

Ferretero, Eléctrico y Construcción



DEPREFERENCIA

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

contenido

Revista DP / marzo 2026

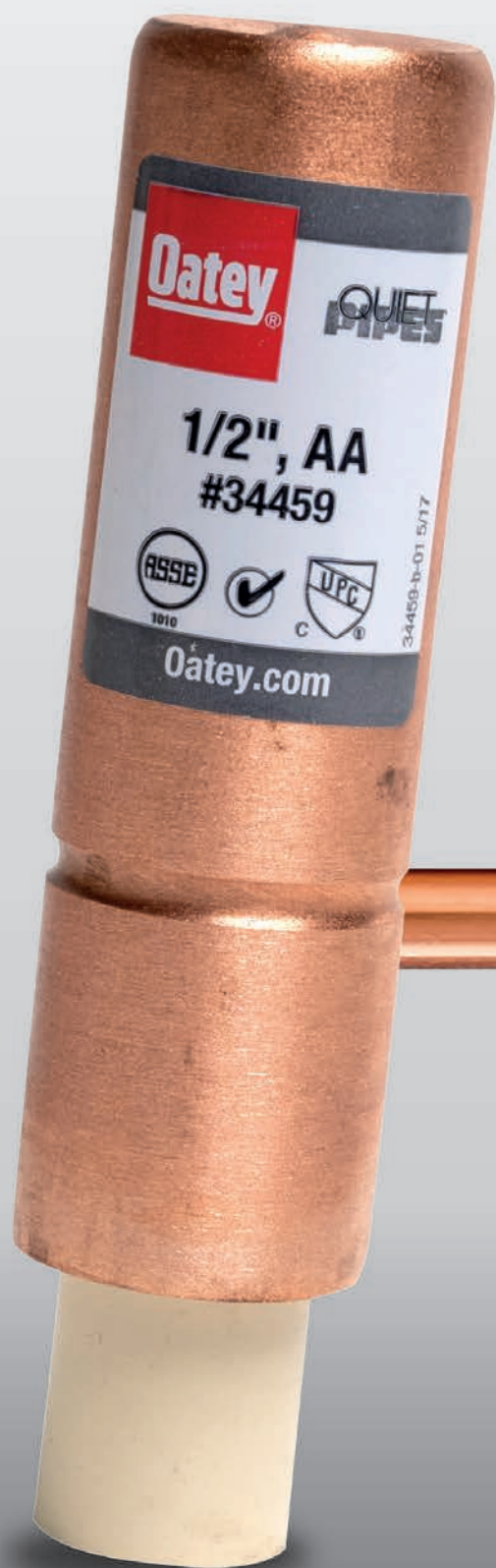
Editorial	03
Presencia productiva	
La construcción se prepara para un nuevo ciclo de crecimiento	05
Actividades del sector	
Ferreteros de Nuevo León buscan fortalecer su gremio	07
Con 650 nuevos artículos Grupo Urrea amplía su cartera de productos	08
Cadena 24 apuesta por emprendedores del sector ferretero	09
Gimbel Mexicana presenta nuevos productos de sus diferentes líneas	10
Mujeres que construyen sector	
Ana Ventura fortalece la conexión ferretera entre Dominicana y México	12
María Berta Machinena el conocimiento también construye	14
Eliana Nieto asume la dirección de SGS México	16
Claudia Esteves Cano promueve liderazgo femenino en la industria	18
Lourdes Medina Ortega asume presidencia de Canacindra	20
¿Qué hay de nuevo?	
Fandeli presenta disco de corte con abrasivo cerámico	23
Materiales térmicos se integran a proyectos de vivienda social en Oaxaca	25
Autoconstrucción domina las viviendas del país	27
El potencial del mercado del "hágalo usted mismo" y su tendencia	28
Compresores de aire inalámbricos, una innovación de Adir Herramientas	29
Calidad y perfección en la nueva línea de reflectores de Saglite	30
Tus socios de negocio	32



PARA REGISTRARTE
ESCAÑA EL CÓDIGO

Oatey

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





Estimados lectores de Revista De Preferencia

El sector ferretero, de la construcción y de materiales para la industria continúa mostrando señales de transformación en México. Más allá de los ciclos económicos, lo que hoy se observa es un reacomodo del mercado impulsado por la evolución tecnológica de los productos, la profesionalización de los canales de distribución y la creciente diversidad de los actores que integran la cadena productiva.

La edición de marzo de Revista De Preferencia refleja ese momento de transición. En Presencia productiva abordamos cómo la industria de la construcción se prepara para un nuevo ciclo de crecimiento, un escenario que no sólo implica proyectos de infraestructura y vivienda, sino también mayor demanda de insumos, herramientas y soluciones técnicas para fabricantes, distribuidores y ferreterías.

En Actividades del sector se observa la dinámica del mercado: el fortalecimiento gremial de organizaciones ferreteras, la influencia creciente de herramientas digitales en el negocio y las estrategias de empresas que amplían portafolios y buscan nuevas oportunidades comerciales.

Marzo también nos permite dedicar un espacio especial a la presencia femenina en la industria. En la sección Mujeres que construyen sector, diversas líderes comparten su visión y trayectoria en ámbitos empresariales, gremiales e institucionales, reflejando una transformación que amplía las perspectivas y fortalece al sector.

Por su parte, en ¿Qué hay de nuevo? presentamos innovaciones, tendencias y movimientos relevantes del mercado: nuevos desarrollos en herramientas y abrasivos, soluciones para vivienda social y el crecimiento del mercado del hágalo usted mismo, elementos que evidencian que el sector no sólo crece, también evoluciona.

Desde Revista De Preferencia continuamos comprometidos con documentar y difundir los cambios que dan forma a esta industria. Entender su presente es también la mejor manera de anticipar su futuro.

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Fundador y Director General

Editorial

La construcción se prepara para un nuevo ciclo de crecimiento

Por Daniel Fonseca Alverde



Pese a los contratiempos, **la capacidad productiva, el capital humano y la base empresarial**, se mantienen

Fuertes desafíos en los últimos años, entorno macroeconómico poco estable y un nivel de incertidumbre que afecta al país por diversos factores geopolíticos, son causas que no han logrado debilitar la cadena productiva del sector, comentó el presidente de la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), Luis Méndez Jaled.

En entrevista para Revista de Preferencia, el dirigente de los constructores externó que a pesar de los contratiempos que ha enfrentado la industria, la capacidad productiva, el capital humano y la base empresarial se han mantenido, por lo que se espera una reactivación paulatina de la inversión estratégica, tanto pública como privada.

Indicó que la recuperación del sector mostró un incremento presupuestal de 9.1 por ciento respecto del año previo, cuando el gasto en infraestructura del sector público se concentró en proyectos prioritarios y de continuidad, particularmente en transporte, energía y vivienda; mientras que en el privado el comportamiento será más cauteloso debido al entorno financiero y a la certidumbre macroeconómica.

Crecimiento en la industria

Pese a ello, el presidente de la CMIC apuntó que los planes de infraestructura --carreteros, ferroviarios y de vivienda-- podrían generar un efecto de arrastre sobre diversas ramas de la industria, fortaleciendo la competitividad de mediano plazo, aportando continuidad operativa y encadenamientos productivos dentro del sector.

las obras de infraestructura urbana, generarán mayor demanda, manifestó, Méndez Jaled

En este sentido, Méndez Jaled manifestó que las obras de infraestructura urbana, movilidad, vivienda y logística, así como proyectos asociados a la relocalización, como parques y naves industriales, generarán mayor demanda de obra, insumos y servicios especializados, beneficiando a la industria ferretera.

Apuntó que estos proyectos tienen una demanda de materiales de construcción, acero, productos eléctricos, herramientas y soluciones especializadas, al igual que los proyectos de mantenimiento, rehabilitación y modernización de infraestructura, los cuales requieren adecuaciones y generan una demanda constante para este segmento.

