio no solo por volumen, sino por valor agregado, al integrarse en proyectos donde la eficiencia, la durabilidad y la seguridad estructural son cada vez más relevantes.

“Al final del día somos un ladrillo, pero somos un ladrillo renovado. Es un producto que no solo va a satisfacer la necesidad de construir viviendas, sino que ese ladrillo cuenta con los más altos estándares de calidad”. Afirmó Angélica Lastra



### MEDIANO AMARILLO PARA TODO CLIMA CEMENTO DE 1 PASO PARA CPVC ESPECIFICACIÓN TÉCNICA

#### ESPECIFICACIONES

- Para tuberías y accesorios de (CTS) y CPVC, tubería de agua potable fría y caliente de hasta 2" de diámetro de ajuste de interferencia.
- Lo-V.O.C. El cemento disolvente cumple con el distrito de Administración de la calidad del aire de la Costa Sur de California (SCAQMD) 1168/316A o el método BAAQMD-40 y varios requisitos ambientales.
- Se puede usar sin imprimación donde los códigos locales lo permitan.

#### APLICACIÓN / USOS

• Para sistemas de agua fría y sistemas de agua caliente de hasta 200 ° F / 93 ° C.

#### PROPIEDADES

**VOC**  
VOC Máximo por SCAQMD 1168/316A o BAAQMD Método 40: 490 g / L

PROPIEDADES QUÍMICAS	
Apariencia	Líquido Amarillo
Viscosidad	Min. 500 <sup>c</sup> cps @ 73° F ± 2° F
Densidad	7.98 ± 0.2 lbs/gallon
Duración	2 años desde fecha Mfg.

#### TIEMPO DE CURADO

30° F a 50° F	4 - 5 minutos
50° F a 70° F	2 - 3 minutos
70° F a 90° F	1 - 2 minutos

Cumple con los requisitos LEED. Se pueden especificar cementos disolventes bajo LEED v4 EQ para materiales de baja emisión para obtener puntos.



Número de Producto	Tamaño	Descripción	CTN. Cantidad
32427MX	2 oz.	Mediano Amarillo para todo clima, cemento de 1 paso para CPVC	48
32428MX	4 oz.	Mediano Amarillo para todo clima, cemento de 1 paso para CPVC	24
32429MX	8 oz.	Mediano Amarillo para todo clima, cemento de 1 paso para CPVC	20
32430MX	16 oz.	Mediano Amarillo para todo clima, cemento de 1 paso para CPVC	12
32431MX	32 oz.	Mediano Amarillo para todo clima, cemento de 1 paso para CPVC	6



### MEDIANO AMARILLO PARA TODO CLIMA CEMENTO DE 1 PASO PARA CPVC ESPECIFICACIÓN TÉCNICA

#### DIRECCIONES

- Almacenar y usar a temperaturas entre 40 ° F y 110 ° F.
- A temperaturas fuera de este rango, se debe tener especial cuidado para hacer buenas juntas. Revuelva o agite antes de usar; si es gelatinoso, no lo use. No adelgazar.
  - 1. Los extremos de la tubería se deben cortar en escuadra, desbarbar y biselar.
  - 2. Verifique el ajuste de interferencia de la tubería y el accesorio. La tubería debe ir fácilmente de 1/3 a 2/3 del camino hacia el accesorio. Si el tubo toca el interior del tubo del accesorio sin interferencia, es posible que no se logre la unión adecuada.
  - 3. Use un aplicador adecuado que tenga al menos la mitad del tamaño del diámetro de la tubería. Para sistemas de tuberías de mayor tamaño, use un cepillo o rodillo de cerdas naturales.
  - 4. Limpie la tubería y el accesorio con un limpiador de tuberías o un trapo.
  - 5. Cape la tubería con una imprimación listada. Aplique imprimación dentro del tubo del accesorio y luego al extremo del tubo. Vuélvase a sumergir el tubo y cobe el accesorio por segunda vez.
  - 6. Mientras la imprimación todavía está húmeda, aplique una capa abundante de cemento en la tubería a la profundidad del tubo del accesorio, no deje superficie sin recubrimiento. Aplique una fina capa de cemento en el interior del accesorio, evite la formación de charcos de cemento. El charco puede causar desollamiento y falta prematura de la tubería o la conexión. Aplique una segunda capa de cemento a la tubería.
  - 7. Encasille las piezas RÁPIDAMENTE. El cemento debe ser fluido.
  - 8. Envuelva la tubería COMPLETAMENTE dentro del accesorio con un movimiento de giro de 1/4 hasta que la tubería toque fondo.
  - 9. Mantenga la tubería y el accesorio juntos durante 30 segundos para evitar que la tubería se salga, más tiempo a bajas temperaturas. Limpie el exceso.
  - 10. Permita 15 minutos para una buena resistencia de manejo.
  - 11. Permita que pasen los tiempos de curado correctos antes de probar el sistema de plomería.
  - Los tiempos de curado se calculan en función de los materiales de la tubería, el tamaño de la tubería, la presión y la temperatura de los fluidos que pasan a través de las tuberías, la humedad, la temperatura ambiente y el cemento utilizado para la aplicación.
  - Si no está seguro de los tiempos de curado correctos para su aplicación, comuníquese con nuestro departamento de servicio al cliente para obtener ayuda (800) 321-9532

NO PRUEBE CON AIRE NI GAS COMPRIMIDO.

