METALMECÁNICA

LA COMUNIDAD DE NEGOCIOS PARA LA INDUSTRIA METALMECÁNICA

EDICIÓN 31-2 / 182



CLÚSTER DE MOVILIDAD EN CHIHUAHUA:

LA APUESTA POR LA EVOLUCIÓN INDUSTRIAL

WWW.METALMECANICA.COM

AXIOMA B2B MARKETING

MX

MACHINING TRANSFORMATION

DMG MORI

PROCESS INTEGRATION



AUTOMATION



DX – DIGITAL TRANSFORMATION



GX – GREEN TRANSFORMATION



More information
transform.dmgmori.com

METALMECÁNICA
www.metalmecanica.com

Edición 31-2 / 182
Abril - Mayo 2026
ISSN 0124-396

HEADQUARTERS
B2B Portales, Inc
C/O MMCO
2155 Coral Way
Miami, FL 33145 EEUU
Tel.: +1 (305) 448 68 75

Calle 73 # 10 - 83,
Torre C Piso 4
Bogotá, Colombia

EDITOR-IN-CHIEF
Ángela Delgado
angela.delgado@axiomab2b.com

EDITORIAL STAFF
Mónica Castellanos

PRODUCTION, DESIGN AND LAYOUT
Kelher Pinzón
kerlher94@gmail.com

SALES REPRESENTATIVES

LATIN AMERICA
MEXICO
Carmen Bonilla
Tel: +52 8113781703
carmen.bonilla@axiomab2b.com

Stella Rodríguez
Cel: +52 1 (55) 1882-4802
Tel: +52 1 (55) 539-32028
stella.rodriguez@axiomab2b.com

COLOMBIA
Valentina Toro
valentina.toro@axiomab2b.com
Cel: +57 3016463835

Johanna Hurtado
Tel: +57 316 625 2017
johanna.hurtado@axiomab2b.com

EUROPE
FRANCE, SPAIN & PORTUGAL
INDIA
Eric Jund
Ph: +33 (0) 493 58 7743
Fax: +33 (0) 493 24 00 72
eric.jund@axiomab2b.com

(Except France, Spain & Portugal)
Lerner Media Consulting
Martina Lerner
Ph: + 49 (6) 2269-71515
lerner-media@t-online.de

ASIA
Sydney Lai
Marketing Manager
Ph: +886-42329-7318 X 16
sydneylai@ringier.com.hk

TAIWAN
Ringier Trade Publishing Ltd
Amber Chang
Ph: +886 (4) 232 - 97318 Ext. 11
amberchang@ringier.com.hk

CHINA
Ringier Trade Media Ltd.
Maggie Liu
Ph: +86-20 8732 3316
maggieliu@ringiertrade.co

HONG KONG
Ringier Trade Publishing Ltd
Octavia Au-Yeung
Ph: +85 (2) 2869 - 8788 Ext. 21
octavia@ringier.com.hk

IMAGE BANK
Freepik

PREPRESS & PRINTING
Quad México



CLÚSTER DE MOVILIDAD EN CHIHUAHUA
Y SU APUESTA POR LA NUEVA MOVILIDAD

En esta edición ponemos la mirada en una transformación que dice mucho sobre el momento que vive la industria en Chihuahua: el paso de un autoclúster tradicional a un verdadero Clúster de Movilidad.

No se trata solo de un cambio de nombre, sino de una nueva visión frente a un entorno donde la electromovilidad, los vehículos autónomos, la micromovilidad y la innovación tecnológica están redefiniendo las reglas del juego.

Chihuahua ha entendido que el futuro exige diversificación, colaboración y una apuesta decidida por el talento. La conversación con Jorge Charles, presidente del clúster, deja ver que esta evolución responde a una lectura estratégica del mercado, pero también a una ambición mayor: avanzar de la manufactura hacia la mentefactura, incorporando diseño, ingeniería y desarrollo a la propuesta de valor regional.

Hoy, más que seguir tendencias, el reto es anticiparlas. Y en ese camino, Chihuahua busca consolidarse como un referente de movilidad en América del Norte, con una industria más flexible, más inteligente y mejor preparada para competir en la nueva era. MMI

ÁNGELA DELGADO

Metalmecánica Internacional
angela.delgado@axiomab2b.com

AXIOMA B2B MARKETING

www.axiomab2b.com

CEO
Marcelino Arango L.
marcelino.arango@axiomab2b.com

SALES LEADER
Valentina Toro
valentina.toro@axiomab2b.com

SALES REPRESENTATIVES

USA
Carolina Sánchez
+1 (772) 708 58 12
carolina.sanchez@axiomab2b.com

STAN GREENFIELD
(+1) 203-243-7494
greenco@optimum.net

DIRECTOR OF OPERATIONS
Johann Peter Tao
johann.tao@axiomab2b.com

MARKETING DIRECTOR
Diego A González Sañudo
diego.gonzalez@axiomab2b.com

CO COLOMBIA

Hecho en Colombia, por Colombianos

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta revista sin autorización expresa de los editores.

La opinión de los columnistas no refleja necesariamente la posición editorial de la revista METALMECÁNICA
Las imágenes que ilustran los temas no corresponden a publicidad, son utilizadas según el archivo fotográfico de revista METALMECÁNICA y Axioma B2B Marketing para fines editoriales.

CONTENIDO

ESPECIAL PROYECCIONES 2026

MERCADO E INDUSTRIA

05

Exportaciones automotrices 2026



PORTADA



10

Clúster de Movilidad: la evolución de Chihuahua hacia el futuro de la industria

PRODUCCIÓN INTELIGENTE

18

ARC de Lincoln Electric: epicentro de innovación para la industria de la soldadura



INNOVACIÓN



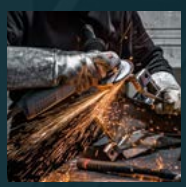
24

UAM Azcapotzalco y Tungaloy impulsan BAJA SAE

INDUSTRIA AUTOMOTRIZ

29

Ranking automotriz mexicano



EXPORTACIONES AUTOMOTRICES 2026

En enero de 2026, México exportó **224,5 mil vehículos ligeros,** lo que representa un **crecimiento moderado de 2,3 % anual.**

Este dato es relevante porque rompe con **cuatro meses consecutivos de caídas en 2025.**

La recuperación está impulsada por:

- **Automóviles: +5.8% a/a**
- **Camiones ligeros: +1.5% a/a (79.4% del total)**

Es decir, el crecimiento existe, pero es todavía **frágil y desigual.**

DESTINOS DE EXPORTACIÓN

PRINCIPALES MERCADOS (ENERO 2026):

- **Estados Unidos:** 164,3 mil unidades **(-10,4 % a/a)**
- **Canadá:** 30,2 mil **(+38,9 %)**
- **Alemania:** 10,4 mil **(+158,4 %)**
- **Colombia:** 3,5 mil **(+43,3 %)**
- **Resto:** 16,2 mil **(+7,2 %)**

DATOS CLAVE:



EE.UU. sigue siendo dominante con 73,2% del total, pero presenta una caída importante, asociada a políticas arancelarias.

