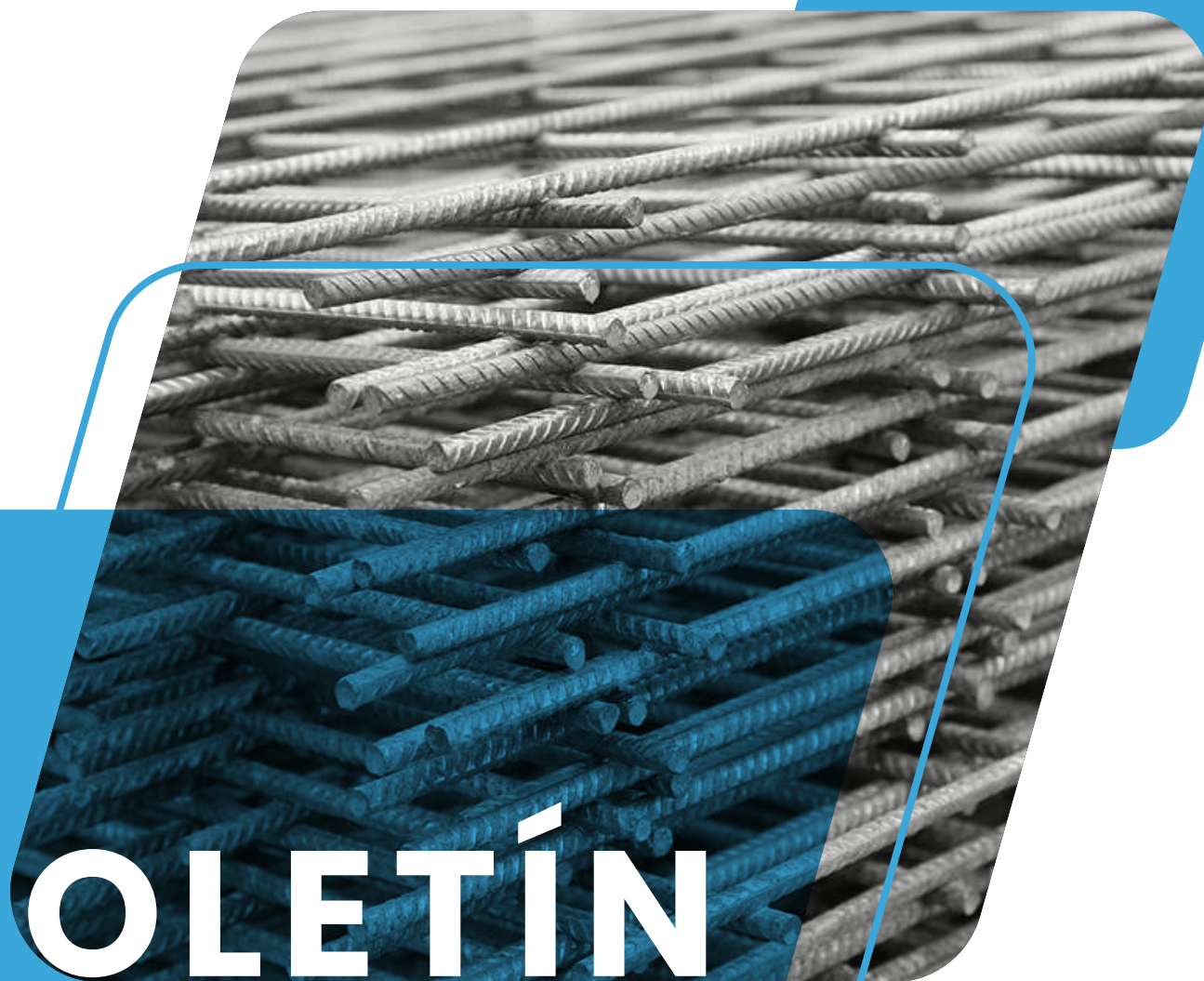




CONADIAC

Confederación Nacional de Distribuidores de Acero, A.C.



BOLETÍN INFORMATIVO.