Cumple con los requisitos de LEED. Los cementos disolventes se pueden especificar bajo el LEED v4 EQ para materiales de baja emisión para obtener puntos.

#### PRECAUCIONES

Lea toda la información cuidadosamente antes de usar este producto.

**PELIGRO!** LÍQUIDO Y VAPOR ALTAMENTE INFLAMABLE • CAUSA IRRITACIÓN EN LA PIEL • CAUSA IRRITACIÓN OCULAR GRAVE • NOCIO EN CASO DE INGESTIÓN. PUEDE SER FATAL SI SE INGERE Y ENTRA EN LAS VÍAS AERIAS • PUEDE CAUSAR MAREO

**PUEDE CAUSAR IRRITACIÓN RESPIRATORIA • CONTIENE UN QUÍMICO CLASIFICADO POR LA EPA DE EE. UU. COMO UN CARCINOGENO POSIBLE SOSPECHADO • LEA TODA LA ETIQUETA CON CUIDADO, MANTENER FUERA DEL ALCANCE DE LOS NIÑOS.**

**Precaución:** Mantener alejado del calor, chispas, llamas abiertas o superficies calientes. No fumar. Use solo al aire libre o en un área bien ventilada. Mantener el contenedor bien cerrado. Contenedor de tierra y equipo receptor. Utilice equipos eléctricos, de ventilación e iluminación a prueba de explosión. Use solo herramientas que no produzcan chispas. Tomar medidas de precaución contra la descarga estática. Evite respirar neblina o vapor. Lávese bien después de manipular. No coma, beba ni fume cuando use este producto. Use guantes protectores, ropa protectora, protección para los ojos y protección para la cara. Use un respirador aprobado por NIOSH para solventes orgánicos. Los vapores pueden acumularse en lugares bajos y pueden encenderse explosivamente. La exposición a largo plazo a solventes puede causar daño al cerebro, sistema nervioso, sistema reproductivo, sistema respiratorio, membranas mucosas, hígado y riñones. La exposición repetida a disolventes puede provocar sequedad o formación de grietas en la piel.

Respuesta: Tratamiento específico (ver abajo).

#### EMERGENCIA / PRIMEROS AUXILIOS: LLAME AL 1-877-740-5015 PARA INSTRUCCIONES.

**EN CASO DE INGESTIÓN:** Llame inmediatamente a un CENTRO DE TOXICOLOGÍA / médico. No induzca el vomito. Enjuáguese la boca. Este producto puede aspirarse a los pulmones y causar neumonitis química, una afección potencialmente mortal. **SI EN LOS OJOS:** Enjuague cuidadosamente con agua durante varios minutos. Quitele las lentes de contacto, si están presentes y son fáciles de hacer. Continuar enjuagando. Si la irritación ocular persiste, busque atención médica. **SI EN LA PIEL:** Enjuague la piel con agua / duchese. Quitele inmediatamente la ropa contaminada.

**SI ESTÁ INHALADO:** lleve a la persona al aire fresco y manténgase cómodo para respirar. Llame al CENTRO DE TOXICOLOGÍA / médico si no se siente bien. Si necesita consejo médico, tenga a mano el envase o la etiqueta del producto.

**FUEGO:** Use un químico seco, espuma o extintor de dióxido de carbono. Se puede aplicar agua pulverizada para reducir los vapores potencialmente o para enfriar. El líquido quemado extinguido con agua liberará y puede volver a encenderse en la superficie del agua.

**DERRAMES:** Eliminar todas las fuentes de ignición y ventilar el área. El personal que limpia el derrame debe usar equipo de protección personal adecuado, incluidos respiradores si las concentraciones de vapor son altas. Absorba el derrame con material absorbente. Coloque el material absorbente en recipientes de metal cubiertos y etiquetados. Deseche el contenido / contenedor de acuerdo con las regulaciones locales. Descarte la tapa / cierre del contenedor. Anular en un espacio bien ventilado. Herida cerrada.