Otros mercados crecen con fuerza, especialmente:

- **Alemania** (expansión muy acelerada)
- **Canadá** (recuperación sólida)
- **Colombia** (crecimiento sostenido)

En conjunto, estos mercados alternativos ya representan **19.6% de la demanda.**

MARCAS Y MODELOS MÁS DEMANDADOS

GENERAL MOTORS: 9,6 %
(Equinox SUV)

KIA: 6,1 %
(K4 Sedán)

NISSAN: 6,0 %
(Sentra)

Datos provenientes del Análisis Económico, Cambiario y Bursátil realizado por Monex.

COROMILL® PLURA 2P350: MÁXIMA PRODUCTIVIDAD Y PRECISIÓN EN MECANIZADO DE COMPOSITES



Sandvik Coromant lanza CoroMill® Plura composite 2P350, una herramienta con recubrimiento de diamante O2AD que mejora el fresado de materiales compuestos ISO O. Su mecanismo de corte dual reduce problemas como delaminado, vibración y desgaste, garantizando estabilidad y precisión. Ofrece hasta un 100 % más de vida útil frente a versiones anteriores, mayor evacuación de viruta y menor ruido.

Diseñada para operaciones desde desbaste hasta acabado, impulsa la productividad en sectores como aeroespacial, automoción y defensa, asegurando calidad constante y fiabilidad en el proceso.



NEFAB ABRE CENTRO DE INGENIERÍA DE EMBALAJE EN GUADALAJARA

Nefab inauguró una instalación de 3,000 m² en Guadalajara que integra diseño, pruebas, prototipado y producción de embalaje, fortaleciendo el soporte a industrias de manufactura avanzada e infraestructura digital. El nuevo centro permite simular condiciones reales de transporte y validar soluciones para productos de alto valor, como equipos electrónicos y servidores.

La expansión responde al crecimiento tecnológico de la región y busca acelerar el desarrollo de soluciones especializadas. Además, atenderá a clientes en México y América, apoyando sectores como automotriz, salud y semiconductores. Se prevé la creación de 60 empleos en su primer año.

IMTS2026

ACHIEVE THE IMPOSSIBLE

SEPTEMBER 14 – 19, 2026 • MCCORMICK PLACE, CHICAGO



SIX DAYS TO TRANSFORM YOUR APPROACH

When the Long Way Leads to the Shortcut

"Even if you are not in the industry, going to **IMTS exposes you to a new frontier of crazy machinery, connections, and opportunities.** Just walking that show could totally change your career path."

Roadtripping parents-to-be Jeff and Crystal knew the importance of planning – and being flexible. They brought an open mind to **IMTS – The International Manufacturing Technology Show** and found new technologies, great people – and new ways to do business.

Transform your approach at IMTS on Sept. 14-19, 2026, in Chicago.

SCAN TO REGISTER

ELECTROIMANES NORELEM: SOLUCIONES SEGURAS Y EFICIENTES PARA LA FIJACIÓN INDUSTRIAL

Norelem amplía su portafolio con electroimanes y electroimanes permanentes diseñados para la fijación segura de piezas ferromagnéticas en sectores como automatización, ingeniería mecánica y seguridad. Los electroimanes permiten un control preciso de la fuerza mediante corriente, pero pierden sujeción al cortar la energía. En contraste, los electroimanes permanentes mantienen la fijación incluso sin suministro eléctrico, siendo ideales para aplicaciones prolongadas. La gama incluye versiones redondas y rectangulares con distintas capacidades de sujeción. Destacan por su eficiencia energética, fiabilidad y facilidad de instalación, consolidándose como soluciones versátiles para entornos industriales exigentes.



KNUTH MACHINE TOOLS ABRE PLANTA EN QUERÉTARO



KNUTH Machine Tools anunció la apertura de una nueva instalación en Querétaro, reforzando su presencia en México y su compromiso con la industria manufacturera local. La empresa busca ofrecer no solo maquinaria de alta calidad —incluyendo CNC, fresadoras y rectificadoras—, sino también soporte técnico especializado y cercanía con los clientes.

La iniciativa responde al potencial del mercado mexicano y a la necesidad de soluciones confiables que impulsen la productividad. Además, KNUTH participará en Fabtech México 2026 para presentar su portafolio. Con esta expansión, la compañía apuesta por integrar tecnología, talento y servicio para fortalecer la competitividad regional.

APTAR Y CHEER PACK LANZAN VÁLVULA SURESNAP PARA ENVASES POUCH

Aptar Closures y Cheer Pack North America se aliaron para integrar la válvula SureSnap en el nuevo spout SqueezeNSip™, diseñado para dispensar bebidas y alimentos líquidos sin fugas. Esta tecnología de control de flujo permite una dosificación limpia y automática al liberar presión, mejorando la experiencia del usuario. Compatible con distintos tipos de tapas, el sistema es ligero, seguro (libre de BPA y ftalatos) y sostenible, ya que reduce hasta 60% el uso de material frente a botellas rígidas. La innovación apunta a facilitar el consumo on-the-go y abrir nuevas oportunidades en el mercado de bebidas.



QUERÉTARO LIDERA LA FUNDICIÓN A PRESIÓN EN MÉXICO CON DIE CASTING EXPO 2026



Querétaro se consolida como un hub clave de manufactura avanzada en el Bajío, impulsando a México al séptimo lugar mundial en fundición a presión. Este sector, vital para industrias como automotriz y aeroespacial, destaca por su integración tecnológica y generación de empleo especializado.

En este contexto, Die Casting Expo 2026 (15 y 16 de abril en el QCC) reunirá maquinaria, automatización, materiales y soluciones de ingeniería, además de fomentar networking B2B. El evento incluirá el Die Casting Congress México, con expertos nacionales e internacionales que analizarán tendencias y retos, fortaleciendo la innovación, inversión y competitividad del país en la industria global.





JORGE CHARLES

PRESIDENTE DEL CLÚSTER

CLÚSTER DE MOVILIDAD:

LA EVOLUCIÓN DE CHIHUAHUA HACIA EL FUTURO DE LA INDUSTRIA

Chihuahua evoluciona hacia el Clúster de Movilidad, apostando por innovación, diversificación y mentefactura en la industria automotriz.

La transición hacia nuevas tecnologías, la diversificación de los modelos de transporte y los cambios en los patrones de consumo están redefiniendo lo que entendemos por movilidad. En este contexto, el estado de Chihuahua ha decidido no quedarse atrás y dar un paso estratégico que refleja tanto visión como capacidad de adaptación: la transformación de su autoclúster en un Clúster de Movilidad.

Detrás de esta evolución se encuentra una reflexión profunda sobre el presente y el futuro del sector, así como una lectura acertada de las oportunidades que ofrece un entorno cada vez más dinámico y competitivo. Hablamos con Jorge Charles, presidente del clúster, sobre las motivaciones detrás de este cambio, y también los retos, aprendizajes y oportunidades que se desprenden de esta nueva etapa.

UN PUNTO DE INFLEXIÓN PARA LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ REGIONAL

La industria automotriz en Chihuahua ha sido, durante décadas, uno de los pilares más sólidos de su desarrollo económico. Con una participación destacada en la producción de autopartes a nivel nacional y una base industrial robusta, el estado ha logrado posicionarse como uno de los principales actores del sector en México. Sin embargo, los cambios acelerados en la movilidad a nivel global han obligado a replantear los modelos tradicionales.