JULIO 2026

www.conadiac.org.mx

CONTENIDO

Información Nacional	03
Información Internacional	14
Eventos de Interés	15
Noticias	16



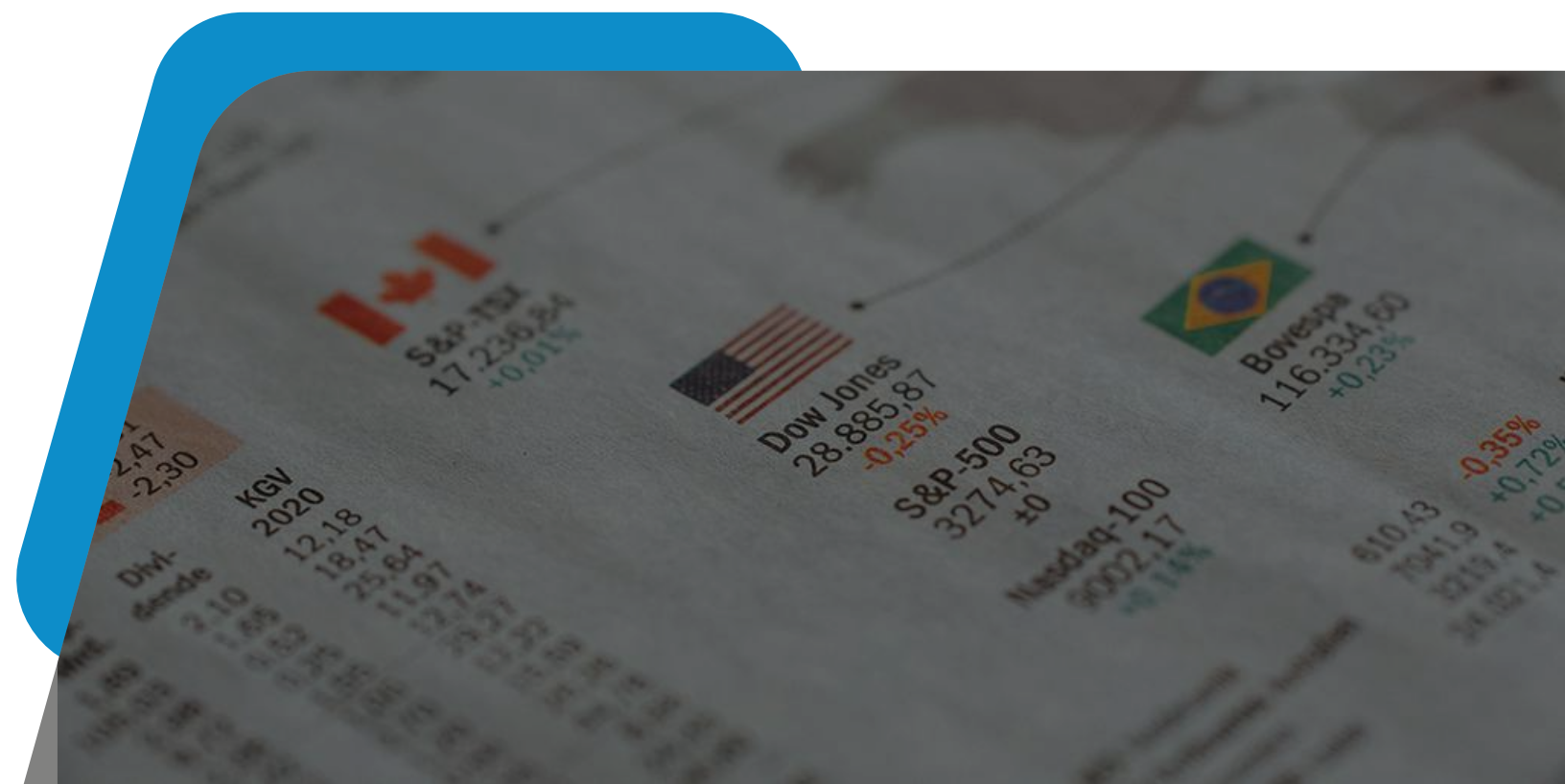
INDICADORES ECONÓMICOS **RESUMEN**

La **inflación** general anual se ubicó en **3.37%** con datos de junio 2026, del Índice Nacional de Precios al Consumidor (INPC) de INEGI

En **mayo** de 2026, la información oportuna de **comercio exterior** registró un superávit comercial de 2,259 millones de dólares (mdd). Las **exportaciones** crecieron 25.4% y las **importaciones** crecieron 24.0% a tasa anual de acuerdo con INEGI.