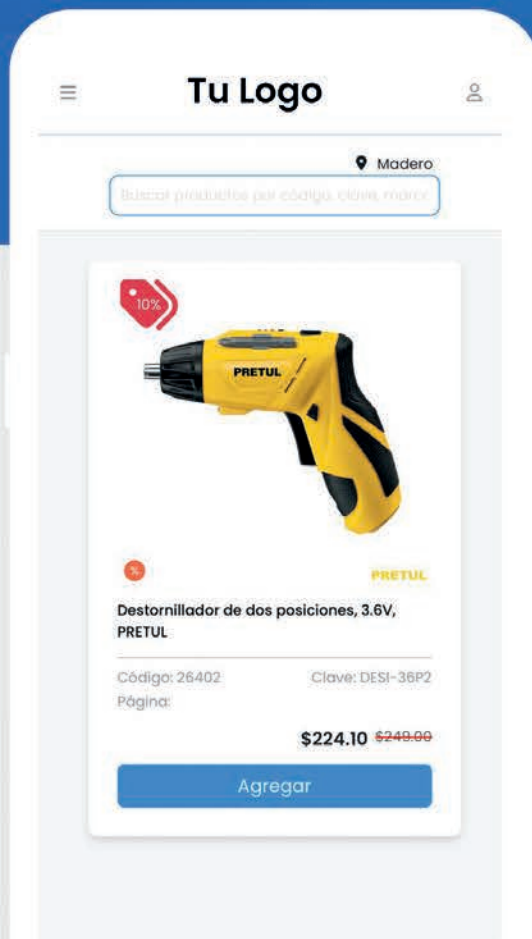
Mientras tanto, declaró que en el sector energético-eléctrico destacan iniciativas relacionadas con ampliación y modernización de redes eléctricas, eficiencia energética y obras de soporte para nuevos desarrollos industriales.

Por último, el presidente de la CMIC expresó que eventos como el Mundial de Fútbol impulsarán la actividad en segmentos específicos, ya que se concentrará en infraestructura urbana y de movilidad; remodelación y modernización de estadios; proyectos hoteleros, comerciales y de servicios, así como en obras complementarias en ciudades sede y zonas metropolitanas.





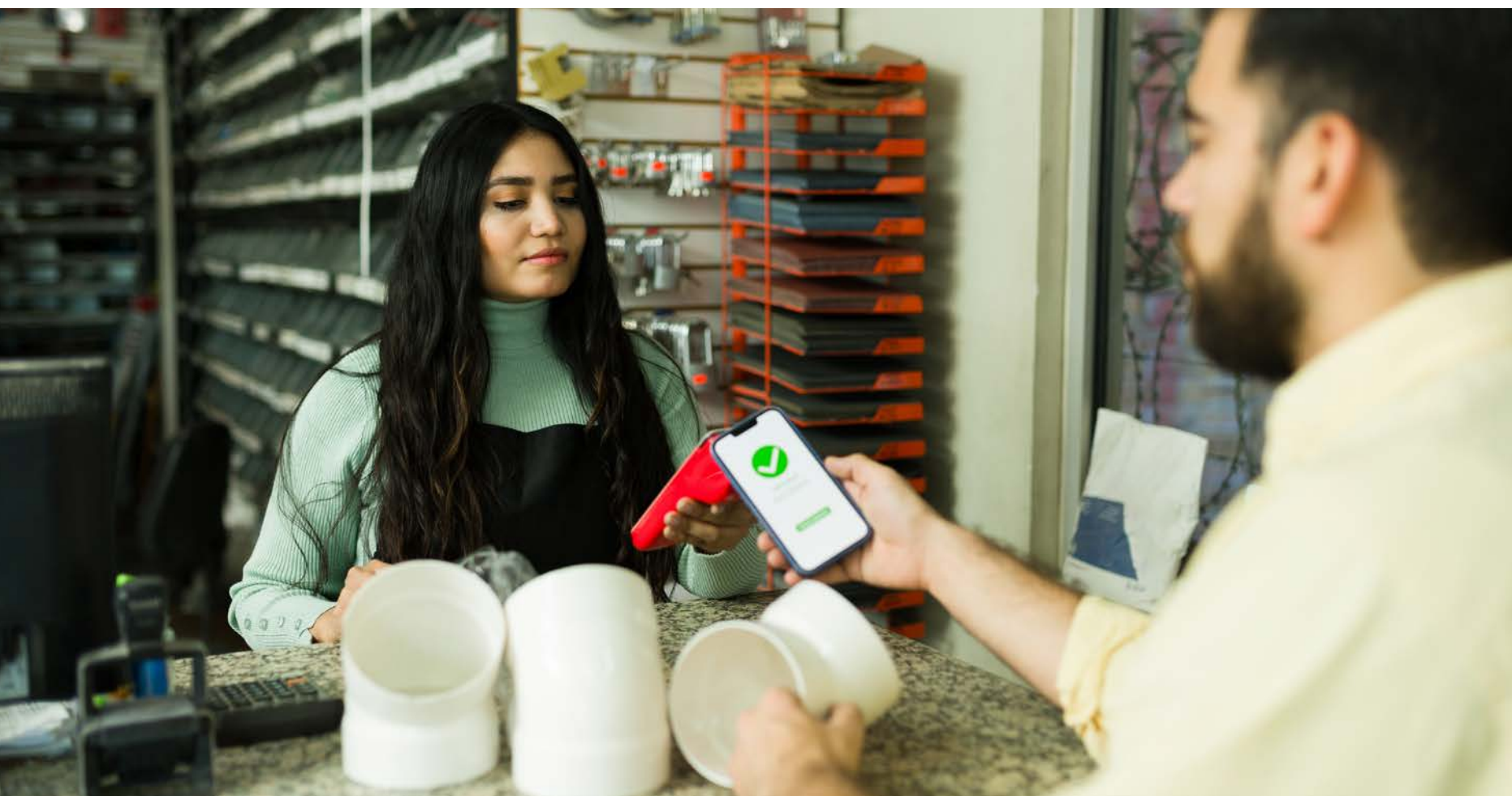
Visitanos



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

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

Plataforma digital para Distribuidores y ferreterías.



Ferreteros de Nuevo León buscan fortalecer su gremio

Por: Carlos Alberto

Evento Huajuco, una **tradición dentro de la comunidad** ferretera de Nuevo León

La Asociación de Ferreteros del Estado de Nuevo León inicia una nueva etapa bajo la presidencia de Carlos Osvaldo Vázquez Garza, quien planteó como principales objetivos fortalecer la unidad entre los socios, impulsar la capacitación y consolidar los eventos que forman parte de la identidad del organismo.

En entrevista, el dirigente señaló que uno de los ejes centrales de su gestión será reforzar el Ferre Show, evento que se ha convertido en un punto de encuentro para los integrantes del gremio, además de promover una mayor convivencia entre los asociados y generar oportunidades de negocio dentro del sector.

Actualmente la asociación cuenta con 89 socios, cifra que la nueva directiva busca incrementar durante el año mediante una mayor apertura y promoción del organismo entre empresarios del sector ferretero en el estado.

Otro de los proyectos que continuará impulsando es el evento Huajuco, una tradición dentro de la comunidad ferretera de Nuevo León que ha sido retomada recientemente y que se mantendrá como parte del calendario anual de actividades de la asociación.

En materia de desarrollo profesional, Vázquez Garza explicó que la organización mantendrá su programa de capacitaciones dirigidas a socios y colaboradores, aunque reconoció que el reto principal es encontrar horarios que permitan una mayor participación, ya que muchos de los cursos se realizan los fines de semana, cuando la actividad comercial en ferreterías suele ser más intensa.

El nuevo presidente también destacó la importancia de mantener la colaboración con otros organismos empresariales. En ese sentido, subrayó que la asociación continuará trabajando de manera coordinada con la Cámara Nacional de Comercio de Monterrey (Canaco) y con la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), alianzas que han permitido impulsar proyectos y gestiones en beneficio del sector.

Finalmente, Vázquez Garza reiteró que el organismo mantiene sus puertas abiertas para nuevos integrantes interesados en formar parte de la comunidad ferretera del estado, y señaló que los empresarios pueden acercarse a través de los canales digitales de la asociación para conocer los requisitos de afiliación.