En este contexto, la transformación del antiguo autoclúster hacia el Clúster de Movilidad de Chihuahua no es simplemente un cambio de nombre, sino una decisión estratégica profundamente ligada a las nuevas dinámicas del mercado. Como lo explica Jorge Charles, presidente del clúster, el cambio responde a una transformación global profunda:



> **"YA NO SOLO NOS ESTAMOS MOVIENDO EN VEHÍCULOS LIGEROS... ESTAMOS INCLUYENDO OTRAS OPORTUNIDADES COMO VEHÍCULOS AUTÓNOMOS, ELECTROMOVILIDAD O MICROMOVILIDAD".**

Este giro responde a una realidad evidente: la movilidad ya no es sinónimo exclusivo de automóviles. Hoy abarca desde vehículos autónomos hasta soluciones de micromovilidad, pasando por tecnologías híbridas, eléctricas e incluso impulsadas por hidrógeno. Esta evolución obliga a los territorios industriales a adaptarse o correr el riesgo de quedarse rezagados.

DIVERSIFICACIÓN: LA CLAVE PARA LA COMPETITIVIDAD FUTURA

En palabras del propio Charles, esta decisión responde tanto a una necesidad estratégica como a una oportunidad de mercado: "Hay que abrir el abanico, siempre es bueno no depender de una sola industria".

Y es que uno de los pilares más relevantes de esta transformación es la diversificación. Durante años, el enfoque del clúster estuvo concentrado principalmente en la manufactura de autopartes para vehículos ligeros. Aunque esta actividad sigue siendo fundamental, también representaba una cierta limitación en términos de crecimiento y resiliencia.

Así, la nueva estrategia busca ampliar el espectro hacia múltiples segmentos de la movilidad. Esto incluye no solo automóviles, sino también vehículos pesados, maquinaria agrícola, soluciones de carga, scooters eléctricos, bicicletas y tecnologías emergentes como los vehículos autónomos.

Esta apertura permite aprovechar mejor las capacidades existentes del estado. "Producimos todas las autopartes de un vehículo, menos el armado del vehículo, entonces eso nos da capacidades para migrar de un lugar a otro muy sencillo", comenta Charles. Esta fortaleza facilita la transición hacia nuevos segmentos, ya que muchas de las tecnologías y procesos son transferibles.

Además, esta diversificación responde a una lógica de mercado. Apostar por un solo segmento implica riesgos, especialmente en un entorno global marcado por la incertidumbre económica, las tensiones geopolíticas y los cambios tecnológicos. Al ampliar su alcance, el clúster reduce su dependencia y fortalece su capacidad de adaptación.



LA MOVILIDAD COMO UN ECOSISTEMA INTEGRAL

Hablar de movilidad hoy implica entender un sistema mucho más complejo que el de hace apenas una década. Ya no se trata únicamente de fabricar vehículos, sino de integrarse en un entorno donde convergen múltiples disciplinas.

El concepto de "mobility as a service" es un claro ejemplo de esta transformación. Según Charles, esta transformación “va más allá del automóvil”, abriendo la puerta a soluciones como los vehículos autónomos. Se trata de soluciones donde el acceso a la movilidad sustituye la propiedad del vehículo, apoyándose en tecnologías como la automatización y la conectividad. Aunque este modelo aún es incipiente en muchos países, ya es una realidad en ciudades de Estados Unidos, lo que lo convierte en una tendencia inevitable.

Asimismo, Chihuahua, por su cercanía con Estados Unidos, tiene una ventaja estratégica. La posibilidad de



integrarse a estas nuevas dinámicas es tangible, especialmente considerando su capacidad instalada en manufactura. Como menciona Charles, estos desarrollos "ya está sucediendo... en Las Vegas, en Silicon Valley, en Phoenix", lo que obliga a la región a alinearse con esas tendencias.

A esto se suma la transición energética. La coexistencia de distintas tecnologías —eléctricas, híbridas y de combustión— refleja un mercado en evolución, donde no existe una única solución dominante. Esta diversidad tecnológica abre nuevas oportunidades para los proveedores y obliga a las regiones industriales a prepararse para múltiples escenarios.

EL PAPEL DE LA ACADEMIA Y LA COLABORACIÓN INTERNACIONAL

Un elemento fundamental en esta transformación ha sido la colaboración con instituciones académicas, como es el caso de la Universidad de Michigan.

"El Gobierno tuvo un acierto grande en contratar a la Universidad de Michigan para la consultoría de la transición de los vehículos gasolina a eléctricos. Y eso nos dio mucha información y tuvimos la oportunidad de estar yendo a la madre del sector automotriz en América, que es Detroit y Michigan y ellos viniendo a Chihuahua", comenta Charles.

Un trabajo que ha permitido entender mejor la transición hacia nuevas tecnologías, las tendencias globales y también cómo adaptarlas al contexto local. Así, la colaboración entre el Gobierno, la academia, el sector empresarial y la sociedad civil ha sido clave para construir una visión integral.

Y es que esta colaboración con la academia en particular ha adquirido un papel estratégico en la formación de talento. Según Charles, en un entorno donde la demanda de ingenieros y especialistas crece constantemente, contar con instituciones capaces de formar profesionales alineados con las necesidades de la industria es un factor determinante.

"Tenemos un caso donde hicimos una carrera específica para la industria automotriz, de acuerdo a los requerimientos que nos dio la industria en su momento y con esta universidad llamada TecMilenio (...) Creamos una carrera específica para el sector automotriz y no solo abierta para el estado de Chihuahua, sino abierta para todo México", destaca Charles.

Estos esfuerzo, sin duda, permiten cerrar la brecha entre la formación académica y las necesidades del mercado laboral.

"EL GOBIERNO TUVO UN ACIERTO GRANDE EN CONTRATAR A LA UNIVERSIDAD DE MICHIGAN PARA LA CONSULTORÍA DE LA TRANSICIÓN DE LOS VEHÍCULOS GASOLINA A ELÉCTRICOS. Y ESO NOS DIO MUCHA INFORMACIÓN".

EL PAPEL DE LAS PYMES Y LA CONSTRUCCIÓN DE UNA CADENA DE SUMINISTRO SÓLIDA

Uno de los desafíos más importantes en la evolución del clúster es la integración de las pequeñas y medianas empresas (pymes) en la cadena de suministro. Tradicionalmente, convertirse en proveedor de grandes fabricantes implica cumplir con estándares muy exigentes, tanto en calidad como en capacidad financiera.

En palabras de Charles: "Brincar de pyme a hacer un tier 1 o un tier 2 para una OEM no es un brinco sencillo". Sin embargo, el nuevo enfoque del clúster busca facilitar una transición progresiva. Charles lo explica a través de una lógica de escalamiento progresivo: empezar con productos más accesibles "para irlos metiendo en un ramp up... y poderlos ir metiendo en el ecosistema de la automotriz".

Este proceso no solo fortalece a las empresas, sino que también contribuye a la creación de una base de proveeduría local más sólida. Una necesidad que cada día se vuelve más urgente, especialmente en un contexto donde el nearshoring ha puesto en evidencia la importancia de contar con cadenas de suministro cercanas.

NEARSHORING Y PROVEEDURÍA LOCAL: UNA OPORTUNIDAD EN CONSTRUCCIÓN

Y y es que justamente el fenómeno del nearshoring generó grandes expectativas en México, especialmente por la relocalización de empresas que buscan acercarse al mercado estadounidense. Sin embargo, su impacto ha sido más gradual de lo esperado.

El propio Charles reconoce que uno de los obstáculos ha sido la falta de preparación: “No había proveeduría lista, porque no teníamos suficientes plantas”. Esto pone en evidencia que el reto no es solo atraer inversión, sino estar preparados para recibirla.

