

EL PLOMERO[®] PREFERE 2026

EL ESTUDIO DEFINITIVO:

Revela los hallazgos más profundos sobre preferencias técnicas en sistemas hidráulicos, grifería y almacenamiento de agua, entre otros.

1,284 ENCUESTAS:
EL PODER DEL PLOMERO
EN 144 CIUDADES.

EL PLOMERO EXPERTO

Urge capacitación técnica ante hallazgos sobre nuevas necesidades educativas.

ENCUESTA NACIONAL
de PLOMERÍA

Publicación bimensual
México \$200 US\$ 10

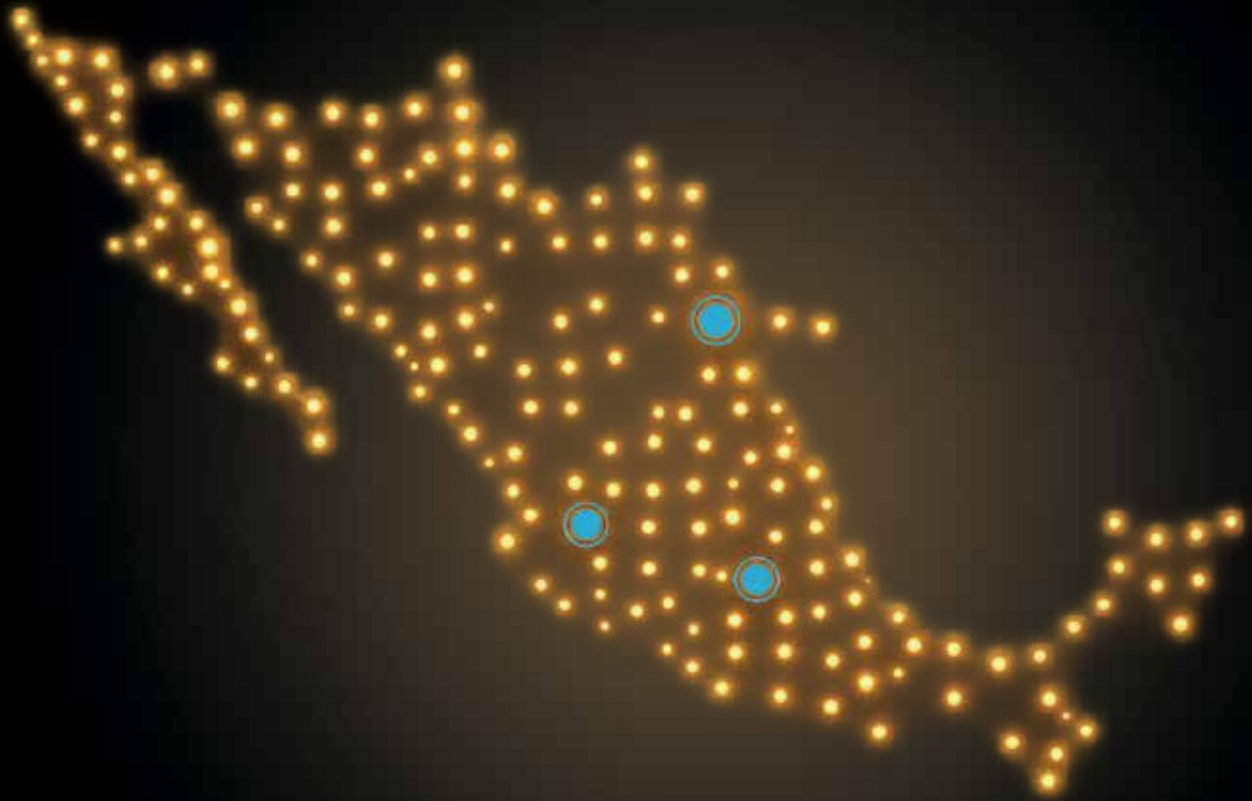


México Año 4 No. 22

PLÁSTICOS, EL NUEVO DOMINIO DEL MERCADO.

ENCUESTA NACIONAL DE PLOMERÍA · 5ª EDICIÓN

Escuchamos al plomero
donde **nadie más** lo escucha.



1,284 VOCES • **144** CIUDADES • **UN SOLO** INFORME

Solicite el informe completo: publicidad@bestconcept.mx · 55 4908-1658



CEMENTO PARA PVC

RAIN-R-SHINE

VISCOSIDAD MEDIA



COLOR AZUL

Fórmula visible
que permite una
aplicación uniforme



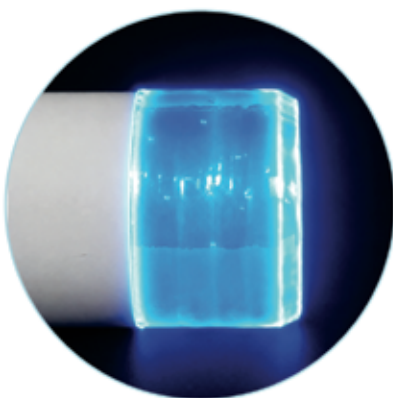
ALTA HUMEDAD

Funciona en
condiciones
de alta humedad



UV

Identificador
de luz UV



DIÁMETROS HASTA 6"
(150 mm)



DWV



RIEGO



PISCINAS Y SPAS



www.oateylatam.com

Oatey

CEMENTO PARA PVC

VISCOSIDAD MEDIA



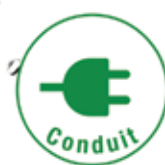
SECADO MEDIO

Permite ajustes
antes de fijar



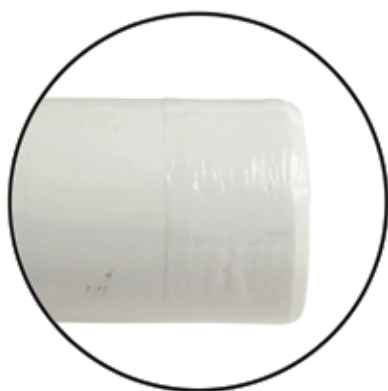
TRANSPARENTE

Acabado limpio
y profesional



PARA PVC, DWV y CONDUIT

Uso en tuberías y
accesorios de PVC



DIÁMETROS HASTA 6"
(150 mm)



www.oateylatam.com

Oatey

CEMENTO PARA PVC

VISCOSIDAD REGULAR



TRANSPARENTE

Acabado limpio
y profesional



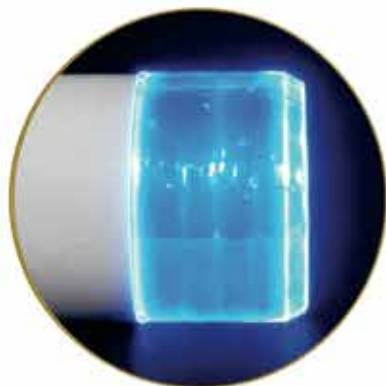
IDEAL PARA SISTEMAS

De agua potable
y drenajes sanitarios



UV

Identificador
de luz UV



DIÁMETROS
HASTA 2" EN TUBERÍAS CED. 80
4" EN TUBERÍAS CED. 40



DWV



SISTEMAS CON
PRESIÓN



SECADO
RÁPIDO



www.oateylatam.com



Confianza
en cada instalación



Síguenos    
fluidmastermexico.com



Nueva

Válvula de llenado con flotador
POWER FILL™



✓ **Resistente y durable**



Reemplaza
Tecnología
Antigua

Ahora en tanques de almacenamiento



ceramosa

PRODUCTOS PARA BAÑO



GARANTÍA

- ✓ En cerámica
65 años
- ✓ Herrajes
5 años

CONOCE TODAS NUESTRAS SOLUCIONES EN WWW.CERAMOSA.COM.MX

NOM





METALFLU

EL QUE SABE DE GRIFERÍA, SABE DE METALFLU



DESCUBRE LA LÍNEA COMPLETA EN WWW.METALFLU.COM



ENCUESTA NACIONAL de PLOMERÍA 2026



1,284
PLOMEROS
VERIFICADOS



144
CIUDADES
DE LAS 8 ZONAS
DE MÉXICO



8
ZONAS
DEL PAÍS



BestConceptGroup
Consulting & Market Research

BIENVENIDOS A LA EDICIÓN

LA VOZ DEL OFICIO

El Plomero Prefiere · Edición 22 · Edición Especial ·
Encuesta Nacional de Plomería 2026

Sostiene usted en sus manos un documento que no existe en ningún otro medio especializado de México.