# Calidra unifica

su marca de mezclas en México

Por: Sergio Iglesias Rodríguez

El mercado de materiales para la construcción en México no solo evoluciona en términos de tecnología, sino también en la manera en que las marcas se posicionan frente a un entorno cada vez más competitivo y con mayor presencia a nivel nacional.

Un ejemplo de esta transformación es el cambio de identidad de productos que anteriormente se comercializaban bajo la marca Mezcla Brava, y que ahora se integran bajo el nombre de Calidra, una decisión que responde a una estrategia de crecimiento y consolidación.

De acuerdo con Jesús Dagda, directivo de la compañía, el origen de este cambio está vinculado a la expansión geográfica del negocio. Mientras Mezcla Brava tenía un posicionamiento regional en Puebla, el crecimiento hacia otros mercados, como la apertura de una planta en Monterrey, obligó a replantear la estrategia de marca.

“Al abrir nuestra planta en Monterrey tuvimos que decidir si manteníamos una marca regional o si unificábamos con la marca madre”, explicó.

La decisión final se tomó a partir de estudios de mercado, que apuntaron hacia la conveniencia de consolidar la oferta bajo una sola identidad: Calidra, una marca ampliamente reconocida en el país por su liderazgo en la producción de cal y su presencia en distintos segmentos de la construcción.

Aunque la compañía ya contaba con un posicionamiento sólido en materiales base, su incursión en el segmento de mezclas listas representa una extensión natural de su portafolio, alineada con la tendencia del mercado hacia soluciones más prácticas, estandarizadas y de rápida aplicación en obra.

Para ferreterías y distribuidores, este tipo de movimientos tiene implicaciones directas en la comercialización. La unificación de marca facilita el reconocimiento por parte del cliente final, genera mayor confianza y simplifica la comunicación en puntos de venta, especialmente en productos donde la recomendación técnica es clave.

# Infraestructura eléctrica

configurable gana terreno



La creciente complejidad de los proyectos industriales y de construcción está modificando la forma en que se concibe la infraestructura eléctrica. Más allá de la capacidad instalada, hoy resulta determinante la posibilidad de adaptar los sistemas a cambios de carga, ampliaciones o ajustes de diseño sin detener la operación.

En este escenario, las soluciones eléctricas configurables de media y baja tensión comienzan a consolidarse como una respuesta a entornos donde los proyectos evolucionan sobre la marcha. A diferencia de los esquemas tradicionales, permiten integrar y ajustar componentes como tableros de distribución, interruptores, celdas de media tensión, transformadores y sistemas de conducción bajo una lógica más flexible.

Uno de los elementos que refuerza este enfoque es el monitoreo en tiempo real, que facilita la detección de variaciones y posibles fallas antes de que afecten la operación. Esta capacidad de anticipación resulta clave en sectores donde los tiempos de respuesta y la continuidad del servicio son críticos.

Dentro de esta tendencia, empresas como Schneider Electric han desarrollado propuestas orientadas a acelerar la implementación de infraestructura adaptable. Un ejemplo es su modelo Built N' Ready, que busca reducir los tiempos de instalación mediante soluciones preconfiguradas de media y baja tensión, apoyadas en una red de integradores especializados, conocidos como Power Builders, que ajustan los sistemas a las condiciones específicas de cada proyecto.

Para el sector eléctrico, así como para ferreterías especializadas y distribuidores de material, esta evolución implica un cambio en la demanda: no solo se requieren productos, sino soluciones que permitan crecer, modificar y operar sin interrupciones.

La flexibilidad, en este contexto, deja de ser un atributo opcional para convertirse en un factor estratégico, especialmente en proyectos donde cada ajuste puede representar un impacto directo en costos, tiempos y competitividad.





# Tanques a presión

amplían su papel en vivienda e industria

La demanda de soluciones seguras para el almacenamiento de combustibles está impulsando la diversificación de productos en el mercado mexicano, particularmente en segmentos como vivienda social, residencial e industria.

Durante su participación en un foro especializado, Adalberto Martínez del Valle, director comercial de TATSA, explicó que el portafolio de la empresa abarca desde cilindros de pequeña capacidad hasta tanques de gran escala utilizados en instalaciones industriales y terminales energéticas.

La oferta incluye soluciones para distintos usos: desde equipos para hogares, como cilindros de 4 kilos y tanques estacionarios, hasta sistemas de gran capacidad que pueden alcanzar millones de litros, destinados a almacenamiento industrial. A ello se suman aplicaciones en sectores

como transporte, así como almacenamiento de gases industriales como amoníaco, dióxido de carbono y nitrógeno.

Una de las características clave de estos equipos es su operación bajo presión, a diferencia de otros combustibles que se manejan a condiciones atmosféricas. En el caso del gas LP, el almacenamiento requiere condiciones específicas para mantener el producto en estado líquido, lo que exige estándares técnicos más rigurosos en fabricación y seguridad.