En este sentido, el Clúster de Movilidad tiene un papel clave. Al impulsar el desarrollo de proveedores locales, no solo se mejora la competitividad regional, sino que también se incrementa la capacidad de atraer nuevas inversiones.

Además, la ubicación geográfica de Chihuahua lo posiciona como un punto estratégico dentro de América del Norte. Su cercanía con hubs tecnológicos como Phoenix y Austin refuerza su potencial como centro de manufactura e innovación.





HACIA LA MENTEFACTURA: EL SIGUIENTE PASO

De hecho, uno de los grandes objetivos que plantea Charles es que Chihuahua no se limite a manufacturar, sino que avance hacia la "mentefactura". "Lo que nos importa es la mentefactura, el tema de diseño y el tema de ingeniería", comenta.

La expresión es muy poderosa porque resume una aspiración concreta: incorporar diseño, ingeniería y desarrollo al ADN productivo del estado.

No se trata solamente de fabricar componentes para tecnologías que se conciben en otros lugares, sino de participar también en su concepción. Esa visión cobra especial relevancia cuando se considera que en Estados Unidos existe una necesidad creciente de ingenieros y que muchas empresas buscan lugares donde sí se estén formando perfiles técnicos suficientes. Chihuahua aparece entonces como un territorio con potencial para albergar no solo operaciones manufactureras, sino también equipos de diseño e ingeniería capaces de aportar más valor al proceso productivo.

Este cambio implica un salto cualitativo en la cadena de valor. No se trata solo de producir, sino de crear conocimiento, desarrollar tecnología y participar en etapas más avanzadas del proceso productivo.

La creciente demanda de ingenieros en Estados Unidos ha abierto una ventana de oportunidad para Chihuahua. La llegada de equipos de diseño e ingeniería al estado es una señal clara de este potencial.

Aprovechar esta oportunidad requerirá seguir fortaleciendo la formación de talento y fomentar la innovación. La integración entre industria y academia será, nuevamente, un factor clave.

LA TRANSFORMACIÓN DEL CLÚSTER AUTOMOTRIZ DE CHIHUAHUA HACIA EL CLÚSTER DE MOVILIDAD REPRESENTA MUCHO MÁS QUE UN CAMBIO ESTRUCTURAL. ES UNA RESPUESTA ESTRATÉGICA A UN ENTORNO GLOBAL EN CONSTANTE EVOLUCIÓN, DONDE LA INNOVACIÓN, LA DIVERSIFICACIÓN Y LA COLABORACIÓN SON ESENCIALES.



¿QUÉ RETOS SUPONE ESTA TRANSFORMACIÓN?

A pesar de las oportunidades, el proceso de transformación no está exento de desafíos. Uno de los principales es la resistencia al cambio. Como en cualquier proceso de disrupción, existen dudas e incertidumbres sobre los resultados. “Uno de los principales retos es el qué dirán... cuando quieres hacer un cambio mayor, siempre están a la expectativa”, afirma Charles.

Otro reto importante es la ejecución. Diseñar una estrategia es solo el primer paso; llevarla a la práctica requiere coordinación, recursos y compromiso por parte de todos los actores involucrados.

Asimismo, el contexto económico global añade un nivel adicional de complejidad. En momentos de incertidumbre, las empresas tienden a ser más conservadoras, lo que puede dificultar la implementación de iniciativas de largo plazo.

Sin embargo, también es en estos momentos donde surgen las mejores oportunidades. Para Charles, aquí la capacidad de adaptación y la visión estratégica serán determinantes para el éxito del clúster.



La transformación del clúster automotriz de Chihuahua hacia el Clúster de Movilidad representa mucho más que un cambio estructural. Es una respuesta estratégica a un entorno global en constante evolución, donde la innovación, la diversificación y la colaboración son esenciales.

La apuesta por la movilidad como un ecosistema integral, el fortalecimiento de la proveeduría local y el impulso a la mentefactura son elementos que, en conjunto, pueden consolidar a Chihuahua como un referente en América del Norte.

En última instancia, esta evolución refleja una visión de futuro. Una visión donde la industria no solo responde a los cambios, sino que los anticipa y los lidera. Y en ese proceso, Chihuahua tiene todo el potencial para convertirse en un protagonista clave de la nueva era de la movilidad.

TECHMASTER™
DE MEXICO S.A. DE C.V.
Global Leader in Test Equipment Solutions
CALIBRACIÓN
MEDICIÓN DIMENSIONAL
PRUEBAS PARA AMBIENTES CONTROLADOS ISO 14644
VENTA DE EQUIPO DE MEDICIÓN
Tu proveedor estratégico en calibración confiable.
¡Contáctanos!
664 387 5607
cotizacion@techmaster.us

ARC DE LINCOLN ELECTRIC: EPICENTRO DE INNOVACIÓN PARA LA INDUSTRIA DE LA SOLDADURA

El ARC de Lincoln Electric redefine la soldadura con innovación, automatización y capacitación especializada para la industria manufacturera.

En un contexto industrial cada vez más exigente, donde la competitividad depende de la eficiencia, la adopción tecnológica y la formación del talento, surgen iniciativas que buscan ir más allá de la simple comercialización de productos. Este es el caso del ARC (Application Resource Center) de Lincoln Electric, un concepto que redefine la forma en que las empresas interactúan con la tecnología de soldadura, la automatización y el conocimiento técnico.

Más que un centro físico, el ARC representa una evolución en la estrategia de acompañamiento al cliente. A través de este espacio, la compañía busca consolidar un modelo integral que combina demostración, capacitación, desarrollo de soluciones y retroalimentación directa hacia la innovación global.



PEDRO MUÑOZ TAPIA
ARC & BUSINESS DEVELOPMENT MANAGER



LUIS JUÁREZ SERVÍN
DISTRIBUTION AND RETAIL SALES DIRECTOR

FÉLIX MORALES VILLARREAL
NATIONAL SALES MANAGER

UNA EVOLUCIÓN NATURAL DEL ADN DE LINCOLN ELECTRIC

Para entender el ARC, es necesario partir de la historia misma de Lincoln Electric y su enfoque en el mercado. Tal como explica Luis Juárez Servín, Distribution and Retail Sales Director, la asistencia técnica ha sido siempre uno de los pilares de la compañía:

"Lincoln Electric siempre ha tenido como una de sus herramientas principales para atender al mercado la asistencia técnica, el proveer apoyo técnico y conocimiento técnico al mercado… ahora se llama ARC Application Resource Center, pero viene a ser un reforzamiento de lo que Lincoln siempre ha hecho", añade Juárez.

Este cambio no es simplemente nominal. Se trata de una transformación profunda que incorpora nuevas capacidades tecnológicas, una visión más segmentada del mercado y una integración con tendencias clave como la automatización.

Pedro Muñoz Tapia, ARC & Business Development Manager, lo describe con claridad:

> **"EL ARC ES UNA ESTRATEGIA GLOBAL… ES DONDE SE CONCENTRA TECNOLOGÍA, ESPACIOS DE APRENDIZAJE, GENTE ESPECIALIZADA… INCLUSO GENERAMOS INFORMACIÓN VALIOSA PARA LOS CLIENTES DESDE EL PUNTO DE VISTA TÉCNICO".**

En otras palabras, el ARC funciona como un ecosistema donde convergen equipos, conocimiento, experiencia y experimentación. Un espacio donde no solo se muestran soluciones, sino donde estas se prueban, se adaptan y se desarrollan.