No porque sea una revista de lujo — aunque lo es. No porque tenga hot stamping y papel de alto gramaje — aunque los tiene. Sino porque contiene algo que ninguna empresa, asociación o institución académica del sector ha podido producir por cuenta propia: la opinión verificada y metodológicamente rigurosa de 1,284 maestros plomeros en activo, levantada en 144 ciudades de las 8 zonas del país.

Eso es la Encuesta Nacional de Plomería. Y esta es su quinta edición en diez años.

POR QUÉ ESTE ESTUDIO IMPORTA

La industria hidrosanitaria y de gas mueve miles de millones y tiene en el plomero a su eslabón decisivo. La ENP nació para conocer, con rigor y sin agenda comercial, qué piensa, necesita y prefiere este profesional. Con identidad verificada y una metodología consistente, no es una encuesta de satisfacción, sino un diagnóstico de industria. Y, al ser una serie histórica, revela tendencias que una fotografía aislada no puede mostrar: el envejecimiento del gremio, la realidad del trabajo y las diferencias regionales de compra.

UN MENSAJE PARA CADA LECTOR

Al director de mercadotecnia y al gerente de ventas: los datos de estas páginas no se consiguen en ningún panel de consumo masivo. Y valen más cuando trabajan: cruzados, analizados y puestos sobre la mesa de las juntas, se convierten en conocimiento — decisiones mejores, curvas de aprendizaje más cortas, impacto de mayor calidad a la industria en favor de la sociedad.

Esta edición presenta los hallazgos; el **Informe ENP 2026** abre la profundidad completa — zona por zona, perfil por perfil. Acceda a él: fue construido para su mesa de trabajo.

Al ferretero y al distribuidor: el plomero que entra a su tienda lleva preferencias claras, criterios técnicos definidos y una aspiración de profesionalización que crece edición tras edición. Conocerlo mejor es servirlo mejor.

Al maestro plomero: gracias. Por quinta ocasión, tu opinión construyó este documento. Este estudio es tuyo.

La plomería mexicana no necesita que la descubran. Necesita que la vean con la claridad y el respeto que merece. Eso es lo que esta edición intenta ser.

El Equipo de Best Concept Group



expoplomeria.com

**Aquí donde hay agua,
hay un maestro.**

La quinta Encuesta Nacional de Plomería recorrió **144 ciudades** de las 8 zonas del país. En todas, sin excepción, encontramos lo mismo: un oficio que México no puede apagar.

elplomeroprefiere.com.mx



LO MÁS INNOVADOR PARA TU FREGADERO

- ✓ Canastilla de acero con vástago insertable de latón cromado
- ✓ Tubo ceja de acero inoxidable
- ✓ Fácil instalación, con contratuerca de latón 38 mm (1½")

Contracanasta
Premium para
Fregadero
PH-500

CONOCE MÁS



Visítanos en el **STAND 1605**



3 al 5
Sept. 2026



GDL,
JAL.

EL QUE SABE ELIGE  **coflex**

coflex.com.mx

    coflex

La presión no miente. Tú tampoco.

Los plomeros nos lo dijeron en la ENP 2026: su mejor argumento frente al cliente es la evidencia — medir, mostrar, explicar. Este gremio convence con hechos, no con palabras.

elplomeroprefiere.com.mx

URREA®

Tecnología para vivir el agua

MANGUERAS PARA CADA ESPACIO CON **TECNOLOGÍA ULTRAFLEXIBLE** Y MODELOS **CERO PLOMO**

MAYOR
FLEXIBILIDAD

FACILIDAD DE
INSTALACIÓN

CONFIANZA EN
CADA CONEXIÓN

Identifica estos
iconos en el empaque:



Interior de EPDM que permite dobleces
sin reducir flujo de agua

Usos:

LAVABO | W.C. | FREGADERO

Tu trabajo se nota cuando no se nota.

Nadie aplaude un drenaje que funciona. La ENP 2026 registró miles de trabajos descritos por los propios plomeros: casi todos invisibles, casi todos indispensables.

elplomeroprefiere.com.mx



Instale Calidad y Confianza

La solución perfecta contra los malos olores



Cód.2246



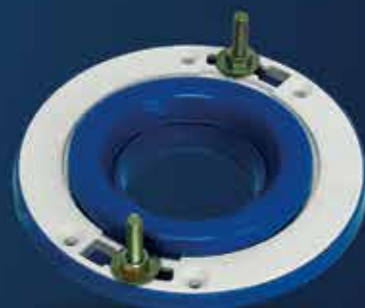
Cód.2254



Cód.2644



Cód.2219



Cód.2577

PLOMERÍA
ANTI-OLORES

PRODUCTOS
ANTI-OLORES

www.fleximatic.mx

expoplomeria.com

Tu palabra vale más que el contrato.

En la ENP 2026 el gremio lo dijo claro: la garantía y la reputación son la herramienta más valiosa del plomero frente a su cliente. Cuídala como a tu mejor llave.

elplomeroprefiere.com.mx

BOMBAS DE AGUA
Flujo y presión confiable
para tus instalaciones



BROCHAS
Precisión y acabado
para trabajos de pintura



AUTOMÁTICOS
Control y activación
eficiente para tus
sistemas



SOLDADORAS
Rendimiento y fuerza
para trabajos de unión y
reparación



igoto®

Tecnología para el hogar,
innovación para la vida.

igoto.com.mx

Fuego, flux y pulso firme: tu firma.

Cada unión soldada es una firma que queda escondida en el muro por décadas. La ENP 2026 encontró maestros con más de cincuenta años de oficio — y uniones que siguen aguantando.

elplomeroprefiere.com.mx

RUGO

P R E M I U M





expoplomeria.com

Cobra lo que sabes, no lo que tardas.

Los maestros nos contaron que el cliente pide rapidez, pero paga confianza. La ENP 2026 lo escuchó en todo el país: el valor del oficio está en saber, no en tardar.

elplomeroprefiere.com.mx

TUBERÍA

CPVC / GAS / PPR / PVC

CRESCO[®]
PVC / CPVC



MÁXIMA CALIDAD PARA CADA TIPO DE INSTALACIÓN:
HIDRÁULICA, SANITARIA, GAS.

CONEXIÓN

PVC CED 40



- » AJUSTE PRECISO, CERO FUGAS
- » FABRICADA BAJO NORMA ASTM D2466
- » IDEAL PARA INSTALACIONES HIDRÁULICAS DE TODO TIPO



CEMENTO SOLVENTE

EZWELD[®]



TUBERÍA Y CONEXIÓN
CERTIFICADAS

EMMSA
Sistemas de Tubería

Las fugas no duermen. Tú tampoco.

Emergencias a medianoche, clientes en pánico, y tú con la calma del que ya lo vio todo. La ENP 2026 escuchó 1,284 historias — muchas empiezan con una llamada a deshoras.

elplomeroprefiere.com.mx



Makita

HERRAMIENTAS INALÁMBRICAS

Para cada reparación

Trabaja más rápido y de forma profesional
con nuestras herramientas a batería de las líneas XGT,
LXT y CXT, sin cables y con rendimiento
insuperable en cada aplicación.



www.makita.com.mx

Conoce todas
nuestras
herramientas



El oficio pesa menos entre dos.

Cuadrillas, compadres y colegas: en la ENP 2026, los plomeros contaron que la palabra de otro plomero vale oro. Este gremio se cuida y se enseña entre sí.

elplomeroprefiere.com.mx

CONEXIÓN PVC SANITARIA

PLÁSTICOS
KYO[®]
Conexiones de PVC

Como complemento a nuestra línea de **tubería** desarrollamos la línea de conexiones sanitarias de PVC. Nuestras conexiones se fabrican con la más avanzada tecnología, utilizando materias primas de la más alta calidad y al contar con área de formulación propia garantizamos su correcto desempeño.