En términos de producción, la empresa opera plantas en el Estado de México y Coahuila, desde donde abastece tanto al mercado nacional como a distintos países en América y otras regiones. En México, la cobertura se extiende a nivel nacional mediante una red de distribución que permite atender desde proyectos domésticos hasta industriales.

Desde equipos para hogares, como cilindros de 4 kilos y tanques estacionarios, hasta sistemas de gran capacidad que pueden alcanzar millones de litros, destinados a almacenamiento industrial

Para el sector ferretero, de materiales y construcción, este tipo de soluciones representa una categoría relevante, particularmente en proyectos habitacionales donde el almacenamiento de gas sigue siendo un componente esencial. La variedad de capacidades y aplicaciones abre oportunidades tanto para distribuidores como para integradores de sistemas que participan en la instalación y mantenimiento de infraestructura energética.

# RAT KILL

## Poderoso y Efectivo MATA RATAS Y ROEDORES

### entran, comen y ... ¡FIN! VENENOS Y TRAMPAS ADHESIVAS





# CMIC plantea

nuevo modelo  
para desarrollo  
de infraestructura

Por Daniel Fonseca Alverde

El presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), Luis Rafael Méndez Jaled, indicó que México está rezagado en materia de infraestructura, lo que limita que sea competitivo en el mercado, por lo que es necesario crear un Instituto Nacional de Planeación de Infraestructura para contrarrestar esto y así fortalecer la inversión en el sector y acelerar el desarrollo y crecimiento económico nacional.

Abundó que el bajo nivel de inversión en obra pública es claro ejemplo del rezago en el que se encuentra el país, ya que este rubro representa apenas 1.8 por ciento del

Producto Interno Bruto (PIB), el cual está por debajo de los estándares internacionales, que es de entre 5 y 6 por ciento para cubrir al sector de la infraestructura.

En este sentido, Méndez Jaled señaló, en conferencia de prensa, que la industria de la construcción es uno de los pilares fundamentales para la economía nacional, ya que representa cerca del 8 por ciento del empleo en el país e impacta en tres de cada cuatro actividades productivas, muestra de ello es que de cada 100 pesos de inversión productiva, 60 los aporta esta industria,

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

**MEX  
DOORS**  
PUERTAS DE SEGURIDAD



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**

8124343385

/MexDoors

@mexdoors

www.mexdoors.com



Sin embargo, declaró que el sector privado sostiene en gran parte la inversión productiva nacional, pues por cada peso de inversión extranjera que recibe el país, el sector privado mexicano aporta nueve pesos de inversión productiva, lo cual muestra el papel importante que tiene la construcción a nivel nacional.

No obstante, el dirigente del CMIC destacó que la inversión extranjera directa superó los 40 mil millones de dólares en 2025, lo que posiciona a México entre las principales economías receptoras de capital a nivel global.

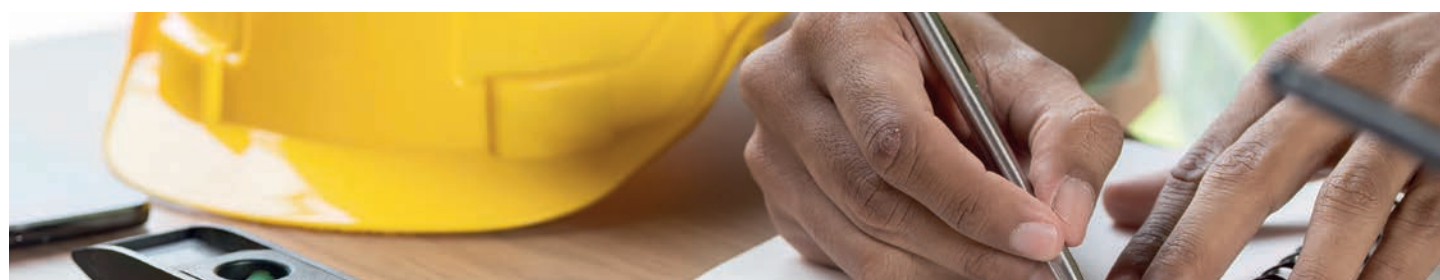
Por ello, propuso la creación del Instituto Nacional de Planeación de Infraestructura, como la instancia técnica que articule los tres órdenes de gobierno, la academia y el sector empresarial, en un mismo espacio de colaboración. Esto con la finalidad de que este organismo identifique los proyectos y cree nuevos modelos de negocios e inversión que ayuden al crecimiento del país en materia de infraestructura.