MUCHO MÁS QUE UN CENTRO DE DEMOSTRACIÓN

Uno de los aspectos más relevantes del ARC es que trasciende el concepto tradicional de showroom o centro de capacitación.

Félix Morales Villarreal, National Sales Manager, explica que existen distintos niveles de centros dentro de la compañía: "Hay Demo Centers, donde hay una cantidad limitada de equipos… pero los ARC Center ya son mucho más complejos: podemos hablar de demostraciones, capacitación, pero también de feedback de R&D hacia nuestros headquarters".

Esta integración con los procesos de investigación y desarrollo es clave. El ARC no solo acerca la tecnología al cliente, sino que también permite que las necesidades del mercado se traduzcan en mejoras de producto.

Además, el alcance del ARC se ha ampliado significativamente con la incorporación de nuevas tecnologías: "Ahorita ya tenemos celdas robóticas, equipos de realidad virtual en soldadura… nuestro negocio ya no es solo welding, ahora incluye automatización", meciona Morales.

Esto convierte al ARC en un espacio dinámico, adaptable y alineado con la transformación digital de la industria manufacturera.

UN CENTRO PENSADO PARA RESOLVER, NO SOLO PARA VENDER

Uno de los principales diferenciales del ARC es su enfoque en la solución integral. No se trata de vender equipos, sino de resolver problemas específicos de los clientes.

> **COMO LO RESUME JUÁREZ: "NO SE DEDICA A PROMOVER PRODUCTOS SOLAMENTE, ES UNA SOLUCIÓN COMPLETA LO QUE ESTAMOS BUSCANDO".**

Esta filosofía se materializa en la forma en que las empresas interactúan con el centro. Un cliente puede llegar con una necesidad específica, llevar muestras de sus piezas y trabajar directamente con expertos para desarrollar la mejor aplicación posible.

Pedro Muñoz lo explica así: "Si tienes dudas en tu aplicación o quieres mejorarla, puedes asistir al ARC… desarrollamos la mejor aplicación posible para el cliente".

Incluso, el acompañamiento va más allá del centro. El equipo puede visitar las plantas, analizar condiciones reales y posteriormente replicar o mejorar procesos en el ARC:

"Si tienen proyectos o temas en general, siempre les decimos: invítame a participar en la estación o en la celda robótica que más problemas tengas. Invítame a tu planta… revisamos, hacemos un levantamiento, desarrollamos la aplicación aquí y mostramos el resultado", añade Muñoz.

Este enfoque consultivo convierte al ARC en un aliado estratégico para las empresas, más que en un proveedor tradicional.

MONTERREY: UN NODO ESTRATÉGICO PARA LA INDUSTRIA

La ubicación del ARC en Monterrey no es casual. La región se ha consolidado como uno de los principales hubs industriales de América Latina, especialmente en sectores como el automotriz y la fabricación pesada.

Pedro Muñoz destaca: "Monterrey concentra la mayor cantidad de parques industriales, incluso en Latinoamérica… es un área metalmecánica muy fuerte". A esto se suma el impacto del nearshoring, que ha impulsado la inversión extranjera en la región.

Félix Morales señala: "Esta zona ha sido la de más impacto positivo de inversión extranjera… por su cercanía con Estados Unidos y la mano de obra calificada".

LA VOZ DEL MERCADO COMO MOTOR DE INNOVACIÓN

Uno de los elementos más interesantes del ARC es su papel como puente entre el mercado y los centros de desarrollo global de Lincoln Electric.

La retroalimentación que se genera en el ARC proviene directamente de las necesidades reales de los clientes. Por ejemplo, en la industria automotriz, la tendencia hacia el uso de materiales más delgados para reducir costos plantea nuevos desafíos en los procesos de soldadura. De acuerdo con Muñoz, estas problemáticas son analizadas en el ARC, donde se realizan pruebas, se desarrollan soluciones y se envía información a los headquarters en Cleveland para mejorar o rediseñar productos.

Asimismo, las condiciones particulares del mercado latinoamericano —como ciclos de trabajo más exigentes o entornos climáticos extremos— han llevado a la creación de equipos más robustos, adaptados a estas realidades. "Aquí los equipos se usan en condiciones mucho más extremas lo que implica otro tipo de dinámicas", añade Morales.

AUTOMATIZACIÓN: UNA TENDENCIA INEVITABLE CON RETOS POR RESOLVER

La automatización es uno de los temas centrales en la conversación industrial actual, y el ARC no es ajeno a esta tendencia.

Por un lado, existe una necesidad evidente impulsada por la escasez de soldadores. "Hay una falta de soldadores… cada vez



hay menos gente que quiere soldar". Una situación que obliga a las empresas a buscar alternativas como los robots colaborativos (cobots). Sin embargo, la adopción no es uniforme.

"MÉXICO ES UNO DE LOS PAÍSES QUE ESTÁ CORRIENDO MÁS RÁPIDO EN AUTOMATIZACIÓN... INCLUSO MÁS QUE ALGUNOS PAÍSES EUROPEOS", LUIS JUÁREZ SERVÍN, DISTRIBUTION AND RETAIL SALES DIRECTOR.

Por otro lado, persiste cierta resistencia, especialmente en sectores como la fabricación pesada, donde las condiciones de operación son más complejas. En palabras de Muñoz: "Han tratado de implementar, avanzan, luego retroceden porque el ambiente y las condiciones no siempre son adecuadas".

A pesar de estos desafíos, la tendencia es clara. Juárez afirma: "México es uno de los países que está corriendo más rápido en automatización... incluso más que algunos países europeos". Esto posiciona al país como un actor relevante en la transformación industrial global.

En este sentido, el ARC contribuye a cerrar esta brecha al ofrecer demostraciones prácticas que permiten a los clientes entender el verdadero potencial de estas tecnologías. Muchas veces, la resistencia proviene de decisiones mal informadas o de experiencias negativas previas con equipos que no se adaptaban a sus necesidades.

CAPACITACIÓN: UN ENFOQUE PERSONALIZADO Y ESTRATÉGICO

En esta misma líneas y respondiendo a la necesidad de fuerza laboral, el ARC también cumple un papel fundamental en la formación de talento. Sin embargo, su enfoque se aleja de los modelos tradicionales.

Muñoz explica: "No tenemos un catálogo de cursos... diseñamos capacitaciones específicas para cada cliente". Esto permite desarrollar programas altamente especializados, adaptados a las necesidades reales de cada empresa, desde el tipo de material hasta el proceso de soldadura.

Además, el centro cuenta con infraestructura para formación: "Tenemos aulas para 32 y 28 personas, y podemos dar conferencias para hasta 100 personas".

Y es que, sin duda, la personalización de la capacitación responde a una realidad del mercado: la necesidad de reskilling y upskilling en un entorno de cambio constante.

CONEXIÓN CON LA ACADEMIA: UN RETO PENDIENTE

La falta de programas formales en soldadura a nivel universitario representa un desafío importante para la industria. En México, por ejemplo, no existe una licenciatura en esta especialidad, y la oferta técnica es limitada.