La participación del dirigente en encuentros sectoriales, como la Expo Nacional Ferretera Ciudad de México, también busca identificar oportunidades comerciales y proyectos que puedan traducirse en beneficios para los socios del organismo y fortalecer el desarrollo del gremio en Nuevo León.

el organismo mantiene sus puertas abiertas para nuevos integrantes interesados en formar parte de la comunidad ferretera del estado



Los distribuidores conocen la calidad, capacidad y el margen de utilidad de nuestra marca: **Omar Gutiérrez**



Con **650 nuevos artículos** Grupo Urrea amplía su cartera de productos

Por Daniel Fonseca Alverde

Con dos divisiones especializadas en la fabricación de herramientas mecánicas de alta calidad y soluciones integrales para la conducción y uso del agua, Grupo Urrea se hizo presente, por primera vez, en la segunda edición de Expo Nacional Ferretera Ciudad de México, realizada en el Centro Citibanamex, el pasado mes de febrero, en busca de explorar nuevas plataformas para ofertar y dar a conocer sus más de 16 mil productos pertenecientes al mercado ferretero.

Al respecto, Omar Gutiérrez, director de mercadotecnia y ventas nacionales de la división de herramientas de Grupo Urrea, platicó que en esta exhibición presentaron diversos productos de diferentes categorías de su amplio portafolios, como lo son las baterías de poder, herramientas de jardinería, así como 650 productos nuevos, lo que les ha permitido posicionar mejor en el mercado la marca Urrea, como Surtek.

En entrevista para Revista de Preferencia, agregó que gracias a que los asistentes ya conocen la marca, saben de la calidad, capacidad y del margen de utilidad que podrán tener con sus productos, debido a su atractivo precio en todos sus artículos, algo que los convierte en el mayor proveedor de los distribuidores, ya que saben que esta firma tiene todo lo que su negocio necesita en materia ferretera.

Nuestro entrevistado recordó que los 70 años de experiencia de la marca en el mercado ferretero dan muestra de la diversa gama de productos, que están más que probados y demostrados en materia de calidad y precio, así como las distintas opciones que, a diferencia de sus competidores, ofrece Urrea para ayudar a los clientes en el crecimiento de sus negocios, ya que cuenta con programas comerciales que, en gran medida, benefician a los distribuidores.



Los distribuidores conocen la calidad, capacidad y el margen de utilidad de nuestra marca: **Omar Gutiérrez**

CADENA 24



Cadena 24 apuesta por emprendedores del sector ferretero

Nos enfocamos mucho en emprendedores o personas que quieren **iniciar su negocio o fortalecerlo** con marcas reconocidas

Por: Alejandro Rodríguez

Con una oferta de más de 60 marcas reconocidas en el mercado, la empresa Cadena 24 participó en la segunda edición de la Expo Nacional Ferretera Ciudad de México con el objetivo de ampliar su red de clientes y acercar su modelo de distribución a emprendedores y negocios del sector ferretero.

Luis Ángel Rosales Rodríguez, gerente del área de diseño y marketing de la compañía, explicó que la empresa opera como distribuidora de productos para ferretería, plomería y material eléctrico, ofreciendo soluciones de marcas líderes como Truper, Rotoplas y Henkel, entre otras.

En entrevista, Luis Ángel señaló que uno de los principales diferenciadores de la empresa es su modelo de comercialización, que permite a los clientes adquirir productos desde una sola pieza con precio competitivo, sin la necesidad de comprar grandes volúmenes.

“Nos enfocamos mucho en emprendedores o personas que quieren iniciar su negocio o fortalecerlo con marcas reconocidas. La ventaja es que pueden acceder a precios de fábrica incluso desde una sola pieza”, explicó.

Además del suministro de productos, la empresa ofrece herramientas de apoyo comercial para los negocios, como catálogos, material promocional y asesoría especializada para impulsar la venta de las marcas que distribuye.

Rosales destacó que la empresa también promueve sinergias entre fabricantes y distribuidores mediante activaciones comerciales y asesoría técnica directa en los puntos de venta.

“Podemos coordinar activaciones con expertos de las marcas para apoyar a los negocios. Por ejemplo,

si se trata de un proyecto de plomería, podemos integrar productos de diferentes fabricantes y brindar orientación directamente en el establecimiento del cliente”, señaló.

Cadena 24 cuenta con su centro de distribución principal en Toluca, Estado de México, además de bodegas en Texcoco y Querétaro, lo que le permite atender de forma directa a clientes en la región centro del país, incluyendo Ciudad de México, Estado de México, Hidalgo, Puebla y Querétaro.

No obstante, la empresa también ha ampliado su alcance mediante comercio electrónico, lo que le permite enviar productos a diferentes estados del país. Actualmente mantiene clientes en entidades como Tamaulipas, Sonora, Yucatán y Aguascalientes. De acuerdo con el directivo, la combinación de disponibilidad de inventario, atención personalizada y variedad de productos forma parte de la propuesta de valor de la empresa para atender tanto a ferreterías establecidas como a nuevos emprendedores del sector.



Gimbel Mexicana presenta nuevos productos de sus diferentes líneas

Por Daniel Fonseca Alverde



Buscan, constantemente innovar y sacar nuevos productos

En el marco de la segunda edición de Expo Nacional Ferretera Ciudad de México, en el Centro Citibanamex, Gimbel Mexicana, empresa líder con más de 63 años de experiencia en la comercialización y distribución de más de 30 mil productos nacionales e importados en sectores como ferretería, agricultura, deportes, automotriz, motos y baleros, presentó su nuevo portafolios de productos.

La firma indicó que han participado desde la primera Expo Nacional Ferretera, realizada en Guadalajara, por lo que cuando surgió la oportunidad de asistir a la edición en la Ciudad de México, no dudaron en estar presentes, debido a que les da la oportunidad de conectarse con sus clientes y seguir teniendo presencia en el mercado ferretero.

En entrevista con Revista de Preferencia, el gerente general, Alejandro Gimbel, expresó que buscan constantemente innovar y sacar nuevos productos en sus diferentes líneas de trabajo, ya que se han

distinguido por tener gran variedad de artículos, muestra de ello es que cuentan con un catálogo de 26 mil productos, el cual está disponible en su página web www.gimbelmexicana.com.

Agregó que en esta exposición presentaron productos de sus diferentes líneas de producción. En la línea agrícola mostraron sus nuevas motosierras, bombas de agua, aspersores; en la de maquinaria y construcción, exhibieron rodajas, herramientas de mano, entre otras, así como su nueva línea de plomería y ferretería. Esto con el firme objetivo de otorgar productos de alta calidad y que satisfagan las necesidades de sus clientes.

Gimbel acotó que a pesar de que su línea agrícola está creciendo, su principal mercado es la industria ferretera, en donde la marca Karlen los ha distinguido dentro del sector, ya que esta no solo abarca productos ferreteros, sino también de la construcción y de metalmecánica.

Gimex

Su interior liso mejora el flujo en aspiración e impulsión y soporta condiciones extremas.

Distintos diámetros y espesor

PVC plastificado con refuerzo en espiral rígido anti-shock

cuentan con un catálogo de 26 mil productos, el cual está disponible en su página web: www.gimbelmexicana.com

¿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**

 8124343385

 /MexDoors

 @mexdoors

 www.mexdoors.com



Ana Ventura, fortalece

la conexión ferretera entre Dominicana y México

Por Sergio Iglesias Rodríguez

La feria funciona como un punto de conexión entre la oferta internacional de productos ferreteros y la demanda local

Con un mercado en expansión impulsado por la construcción, el turismo y el desarrollo inmobiliario, República Dominicana busca fortalecer sus vínculos comerciales con fabricantes internacionales del sector ferretero. Uno de los principales espacios para concretar estos intercambios es la Expo Ferretera Dominicana, que en 2026 celebrará su vigésima edición.

Así lo explicó Ana Ventura, gerente general del evento, quien señaló que la exposición surgió en 1999 por iniciativa de la Asociación Dominicana de Ferreteros con el objetivo de dinamizar el sector y facilitar el encuentro de negocios entre fabricantes internacionales y los grandes importadores mayoristas del país caribeño.

En entrevista, Ventura explicó que la feria funciona como un punto de conexión entre la oferta internacional de productos ferreteros y la demanda local.