Asimismo, evidenció que tanto el actual Consejo de Planeación de Infraestructura, como la legislación que le precede, no

contempla la participación e integración de expertos técnicos independientes y representantes del ecosistema de la construcción, por lo que aseguró que el actuar de este Instituto no sustituirá al Consejo, sino que lo complementará y fortalecerá.

Muestra de lo anterior, dijo, es que la actual ley --en materia de infraestructura— presentó un modelo de inversión más eficiente, que combina recursos públicos y privados, por lo que al fortalecer estos mecanismos, las asociaciones público-privadas y los esquemas financieros permitirán estructurar proyectos con mayor flexibilidad y viabilidad.

Por ello es que reiteró su disposición para trabajar, de manera conjunta, con autoridades federales y legislativas en la construcción del reglamento de la nueva ley, con la finalidad de garantizar mejor implementación, así como priorizar proyectos en infraestructura logística, hidráulica, carretera, educativa y de salud, como una vía alterna para generar inversión y beneficios económicos tanto para la industria como para el país.



PROYECTOS INDUSTRIALES  
LLAVE EN MANO  
Renta de naves, bodegas y terrenos,  
desarrollados a la medida de tu operación

Llegamos a donde tu proyecto lo necesite.

Presencia en:

- Veracruz
- Chiapas
- Zacatecas
- Tlaxcala



Infraestructura moderna, espacios funcionales y gestión integral del proyecto



TU DEFINES EL RETO  
Nosotros entregamos la solución

Soluciones inmobiliarias para empresas en movimiento



¡Llámanos o escríbenos! 2291437887

# Cemex apuesta por modernización del sector construcción

Por Daniel Fonseca Alverde



Con la finalidad de impulsar la innovación, fortalecer a las empresas del sector y generar mayores oportunidades de desarrollo para México, se firmó una alianza entre la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC) y Cementos Mexicanos (Cemex).

**Con esto también se busca estimular la competitividad y modernización de la industria de la construcción en México, así como promover la innovación, capacitación especializada y la creación de esquemas más eficientes de suministro de materiales para las empresas afiliadas.**

Ambas instituciones dieron a conocer la creación de una agenda de colaboración estratégica orientada a reafirmar que la construcción seguirá siendo un motor fundamental para el crecimiento económico, la generación de empleo y el desarrollo sostenible del país.

El acuerdo fue firmado por el presidente nacional de la CMIC, Luis Méndez Jaled, y el vicepresidente de Concreto y Construcción de Cemex-México, Yuri de los Santos Llamas, quienes coincidieron en que esta colaboración representa una oportunidad estratégica para acelerar la transformación del sector, con una visión sostenible, tecnológica y orientada al desarrollo productivo del país.

El dirigente de CMIC destacó que la cooperación entre organismos empresariales y empresas líderes del sector es primordial para abrir

nuevas oportunidades para la industria, ya que al sumar capacidades y trabajar de manera conjunta, se construirá un mejor futuro para la industria y para México.

Mediante un comunicado, el organismo manifestó que Cemex participará como consejero estratégico en el Centro de Inteligencia de Datos de la CMIC, aportando experiencia en innovación, digitalización y análisis del sector; además, se espera poder avanzar en temas como la sostenibilidad ambiental, la adopción de tecnologías de vanguardia y el fortalecimiento del talento especializado en la construcción.

**Asimismo, Méndez Jaled señaló que la firma de este acuerdo --con una empresa con más de 120 años de trayectoria-- representa un paso relevante para fortalecer a las delegaciones y potenciar el desarrollo de las empresas afiliadas a la Cámara, al facilitar el acceso a innovaciones en insumos, particularmente en nuevos tipos de concreto, así como a programas de capacitación orientados a mejorar la productividad y competitividad del sector.**

“Será una relación altamente productiva en beneficio de la construcción nacional, impulsando nuevas soluciones tecnológicas y programas de formación, de la mano de Cemex y de nuestros afiliados”, afirmó.

# Helvex invierte 400 mdp en Guanajuato

Por Daniel Fonseca Alverde

Con una inversión de 400 millones de pesos (mdp), grupo Helvex inauguró su Planta de Materiales de Alta Tecnología en Guanajuato, acción que marca un nuevo paso para la empresa en el Bajío como polo industrial, así como para la industria manufacturera del estado, ya que refuerza la capacidad productiva nacional, da innovación a la industria y genera empleo en la región.

La nueva planta se suma al complejo industrial que Helvex mantiene en Apaseo el Grande desde 2010, donde se desarrollan procesos de fundición, maquinado, acabado y ensamblaje. Con esta ampliación, la empresa fortalecerá su integración productiva y su presencia en uno de los corredores industriales más relevantes del país, además del impacto regional en municipios cercanos como Apaseo el Alto, Celaya, Cortazar, Villagrán y Comonfort.