Conscientes de esta realidad, los responsables del ARC han identificado la vinculación con instituciones educativas como una prioridad estratégica. Morales lo señala claramente: "La oferta educativa en soldadura no es suficiente... la mayoría de las empresas tienen que capacitar a su gente internamente".

Iniciativas como la colaboración con universidades para proyectos prácticos —como el desarrollo de vehículos en competencias tipo Fórmula SAE— demuestran el potencial de este enfoque. "Permitimos a estudiantes usar nuestros equipos, les enseñamos a soldar y desarrollar estructuras", añade Morales.

RETOS Y OPORTUNIDADES DE UN MODELO EN EVOLUCIÓN

A pesar de su potencial, el ARC enfrenta retos importantes. Uno de ellos es mantener una oferta tecnológica amplia que responda a distintos niveles de la industria.

Sin embargo, más que obstáculos, el equipo percibe una gran oportunidad: "El mercado necesitaba algo así... lo que tenemos es mucha actividad, muchas oportunidades", comenta Muñoz.

En esta misma línea, evitar la obsolescencia también aparece como un reto. Por ello, el ARC ha sido diseñado como un espacio flexible, capaz de adaptarse a nuevas necesidades y tecnologías.

"HAY MUCHA DEMANDA DE EQUIPOS INDUSTRIALES... PERO POCA EN TECNOLOGÍAS DE MUY ALTA GAMA, POR EL NIVEL DE INVERSIÓN", ADVIERTE MUÑOZ.

Esto implica que las celdas robóticas, los equipos y las configuraciones pueden modificarse con relativa rapidez, permitiendo que el centro evolucione al mismo ritmo que la industria. Esta capacidad de adaptación es fundamental para mantener su relevancia en el largo plazo.

El ARC de Lincoln Electric representa una evolución significativa en la forma en que la industria se relaciona con la tecnología. Lejos de ser un simple centro de exhibición, se consolida como un espacio integral donde convergen la innovación, la capacitación, la solución de problemas y la colaboración.

FABTECH

MEXICO

La exposición más grande y completa en metalmecánica de México.



FABRICACIÓN
SOLDADURA
ESTAMPADO / PRENSAS AUTOMATIZADAS
ACABADOS

Regístrate
y asiste SIN COSTO

MAYO 12-14 2026
CENTRO BANAMEX, CDMX

PATROCINADORES PLATINO:

DISMA TRUMPF

ORGANIZAN:

AWS FMA sme PMA

FABTECHMEXICO.COM



UAM AZCAPOTZALCO Y TUNGALOY IMPULSAN BAJA SAE

La UAM Azcapotzalco y Tungaloy-NTK fortalecen al equipo BAJA SAE con capacitación técnica, vinculación estratégica y donación de herramienta, impulsando la formación práctica de futuros ingenieros.

La innovación en ingeniería no surge únicamente en las aulas, sino en la intersección entre el conocimiento académico y la experiencia industrial. En este contexto, la colaboración entre la Universidad Autónoma Metropolitana, unidad Azcapotzalco, y Tungaloy-NTK de México representa un claro ejemplo de cómo esta sinergia puede traducirse en resultados tangibles para la formación de talento joven.

La jornada, realizada el viernes 13 de marzo, contó con la participación de Tungaloy-NTK de México, miembro de la Asociación Mexicana de Distribuidores de Maquinaria, así como de autoridades universitarias, representantes empresariales y organismos vinculados al sector metalmecánico. El objetivo fue claro: fortalecer las capacidades técnicas de los estudiantes que forman parte del Escuadrón UAM BAJA SAE, un equipo dedicado al diseño y construcción de vehículos todo terreno para competencias internacionales

CAPACITACIÓN TÉCNICA: EL PRIMER PASO HACIA LA EXCELENCIA

Uno de los elementos más valiosos del encuentro fue su enfoque integral. No se trató únicamente de entregar herramienta, sino de acompañar esa aportación con conocimiento, reflexión y espacios de convivencia.

La primera actividad del programa fue una capacitación técnica especializada impartida por el ingeniero Ismael Máximo, gerente de producto de Herramientas Rotativas de Tungaloy-NTK de México. Durante esta sesión, en la que participaron alrededor de 20 personas entre estudiantes y docentes, se abordaron temas relacionados con el uso de herramientas de alto desempeño y con procesos de manufactura indispensables para la construcción del prototipo del equipo.

Este tipo de formación resulta especialmente relevante porque conecta el aprendizaje académico con las exigencias reales de la industria. Para los estudiantes, comprender mejor procesos como el fresado, el barrenado o el torneado no solo significa adquirir habilidades técnicas, sino también ampliar su visión sobre los estándares, la precisión y el nivel de especialización que exige el entorno productivo actual.

En otras palabras, la experiencia fortalece el aprendizaje práctico y acerca a los futuros ingenieros a las dinámicas que enfrentarán en su vida profesional.







VINCULACIÓN ESTRATÉGICA: EL VALOR DEL DIÁLOGO ENTRE SECTORES

Durante la jornada se realizó un Conversatorio de Vinculación Estratégica, un espacio pensado para reflexionar sobre el valor de la colaboración entre universidades, empresas y asociaciones. Este momento del evento permitió poner sobre la mesa una idea fundamental: la formación de talento altamente especializado no depende únicamente del trabajo en el aula. También requiere contacto con la industria, transferencia de conocimiento, acceso a tecnología y oportunidades para aplicar lo aprendido en proyectos concretos.

En ese sentido, el equipo BAJA SAE representa una plataforma de formación excepcional. Diseñar y construir un vehículo de este tipo implica poner en práctica conocimientos de ingeniería, manufactura, diseño, trabajo en equipo y resolución de problemas. No es casual que este tipo de proyectos se conviertan en semilleros de talento técnico.

Otro aspecto relevante fue la invitación hecha al equipo por parte del Lic. Víctor Santiago Vargas, gerente comercial de la AMDM, para exhibir su vehículo en la séptima edición de EXPOMAQ 2026, en el Poliforum León, Guanajuato. Esta posibilidad abre una ventana importante para que los estudiantes muestren su trabajo frente a empresas líderes y especialistas del sector. Tener acceso a este tipo de escenarios no solo aporta visibilidad, sino que también puede convertirse en una oportunidad para ampliar redes de contacto y reafirmar la importancia de apostar por proyectos universitarios de alto nivel técnico. Al involucrarse en procesos reales, los estudiantes desarrollan no solo capacidades operativas, sino también disciplina, liderazgo y visión de innovación.



DURANTE LA JORNADA SE REALIZÓ UN CONVERSATORIO DE VINCULACIÓN ESTRATÉGICA, UN ESPACIO QUE PERMITIÓ PONER SOBRE LA MESA UNA IDEA FUNDAMENTAL: LA FORMACIÓN DE TALENTO ALTAMENTE ESPECIALIZADO NO DEPENDE ÚNICAMENTE DEL TRABAJO EN EL AULA. TAMBIÉN REQUIERE CONTACTO CON LA INDUSTRIA, TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO, ACCESO A TECNOLOGÍA Y OPORTUNIDADES PARA APLICAR LO APRENDIDO EN PROYECTOS CONCRETOS.

ESSENTRA COMPONENTS

REALIZANDO TU PROCESO DE ENMASCARAMIENTO FÁCIL DE PRINCIPIO A FIN



¡Descarga hoy nuestro mini catálogo de Enmascaramiento de Alta Temperatura!