El **tipo de cambio** publicado por el Banco de México al 30 de junio para el **Dólar** cotizó en 17.4 pesos, 0.5% de incremento con respecto al mes previo. El **Euro** cotizó en 19.9 pesos, 1.5% de decremento con respecto al mes previo.

En los próximos 6 meses según la encuesta del Banco de México, los entrevistados en **junio** opinan sobre el **Clima de los negocios**: 28% mejorará, 63% permanecerá igual y 10% empeorará. Respecto a la coyuntura actual para realizar inversiones: 8% dice que es buen momento, 53% dice que es mal momento y 40% no esta seguro.





CONADIAC
Confederación Nacional de Distribuidores de Acero, A.C.

PATROCINADORES



**GRUPO
ACERERO**



GERDAU CORSA
El futuro se moldea



Ternium

suacero

DEACERO
INTELIGENCIA INDUSTRIAL

TYASA

kloekner metals

PROLAMSA

FERRUMAJA

Plesa Steel

FERRE BARNIEDO
En acero... todo

ALI

FORTACERO

EL CHARRITO

Aceromex

CONLUCIÓN ACERERO

serviacero

ALIACER



**XLV CONVENCIÓN
LOS CABOS**

**19 - 22
NOV 2026**



HYATT ZIVA
Los Cabos
ALL INCLUSIVE RESORT



**TORNEO DE GOLF
CONADIAC2026**

**19 NOV
2026**

SOLMAR
GOLF LINKS
CABO SAN LUCAS



PATROCINADORES



FORTACERO



**GRUPO
ACERERO**

TYASA

Ternium



GERDAU CORSA
El futuro se moldea

PROLAMSA



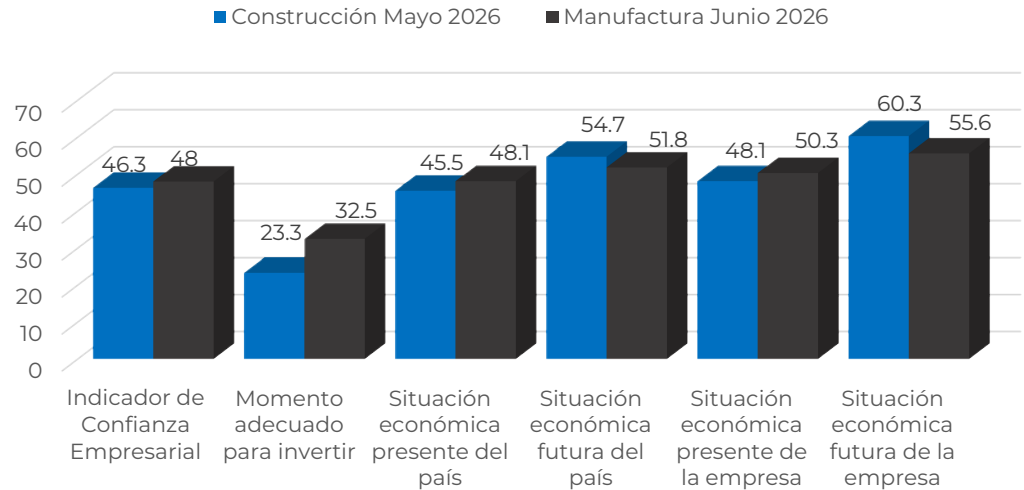
FERRE BARNIEDO
En acero... todo

suacero

CONFIANZA EMPRESARIAL

MANUFACTURA & CONSTRUCCIÓN – JUNIO 2026

Los Indicadores de Confianza Empresarial (ICE) representan la opinión de directivos empresariales de la industria manufacturera y de la construcción, sobre la situación económica del país y de sus empresas.