Conexión Sanitaria KYO®

Ventajas

- Nuestras conexiones son ligeras y ¡fáciles de instalar!
- No favorecen la incrustación
- Tienen alta resistencia química
- Unión perfecta con **tubería sanitaria de PVC** garantizando así, su hermeticidad

¡Si es **KYO**, sí es de PVC!

+25 AÑOS

CONECTANDO
CON TUS
PROYECTOS



Conoce nuestra gama de productos en www.grupovalro.com.mx

Lo que sabes no debe morir contigo.

La ENP 2026 encontró un gremio de grandes maestros y pocos aprendices. Cada joven que entra al oficio empieza con lo que tú le enseñes. Pásalo.

elplomeroprefiere.com.mx



Desde 2015: SOLVEX, Just for the smart life!

SOLVEX es una marca especializada en productos para baño, perteneciente a FORTEDÉPOT. Ingresa oficialmente al mercado mexicano en 2015, guiada por la filosofía fundamental "Just for the smart life!" (¡Solo para una vida inteligente!). la marca se centra en ofrecer una excelente relación calidad-precio, proporcionando soluciones integrales para el uso del agua en baños y cocinas a innumerables hogares mexicanos.



SOLVEX PLUS | PREMIUM LINE

Toda la serie está fabricada con aleaciones de cobre de primera calidad (CW617N y CC757S), bajo un riguroso estándar de excelencia en cada etapa: desde la investigación, el desarrollo y la creación de prototipos hasta el producto final. Creemos que un hogar de alta gama no debería ser un privilegio para unos pocos; por ello, esta serie ofrece precios asequibles y se compara con productos de gama alta de primera categoría y cuenta con garantía de por vida, lo que demuestra la confianza de la marca en la calidad a través de un servicio posventa a largo plazo.



SOLVEX SMART | SMART LINE

Cubriendo todas las categorías de productos para cocina y baño, la línea SMART se dirige a las familias de clase media y alta que buscan una experiencia equilibrada. Gracias a un sistema de piezas estandarizado y una cadena de suministro consolidada a gran escala, reducimos los costos generales a la vez que garantizamos una calidad y un rendimiento estables del producto, logrando así "mejor calidad al mismo precio y mejor precio con la misma calidad". Todos nuestros productos principales cuentan con una garantía de hasta 6 años, una calidad estable y un servicio posventa integral, lo que facilita el uso del agua en el hogar.



SOLVEX BASIC | ECONOMIC LINE

Bajo estrictos estándares unificados de producción y calidad, esta línea garantiza excelencia en durabilidad, seguridad y estética. Gracias a la optimización de materiales, la eliminación de funciones superfluas y una cadena de suministro eficiente, logramos reducir costos para ofrecer herrajes de cocina y baño altamente confiables a precios accesibles. Alineada con la tendencia de consumo inteligente, la serie se enfoca en las necesidades esenciales del usuario, consolidándose como una opción sólida, segura y rentable para el equipamiento del baño.



WARRANTY LIFETIME



AVAILABLE FOR SELECT PRODUCTS:
WARRANTY 6 YEARS



AVAILABLE FOR SELECT PRODUCTS:
WARRANTY 1 YEAR

CONTACT US FOR MORE

www.fortedepot.com



[fortedepot_mexico](https://www.instagram.com/fortedepot_mexico)
[solvegrifos_mx](https://www.tiktok.com/@solvegrifos_mx)

info@fortedepot.com

Desde la azotea se ve todo México.

Tinacos, cisternas, sistemas de bombeo: el agua de las familias pasa por tus manos antes que por su llave. La ENP 2026 recorrió el país y te encontró allá arriba, trabajando.

elplomeroprefiere.com.mx



Calidad y seguridad, para tu instalación

Presentes en



55 5899 4600



wavin.com/mx



Amanco Wavin México



El futuro del oficio también es ella.

Son pocas todavía, pero existen y abren camino: la ENP 2026 conversó con mujeres plomeras en activo en varios estados. El gremio que necesita relevo tiene una puerta gigante por abrir.

elplomeroprefiere.com.mx

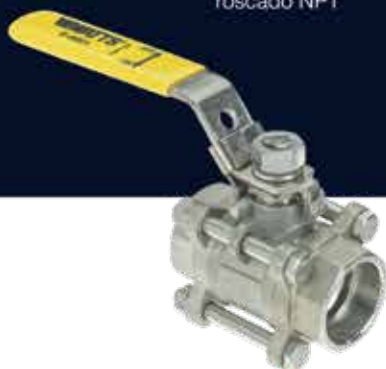
Válvulas de bola de acero inoxidable

Ideales para aplicaciones industriales



S-6800

Conexiones con extremo roscado NPT



S-6801

Conexiones con extremo para soldar por enchufe (Socket Weld)



S-6802

Conexiones con extremo para soldar a tope (Butt Weld)

NUEVA Serie S-6800, S-6801 y S-6802 Válvulas de bola de 3 piezas, paso completo

El diseño de mantenimiento en línea permite dar servicio a todos los componentes operativos sin interrumpir el sistema de tuberías en aplicaciones industriales. Disponible con conexiones de extremo roscado, para soldar por enchufe y para soldar a tope. Ideales tanto para sistemas de agua como de glicol.

- El diseño de 3 piezas con cuerpo desmontable facilita el mantenimiento
- El orificio de paso completo garantiza la máxima capacidad de flujo
- El cuerpo, la bola, el vástago y la manija de acero inoxidable ofrecen una resistencia superior a la corrosión
- Vástago a prueba de expulsión, diseñado para retener presión y soportar las más altas presiones de operación
- Asiento Durafill® de PTFE reforzado con carbono/vidrio que prolonga la vida útil de la válvula
- Todas las conexiones disponibles en tamaños de 1/4 in a 2 in

LO QUE MÉXICO NO HABÍA HECHO *por sus plomeros*

Hay ediciones que publicamos con satisfacción. Y hay otras que publicamos con la convicción de estar construyendo algo que trasciende sus páginas. Esta es una de ellas.

Esta edición reúne una parte de lo que hemos aprendido al escuchar, durante años, a quienes hacen posible la plomería mexicana: sus técnicos, sus especialistas, sus distribuidores y las empresas que desarrollan las soluciones que llegan todos los días a una instalación.

La Encuesta Nacional de Plomería 2026, con 1,284 plomeros profesionales consultados en 144 ciudades, nos permite conocer mejor a este gremio: qué piensa, qué necesita, qué productos prefiere, cómo trabaja y hacia dónde está evolucionando. Pero escuchar solamente tiene sentido cuando lo que aprendemos sirve para tomar mejores decisiones.

Y ahí comienza nuestro siguiente reto.

Durante años, la capacitación del plomero ha crecido a través de esfuerzos valiosos de fabricantes, distribuidores, instituciones y especialistas. Cada uno ha aportado conocimiento, experiencia y tecnología. **Ahora tenemos la oportunidad de dar un paso más: construir referentes comunes que ayuden a elevar la profesionalización del oficio.**

Por ello, en **Best Concept Group** estamos impulsando, junto con **CONOCER**, la construcción de estándares de competencia laboral para la plomería mexicana. El propósito es contribuir a definir, con participación de quienes conocen y viven esta industria, qué conocimientos, habilidades y buenas prácticas debe reunir un profesional competente.

No se trata de sustituir lo que ya existe. Se trata de **conectar esfuerzos**.

Las marcas seguirán compitiendo donde corresponde: en la calidad de sus productos, la innovación, la disponibilidad, el servicio y la cercanía con quienes los utilizan. Los profesionales seguirán aportando algo que ninguna tecnología puede sustituir: experiencia, criterio y oficio.

Lo que podemos construir juntos es un lenguaje común que ayude a reconocer ese conocimiento, fortalecerlo y abrir nuevas oportunidades para quienes lo ejercen.

Porque detrás de cada instalación bien hecha hay algo más que un producto: **hay conocimiento, responsabilidad y orgullo por hacer bien el trabajo.**

Esta edición especial nace precisamente de esa convicción. Queremos que el plomero se reconozca en estas páginas, en nuestros eventos y en la comunidad que hemos construido alrededor de El Plomero Prefiere. Y queremos que las empresas que forman parte de esta industria encuentren en ellas información útil para comprender mejor al profesional que hace posible que sus soluciones lleguen a las manos correctas.