¡Obtenga muestras GRATIS hoy
www.essentracomponents.mx!
(52) 81 8000-3760



DONACIÓN DE HERRAMIENTAS ESPECIALIZADAS

Uno de los momentos centrales de la jornada fue la entrega de herramienta especializada por parte de Tungaloy-NTK de México. Esta contribución permitirá al Escuadrón UAM optimizar procesos de manufactura convencional y CNC, fundamentales para el desarrollo de su vehículo. Más allá del valor material de la herramienta, la entrega simboliza confianza en el talento estudiantil y en el potencial de la educación técnica cuando cuenta con el respaldo adecuado.

Las intervenciones de los representantes del sector industrial coincidieron en un punto esencial: iniciativas como esta tienen un valor que va mucho más allá de una sola donación. Compartir conocimiento, herramientas y experiencia contribuye a construir habilidades, precisión y confianza en quienes se preparan para integrarse al mundo profesional. También envía un mensaje poderoso sobre el papel que la industria puede desempeñar en la transformación de vidas y en la construcción de un ecosistema más sólido entre educación y producción.

En este punto, Rodolfo Hernández Hernández reiteró el compromiso de Tungaloy-NTK de México no solo con la entrega de herramienta, sino también con el acompañamiento formativo en las distintas etapas de desarrollo del vehículo.

La jornada realizada en la UAM Azcapotzalco dejó en claro que la educación técnica se fortalece de manera significativa cuando encuentra aliados en la industria. La capacitación, el diálogo estratégico y la donación de herramienta especializada al Escuadrón UAM BAJA impulsan la formación integral de estudiantes que mañana serán parte del futuro industrial de México.

Este tipo de iniciativas confirman que invertir en talento, práctica y colaboración es una de las rutas más sólidas para construir innovación con impacto real.



RANKING AUTOMOTRIZ MEXICANO

Con un arranque histórico en ventas durante el primer bimestre de 2026, la industria automotriz mexicana reafirma su peso como uno de los sectores estratégicos del país.

Por Mónica Castellanos, periodista Metalmecánica

La industria automotriz nacional mantiene un desempeño sólido en 2026 y confirma su relevancia como uno de los motores industriales más importantes del país. En este ranking automotriz mexicano se revisa qué empresas líderes del sector automotriz, OEM en México y firmas de Tier 1 automotriz concentran mayor peso por volumen, presencia industrial, capacidad productiva e influencia dentro de la cadena de suministro.

La actualización de este panorama resulta especialmente pertinente en un contexto de crecimiento comercial, diversificación de marcas y reconfiguración de la proveeduría. Con un arranque histórico en ventas durante el primer bimestre del año, el mercado mexicano no solo refleja la fortaleza de las armadoras establecidas, sino también la consolidación de proveedores estratégicos y la llegada de nuevos jugadores que están redefiniendo la competencia en el sector.

RANKING DE LAS OEM LÍDERES EN MÉXICO EN 2026

Este ranking considera variables como presencia industrial, capacidad de manufactura, peso comercial, articulación con la proveeduría y relevancia dentro de la cadena automotriz nacional. No se trata únicamente de un listado por ventas al menudeo, sino de una lectura integral del papel que desempeñan las principales armadoras en México. AMIA identifica entre sus empresas asociadas a marcas como Ford, General Motors, Honda, Hyundai, Kia, Mazda, Nissan, Stellantis, Toyota y Volkswagen, entre otras, lo que ofrece una base institucional para construir este recorte.



Posición	OEM	Presencia industrial en México	Ventas / producción / exportación	Estados clave	Especialización o perfil relevante
1	Nissan	Alta	Liderazgo comercial y fuerte presencia manufacturera	Aguascalientes, Morelos	Volumen, manufactura y red de distribución
2	General Motors	Alta	Peso en producción, exportación y mercado interno	Guanajuato, Coahuila, San Luis Potosí	Escala industrial y portafolio amplio
3	Volkswagen	Alta	Fuerte tradición manufacturera y exportadora	Puebla, Guanajuato	Producción de alto volumen y base industrial consolidada
4	Ford	Alta	Relevancia exportadora y manufactura estratégica	Sonora, Estado de México, Chihuahua	Vehículos, motores y exportación
5	Toyota	Media-alta	Crecimiento sostenido y operación manufacturera sólida	Guanajuato, Baja California	Pick-ups y eficiencia operativa
6	Stellantis	Alta	Presencia histórica y capacidad multiproducto	Coahuila, Estado de México	Ensamble, motores y vehículos comerciales
7	Honda	Media-alta	Producción y presencia comercial estable	Guanajuato, Jalisco	Vehículos ligeros y manufactura de precisión
8	Kia / Mazda / Hyundai	Media-alta	Expansión, posicionamiento comercial y operación regional	Nuevo León, Guanajuato, Estado de México	Competencia creciente y diversificación

NISSAN

Nissan se mantiene como una de las referencias obligadas dentro del ranking automotriz mexicano por la combinación de volumen comercial, presencia industrial y trayectoria manufacturera. La marca ha sostenido una posición destacada en el mercado interno y conserva una huella industrial clave en México, lo que le permite figurar con frecuencia entre las OEM con mayor capacidad de arrastre en la cadena de valor. En el arranque de 2026, además, permaneció entre las marcas líderes en ventas del país.

Su fortaleza radica en que no depende exclusivamente de la comercialización. Nissan también representa uno de los casos más visibles de integración entre armadora, red de proveedores y manufactura local, una combinación que la mantiene como actor central para entender el liderazgo automotriz en México.

GENERAL MOTORS

General Motors conserva un lugar prioritario dentro del mapa industrial mexicano por su escala operativa y su peso en producción y exportación. La armadora figura entre las empresas más relevantes del país no solo por su desempeño comercial, sino por la amplitud de su presencia manufacturera y su vinculación con múltiples segmentos de proveeduría. También se mantuvo entre las marcas que encabezaron el mercado al inicio de 2026.

Su papel dentro del ranking responde a una lógica industrial de largo alcance: GM participa en el tejido productivo nacional como ensambladora, generadora de empleo, demandante de autopartes y nodo de exportación. Por ello, su liderazgo no se explica con una sola variable, sino con el conjunto de su capacidad instalada y su influencia regional.

VOLKSWAGEN

Volkswagen se sostiene como una de las OEM con mayor arraigo en la manufactura automotriz mexicana. Su peso histórico, especialmente en la región centro del país, la ha convertido en una de las armadoras más representativas del desarrollo industrial nacional. A ello se suma su presencia constante entre las marcas con mayor volumen comercial en el mercado mexicano.



Dentro del ranking, Volkswagen destaca por la combinación de tradición productiva, reconocimiento de marca e integración con una red de proveedores amplia y especializada. Esa mezcla le permite conservar una posición alta en cualquier evaluación sobre las empresas líderes del sector automotriz en México.

FORD

Ford ocupa una posición relevante por su perfil exportador y por la consistencia de sus operaciones industriales en el país. Aunque la lectura pública del mercado suele concentrarse en ventas, su importancia en México también pasa por su capacidad de manufactura, su especialización en plataformas estratégicas y su relación con cadenas de proveeduría de alto valor agregado.

La marca conserva, además, un peso simbólico e industrial dentro del ecosistema automotor mexicano por su permanencia como una de las OEM asociadas más relevantes y por su contribución al tejido exportador del país. En el ranking, esto la mantiene entre las armadoras con mayor influencia estructural.