“La intención es generar un encuentro de negocios entre fabricantes del exterior y los importadores de República Dominicana que necesitan abastecerse de productos que no se fabrican localmente”, señaló.

Un mercado dinámico en el Caribe

La representante del evento destacó que República Dominicana se ha consolidado como una de las economías más dinámicas de América Latina, con crecimiento sostenido en infraestructura, turismo y desarrollo inmobiliario, factores que impulsan la demanda de productos para la construcción y el mantenimiento.

En ese contexto, la exposición también busca acercar a empresas mexicanas al mercado dominicano, mostrando las oportunidades de intercambio comercial entre ambos países.

“Es un esquema de ganar-ganar que permite dinamizar tanto la exportación como la importación entre México y República Dominicana”, explicó Ventura.

Aunque el mercado dominicano cuenta con producción local de materiales básicos para la construcción, como cemento, varilla, bloques o impermeabilizantes, existe una fuerte demanda de productos terminados y accesorios.

Entre los segmentos con mayor interés destacan: herramientas de mano, herramientas eléctricas, iluminación, accesorios para la construc-

ción, artículos de terminación y decoración. Estos productos son fundamentales en proyectos comerciales, residenciales e infraestructura, por lo que los importadores dominicanos buscan ampliar su oferta con fabricantes internacionales.

De acuerdo con Ventura, la participación en ferias especializadas permite a las empresas establecer contactos directos con compradores y distribuidores en un solo escenario.

Expo Ferretera Dominicana facilita un encuentro masivo de negocios mucho más efectivo que reuniones aisladas

“En Expo Ferretera Dominicana se reúnen asociaciones de ferreteros, proveedores de materiales eléctricos y empresas constructoras, lo que facilita un encuentro masivo de negocios mucho más efectivo que reuniones aisladas”, explicó.

Además de la exhibición comercial, el evento incluirá actividades de capacitación, como conferencias, talleres y seminarios organizados por los propios expositores. Entre los temas previstos se encuentra una conferencia sobre el uso de inteligencia artificial para captar y fidelizar clientes, orientada al sector comercial.

La 20ª Expo Ferretera Dominicana se realizará del 12 al 14 de junio de 2026 en el Centro de Convenciones del Hotel Dominican Fiesta, en Santo Domingo.

El encuentro reunirá a empresas fabricantes, importadores, distribuidores y profesionales vinculados al sector ferretero y de la construcción, consolidándose como uno de los principales espacios de negocios del Caribe para esta industria.





María Bertha Machinena

el **conocimiento** también construye

Por: Daniel Fonseca Alverde

Se ha demostrado que **la inclusión de mujeres en roles de liderazgo** y toma de decisiones, no solo promueve la igualdad, sino que también mejora el **rendimiento** y la **innovación** dentro de las organizaciones

La Industria de la construcción es un sector dominado por el hombre, por lo que ver a una mujer en un rol "masculino" era imposible de imaginar, en una sociedad caracterizada por tener el control y el poder, como es el caso de México; sin embargo, en la actualidad la presencia femenina en esta industria es cada vez más visible, por lo que, en conmemoración del Día Internacional de la Mujer, hablaremos de alguien que, en lugar de derribar barreras, ha construido muros de confianza, liderazgo y sororidad.

En entrevista para Revista de Preferencia, la vicepresidenta de Planeación del Comité Directivo de Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), Ciudad de México, María Berta Machinena de la Mora, indicó que, a principios de su carrera como ingeniera civil, enfrentó varias circunstancias y reveses, así como descalificaciones por el simple hecho de ser mujer.

Debido a lo anterior, decidió demostrar --a quienes que creían que las mujeres no eran capaces de estar en el ramo de la construcción-- su enorme capacidad y conocimientos, así como la preparación y el compromiso férreo que una mujer puede tener con una empresa, un gremio y la sociedad misma, y que las mujeres también son capaces de sostener una casa, un equipo de trabajo y liderar una institución o, inclusive, un país.

"Las empresas dedicadas a la construcción han comenzado a reconocer el valor de la diversidad de género en sus equipos. Se ha demostrado que la inclusión de mujeres en roles de liderazgo y toma de decisiones, no solo promueve la igualdad, sino que también mejora el rendimiento y la innovación dentro de las organizaciones", puntualizó María Berta.

Por ello, expresó que uno de sus principales retos dentro de la CMIC, como vicepresidenta en los ramos de vivienda, desarrollo urbano y planeación de la ciudad, es lograr una estrecha colaboración con el gremio, por lo que buscará fomentar las oportunidades y alianzas estratégicas con otros organismos gremiales y, de esa manera, acceder a nuevas oportunidades de

negocio, como a los programas de construcción de vivienda del Gobierno de la Ciudad de México, en beneficio de la institución.

La también integrante del Grupo de Mujeres Empresarias de la Construcción de la CMIC, consideró que México ha avanzado en reformas para reducir brechas salariales y dar mayor oportunidad a las mujeres, pero que todavía falta mucho en la promoción de empleos dignos en la industria de la construcción, por lo que hizo un llamado a las mujeres para que sigan preparándose, estudien y crean --principalmente-- en ellas mismas, de que pueden lograr lo que se propongan.

México ha avanzado en reformas para reducir brechas salariales y dar mayor oportunidad a las mujeres

"A veces nosotras mismas somos las primeras en autodescalificarnos. Hay que creer que merecemos ocupar puestos de representación, puestos gerenciales y/o directivos, donde tengamos voz y voto, y que debemos ser escuchadas, por nuestro conocimiento y no por nuestra condición de género", acotó Machinena de la Mora.

Por último, la delegada de la CMIC, Ciudad de México, externó que, dentro de la institución, donde se incluyen temas de género, ha tenido el apoyo total para compaginar el desarrollo profesional y la maternidad, lo que le ha dado la oportunidad de dedicarse a su profesión y a su familia, sin sacrificar ninguna de las dos actividades.





Eliana Nieto

asume la **dirección de SGS** México

Por: Alejandro Rodríguez

Con más de **25 años de trayectoria internacional**, Nieto ha desarrollado su carrera en diversos mercados de América Latina y Asia, incluyendo Filipinas, Colombia, Ecuador y México

La multinacional de servicios de ensayo, inspección y certificación SGS anunció el nombramiento de Eliana Nieto como nueva Directora General de SGS México, una decisión que refuerza la estrategia de crecimiento de la compañía en uno de los mercados más dinámicos de América Latina.

El nombramiento forma parte de una evolución planificada dentro de la organización, mediante la cual la empresa despliega a sus líderes con mayor experiencia en mercados estratégicos para fortalecer su presencia industrial y su cercanía con los clientes.

Con más de 25 años de trayectoria internacional, Nieto ha desarrollado su carrera en diversos mercados de América Latina y Asia, incluyendo Filipinas, Colombia, Ecuador y México. Su llegada al país se enmarca en la estrategia denominada "México por dos", cuyo objetivo es duplicar el impacto comercial y operativo de la compañía en sectores clave como energía, manufactura, minería, infraestructura y sostenibilidad.

Para SGS, México se ha consolidado como un mercado estratégico gracias al dinamismo de su plataforma manufacturera, el avance de la transición energética, el fortalecimiento del sector minero y el desarrollo de nuevas regulaciones ambientales. En este contexto, la compañía busca fortalecer su presencia en industrias donde la certificación, el cumplimiento normativo y la sostenibilidad son cada vez más relevantes.

La nueva dirección también impulsará en el país el portafolio Impact Now, una iniciativa orientada a acompañar a las empresas en la implementación de estrategias de sostenibilidad, mediante soluciones que permitan convertir compromisos ambientales en resultados verificables.

De acuerdo con la empresa, la transición de liderazgo no implica cambios en los servicios, contratos o equipos técnicos que atienden a

los clientes en el país. Por el contrario, la nueva estructura busca fortalecer la capacidad de respuesta local y consolidar la colaboración con autoridades, asociaciones industriales y empresas.