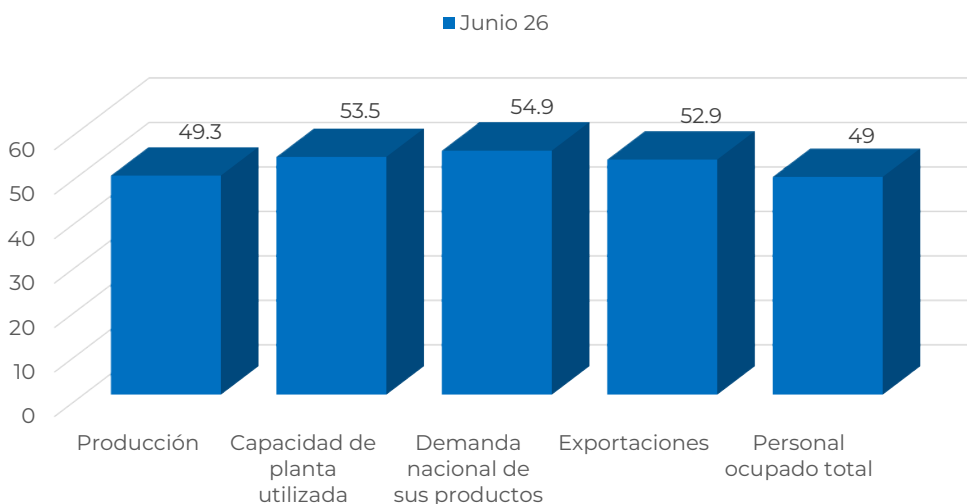


El ICE de Construcción fue de 46.3 puntos en el mes de referencia: decreció 1.5 en su comparación mensual, el ICE de industrias manufactureras fue de 48 puntos, 0.5 puntos menos que en mayo pasado.

Fuente: INEGI

TENDENCIA EMPRESARIAL

SECTOR MANUFACTURAS – JUNIO 2026



En junio de 2026 y con cifras ajustadas por estacionalidad, el Indicador Agregado de Tendencia (IAT) de industrias manufactureras se situó en 52.2 puntos: subió 1.6 puntos respecto a mayo pasado.

Estos indicadores dan seguimiento a la percepción de las y los directivos empresariales sobre variables relevantes de la industria manufacturera y de la Construcción