Escuchar al gremio fue el primer paso. Entenderlo nos permite avanzar. Profesionalizarlo, juntos, es el siguiente.

Gracias por ser parte de esta comunidad.



Escuchar al gremio fue el primer paso. Entenderlo nos permite avanzar. Profesionalizarlo, juntos, es el siguiente.

Enrique Sánchez Ceballos
Director General · Best Concept Group



PREMIO NACIONAL
— A LAS —
**SOLUCIONES
EN PLOMERÍA**

Reconocemos a las marcas que
diseñan, desarrollan e innovan soluciones
que hacen posible el confort
y la seguridad del agua.



LA CREDIBILIDAD DEL RECONOCIMIENTO



ALCANCE NACIONAL Y TRAZABILIDAD HISTÓRICA:

1,284 técnicos profesionales consultados en 144 ciudades clave, respaldados por cinco olas de medición continua que reflejan la evolución real del sector sustentada en datos duros.



METODOLOGÍA Y RIGOR TÉCNICO:

Marco muestral propio de profesionales verificados, operado bajo un esquema de levantamiento híbrido con estrictos filtros de control y validación de campo.



VOZ DE MERCADO Y LEGITIMIDAD:

Distinciones fundamentadas al 100% en la prescripción y el uso real en obra, sin comités a modo ni reconocimientos comerciales: un diagnóstico directo desde el punto de instalación.

LA VOZ DEL PLOMERO: EL VALOR DE QUIENES ELEVAN LA INDUSTRIA

En el dinámico sector de las instalaciones hidrosanitarias, el posicionamiento de una marca no se consolida únicamente con discursos comerciales; se valida todos los días en la obra. Detrás de cada sistema que opera sin fricciones, de cada reparación que mitiga contingencias y de cada desarrollo que supera la prueba del tiempo, existen corporaciones que entienden una premisa fundamental de negocio: la excelencia técnica se demuestra en el terreno operativo.

El **Premio Nacional a las Soluciones en Plomería** traduce la experiencia directa y cotidiana del instalador profesional en un parámetro estratégico para todo el mercado. Este galardón distingue a las organizaciones que han conquistado la preferencia técnica en variables clave para el usuario y el técnico prescriptor: durabilidad comprobada, innovación tecnológica, disponibilidad en la cadena de suministro y soporte técnico continuo.

Nuestra labor como firma de análisis descansa en el rigor metodológico y la absoluta independencia editorial. A través de la división de inteligencia de mercados de **Best Concept Group**, levantamos y procesamos la data de campo; a través de **El Plomero Prefiere**, transformamos esa información en conocimiento de valor estratégico para impulsar la competitividad y las mejores prácticas en toda la industria.

A continuación, presentamos a los líderes de las 10 categorías de la plomería en México: empresas con visión de largo plazo que han consolidado el activo más valioso del mercado: la confianza técnica de quien instala y prescribe.

CATEGORÍA

1

Excelencia Nacional en Tinacos y Cisternas

La reserva que hace que nunca falte el agua.
Resistencia al sol, al tiempo y al descuido.
Tranquilidad almacenada sobre cada techo de México.

MARCAS

1

ROTOPLAS

2

IUSA

3

CITIJAL



RESERVA

El agua que siempre alcanza



RESISTENCIA

Sol, tiempo y descuido soportados



PRESENCIA

Presentes en cada techo mexicano

CATEGORÍA

2

Excelencia Nacional en Bombas y Presurizadores

El corazón mecánico que le da fuerza al agua.
Presión constante donde la gravedad ya no alcanza.
Energía convertida en confort, sin ruido ni tregua.

MARCAS

1

EVANS

2

TRUPER

3

PEDROLLO

SIEMENS

5

COFLEX

IGOTO



FUERZA

Empujan el agua hacia arriba



CONSTANCIA

Presión pareja a toda hora



SILENCIO

Trabajan sin que nadie note

CATEGORÍA

3

Excelencia Nacional en Sistemas de Cobre

Metal noble para instalaciones que se heredan.
Resiste calor, presión y el paso del tiempo.
El material con el que se hicieron las cosas bien.

MARCAS

1

NACOBRE

2

IUSA

3

FOSET

URREA



NOBLEZA

El metal de instalaciones serias



PERMANENCIA

Instalaciones que sobreviven a generaciones



VERSATILIDAD

Agua, gas y calor juntos

CATEGORÍA

4

Excelencia Nacional en Sistemas de PVC y CPVC

Química avanzada que no cede ante el agua caliente.
Resistencia a la presión, al tiempo y a la temperatura.
La línea que lleva el confort hasta la última llave.

MARCAS

1

AMANCO WAVIN

2

FLOWGUARD

IUSA FLOW

4

FOSET HIDROFLOW

5

DURMAN

URREA



LIGEREZA

Se instala rápido y limpio



TEMPERATURA

Aguantan el agua caliente completa



HERMETICIDAD

Uniones que no dejan pasar

Criterio de empates. Las marcas cuya diferencia queda dentro del margen de error del estudio comparten posición. Se aplica numeración con salto (standard competition ranking): si dos marcas empatan en segundo lugar, la siguiente ocupa el cuarto.

CATEGORÍA

5

Excelencia Nacional en Sistemas de PPR

Termofusión: dos piezas que se vuelven una sola.
Ingeniería de unión sin fuga, sin rosca, sin duda.
La instalación que se hace una vez y se olvida.

MARCAS

1

TUBOPLUS

2

IUSAPLUS

TERMOFLOW

TUBOPRO



FUSIÓN

Dos piezas
vuelven una sola



HERMETICIDAD

Sin rosca, sin fuga
posible



FUTURO

La técnica que
viene ganando

CATEGORÍA

6

Excelencia Nacional en Cementos Disolventes

La unión que nadie ve y todos dependen.
Formulación exacta para que dos piezas nunca se separen.
El trabajo silencioso que sostiene toda la instalación.

MARCAS

1

OATEY

2

TANGIT

3

SILER



PRECISIÓN

Química exacta
en cada gota



UNIÓN

Lo invisible que todo
sostiene



RAPIDEZ

Fragua y ya está
listo

CATEGORÍA

7

Excelencia Nacional en Calentadores de Agua

Durabilidad y desempeño puestos a prueba cada mañana.
El equipo que el plomero instala y luego defiende.
Confort que se mide en años, no en folletos.

MARCAS

1

CALOREX

2

BOSCH

IUSA

4

CINSA

RHEEM



CONFORT

Agua caliente en cada mañana



DURABILIDAD

Años de servicio sin reclamos



SEGURIDAD

Calor controlado dentro del hogar

Criterio de empates. Las marcas cuya diferencia queda dentro del margen de error del estudio comparten posición. Se aplica numeración con salto (standard competition ranking): si dos marcas empatan en segundo lugar, la siguiente ocupa el cuarto.

CATEGORÍA

8

Excelencia Nacional en Grifería y Monomando

El único punto donde la instalación se toca a diario.
Precisión mecánica vestida de diseño y acabado.
Ingeniería que cierra el paso al desperdicio.

MARCAS

1

HELVEX

URREA

3

COFLEX

DICA

RUGO



TACTO

El único punto que se toca



PRECISIÓN

Mecanismos que cierran sin goteo



DISEÑO

Ingeniería vestida para la casa

CATEGORÍA

9

Excelencia Nacional en Herrajes para WC

La pieza que trabaja mil veces y no falla. Precisión oculta dentro del tanque, ajuste tras ajuste. Lo pequeño que decide si el servicio funciona.

MARCAS

1

COFLEX

2

FLUIDMASTER

URREA

4

FLEXIMATIC

HELVEX



EXACTITUD
Milímetros que
deciden el sello



RESISTENCIA
Mil descargas sin
una falla



DISCRECIÓN
Trabajan ocultos
dentro del tanque

CATEGORÍA

10

Excelencia Nacional en Desagües de Ducha

El punto exacto donde el agua se despidе. Sello contra el olor, paso libre al desagüe. Lo que se instala una vez y se olvida.