La estrategia contempla tres ejes principales: reforzar la cooperación con actores clave de la industria, acelerar la toma de decisiones a nivel local y mejorar la experiencia del cliente mediante un liderazgo más cercano.

una iniciativa orientada a acompañar a las empresas en la implementación de estrategias de sostenibilidad

Con presencia en 115 países y una red de más de 2,500 laboratorios e instalaciones, SGS es considerada la empresa líder mundial en servicios de ensayo, inspección y certificación. El nombramiento de Eliana Nieto al frente de las operaciones en México refleja el papel creciente que el país desempeña dentro de la estrategia regional de la compañía, al tiempo que suma un nuevo liderazgo femenino en sectores industriales clave.





Claudia Esteves Cano

promueve liderazgo femenino en la industria

Por: Daniel Fonseca Alverde

La dirigente de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) comentó que hubo momentos en que fue **la única mujer en la sala**

Hablar sobre mujeres en puestos directivos hoy en día es muy común, caso contrario hace de algunas décadas, en que el hombre era el único que podía tener esos estándares en la sociedad mexicana, pero ahora podemos encontrar mujeres que trabajan de manera constante, con objetivos van de la mano con lo que piensan, dicen y hacen, así como de una claridad en el propósito dentro de su trabajo, directrices que definen a la directora general de la AMPIP, Claudia Esteves Cano.

En conmemoración del Día Internacional de la Mujer, la dirigente de la Asociación Mexicana de Parques Industriales Privados (AMPIP) comentó que hubo momentos en que fue la única mujer en la sala, sobre todo en espacios muy técnicos o de alto nivel en temas industriales y de inversión, pero lejos de achicarse, lo tomó como un reto, una responsabilidad adicional de preparación y profesionalismo.

“Mi forma de enfrentar cualquier posible sesgo ha sido muy simple, llegar con datos, con propuestas claras y con una visión de largo plazo. Al final, lo que pesa son los resultados y la confianza que construyes en el tiempo”, sostuvo Claudia en entrevista para Revista de Preferencia.

La directora de la AMPIP expresó que la línea que la ha guiado –durante 32 años—es especializarse en diversos temas relacionados con su sector y carrera, lo que le permitió entender cómo funcionaba el mundo de los hombres, pero más de las empresas, que era su objetivo principal.

Gracias a ello, a lo largo de su trayectoria empresarial, Esteves Cano apuntó que ha logrado que se le abran espacios, porque ha sabido combinar su visión personal con la de la empresa, así como la capacidad de escuchar y dialogar, y una labor constante, como fue el caso de su actual trabajo, donde el entonces presidente de la AMPIP le brindó la confianza para dirigir esta institución.

Por lo anterior, abundó, su mayor reto al frente de esta importante asociación es posicionarla como una voz estratégica en un entorno muy dinámico, donde las condiciones globales cambian constantemente, tanto en las cadenas de suministro como en las expectativas de las empresas.

Todo esto, indicó, gracias a su capacidad de escuchar a los afiliados, quienes día con día están en el negocio, así como de construir confianza con autoridades y aliados, desde lo técnico y lo institucional, y cuidar que las ideas se traduzcan en proyectos, datos, herramientas y resultados concretos, para lograr que esta agrupación funcione, represente y genere valor.

Por otra parte, Claudia conminó a que las mujeres construyan un perfil único y no solo currículum, para que de esta manera sean las instituciones, empresas u organizaciones las que las busquen por su capacidad, iniciativa y trabajo en equipo, lo que les forjará una carrera profesional que las haga sentirse orgullosas de sí mismas. “En México vamos avanzando, lo que hace falta es normalizar la presencia de mujeres en puestos directivos, sin verlo como algo excepcional”.

una iniciativa orientada a acompañar a las empresas en la implementación de estrategias de sostenibilidad

Agregó que “las mujeres deben de ver su carrera profesional como un proyecto de largo plazo y no como el siguiente puesto. Deben invertir en su formación, cuidar su reputación profesional y rodearse de personas que las reten y apoyen, ya que muchas veces las oportunidades se definen por el simple hecho de decir: yo puedo hacerlo”.

La dirigente de la AMPIP recalcó que la colaboración entre mujeres es importante, pero igual lo es colaborar con hombres que comparten la visión de equipos diversos, profesionales y orientados a resultados, pues al final, aseveró, lo que se busca son organizaciones más sólidas y competitivas, no solo más diversas en cifras, porque el verdadero avance será no excluir a nadie, sino sumar.





Lourdes Medina Ortega

asume presidencia de **Canacintra**

Por: Daniel Fonseca Alverde

El cargo representa un **compromiso con la institución** que ha sido un órgano de consulta, generadora de proyectos estratégicos, promotora de talento

Ante consejeros representantes de las 76 delegaciones del país, reunidos en la sede nacional de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), María de Lourdes Medina Ortega tomó protesta como presidenta nacional del organismo para el periodo 2026-2027.

Comentó que asumir el cargo representa un compromiso con la institución que ha sido un órgano de consulta, generadora de proyectos estratégicos, promotora de talento y aliada permanente en el desarrollo económico de México.

Durante su gestión, afirmó, la Canacintra estará orientada a fortalecer la planeación estratégica del sector industrial, con perspectiva de largo plazo, dejando atrás enfoques de corto alcance, ya que el entorno global de ahora exige mayor articulación, innovación y capacidad de adaptación, ante los cambios en las cadenas globales de valor, la transformación digital y la dinámica de los mercados internacionales.

Asimismo, reiteró que su mandato se caracterizará por el trabajo coordinado, la complementariedad y la construcción de consensos al interior del organismo, por lo que la unidad será un eje fundamental para consolidar la fortaleza institucional y proyectar confianza hacia el exterior, así como para continuar posicionando al organismo como referente técnico y estratégico del sector industrial en el país.

Por otra parte, Medina Ortega convocó a las delegaciones y a los sectores representados a fortalecer la voz de la industria en todo el país, promoviendo una agenda orientada al desarrollo sostenible, la competitividad y el bienestar social, ya que comienza, subrayó, una nueva

etapa institucional enfocada en consolidar su papel como interlocutor estratégico del sector productivo e impulsor del desarrollo industrial de México.

En conferencia de prensa, externó que a pesar de que el sector contribuye con el 18 por ciento en el producto interno bruto (PIB), el país enfrenta retos para su crecimiento, estabilidad y para el desarrollo económico de las empresas aquí asentadas, así como en la generación de empleos, por ello es importante, señaló, mantener una plantilla productiva.

fortalecer la voz de la industria en todo el país, promoviendo una agenda orientada al desarrollo sostenible, la competitividad y el bienestar social

Debido a lo anterior, puntualizó que el organismo buscará, de manera permanente, incentivos para la industria, así como una ley que proteja los intereses de los industriales, especialmente en el sector manufacturero, pero que no solo sea a través de los polos de desarrollo y el Plan México, sino por incentivos fiscales, en materia de innovación y desarrollo tecnológico, para adaptarse a las necesidades geopolíticas actuales.



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



Fandeli presenta disco de corte con abrasivo cerámico

Por Daniel Fonseca Alverde



El disco ofrece más duración con poca chispa y poco desprendimiento de polvo, lo que ayudará al usuario final en la **certificación de los responsables de seguridad**

Con más de 98 años de experiencia y más de 15 mil productos que integran sus diversos portafolios, dirigidos a diferentes nichos de mercado, como el automotriz, de carpintería, construcción, herrería y plomería, pero caracterizados en la producción de abrasivos para lijado, pulido y desbaste en industrias, la empresa Fandeli dio a conocer sus más recientes productos.

En el marco de la segunda Expo Nacional Ferretera en la Ciudad de México, que se llevó a cabo en el Centro Citibanamex del 24 al 26 de febrero, el gerente de ventas de canal industrial, Flavio César Camacho, habló sobre los nuevos discos de corte de alto desempeño que recientemente sacó al mercado la compañía, fabricados con abrasivos cerámicos de alta dureza, para operaciones industriales de alta demanda, como las placas de acero.

En entrevista para Revista de Preferencia, explicó que el disco ofrece más duración con poca chispa y poco desprendimiento de polvo, lo que ayudará al usuario final en la certificación de los responsables de seguridad en las plantas industriales, ya que en gran medida se hizo para el mejoramiento de la productividad de las plantas, como en la seguridad tanto de la empresa como del operador; además, cuenta con los estándares de la norma OHSAS.