**El proyecto también responde a una estrategia de sustitución de importaciones y fortalecimiento de la proveeduría nacional en materia y fabricación de grifería, como en accesorios de aleaciones de alta tecnología que cuenten con mayor durabilidad y resistencia, lo que llevará a la reducción de insumos importados, fortalecerá el desarrollo de las cadenas de valor locales y habrá mayor integración regional.**

En el evento, el presidente y director general de Grupo Helvex, Jorge Barbará Morfín, destacó que esta inversión forma parte de una visión de largo plazo basada en la innovación y en el aprovechamiento del talento mexicano, ya que la compañía mantiene operaciones en 22 países y

96 por ciento de sus productos y componentes se fabrican en México, lo que refuerza su posicionamiento como actor relevante dentro de la industria nacional.

“Esta nueva planta nos mantendrá competitivos en un entorno global cada vez más dinámico, sin perder nuestra identidad como empresa orgullosamente mexicana, siempre cumpliendo los más altos estándares de calidad que nos distinguen en la industria, por lo que esta planta de materiales de alta tecnología es mucho más que una inversión industrial; es una apuesta por la innovación, por el talento mexicano y por el futuro sostenible de nuestro país”, comentó el presidente y director general de Grupo Helvex.

La empresa informó que se incrementará en siete mil 200 metros cuadrados la capacidad del complejo industrial de Helvex en Apaseo el Grande. Además, esta inversión generará 500 empleos directos e indirectos, al operar al 100 por ciento de su capacidad.

Durante la inauguración, que también fue encabezada por la gobernadora de Guanajuato, Libia Dennise García Muñoz Ledo, afirmó que la inversión representa un voto de confianza en la entidad y en su capacidad productiva.

“Celebramos las oportunidades que se abren para cientos de familias de nuestra región y que Guanajuato siga escribiendo historias de éxito empresarial, historias que se construyen con trabajo, con talento y con fe en el futuro”, puntualizó Jorge Barbará Morfín.



Qué hay de nuevo

revista DEPREFERENCIA abril26 27

# Diseño de interiores fortalece

demanda en ferreterías, construcción y sector eléctrico



El crecimiento del diseño de interiores en México no sólo está transformando la forma en que se conciben los espacios, también está impactando directamente a la cadena de suministro vinculada a la construcción, el mantenimiento y el equipamiento de viviendas y comercios.

En un contexto donde el hogar se ha vuelto multifuncional, oficina, espacio social y entorno de descanso, la demanda por mejorar y adaptar los espacios ha generado nuevas oportunidades para sectores como ferreterías, distribuidores de material eléctrico y tiendas de construcción.

De acuerdo con estimaciones del mercado, el diseño de interiores en México alcanzó un valor superior a 800 millones de dólares en 2024 y podría más que duplicarse hacia 2033. Este crecimiento está impulsado, en gran medida, por una generación que busca personalizar sus espacios y por la consolidación del home office como parte de la vida cotidiana.

Pero más allá de la tendencia estética, el diseño de interiores tiene una base operativa que conecta directamente con el canal ferretero. Cada proyecto implica la selección e instalación de iluminación, herrajes, recubrimientos, sistemas eléctricos, soluciones de almacenamiento y acabados, lo que convierte a las ferreterías y tiendas de materiales en puntos clave dentro del proceso.

“El diseño de interiores hoy está directamente relacionado con

cómo vivimos y trabajamos. Las personas buscan espacios que funcionen, pero también que generen bienestar y reflejen su identidad”, explica Denise Yturalde, docente de la Universidad Espíritu Santo (UEES).

Este enfoque funcional ha contribuido a que el diseño deje de percibirse como un lujo y se entienda como una herramienta vinculada al bienestar, la productividad y la calidad de vida.

Al mismo tiempo, el perfil del diseñador también está cambiando. Millennials y Generación Z están ingresando a esta actividad con una visión más flexible, orientada tanto al empleo como al emprendimiento. Desde asesorías independientes hasta desarrollo de contenido en redes sociales, el diseño se ha convertido en una actividad económica con múltiples puntos de entrada.

“La empleabilidad hoy depende de la capacidad de adaptarse. Las carreras que combinan creatividad, negocio y tecnología tienen una ventaja clara en el mercado”, señala Christian Rosero, Director Académico de UEES Online.

En este escenario, la relación entre diseño y suministro se vuelve más estrecha. Para el sector ferretero, eléctrico y de materiales, el auge del diseño de interiores representa una oportunidad estratégica: no solo vender productos, sino integrarse como aliados en la ejecución de proyectos.