MARCAS

1

COFLEX

2

HELVEX

3

FLEXIMATIC

4

URREA

5

AMANCO WAVIN

FOSET

RUGO

Felicidades a los equipos directivos, áreas de ingeniería y fuerzas comerciales de las marcas galardonadas. Liderar la preferencia en un mercado de alta exigencia técnica confirma su compromiso con la calidad y la infraestructura del país.

Será un honor recibir a sus comités de liderazgo en la Ceremonia de Gala del Premio Nacional a las Soluciones en Plomería, el encuentro corporativo donde celebraremos a quienes elevan los estándares tecnológicos de nuestra industria. ¡Enhorabuena por este reconocimiento sustentado en la voz del mercado!

CELEBRAMOS
LA CONFIANZA
QUE CONSTRUYE
EL FUTURO.

NOCHE DE GALA
ENTREGA DE RECONOCIMIENTOS

VIERNES

5

FEBRERO

— 2027 —

SALÓN LE CRILLON
Ciudad de México

EN EL MARCO DE

SÚPER
EXPO
PLOMERÍA
Y MÁS...

4 Y 5 DE FEBRERO 2027

EL RECONOCIMIENTO MÁS IMPORTANTE
OTORGADO POR LA VOZ DEL GREMIO.





LA INGENIERÍA QUE GENERA CONFIANZA

En plomería, los mejores productos son aquellos que pasan desapercibidos. Trabajan silenciosamente dentro de un tanque, una válvula o un mecanismo que debe funcionar miles de veces con el mismo desempeño. Detrás de esa aparente simplicidad existe un proceso constante de ingeniería, innovación y desarrollo.

Durante más de 65 años, Fluidmaster ha construido su liderazgo desarrollando soluciones que facilitan el trabajo del instalador y ofrecen un desempeño confiable durante años. Esa filosofía le ha permitido convertirse en una referencia mundial en soluciones para sanitarios y, ahora, expandir su experiencia hacia el almacenamiento y manejo eficiente del agua.

Conversamos con el Ing. Salvador Peña, OEM & Latin America Sales Manager de Fluidmaster, sobre cómo la innovación, la calidad y el respaldo técnico han sido la base para construir una marca en la que millones de instalaciones confían todos los días.

Ing. Salvador Peña
OEM & Latin America
Sales Manager
Fluidmaster

65 años de innovación

respaldan la filosofía de una empresa que hoy continúa desarrollando soluciones para el manejo eficiente del agua en todo el mundo.



"En nuestra industria, la confianza se gana instalación tras instalación. El profesional recomienda aquello que conoce, que ha probado y que sabe que va a funcionar correctamente. Esa recomendación sigue siendo uno de los activos más valiosos para nuestra marca."

Esa forma de entender el mercado explica por qué Fluidmaster ha mantenido una presencia sólida en distintos países y continúa siendo una referencia mundial en soluciones para sanitarios y manejo del agua. Su estrategia descansa sobre tres pilares: Innovación, desempeño y facilidad de instalación.

LA INNOVACIÓN TAMBIÉN DEBE SER INVISIBLE

Cuando se habla de innovación, normalmente pensamos en tecnologías espectaculares o productos completamente nuevos. Sin embargo, en plomería las innovaciones más importantes suelen pasar inadvertidas para el usuario final.

Un mecanismo que trabaja silenciosamente durante años, una válvula que mantiene su desempeño bajo distintas presiones o un sistema que reduce el mantenimiento son avances que rara vez se ven, pero que el instalador aprecia desde la primera intervención.

Fluidmaster ha construido buena parte de su liderazgo precisamente sobre esa ingeniería invisible.

Cada desarrollo pasa por rigurosos procesos de investigación, pruebas de desempeño, validaciones hidráulicas y ensayos de durabilidad antes de llegar al mercado. El objetivo no es únicamente cumplir especificaciones técnicas, sino garantizar un funcionamiento consistente bajo condiciones reales de operación.

"La innovación tiene sentido cuando resuelve un problema cotidiano", comenta Salvador Peña. "Por eso invertimos continuamente en investigación y desarrollo. Queremos que nuestros productos ofrezcan confianza desde la primera instalación y durante muchos años de servicio."

Esa filosofía de mejora continua ha permitido a la compañía ampliar su participación hacia nuevas categorías relacionadas con el almacenamiento y manejo eficiente del agua, uno de los grandes retos que enfrenta actualmente México.

EL CONOCIMIENTO TAMBIÉN EVOLUCIONA

Así como cambian los productos, también cambia la forma en que aprende el profesional.

Hace algunos años la mayor parte del conocimiento se transmitía en la obra, observando a otros maestros o consultando manuales impresos. Hoy, el teléfono celular se ha convertido en una herramienta cotidiana de capacitación.

Videos técnicos, redes sociales, tutoriales de instalación y plataformas digitales forman parte del nuevo ecosistema donde el instalador busca respuestas antes de comenzar un trabajo.

Fluidmaster ha decidido acompañar esa transformación fortaleciendo su presencia mediante contenido técnico, videos de instalación.

"Queremos estar presentes donde el instalador busca información y toma decisiones", señala Peña. "Nuestro objetivo no es únicamente comunicar productos, sino ofrecer herramientas que le permitan trabajar con **mayor seguridad.**"

La tecnología ha cambiado la manera de aprender, pero no el principio que sostiene a la profesión: la confianza continúa siendo el fundamento de cada recomendación.

DATO EPP



En ciudades con suministro intermitente, aprovechar completamente la capacidad de un tinaco puede representar varios litros adicionales de reserva para una vivienda.

CUANDO CADA LITRO CUENTA

Uno de los temas que más preocupan actualmente al sector hidráulico es el aprovechamiento eficiente del agua.

Las interrupciones en el suministro, el crecimiento urbano y la necesidad de optimizar el almacenamiento han convertido esta categoría en un espacio de enorme innovación tecnológica.

Con esa visión, Fluidmaster presenta una de las ampliaciones de portafolio más importantes de los últimos años, incorporando soluciones para almacenamiento y manejo de agua que buscan responder a las nuevas necesidades del mercado mexicano.

Entre ellas destaca **Power Fill**, una válvula de llenado para tinacos y cisternas desarrollada bajo la misma filosofía que ha distinguido históricamente a la empresa: simplificar la instalación, mejorar el desempeño hidráulico y ofrecer una operación confiable durante muchos años.



**SIMPLIFICAR
LA INSTALACIÓN**



**MEJORAR EL
DESEMPEÑO
HIDRÁULICO**



**OPERACIÓN
CONFIABLE
DURANTE
MUCHOS AÑOS**



**PARA TINACOS
Y CUALQUIER TANQUE
DE ALMACENAMIENTO**

“

**La mejor innovación es
aquella que el usuario nunca
nota... porque simplemente
funciona.”**

MÁS QUE FABRICAR COMPONENTES

Al concluir esta conversación queda claro que el liderazgo de una empresa no depende únicamente del número de productos que ofrece o de los mercados donde participa.

Se construye cuando la innovación responde a problemas reales; cuando la ingeniería facilita el trabajo del instalador; cuando el distribuidor encuentra respaldo y el usuario obtiene un sistema que funciona durante años sin llamar nuevamente al plomero.

Quizá esa sea la mayor aportación de Fluidmaster a la industria: demostrar que la calidad no siempre es visible, pero siempre termina siendo reconocida.

**Porque al final, la confianza
no se anuncia.
SE INSTALA.**



POWER FILL™

Más agua. Menos complicaciones.

Durante décadas, el clásico sistema de brazo y flotador resolvió una tarea fundamental: detener el llenado del tinaco cuando el agua alcanzaba el nivel deseado. Sin embargo, las necesidades actuales son distintas. Hoy se busca aprovechar mejor cada litro almacenado, reducir tiempos de instalación y ofrecer mecanismos capaces de trabajar durante años con la menor necesidad de mantenimiento. Esa evolución dio origen a Power Fill, la nueva válvula para tinacos y cisternas desarrollada por Fluidmaster.