Fuente: INEGI



ADIAC
Asociación de Distribuidores de Acero

JALISCO

6° JORNADA VIRTUAL DE CAPITAL HUMANO

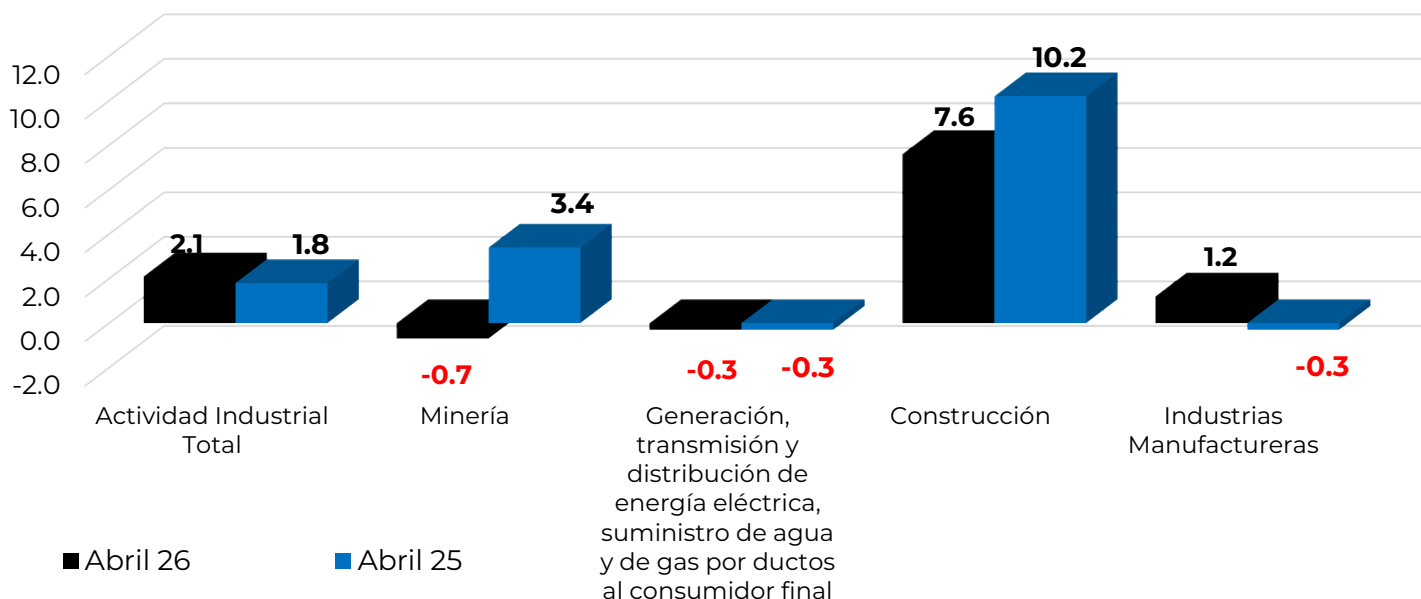
21 Y 22
JULIO

La Asociación de Distribuidores de Acero de Jalisco,
les hace una atenta invitación a participar en la
6° Jornada Virtual de Capital Humano 2026.

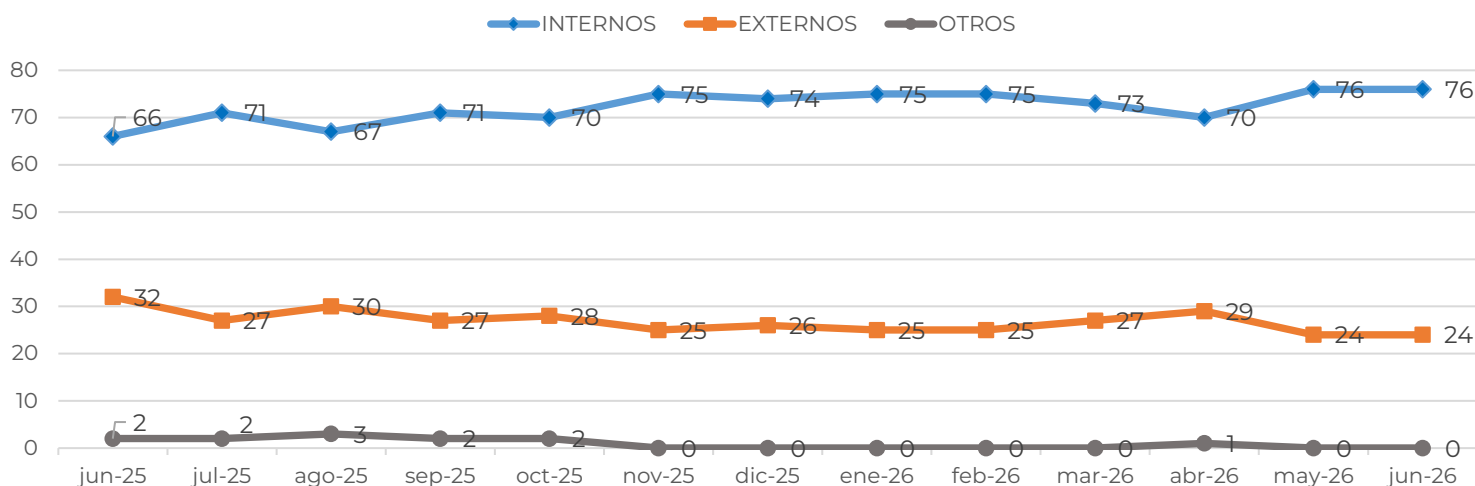


ACTIVIDAD INDUSTRIAL

En abril de 2026, con cifras desestacionalizadas, la actividad industrial incrementó 2.1% respecto al mes previo, en términos reales.



PRINCIPALES FACTORES QUE PODRÍAN OBSTACULIZAR EL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO – JUNIO 2026.



En los próximos seis meses, los especialistas consideran que, a nivel general, los principales factores que podrían obstaculizar el crecimiento económico de México se asocian con temas de gobernanza principalmente.

En junio los tres principales factores internos son: Problemas de inseguridad pública 16%, ausencia de cambio estructural en México 11% y otros problemas de falta de estado de derecho con 10%.