## Rat Kill Pellet

REGISTRO SANITARIO: RSCO-DOM-RODE-0501-311-057-0.005

**Mata ratas hay muchos, ¿Alguno mejor o más efectivo?**

**¡NO EXISTE!**

**Raticida parafinado en Pellet**, con atrayente alimenticio y **Brodifacoum 0.005%** (Raticida más potente y efectivo en ratas y ratones, pero también en animales de hasta 1 kilo de peso **según la OMS**).

**Anticoagulante de última generación**, evita que la sangre coagule y el animal que lo ingiere muera debido a una hemorragia interna

**La muerte ocurre después de 48 a 72 horas** después de la primera ingesta, provocando que al haber más de 1 individuo, coman todos eliminando a toda la comunidad.

- Sobre C / 20 gr  
- Bote C / 100 gr  
- Cubeta C / 50 sobres

- Bote C / 100 gr  
- Master C / 12 botes.

Cubeta C / 50 sobre



Bote C / 100 gr



NOCIVO EN CASO DE INGESTION / NOCIVO POR EL CONTACTO CON LA PIEL

 **ratkillmexico** [ventas@ripoll.mx](mailto:ventas@ripoll.mx)

Tels. 33 3853 9444 / 33 3853 9454





Foto cortesía de AGPhoto  
Instagram.com/agphoto.mx

**\*Walter Trujillo Díaz**

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



# Fatiga digital y la falsa modernidad productiva

En 1964, en la Feria Mundial de Nueva York, una videollamada parecía el anticipo más razonable del paraíso: hablar cara a cara sin viajar, cerrar tratos sin moverse, ver a la familia sin trenes ni horarios. La cabina del “Picturephone” condensaba esa promesa de modernidad en una escena maravillosamente ingenua. No fracasó porque estuviera equivocada sobre el futuro; fracasó porque confundió novedad con alivio. Años después, aquel sistema quedó como una rareza comercial. Y quedó claro que ver más no significó vivir mejor. Esa vieja lección, tan poco recordada, vuelve a ser útil hoy, cuando la pantalla ya no es una herramienta sino una constante de nuestra vida.

La fatiga digital no se presenta como una tragedia, sino que se instala de forma sutil, como una costumbre. Empieza cuando alguien revisa el correo antes de levantarse, continúa cuando la mañana se rompe en mensajes, reuniones y avisos; y termina (si en realidad lo hace) con un vistazo al móvil justo antes de dormir, para un adelanto de las cosas de mañana. No nos debe preocupar el hecho de usar tecnología; las alarmas deberían encenderse por haber aceptado una mala arquitectura del tiempo. La OMS y la OIT llevan

tiempo diciendo que las cargas excesivas, la falta de control y los riesgos psicosociales deterioran la salud mental. La tecnología, cuando se monta sobre ese terreno, no lo corrige; al contrario, lo amplifica.

En el “Work Trend Index Special Report” de Microsoft, se mencionan datos que representan casi una caricatura de nuestra normalidad: 117 correos diarios, 153 mensajes de Teams por jornada y una interrupción cada dos minutos durante el horario central de trabajo. A eso se añaden reuniones después de las ocho de la noche, más de cincuenta mensajes fuera del horario habitual y una sensación extendida de trabajo caótico y fragmentado. El resultado no siempre adopta la forma clásica del burnout; a veces se parece más a una irritación constante, a la incapacidad de concentrarse, a la sensación de haber trabajado todo el día para no terminar nada, a ese cansancio raro que llega con la cabeza llena, pero con la impresión de no haber pensado de verdad en nada.

Y las señales de fatiga digital suelen ser bastante concretas: sueño más pobre, dificultad para sostener la atención, necesidad compulsiva de revisar mensajes, cansancio social

después de videollamadas, irritabilidad doméstica, sensación de desorden permanente y una productividad que podríamos denominar como teatral, muy visible pero poco profunda. La investigación sobre infancia y adolescencia de la OCDE “How’s Life for Children in the Digital Age?” añade otra pista inquietante: el uso problemático de redes y pantallas se asocia con peor sueño, ansiedad, conflictos en casa y, en los casos más vulnerables, con un uso de lo digital como fuga emocional.

Es evidente que la familia lo percibe antes que los informes. La cena en silencio, y cada quien revisando “pendientes” en el celular; el niño que se duerme peor porque la pantalla le acompaña hasta la cama; el adolescente que no deja el móvil porque ahí descansa de lo que le pasa en el mundo físico; la madre o el padre que, por estar “disponible” para el trabajo, ya no está disponible para nadie o nada más. La OCDE advierte que una parte no menor de adolescentes vive casi en conexión constante, que las jóvenes y adolescentes pasan más tiempo en redes y reportan más uso problemático, y que los conflictos familiares por ese uso forman parte del cuadro. Incluso en la primera infancia, han descubierto que retirar las pantallas de la hora previa al sueño

mejora algunos indicadores de descanso. La fatiga digital, por tanto, no es un tema solo de oficina, sino que está atravesando la escuela y el hogar.