Asimismo, Camacho indicó que anteriormente los productos, en este caso los discos de corte, eran

muy básicos y que los nuevos están enfocados en mayor seguridad, muestra de ello es que ahora están cubiertos con los mejores abrasivos del más alto desarrollo en el mundo, para de esta manera evitar accidentes que puedan afectar tanto al operador como a la compañía.

Por otra parte, el gerente mencionó que este disco de corte, presentado en el pabellón "Ferretería del Futuro", cuenta con una combinación para uso de corte corto como para corte largo, tanto para laminado como para placas de acero, y recalcó que fue creado para dar mayor seguridad al usuario.

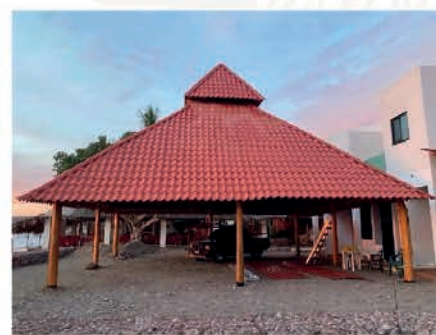
costo-beneficio, es conveniente tanto para los ferreteros como para el usuario, principalmente por su valor agregado

Además, puntualizó que la calidad de este producto, en cuanto a costo-beneficio, es conveniente tanto para los ferreteros como para el usuario, principalmente por su valor agregado, que ofrece calidad y seguridad al cliente final, y permite a los ferreteros combinar el producto con otros artículos que ellos ofrecen, dando al cliente mayor abanico de ofertas que al final dejan más ganancia.

FABRICAMOS UNA GRAN VARIEDAD DE LÁMINAS DE PLÁSTICO



LAS MÁS RESISTENTES DEL MERCADO



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

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

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



POR UN FUTURO SUSTENTABLE



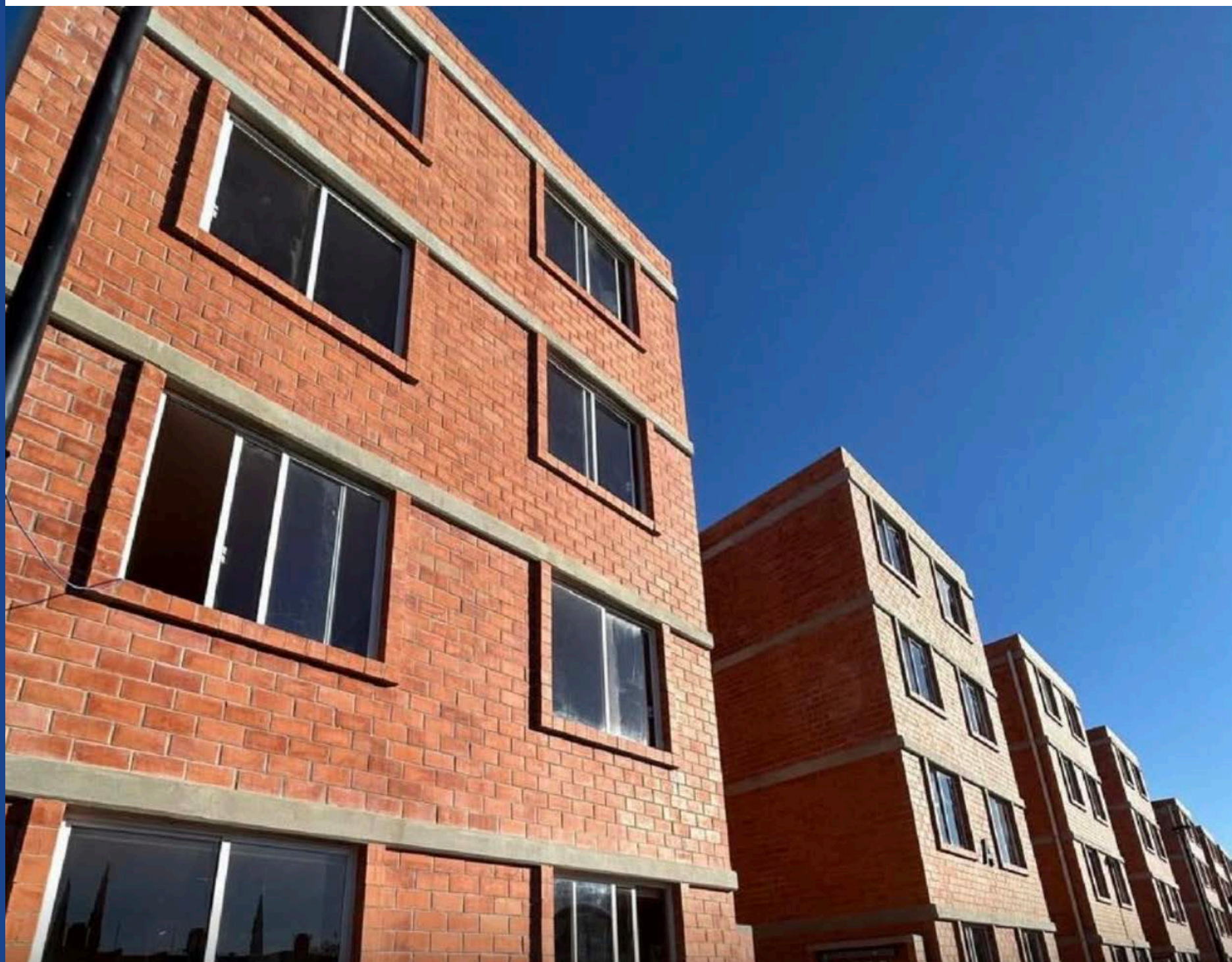
Todas nuestras láminas de plástico cuentan con un aditivo Antimicrobiano que evita que se proliferen hongos, moho y/o bacterias.

TODO BAJO EL MISMO TECHO

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

Materiales térmicos se integran a proyectos de vivienda social en Oaxaca

Por: Carlos Alberto



Familias beneficiarias **comenzaron a recibir sus viviendas** dentro de un esquema institucional

El desarrollo de nuevos proyectos de vivienda social en México comienza a generar movimiento en la cadena productiva de materiales para la construcción. Uno de los casos recientes se observa en Oaxaca, donde se entregaron las primeras viviendas de un programa habitacional impulsado por organismos federales, en proyectos ubicados en municipios del área metropolitana de la capital del estado.

Las primeras casas se han desarrollado en localidades como San Jacinto Amilpas, Etlá y Santa María Atzompa, donde familias beneficiarias comenzaron a recibir sus viviendas dentro de un esquema institucional que busca ampliar la oferta de vivienda accesible en el país.

En estos desarrollos participan distintas empresas proveedoras de materiales que aportan soluciones constructivas para mejorar el desempeño de las edificaciones. Entre ellas se encuentra Novaceramic, que suministra ladrillos y tabiques con propiedades de aislamiento térmico y alta resistencia estructural utilizados en algunos de los proyectos.

Este tipo de materiales busca mejorar el confort interior de las viviendas, además de contribuir a una mayor durabilidad de las construcciones y a la reducción de costos asociados al mantenimiento y al consumo energético.

El programa nacional de vivienda plantea una meta superior a 1.8 millones de viviendas nuevas durante el actual sexenio, lo que implica un volumen significativo de obras habitacionales en distintas regiones del país. En este contexto, la participación de fabricantes de materiales, desarrolladores y proveedores especializados se vuelve un elemento clave para atender la demanda constructiva que generará el despliegue de nuevos proyectos.

atender la demanda constructiva que generará el despliegue de nuevos proyectos

Además del impacto social asociado al acceso a vivienda, este tipo de desarrollos también activa cadenas productivas vinculadas a la construcción, desde la fabricación de insumos hasta los servicios de obra y logística.

Con nuevos proyectos en proceso en distintas entidades, la construcción de vivienda social comienza a perfilarse nuevamente como un motor relevante para la industria de materiales y para la actividad constructiva regional.