Fuente: BANXICO

CONVENIO DE TARIFA PREFERENCIAL**HOTEL RIU PLAZA GUADALAJARA**

CONADIAC / ADIAC Jalisco cuenta con un convenio de tarifa preferencial con el Hotel RIU Plaza Guadalajara, disponible para nuestros asociados.

Para solicitar una reservación, es necesario enviar correo a: **adiac@adiacjalisco.org.mx** y **reservations01.gdl@riu.com**



En el correo deberán mencionar el Número de **Convenio 053 06118**, a nombre de la **Asociación de Distribuidores de Acero de Jalisco**.

Este convenio tiene vigencia del **01 de Enero al 31 de Diciembre de 2026**.

Te invitamos a conocer las **tarifas y detalles** aplicables al convenio en el siguiente enlace: [**CONVENIO RIU 2026**](#)

NUEVO SOCIO**Red Bud Industries****¡Bienvenidos!****CONADIAC**
Confederación Nacional de Distribuidores de Acero, A.C.

Potencia tu Marca con **CONADIAC**

180 Empresas

500 Contactos estratégicos

Visibilidad en eventos presenciales y
virtuales además de canales digitales

 comunicacion@conadiac.org.mx

 55 7860 6163



NUEVO SOCIO



¡Bienvenidos!



COMITÉ DE NUEVAS GENERACIONES

¿PARA QUÉ BUSCAR OTROS MERCADOS? EL DILEMA DE LA INTERNACIONALIZACIÓN

El arraigo, la confianza y el éxito local han sido pilares del crecimiento de muchas empresas familiares. Sin embargo, en un entorno cambiante, aquello que antes impulsaba puede también frenar, haciendo de la inacción una decisión con implicaciones de largo plazo.

En una conferencia a la que asistí recientemente, alguien del público le preguntó a un empresario familiar dueño de una exitosa cadena de restaurantes si tenía planes de expansión internacional. Su respuesta fue inmediata: "¿Para qué hacerlo, si podría abrir otra sucursal a cuatro calles?". Pocos en el auditorio notaron que en esa respuesta estaba contenida toda la lógica, y todo el riesgo, de la no internacionalización.

El peso del éxito local

La empresa familiar ha construido su fortaleza sobre bases muy reales: conocimiento profundo del cliente, relaciones de confianza de largo plazo y una cultura empresarial enraizada en valores. Esas ventajas son genuinas.

El problema surge cuando se convierten en argumentos para no moverse. Cuando el negocio funciona y la familia vive bien, la pregunta de por qué ir a buscar mercados desconocidos se vuelve difícil de justificar. Esta lógica tiene sentido en el corto plazo. El problema es que el largo plazo ya está llegando.

Razones detrás de la no-decisión

La primera es la comodidad. El éxito local genera una inercia muy difícil de cuestionar desde adentro. ¿Para qué asumir el riesgo de lo desconocido cuando lo conocido sigue dando resultados?

La segunda es el miedo y la percepción de falta de capacidades. Salir del mercado conocido significa operar desde la incertidumbre, con la sensación de no contar con el talento, las herramientas, las redes o los recursos para competir afuera. Estas percepciones en ocasiones son acertadas. En otras, son una narrativa que justifica la no-acción.

La tercera es la sensación de pérdida de control. El empresario familiar está acostumbrado a tener la operación cerca. Internacionalizarse implica delegar y gestionar desde la distancia, una amenaza real para quien ha hecho del control una ventaja competitiva.

Cuando operar es un riesgo

El entorno ya no permite la indiferencia. La reconfiguración geopolítica, la volatilidad arancelaria y la intensificación de la competencia global no son fenómenos pasajeros. A ello se suma un factor que pocas veces se nombra: operar en México implica hoy una carga creciente de incertidumbre regulatoria, institucional y social. Ignorar ese riesgo en la planeación estratégica no lo elimina; simplemente lo deja sin respuesta. En un mundo global, no internacionalizarse no garantiza inmunidad, solo garantiza que otros vendrán a competir en tu casa.

Internacionalización como plataforma de crecimiento

Toda familia empresaria entiende el valor de diversificar sus inversiones financieras. Pocas aplican esa misma lógica a su negocio principal. Cuando los mercados locales maduran y los márgenes se comprimen, la dependencia de un solo mercado se convierte en un riesgo patrimonial silencioso.