EL RETO

La mayoría de los sistemas tradicionales cumplen correctamente su función, pero fueron concebidos para un contexto donde el aprovechamiento del agua no tenía la importancia que posee actualmente.

Hoy, cada litro almacenado representa una reserva valiosa. Además, los instaladores demandan mecanismos más rápidos de colocar, fáciles de mantener y capaces de operar correctamente tanto en condiciones de alta como de baja presión.

La ingeniería ya no consiste únicamente en abrir o cerrar el paso del agua; consiste en administrar mejor el recurso.

UNA NUEVA GENERACIÓN DE VÁLVULAS

Power Fill sustituye el tradicional brazo metálico y el flotador independiente por un sistema compacto de alto desempeño donde todos los elementos trabajan de forma integrada.

Este diseño reduce componentes expuestos al desgaste, elimina problemas asociados con la corrosión o perforaciones del flotador y mejora la estabilidad durante el llenado.

El resultado es un mecanismo más preciso, más confiable y con menor necesidad de ajustes a lo largo de su vida útil.

Más que cambiar la apariencia de una válvula, cambia la forma en que el sistema controla el almacenamiento del agua.

DATO EPP

Cada centímetro cuenta.



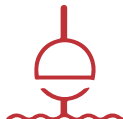
En un tinaco doméstico, aumentar el nivel útil de almacenamiento representa varios litros adicionales disponibles para el usuario, una diferencia especialmente importante en ciudades con suministro intermitente de agua.

CINCO RAZONES PARA ENTENDER POWER FILL



Aprovecha mejor el almacenamiento

Su diseño permite obtener hasta un 10 % más de capacidad útil dentro del tinaco.



Flotador integrado

Elimina varios de los componentes susceptibles de deformación, perforación o corrosión presentes en sistemas tradicionales.



Quick Connect

Facilita la instalación, el desmontaje y el mantenimiento sin procedimientos complicados.



Alta y baja presión

Su diseño mantiene un desempeño estable bajo diferentes condiciones de suministro.



Diseñado para durar

La disponibilidad de versiones en plástico, latón e ingeniería híbrida permite seleccionar la solución adecuada para distintos tipos de instalación.



¿DÓNDE APORTA MAYOR VALOR?

Power Fill está pensado para instalaciones donde la confiabilidad del suministro y la facilidad de mantenimiento representan ventajas reales.



Vivienda



Edificios habitacionales



Comercios



Escuelas



Hoteles



Hospitales



Sistemas de almacenamiento de agua

MÁS QUE UNA VÁLVULA

Las mejores innovaciones rara vez son las más visibles. Trabajan silenciosamente, ciclo tras ciclo, permitiendo que el sistema funcione exactamente como debe hacerlo.

Power Fill responde a esa filosofía: aprovechar mejor el agua disponible, facilitar el trabajo del instalador y ofrecer una operación confiable durante años.

Cuando la ingeniería consigue resolver un problema cotidiano con mayor eficiencia y menor mantenimiento, deja de ser solamente un producto nuevo para convertirse en una nueva forma de hacer las cosas.

“La mejor innovación es la que el instalador aprecia desde el primer día y el usuario deja de notar durante muchos años.”



fluidmastermexico.com/

URREA®

Tecnología para vivir el agua

TECNOLOGÍA PARA VIVIR EL AGUA

La innovación hidráulica ya no consiste únicamente en fabricar mejores tuberías o conexiones.

Hoy implica desarrollar sistemas más seguros, materiales más eficientes, procesos sustentables y herramientas que acompañen la evolución técnica de toda la cadena de valor. Para Brenda Sandoval, Coordinadora de Producto de la Unidad de Negocio Retail de URREA, esa visión integral es la que está marcando el rumbo de la compañía.

Ingeniería que simplifica la instalación

La evolución de los sistemas de conducción de agua y gas ha cambiado la forma de diseñar e instalar una red hidráulica. La incorporación de nuevos materiales y tecnologías busca un mismo objetivo: reducir tiempos de instalación, aumentar la seguridad y minimizar el riesgo de fugas.

En ese contexto, URREA ha consolidado un portafolio de soluciones que responde a diferentes necesidades constructivas bajo una misma filosofía de ingeniería.





TUBOGAS®, desarrollado con tecnología PEX-AL-PE, combina la flexibilidad del polietileno reticulado con la estabilidad estructural del aluminio, permitiendo realizar instalaciones de gas LP y natural con conexiones herméticas mediante sistemas roscados o ponchados.

Para instalaciones hidráulicas, **TUBOPRO®**, basado en tecnología PPR, utiliza la termofusión para generar uniones monolíticas que eliminan prácticamente el riesgo de fugas y agilizan el proceso de instalación al prescindir de adhesivos o tiempos de curado.

El portafolio se complementa con **TUBO PEX®**, orientado a proyectos donde la flexibilidad, la rapidez de instalación y la reducción de conexiones representan ventajas importantes, especialmente en remodelaciones y espacios de difícil acceso.

A esta evolución se suma **RED FIRE®**, la propuesta de URREA para redes contra incendio desarrollada con tecnología PPR tricapa reforzada con fibra de vidrio. Su estructura incorpora materiales diseñados para incrementar la resistencia mecánica y un aditivo retardante al fuego que contribuye a preservar la integridad del sistema durante un siniestro, al tiempo que reduce las labores de mantenimiento gracias a sus superficies internas lisas.

"Más que desarrollar productos aislados, buscamos ofrecer sistemas completos que permitan instalaciones más rápidas, más seguras y con menor posibilidad de fugas", resume Brenda Sandoval.

Sustentabilidad que comienza desde el diseño

La eficiencia hídrica se ha convertido en uno de los principales criterios de desarrollo para la industria.

URREA ha integrado esta visión desde el origen de sus procesos productivos mediante el análisis ambiental de materias primas, plantas con tratamiento propio

de agua y el uso de energía eólica en buena parte de su operación.

En el desarrollo de producto, la compañía incorpora tecnologías que permiten reducir el consumo de agua en grifería, regaderas y sanitarios, además de soluciones institucionales como mingitorios secos que eliminan totalmente el uso de agua durante su operación.

Este compromiso también se refleja en su laboratorio de investigación y pruebas, pionero en obtener la acreditación nacional y la aprobación de CONAGUA bajo la NOM-012-CONAGUA-2021, validando el cumplimiento de los requisitos de eficiencia hidráulica y calidad del agua en grifería, válvulas y conexiones.

Digitalizar también es acompañar al profesional

Para URREA, la transformación digital no termina en una plataforma tecnológica. También implica facilitar la operación del distribuidor y fortalecer el conocimiento técnico del instalador.

Herramientas comerciales digitales, una red logística de cobertura nacional y el concepto **URREAmart**, diseñado a partir de los principales hábitos de compra del consumidor, buscan optimizar la exhibición, mejorar la rotación del inventario y simplificar la experiencia dentro del punto de venta.

Al mismo tiempo, el programa URREA PRO, conocido como la **Gira del Plomero** y avalado por la Cámara Mexicana de la Industria de la Construcción (CMIC), continúa impulsando la capacitación técnica de miles de profesionales mediante programas presenciales y plataformas en línea.

Para Brenda Sandoval, el objetivo es claro: fortalecer a toda la cadena de valor mediante herramientas que permitan vender mejor, instalar mejor y responder a un mercado cada vez más especializado.

Con más de un siglo de historia, URREA ha acompañado la evolución de la infraestructura hidráulica en México adaptándose a los nuevos desafíos del sector. Hoy, esa trayectoria se traduce en una estrategia que integra innovación tecnológica, sustentabilidad y profesionalización, convencida de que el futuro del agua no depende únicamente de mejores productos, sino de soluciones capaces de generar mayor eficiencia, seguridad y valor para toda la cadena de suministro.

CUANDO EL DETALLE HACE LA DIFERENCIA

La nueva generación de céspoles de latón combina ingeniería hidráulica, diseño y facilidad de instalación

En toda instalación sanitaria existen componentes cuya importancia suele pasar inadvertida hasta que presentan una falla. El céspol es uno de ellos. Su misión parece sencilla: conducir las aguas residuales y evitar el retorno de gases provenientes del drenaje. Sin embargo, detrás de esa función existe una pieza clave para la higiene, el funcionamiento hidráulico y, cada vez más, para la estética del espacio.