Aunque en México se vive, sin duda, una experiencia desigual y visible entre las áreas rurales y urbanas, con la exclusión silenciosa de quienes ni siquiera acceden con suficiencia, continuidad o competencias a ese ecosistema, el país no se encuentra ajeno a esta situación. De acuerdo con el INEGI, más del 70% de los trabajadores en México utilizan computadoras o dispositivos digitales como parte de su actividad laboral, lo que implica una exposición prolongada a pantallas y herramientas digitales, especialmente en sectores administrativos, financieros y de servicios; por su parte la Asociación de Internet MX en su “20° Estudio sobre los hábitos de usuarios de internet en México 2024” más de 60 millones de mexicanos pasan al menos 7 horas al día en internet, e incluso 39% de los usuarios están conectados 9 horas o más diariamente.

Contrario a lo que podría imaginarse, la tendencia más inteligente que está creciendo para abordar este problema no es la hiperautomatización sin criterio para reducir la exposición humana, sino el minimalismo digital corporativo. No significa volver al papel ni romantizar la desconexión analógica; significa entender que la complejidad tecnológica también es un coste operativo. Hay datos que lo avalan: cuando las reuniones se reducen de forma sustantiva, la productividad y la satisfacción mejoran; y la experiencia de videollamada resulta menos agotadora cuando los encuentros son breves, pequeños y puntuales.

México, además, ya reconoce en la NOM-037 el derecho a la desconexión en esquemas de teletrabajo. El problema es que muchas organizaciones siguen tratando estos límites como gestos cosméticos, no como diseño serio de trabajo.

Para una PyME, esta discusión es todavía más práctica. En América Latina, donde las PyMEs son casi todo el tejido empresarial, la simplicidad no es una virtud estética, sino una estrategia de supervivencia. Una PyME no necesita doce plataformas, treinta notificaciones y una cultura de disponibilidad infinita para parecer moderna. Necesita reglas claras sobre cuándo se responde y cuándo no, qué canal sirve para qué, qué reuniones de verdad merecen existir, qué procesos deben ser asíncronos y qué habilidades básicas faltan antes de comprar la siguiente herramienta. La transformación digital madura no es la que añade capas, sino la que elimina fricción.

Quizá la pregunta correcta no sea si la tecnología nos está haciendo más productivos; tal vez sea si nos está enseñando a trabajar y a vivir con menos ruido digital. Durante décadas vendimos cada avance como una promesa de liberación: más información, más velocidad, más conexión. Hoy empezamos a descubrir que, sin límites, todo eso también significa menos atención, menos descanso y menos presencia. La solución no pasa por demonizar lo digital, sino por reordenarlo. Simplificar es una decisión técnica, pero también se ha convertido en una decisión ética. Y puede que, en este momento, sea la forma más sensata de modernidad que tenemos a la mano.

- OATEY
- SCHNEIDER ELECTRIC
- FERRESHOW
- QUALY CONSULTORES
- BUSINESS INSIGHTS
- SEGRIVE CORPORATE EVENTS
- NOVAPLASTIK
- HUBSHO
- MEX DOORS
- EXPO NACIONAL FERRETERA
- REED EXHIBITIONS
- ENCUENTRO FERRETERO
- DINÁMICA FERRETERA
- CANADEVI
- CMIC
- CEMEX
- HELVEX
- TATSA
- CALIDRA NOVACERAMIC
- MATERIALES SAN CAYETANO
- EXPO ELECTRICA INTERNACIONAL
- VANEXPO
- RAT KILL

# 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.quality.mx](http://www.quality.mx)



Ferretero, Eléctrico y Construcción



# DEPREFERENCIA

38 AÑOS CONECTANDO A FABRICANTES, DISTRIBUIDORES Y PROFESIONALES



**HOY,  
CON UNA NUEVA PLATAFORMA  
MÁS ÁGIL, DIRECTA Y DIGITAL**



**Si tu marca no está aquí,  
ALGUIEN MÁS  
ya está ocupando ese espacio**

TODOS LOS FORMATOS EN UN SOLO LUGAR



IMPRESO



DIGITAL



PODCAST

**HOY NO SOLO TE VEN.**

**Te encuentran, te visitan y te recuerdan.**

[myrnaiglesias@revistadp.com](mailto:myrnaiglesias@revistadp.com)

[saiglesias@revistadp.com](mailto:saiglesias@revistadp.com)

Teléfonos : 55 5264 3336 y 55 5264 3091