Diversificar geográficamente es tan prudente como diversificar el portafolio de negocios. La internacionalización bien ejecutada reduce la exposición a los ciclos locales, abre nuevas fuentes de ingreso y fortalece el valor de la empresa para las generaciones que vienen. No es un salto al vacío, es una decisión de arquitectura patrimonial.

“Factor familia” como ventaja competitiva

Hay un argumento que pocas veces aparece en esta conversación: el familiness, los recursos únicos que surgen de la interacción entre familia, propiedad y negocio, y que no pueden replicarse fácilmente por competidores de otra naturaleza.

La confianza, la reputación y la capacidad de mantener relaciones de largo plazo son activos que pueden ser explotados en mercados internacionales donde la confiabilidad es un diferenciador crítico. Una familia empresaria con historia y valores claros tiene una ventaja real que abre puertas en todo el mundo, sobre todo

interactuando con otras empresas familiares en otros países.

A esto se suma el rol de la siguiente generación. Los miembros más jóvenes, formados en entornos globales, con redes internacionales y cómodos en lo digital, son una palanca natural para la expansión.

Los proyectos de internacionalización son espacios idóneos para que la NextGen experimente y genere valor desde un territorio nuevo, no como herederos que esperan su turno, sino como emprendedores que abren los siguientes capítulos de la historia familiar.

Adiós a la no-decisión

Internacionalizar no es una obligación universal. Hay empresas familiares cuyo modelo de negocio, capacidades o momento de vida no lo justifican, y esa es una conclusión válida. Lo que no es recomendable es que la no internacionalización sea simplemente la consecuencia de no haberlo pensado.

El momento de decidir no es cuando el mercado local ya no sea suficiente. Para muchas empresas, ese momento habrá llegado demasiado tarde. Internacionalizar, en su forma más honesta, no es abandonar nuestro territorio ni lo que somos. Es llevar lo que somos a donde todavía no hemos llegado.

Frente al cambio solo existen tres opciones: te adelantas, te adaptas o te atrasas. Es momento de ensanchar nuestras fronteras.

SOBRE EL AUTOR

Salvador Cerón es Director de la práctica de profesionalización de la gestión de empresas familiares en Cerón & Co. sceron@ceronandco.com



PRODUCCIÓN MUNDIAL DE ACERO

MAYO 2026.

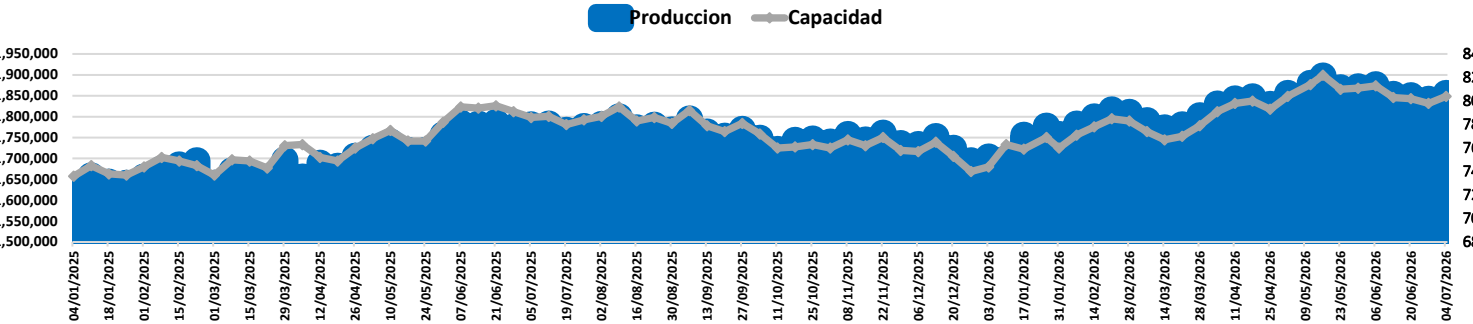
	million tonnes		million tonnes	
	may-26	% de cambio	ene-may 2026	% de cambio
	(Mt)	may - 26/25	(Mt)	ene-may 26/25
Africa	2.1	10.3	10.5	8.2
Asia and Oceania	116.2	-0.9	574.4	-1.5
EU (27)	11.4	-0.4	54.4	-1.5
Europe, Other	3.8	4.9	18.4	4.6
Middle East	3.9	-19.4	19.9	-14.6
North America	10.1	15.6	47.0	5.9
Russia & other CIS + Ukraine	6.7	-4.8	31.6	-9.6
South America	3.5	3.7	17.0	-0.7
Total 70 countries	157.9	-0.3	773.1	-1.5