NOVAPLASTIK[®]
ALTA TECNOLOGÍA EN TECHOS



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



POR UN FUTURO
SUSTENTABLE



Estética | Termoacústica | Térmica | Durable



**Ventas y Distribución
55 4853 1964**

¡ADIÓS GOTERAS, CALOR Y RUIDO DE LA LLUVIA!

Ciudad de México y el Estado de México, la tendencia se acentúa debido al **encarecimiento del suelo, el acceso limitado al crédito hipotecario**



Autoconstrucción domina las viviendas del país

Por: Alejandro Rodríguez

La autoconstrucción continúa siendo uno de los principales motores del desarrollo habitacional en México. De acuerdo con datos de la Encuesta Nacional de Ingresos y Gastos de los Hogares (ENIGH 2022), el 57.3 % de las viviendas del país ha sido autoproducido, lo que representa más de 20 millones de hogares. Contrario a la percepción común, este fenómeno no se limita al ámbito rural: el 64.3 % de estas viviendas se ubica en zonas urbanas.

En áreas metropolitanas como la Ciudad de México y el Estado de México, la tendencia se acentúa debido al encarecimiento del suelo, el acceso limitado al crédito hipotecario y el costo de la mano de obra especializada. Ante este escenario, muchas familias optan por construir o ampliar sus viviendas por etapas, con base en recursos propios y conocimientos empíricos.

Sin embargo, especialistas del sector advierten que la falta de asesoría técnica suele traducirse en errores constructivos que pueden comprometer la seguridad de la vivienda o elevar los costos de obra. Problemas como cimentaciones insuficientes, muros mal alineados para soportar cargas estructurales o mezclas de concreto mal proporcionadas son algunos de los fallos más frecuentes.

Oscar Montoya, gerente general de Materiales San Cayetano, señala que uno de los principales problemas radica en la improvisación durante las primeras etapas de la obra.

“Muchos autoconstructores comienzan con la intención de ahorrar, pero terminan enfrentando gastos mayores cuando deben reforzar estructuras, desperdiciar materiales o incluso demoler partes de la construcción”, explicó.

Entre los errores más comunes se encuentra la ausencia de cálculos estructurales básicos, el uso de mezclas elaboradas de forma empírica, la elección inadecuada de materiales y el incumplimiento de secuencias constructivas como el curado o los refuerzos estructurales.

Frente a este panorama, diversas empresas del sector de materiales han comenzado a impulsar iniciativas de capacitación dirigidas a autoconstructores. En el caso de Materiales San Cayetano Express, la empresa ha implementado sesiones informativas en sus puntos de venta para orientar a quienes construyen o amplían sus viviendas.

Estas capacitaciones buscan explicar desde el uso adecuado de materiales hasta la planeación de etapas de obra, con el objetivo de reducir desperdicios, optimizar presupuestos y mejorar la seguridad de las construcciones.

Para los especialistas, la asesoría técnica desde las primeras etapas de construcción puede representar una inversión menor frente a los costos que implican correcciones posteriores. En un contexto donde los precios de materiales y mano de obra presionan los presupuestos familiares, la información y la planeación se convierten en herramientas clave para lograr viviendas más seguras y duraderas.

El peso de la autoconstrucción en las viviendas del país sugiere que este modelo seguirá siendo relevante en los próximos años. Por ello, mejorar el acceso a información técnica y capacitación se perfila como un factor determinante para elevar la calidad y seguridad de millones de viviendas en México.



El potencial del mercado del “hágalo usted mismo” y su tendencia

Por: Roberto Domínguez Franco

Con la influencia de ahorro y economía, **el DIY se adoptó en mejorar uno mismo su hogar** en lugar de contratar mano de obra especializada

La práctica del “Hágalo Ud. Mismo” o Do It Yourself (DIY) surgió en la década de los años 60s y se consolidó en los años 70s tanto en Estados Unidos como en Inglaterra, apareció como un movimiento promovido por la autosuficiencia ante un crecimiento acelerado del consumo, la creatividad y la reparación sin la ayuda de especialistas.

Se inició con pequeñas reparaciones domésticas y se transformó en un movimiento (DIY) como forma de cultura para trabajos cada vez más sofisticados en tareas para mejoramiento y decoración de los hogares.

En México tuvo sus inicios a finales de los años 70s provocado por fuertes campañas publicitarias que promovían el uso de herramientas eléctricas. Sin embargo, fue particularmente estimulado hace 30 años con la llegada de las grandes cadenas especializadas en el mejoramiento del hogar como The Home Depot y otras. Con la influencia de ahorro y economía, el DIY se adoptó en mejorar uno mismo su hogar en lugar de contratar mano de obra especializada. Con la facilidad de tener todos los materiales necesarios en una misma tienda o superficie, fue identificada por hombres y mujeres para remodelar, reparar, pintar y construir espacios en hogares y jardines.

Actualmente, con la era digital y el fácil acceso a tutoriales y videos, facilita el aprender técnicas y habilidades en (carpintería, manualidades, electricidad y mantenimiento) en los trabajos del hogar, jardines y pequeñas empresas, sin percances y con la satisfacción de haber hecho algo por nosotros mismos.

El potencial de crecimiento para el mercado ferretero también está en la urbanización, la construcción civil y la adopción de herramientas inalámbricas más modernas y fáciles de usar, se convierte en un

factor de crecimiento favorecido por el aumento de usuarios no profesionales – aficionados al “hágalo Ud. mismo” (DIY).

En especial los consumidores jóvenes valoran la practicidad y eficiencia en proyectos domésticos, prefiriendo herramientas inalámbricas. Es ahí donde el mercado ferretero debe visualizar y facilitar la promoción de las herramientas y accesorios al usuario. A pesar de la competencia de las grandes superficies hay un gran porcentaje de “ferreterías de barrio” que en México pueden y deben de modernizarse y ofrecer sus productos a este importante segmento de usuarios en el mercado.

De acuerdo a un estudio de mercado realizado por IMARC Group en México se proyecta un crecimiento sostenido para los próximos años, impulsado por una mayor cultura de remodelación y la necesidad de optimizar costos en el hogar.

En 2024 el tamaño del mercado alcanzó los 4,460 millones de USD, de cara al futuro IMARC espera que el mercado alcance los 6,350 millones de USD para 2033, mostrando una tasa de crecimiento anual compuesta (CAGR) del 3.60% de 2025 – 2033, impulsada por el aumento en la capacidad adquisitiva, una fuerte cultura por el (DIY), con mejoras por cuenta propia, mejores habilidades para personalizar los espacios. Dejando el (DIY) de ser un pasatiempo amateur a un proceso especializado, demandando por consecuencia herramientas y materiales de mejor calidad y rendimiento.

Las áreas de pintura, herramientas eléctricas, pisos y decoración serán los segmentos de mayor dinamismo. El “Hágalo Ud. Mismo” se fortalece en México con soluciones de ahorro convirtiendo los hogares en espacios más modernos y funcionales. Fuente: IMARC Group Mercado de Servicios de Mejoras del Hogar en México 2033.

Compresores de **aire inalámbricos** una innovación de Adir Herramientas

Por Daniel Fonseca Alverde



“La Ferretería del Futuro”, es un **compresor de aire inalámbrico** que integra una manguera y una pistola

Adir Herramientas, empresa dedicada a la fabricación, comercialización y distribución de herramientas, maquinaria, iluminación, material eléctrico y productos para el hogar, se hizo presente en la segunda Expo Nacional Ferretera, en la Ciudad de México, que se realizó del 24 al 26 de febrero en el Centro Citibanamex, donde mostró sus nuevos productos para el mercado ferretero.

En este marco, el encargado de marketing y relaciones comerciales de la compañía, Brandon Rayon, habló –en entrevista con Revista de Preferencia– sobre el reciente producto de la empresa para el sector de compresores, el cual será una innovación en la industria ferretera.