TOYOTA

Toyota se ha consolidado como una OEM de creciente relevancia en México gracias a una combinación de disciplina operativa, expansión industrial y fortaleza comercial. Su posicionamiento dentro del sector responde tanto a su presencia en manufactura como a la estabilidad de su marca en un mercado cada vez más competido.

En una lectura de 2026, Toyota aparece como una armadora que ha ganado peso no solo por presencia de marca, sino por su capacidad de insertarse con eficiencia en el ecosistema productivo nacional. Esa condición la vuelve un jugador estratégico dentro del ranking, especialmente en el segmento de operaciones con fuerte articulación industrial.

STELLANTIS

Stellantis conserva una posición destacada por la amplitud de su operación industrial y por la diversidad de segmentos en los que participa. Su peso en México responde a la continuidad de una base manufacturera robusta y a su capacidad de operar dentro de una lógica multiproducto, con fuerte articulación entre plantas, motores, vehículos y proveeduría.

Dentro del ranking, su relevancia radica en que combina legado industrial con adaptación a nuevas exigencias de mercado. Eso le permite mantenerse entre las OEM más influyentes del país, sobre todo cuando se analiza la cadena automotriz desde una perspectiva de producción e integración regional.

HONDA

Honda se ubica como una armadora de presencia sólida y estable dentro del panorama automotriz mexicano. Aunque su escala no siempre se mide con la misma visibilidad que la de otros gigantes del mercado, su operación industrial y su presencia comercial le permiten sostener una posición competitiva dentro del sector.

Su inclusión en este bloque responde a su relevancia manufacturera y a su papel dentro de una red de proveedores especializada. En términos editoriales, Honda representa a las OEM que, sin dominar necesariamente todos los indicadores, mantienen un peso consistente en el ecosistema industrial mexicano.

KIA, HYUNDAI Y MAZDA

Kia, Hyundai y Mazda pueden agruparse en un mismo tramo del ranking por su combinación de crecimiento comercial, consolidación de marca y presencia operativa cada vez más visible en México. Aunque cada firma tiene dinámicas distintas, en conjunto representan la presión competitiva de OEM que han ganado espacio frente a fabricantes tradicionalmente dominantes.

Su relevancia para 2026 también está asociada a la diversificación del mercado mexicano. En un entorno donde nuevos jugadores amplían la oferta y elevan la competencia, estas marcas aparecen como parte del grupo que redefine la intensidad competitiva del sector y obliga a revisar el ranking con una lógica más dinámica.

LA INDUSTRIA AUTOMOTRIZ NACIONAL MANTIENE UN DESEMPEÑO SÓLIDO EN 2026 Y CONFIRMA SU RELEVANCIA COMO UNO DE LOS MOTORES INDUSTRIALES MÁS IMPORTANTES DEL PAÍS.

RANKING DE EMPRESAS TIER 1 MÁS RELEVANTES EN MÉXICO

Más que un listado rígido por ingresos, este bloque identifica a los principales Tier 1 con mayor peso en la cadena automotriz mexicana, es decir, a los proveedores con mayor capacidad de articulación con OEM, presencia productiva, especialización tecnológica y relevancia dentro de la manufactura nacional. En México, esa conversación tiene una base industrial de gran escala: la INA señala que representa a más de 700 empresas del sector de autopartes con operaciones en el país, mientras que 87% de la producción nacional de autopartes se destina a la exportación y la proyección de producción para 2025 fue de 127,500 millones de dólares.

EXPOMAQ
INNOVACIÓN EN MANUFACTURA

2 - 4 Junio 2026 | Poliforum, León Guanajuato



Los gigantes de la metalmecánica están aquí.

Regístrate **como visitante**

Reserva tu espacio **como expositor**

Organizado por

Patrocinado por

Sede

Miembro de

Destino Anfitrión

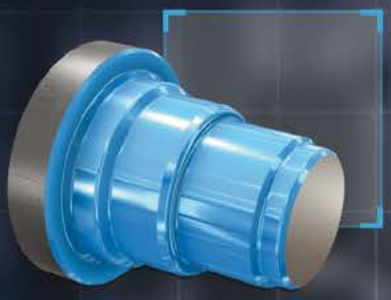
Empresa	Especialidad	Relación con OEM	Presencia en México	Segmento clave
Bosch	Electrónica, dirección, sistemas automotrices	Suministro directo a armadoras y soporte a manufactura	Alta	Electrónicos, powertrain, dirección
Aptiv	Arquitectura eléctrica y conectividad	Integración directa con OEM globales	Alta	Arnés, eléctricos, conectividad
Lear Corporation	Asientos y sistemas eléctricos	Proveedor directo para plataformas de alto volumen	Alta	Interiores, e-systems, arneses
ZF	Transmisiones, chasis, seguridad y movilidad avanzada	Alta integración con OEM y desarrollo tecnológico	Alta	Powertrain, chasis, electrificación
Continental	Electrónica, seguridad, sensores y movilidad	Participación en sistemas de alto valor agregado	Alta	Electrónicos, ADAS, interiores
Magna	Ensambles, estructuras y sistemas completos	Vinculación fuerte con OEM de volumen y exportación	Alta	Estampado, estructuras, ensamble
Valeo	Iluminación, térmicos y electrificación	Suministro a armadoras con foco tecnológico	Media-alta	Iluminación, térmico, eléctricos
Denso	Sistemas térmicos, electrificación y componentes	Relación clave con OEM asiáticas y globales	Media-alta	Térmico, eléctricos, powertrain
Yazaki	Cableado y sistemas eléctricos	Papel estratégico en integración eléctrica	Alta	Arnés, eléctricos
Forvia / Faurecia	Interiores, asientos, electrónica e hidrógeno	Presencia relevante en plataformas globales	Media-alta	Interiores, asientos, movilidad avanzada


FIMM PERÚ
FERIA INTERNACIONAL DE METALMECÁNICA
CONVEXIA | EXPO CENTER
+300
MARCAS EXPOSITORAS
+20,000
VISITAS ESPECIALIZADAS
+15,000
m2 DE EXPOSICIÓN
+ 40
EXPOSICIONES
+80%
de expositores fortalecieron
SU POSICIONAMIENTO
en la última edición
Participa de la única feria de metalmecánica en el Perú
20 21 22 Agosto
Convexia Expo Center
Lima - Perú
+51 953 060 817
www.fimmperu.com
Escanea el QR y conoce más sobre La feria Internacional de Metalmecánica

¿UTILIZAS EL TORNEADO INTELIGENTE?

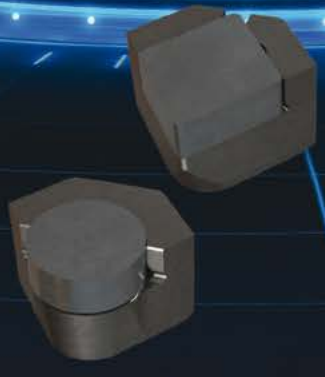
CERMTURN

El NUEVO portaherramientas CAMFIX con cartuchos sujeta tanto insertos cerámicos redondos como rómbicos, ofreciendo una solución altamente rentable.









El mismo portaherramientas CER-M-TURN puede utilizar dos tipos de cartucho intercambiable.

LOGIQUICK
MACHINING INTELLIGENTLY

M N K H P S

Member IMC Group
ISCAR
www.iscar.com

ESCANÉAME