La producción mundial de acero bruto de los 70 países que informan a la Asociación Mundial del Acero (worldsteel) fue de 157.9 millones de toneladas (Mt) en mayo de 2026, lo que supone un descenso de -0.3% en comparación con mayo de 2025.

Fuente: WSA

PRODUCCIÓN SEMANAL DE ACERO CRUDO EUA

JULIO 2026.



En la semana que finalizó el 04 de julio de 2026, la producción nacional de acero crudo en EUA fue de 1,856,000 toneladas netas, 0.8% más que la semana anterior. Mientras que la tasa de utilización de la capacidad fue del 80.4%.

Fuente: American Iron and Steel Institute (AISI).

Glasstech, Doors & Windows Mexico 2026, 15 al 17 de julio, CDMX.
<https://www.glasstechmexico.com/>

XXV Reunión Nacional de Vías Terrestres, 15 al 17 de julio, Morelia.
<https://amivtac2026.online/>

Latin American Coatings Show 2026, 21 al 23 de julio, CDMX.
https://lacs_mexico.mx/

Expo tu Casa, 24 al 26 de julio, Monterrey. <https://expotucasa.mx/>

Mexico's Nearshoring & Logistics Auto Industry Summit 2026, 29 al 30 de julio, CDMX. <https://www.mexicoautosummit.com/>

Mexico's Industry Supply Chain, 12 al 13 de agosto, Puebla.
<https://mexicosupplychain.org/>

CRU - SMU Steel Summit 2026, 24 al 16 de agosto, Atlanta.
<https://www.crugroup.com/en/communities/events/smu-steel-summit/>

Foro IMMEX 2026, 25 de agosto, Monterrey.
<https://www.indexnuevoleon.org.mx/system/evento.php?id=1886>

Mexico Carbon Forum 2026, 2 y 3 de septiembre, Aguascalientes.
<https://www.mexicocarbon.com/>

Inter Solar México, 1 al 3 de septiembre, CDMX.
<https://www.intersolar.mx/inicio>

Expo Ferretera 2026, 3 al 5 de septiembre, Guadalajara.
<https://www.expoferretera.com.mx/es-mx.html>

ALUMEXICO Summit & Expo, 8 al 10 de septiembre, Monterrey.
<https://alumexico.com.mx/>

Foro de Proveeduría Automotriz, 9 y 10 de septiembre, Leon.
<https://foroautomotrizgto.com/inicio>

ITESM - Family Business Forum LATAM 2026, 8 y 9 de octubre, Monterrey.
https://eventos.tec.mx/s/lt-event?language=es_MX&id=a5uUG000000ONLYDYAW

Secretaría Anticorrupción y Buen Gobierno. Avanza buen gobierno en la implementación del acuerdo para el fomento de la Industria Siderúrgica Mexicana.

NOTA: <https://n9.cl/4p15w>

El Financiero. Oficial, Donald Trump no renueva el T-MEC; opta por revisiones anuales con México y Canadá.

NOTA: <https://n9.cl/i3c1st>

DOF: RESOLUCIÓN final del procedimiento administrativo de examen de vigencia de las cuotas compensatorias impuestas a las importaciones de tubería de acero al carbono con costura longitudinal recta originarias de los Estados Unidos de América.

NOTA: <https://n9.cl/jw8h1t>



BOLETÍN INFORMATIVO - EDICIÓN JULIO 2026. Una publicación de la Confederación Nacional de Distribuidores de Acero A. C. (CONADIAC). Queda estrictamente prohibida la reproducción total o parcial de los contenidos e imágenes de la publicación sin previa autorización de CONADIAC.

Encuéntranos en



CONADIACACERO



Conadiac



@conadiac



conadiac.org.mx



conadiac-ac



55 7860 6163



conadiac