Explicó que este producto, que se localizó en el pabellón denominado “La Ferretería del Futuro”, es un compresor de aire inalámbrico que integra una manguera y una pistola, además de ser multifuncional, ya que puede utilizarse para distintas acti-

vidades dentro del hogar como en el negocio, por ejemplo, para pintar en casa o en vulcanizadoras o talleres mecánicos.

herramientas, maquinaria, iluminación, material eléctrico y productos para el hogar

Asimismo, mencionó que este producto viene en distintos tamaños y almacenaje, y cuenta con garantía directa de la compañía, muestra de ello es que, hasta el momento, tanto versiones anteriores como la actual no han presentado ninguna devolución, lo cual se refleja incluso en el costo del producto, el cual es muy atractivo para los canales de distribución y para el cliente final, por lo que lo potenciará como su producto principal en el mercado ferretero.

Su **nueva línea de reflectores**, la cual viene más compacta, con más lúmenes, mayor potencia y comodidad



Calidad y perfección en la **nueva línea de reflectores de Saglites**

Por Daniel Fonseca Alverde

Dentro del mercado de la iluminación, encontramos diversas empresas en este ramo, pero hay una que siempre busca ser disruptor, y esa es Saglite, compañía especializada en el diseño, distribución y comercialización de soluciones de iluminación LED para zonas residencial, comercial e industrial, así como en la venta de material eléctrico, ventiladores y productos solares, presentó sus más recientes productos en este sector.

Mauro Gómez, gerente de ventas de esta firma en la Ciudad de México, declaró en entrevista para Revista de Preferencia, que sacaron al mercado su nueva línea de reflectores, la cual viene más compacta, con más lúmenes, mayor potencia y comodidad, así como un mejor y más fácil ensamble, tanto para instaladores como para el público en general.

En el marco de la segunda edición de la Expo Nacional Ferretera en la Ciudad de México, efectuada del 24 al 26 de febrero en el Centro Citibanamex, explicó que ahora se ofrece mayor calidad e innovación en la línea de reflectores, por la alta demanda del con-

sumidor final, ya que es tanto para el hogar como para la industria de la iluminación, quienes constantemente buscan productos de alta gama que les den la garantía y el servicio que requieren, como es el caso de Saglite.

Lo anterior, acotó, es lo que ha llevado a que la empresa compita con las más altas marcas de prestigio en México, y muestra de ello es el crecimiento que se ve en las diversas sucursales en el interior de la República Mexicana, y que, al día de hoy, en esta exhibición, los ha posicionado como una de las principales marcas en el pabellón de "La Ferretería del Futuro".

Asimismo, expresó que la calidad que ofrece Saglite no es comparable con las demás marcas del sector, porque aparte de un mejor servicio en materia de iluminación y una garantía que beneficia al usuario final, sus productos cuentan con mayor durabilidad y calidad. Es por ello que entrarán al mercado en el área de Sagdemo, una línea que puede hacer una casa completamente con tecnología inteligente.

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



Los socios de negocio

Revista DP / marzo 2026

OATEY

FERRESHOW

QUALY CONSULTORES

BUSINESS INSIGHTS

SEGROVE CORPORATE EVENTS

NOVAPLASTIK

HUBSHO

MEX DOORS

EXPO NACIONAL FERRETERA

REED EXHIBITIONS

ENCUENTRO FERRETERO

DINÁMICA FERRETERA

HYUNDAI

MATERIALES SAN CAYETANO EXPRESS

CMIC

CANACINTRA

EXPO FERRETERA DOMINICANA

ASOCIACIÓN DOMINICANA DE FERRETEROS

ASOCIACIÓN DE SUPLIDORES DE MATERIALES ELÉCTRICOS

ASOCIACIÓN DOMINICANA DE IMPORTADORES FERRETEROS INC.

TRADE POINT MÉXICO

FANDELI

URREA HERRAMIENTAS

ADIR

HENKEL

GIMBEL MEXICANA

SAGLITE

NOVACERAMIC

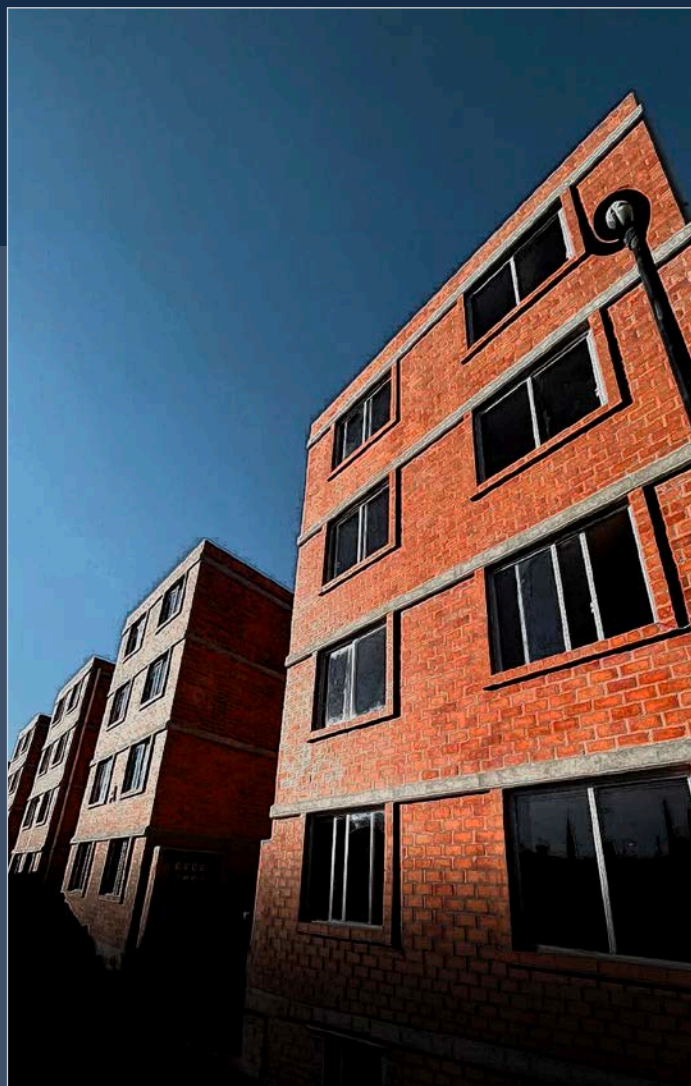
SGS MÉXICO

AMPIP

CADENA 24



PARA REGISTRARTE
ESCAÑA EL CÓDIGO



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 VILLOBOS / ARTE MNK IGLESIAS DG / ASESOR LEGAL PEDRO MÁRQUEZ CELAYA / CORRESPONSALES Y COLABORADORES REPÚBLICA MEXICANA, ALEJANDRO RODRÍGUEZ, RODRIGO IGLESIAS, ROBERTO DOMINGUEZ FRANCO, MC CARLOS ALBERTO PADILLA CORONA, WALTER TRUJILLO DIAZ, / ASESOR COMERCIAL JUAN CARLOS IGLESIAS REYNEL.

La responsabilidad de los textos de nuestros colaboradores corresponde exclusivamente a los autores, por lo que esta casa editorial con su revista y canales informativos no se hace responsable de sus contenidos, aunque sí busca aportaciones fundadas, reflexivas y útiles para nuestros lectores. La Revista De Preferencia Ferretera, Eléctrica y de la Construcción es una publicación mensual editada por Profesionales DP y CP S. de R.L. de C.V. con oficinas y distribución en Medellín 279 P.A. Col. Roma C.P. 06760, Ciudad de México. Impresa en Sistemas Gráficos Integrados, Ciudad de México teléfono 17183239 Reserva INDA: 04-2008-061612052300-102. Certificado de Licitud de Contenido: 12284. Certificado de Licitud de Título: 14711. Distribución controlada y gratuita a través de correo con Registro Postal PP09-1860. Autorizado por SEPOMEX. Prohibida la reproducción parcial o total del contenido sin autorización por escrito. Responsable de la edición: Lic. Sergio Iglesias Reynel. TELÉFONOS DE LA REDACCIÓN: (55)52642678, 5264-3091. Correo electrónico: contacto@revistadp.com Portal de noticias www.revistadp.com Tiraje certificado: 18 mil ejemplares. Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector folio 00207-RHY emitido por y registrado en el Padrón Nacional de Medios Impresos de la SEGOB. PUBLICACIÓN ORGULLOSAMENTE HECHA EN MÉXICO. <http://pnmi.segob.gob.mx/>