La evolución de la arquitectura residencial y comercial ha cambiado la manera de entender este componente. Hoy, un céspol no solo debe cumplir correctamente su función hidráulica; también debe facilitar la instalación, ofrecer mayor durabilidad y, cuando permanece visible bajo el lavabo, integrarse al lenguaje de diseño del proyecto.

LATÓN: EL MATERIAL QUE SIGUE MARCANDO LA DIFERENCIA

Entre los materiales utilizados para fabricar céspoles, el latón continúa siendo uno de los referentes por su resistencia mecánica, estabilidad dimensional y larga vida útil.

Su comportamiento frente a la humedad, el uso continuo y las condiciones propias de una instalación sanitaria permite conservar el desempeño del sistema durante años, al tiempo que facilita acabados de alta calidad que mantienen su apariencia incluso en aplicaciones de alta exigencia.

Por ello, sigue siendo una de las opciones preferidas tanto en desarrollos residenciales como en hoteles, restaurantes y proyectos comerciales donde la confiabilidad es un requisito permanente.

INSTALAR MÁS RÁPIDO, INSTALAR MEJOR

La eficiencia también ha llegado a los componentes ocultos. Los céspoles tipo "P" continúan siendo la solución más utilizada gracias a su capacidad para mantener un sello hidráulico que impide el retorno de olores y gases provenientes de la red sanitaria.

“

La mejor instalación es aquella donde incluso los componentes menos visibles fueron cuidadosamente seleccionados.”



URREA®

Tecnología para vivir el agua

Sin embargo, las nuevas generaciones incorporan sistemas de ajuste que permiten realizar desplazamientos laterales durante el montaje, facilitando la alineación con la descarga y reduciendo tiempos de instalación.

Para el instalador, esta evolución significa menos correcciones en obra, mayor precisión y un proceso de montaje mucho más ágil.

CUANDO LA INSTALACIÓN TAMBIÉN FORMA PARTE DEL DISEÑO

El crecimiento de los lavabos de sobrepone y de los muebles abiertos ha hecho que muchos componentes hidráulicos dejen de ocultarse.

En este tipo de proyectos, el céspol se convierte en un elemento visible que debe integrarse estéticamente al espacio.

Por ello, las líneas de diseño contemporáneo incorporan perfiles más limpios y acabados como cromo o negro mate, permitiendo que el sistema hidráulico complemente la propuesta arquitectónica sin renunciar al desempeño técnico que exige la instalación.

SOLUCIONES QUE SE ADAPTAN A CADA PROYECTO

No todas las instalaciones presentan las mismas condiciones.

Las diferencias entre la ubicación del lavabo y la salida sanitaria, frecuentes en remodelaciones, han impulsado el desarrollo de céspoles metálicos flexibles capaces de compensar estas variaciones sin necesidad de realizar modificaciones adicionales.

Algunos modelos incorporan también contras tipo push, extensiones ajustables y accesorios integrados que simplifican el montaje y ofrecen una solución completa para distintos tipos de proyecto.

Esta versatilidad permite responder con mayor rapidez a los desafíos que surgen en obra, optimizando tiempos y mejorando el resultado final.

UNA PIEZA PEQUEÑA CON GRAN RESPONSABILIDAD

La evolución del céspol demuestra que incluso los componentes aparentemente más sencillos continúan transformándose para responder a nuevas exigencias técnicas y arquitectónicas.

Hoy, elegir un céspol ya no depende únicamente del diámetro o del tipo de conexión. También implica valorar la facilidad de instalación, la durabilidad de los materiales, la eficiencia hidráulica y la integración estética con el proyecto.

En esa evolución, los céspoles de latón URREA representan una solución desarrollada para ofrecer confiabilidad, desempeño y diseño, respondiendo a las necesidades de una industria donde cada detalle contribuye a construir instalaciones más eficientes, seguras y duraderas.

¿Qué debe ofrecer un céspol moderno?



Sello hidráulico confiable.



Resistencia a la corrosión.



Facilidad de alineación durante la instalación.



Acabados durables para aplicaciones expuestas.



Opciones flexibles para remodelaciones.



2156.2

207B.2



urrea.mx



TRES MIRADAS

PARA CONSTRUIR **EL FUTURO DE LA PLOMERÍA**

La evolución de la industria no depende únicamente de desarrollar mejores productos. También exige comprender los desafíos reales del mercado, profesionalizar a quienes los instalan y construir una relación permanente con la comunidad técnica.

En Coflex, estas tres líneas de trabajo forman parte de una misma estrategia. Rodrigo García, Director de Desarrollo de Producto; Luis Treviño, Gerente de Experiencia del Cliente; y Olivia Deheza, Directora de Mercadotecnia y Comunicación, comparten la visión que hoy impulsa el crecimiento de la marca y fortalece su vínculo con miles de profesionales en México.



Diseñar para las condiciones reales de México

RODRIGO GARCÍA

Director de Desarrollo de Producto

"En ingeniería hidráulica no basta con cumplir una norma; hay que responder a la realidad de cada instalación."

Esa premisa resume la filosofía con la que Coflex desarrolla sus productos. Para Rodrigo García, el comportamiento del agua en México plantea retos muy particulares: escasez del recurso, alta concentración de minerales, suministro con baja presión y redes públicas donde la turbidez acelera el desgaste de los sistemas.

Por ello, la empresa ha fortalecido sus procesos de investigación, laboratorios y desarrollo de materiales para crear soluciones capaces de responder a esas condiciones reales. Las pruebas de envejecimiento acelerado, el análisis de agua dura y el diseño de geometrías hidráulicas optimizadas permiten ofrecer productos que mantienen su desempeño incluso en escenarios de operación exigentes.

“ No diseñamos para condiciones ideales; diseñamos para las condiciones reales de México.”



La innovación también se aprende

LUIS TREVIÑO

Gerente de Experiencia del Cliente

Para Coflex, una innovación alcanza su verdadero valor únicamente cuando llega correctamente instalada al usuario final.

Con esa visión nació el Centro de Desarrollo Plomero Coflex, una iniciativa orientada a fortalecer la profesionalización del gremio mediante capacitación práctica y certificación técnica.

El programa integra ocho módulos y más de cincuenta temas especializados que permiten al instalador desarrollar competencias en sistemas hidrosanitarios y de gas, transformando la experiencia de campo en conocimiento técnico.

Más que enseñar productos, explica Luis Treviño, el objetivo es formar profesionales capaces de ejecutar instalaciones seguras, eficientes y duraderas, generando confianza tanto para el usuario como para toda la cadena comercial.



Construir comunidad también es innovar

OLIVIA DEHEZA

Directora de Mercadotecnia y Comunicación

La transformación digital cambió la manera en que los plomeros aprenden, recomiendan productos y comparten experiencias. Hoy, gran parte de ese intercambio ocurre dentro de comunidades digitales especializadas.

Frente a ese nuevo escenario, Coflex evolucionó su estrategia de comunicación hacia un modelo basado en la generación de conocimiento y la construcción de comunidad.

A través del Programa Plomero Coflex, miles de instaladores participan en grupos especializados, capacitaciones, transmisiones en vivo y contenidos técnicos donde el aprendizaje se construye de forma colaborativa.

Para Olivia Deheza, la comunicación ya no consiste únicamente en hablar de productos. También implica escuchar al mercado, identificar nuevas necesidades y mantener un diálogo permanente con quienes todos los días instalan y recomiendan las soluciones de la marca.



VISIÓN INTEGRAL

La innovación adquiere verdadero significado cuando logra conectar tres dimensiones fundamentales: desarrollar productos preparados para las condiciones reales del mercado, fortalecer las capacidades técnicas de quienes los instalan y mantener una conversación permanente con la comunidad profesional.

En esa visión integral, Coflex busca consolidar una relación de largo plazo con el gremio plomero, convencida de que el futuro de la industria se construye combinando ingeniería, conocimiento y cercanía con el instalador.



EL CONOCIMIENTO TAMBIÉN SE INSTALA

Centro de Desarrollo Plomero Coflex: formar profesionales también es construir mejores instalaciones



Cada instalación hidráulica o de gas representa una responsabilidad que va mucho más allá de conectar tuberías y accesorios. Detrás de una llave que funciona correctamente, de una regadera con el flujo adecuado o de una instalación de gas segura existe el conocimiento técnico de un profesional que tomó las decisiones correctas desde el primer momento.

La experiencia sigue siendo uno de los mayores activos del plomero mexicano, pero la evolución de los materiales, los sistemas de conducción y las nuevas tecnologías ha elevado el nivel de especialización que hoy demanda el mercado. La capacitación continua dejó de ser un valor agregado para convertirse en una herramienta indispensable de crecimiento profesional.

Con esta visión nació el Centro de Desarrollo Plomero Coflex (CDPC), una iniciativa creada para impulsar la profesionalización del gremio mediante programas de formación técnica diseñados para fortalecer los conocimientos del instalador y prepararlo para los retos actuales de la industria.

 **CENTRO de DESARROLLO
PLOMERO COFLEX**



Una certificación que fortalece la experiencia

El programa insignia del Centro es la **Certificación en Instalación y Mantenimiento de Plomería**, avalada por la Secretaría del Trabajo y Previsión Social (STPS), que reconoce formalmente las competencias desarrolladas por los profesionales a lo largo de su trayectoria.

Integrada por **ocho módulos especializados y más de cincuenta temas**, la capacitación aborda instalaciones hidráulicas, sanitarias, sistemas de tubería para gas y purificación de agua, combinando fundamentos técnicos con aplicaciones prácticas orientadas a resolver los desafíos que el instalador enfrenta diariamente en obra.

Más que transmitir información, el objetivo es desarrollar habilidades que permitan ejecutar instalaciones más seguras, eficientes y duraderas, fortaleciendo la confianza tanto del usuario final como de quienes recomiendan estos servicios.



Más de 1,550 profesionales certificados

El interés por la actualización técnica continúa creciendo. A la fecha, más de 1,550 plomeros e instaladores de todo México han concluido exitosamente esta formación, consolidando al Centro de Desarrollo Plomero Coflex como uno de los programas de capacitación especializados con mayor alcance dentro del sector.

Entre los módulos con mayor participación destacan las instalaciones sanitarias y los sistemas de tubería para gas, especialmente los relacionados con Coflex Pro Gas, un reflejo de la importancia que los profesionales otorgan a temas donde la seguridad, el cumplimiento normativo y la correcta ejecución tienen un impacto directo en la protección de las personas.

Aprender cerca de donde está el trabajo

Uno de los principales diferenciadores del programa es su capacidad para acercar la capacitación a distintas regiones del país.

En colaboración con distribuidores, centros de formación y organizaciones vinculadas con la industria, Coflex habilita sedes temporales donde los instaladores pueden capacitarse, intercambiar experiencias y fortalecer sus conocimientos sin alejarse de su entorno profesional.

Este modelo colaborativo permite que fabricantes, distribuidores y plomeros compartan un mismo espacio de aprendizaje, generando una relación más cercana entre todos los integrantes de la cadena de valor.

La capacitación también evoluciona

El aprendizaje ya no ocurre únicamente dentro de un salón de clases.

Como parte de esta estrategia, Coflex complementa la formación presencial con herramientas digitales como la App Plomero Coflex, donde los participantes pueden consultar materiales de apoyo, acceder a contenidos técnicos y dar seguimiento a su proceso de aprendizaje desde cualquier lugar.

La combinación entre capacitación presencial y recursos digitales permite que cada profesional avance a su propio ritmo y mantenga una actualización constante conforme evolucionan los sistemas de instalación.

Invertir en conocimiento también es invertir en confianza

La profesionalización del gremio beneficia mucho más que al propio instalador. Una mejor preparación se traduce en instalaciones más seguras, menor incidencia de fallas, mayor satisfacción del usuario y una cadena comercial fortalecida desde el fabricante hasta el consumidor final.

Con iniciativas como el **Centro de Desarrollo Plomero Coflex**, la empresa refrenda su compromiso con el desarrollo técnico del sector, convencida de que el futuro de la plomería se construye no solo con mejores productos, sino también con profesionales cada vez mejor preparados.

FUTURO

HIDRO SANI TARIO

La nueva materialidad y el relevo generacional

Para quienes lideran la comercialización, el desarrollo de producto y la alta dirección en nuestro sector, la crisis hídrica no es un tema ajeno; es un pilar innegable de nuestra convicción y agenda corporativa.

Sabemos que el 41% del territorio nacional enfrenta estrés hídrico y la industria ha respondido con una extraordinaria voluntad y permanente innovación tecnológica. Sin embargo, frente a un mundo que cambia aceleradamente, el gran desafío de las próximas décadas exige que unamos fuerzas en una frontera común: respaldar a quienes materializan estas soluciones en el campo.

TRANSICIÓN HACIA LA NUEVA MATERIALIDAD

La construcción en México y el mundo está mutando a un ritmo que no admite rezagos. Transitamos de manera definitiva de la edificación tradicional —aquella obra pesada, húmeda, lenta y dependiente de la mampostería— hacia lo que ya denominamos la "nueva materialidad": el dominio de los sistemas secos, los ensambles ligeros, las redes modulares y la tecnología inteligente. Sin embargo, los mejores polímeros y las válvulas más avanzadas no se instalan solos. Para que esta transición tecnológica cumpla su gran promesa de eficiencia

en obra, se requiere un puente humano altamente calificado; un técnico especialista que logre conectar con precisión absoluta la vieja infraestructura del ayer con las sofisticadas redes hidrosanitarias del mañana.

Es precisamente en este punto de quiebre donde los datos de nuestra 5ª Encuesta Nacional de Plomería (ENP) 2026 nos ofrecen una radiografía invaluable y un sentido de urgencia para actuar en conjunto. Actualmente, el gremio experimenta un envejecimiento tan acelerado que amenaza con convertirse en un cuello de botella comercial: hoy contamos con **9.4 plomeros veteranos** por cada novato, un salto drástico y alarmante frente a la proporción de **3.9 a 1** medida en olas anteriores. Este fenómeno de escasez de relevo generacional no es exclusivo de México; en Estados Unidos, el 40% de la fuerza laboral constructiva especializada está en vías de jubilación a corto plazo, proyectando un déficit que paralizará al sector con la falta de 550,000 instaladores para 2027. Sin nuevas manos expertas



En un escenario donde las carreras tradicionales muestran signos de agotamiento, las nuevas vertientes de la plomería emergen como una vía de éxito tangible, rápida y digna para los jóvenes."



?

¿SABÍAS QUÉ...?

El estereotipo del instalador sin formación quedó en el pasado. Hoy, el **69.2%** de los plomeros en México cuenta con educación preparatoria o superior, y el **85.6%** condiciona su recomendación al respaldo técnico y las garantías, no al precio.

que dominen las nuevas tecnologías, la innovación de los fabricantes corre el riesgo de quedarse en el estante.

EL RETO DEMOGRÁFICO Y LA OPORTUNIDAD SOCIAL

En este reto demográfico reside nuestra mayor área de oportunidad comercial y estratégica. Vivimos un escenario donde las carreras universitarias tradicionales muestran claros signos de agotamiento y muchas veces ya no garantizan a los jóvenes la movilidad socioeconómica esperada. Ante esto, las nuevas vertientes tecnológicas de la plomería emergen con fuerza como una vía de éxito profesional tangible, de rápida inserción, rentable y profundamente digna.

El perfil del plomero mexicano ya evolucionó; el instalador empírico está cediendo



su lugar al especialista técnico. Los datos de la ENP 2026 revelan con contundencia que el **69.2% del gremio** cuenta actualmente con estudios de preparatoria o superiores. Por ello, sus decisiones en el piso de ventas son hoy profundamente analíticas: el **85.6%** exige un sólido respaldo de refacciones y garantías comprobables antes de arriesgar su prestigio al recomendar un producto, frente a un mínimo **4.5%** que sigue motivado por el descuento de mostrador. Sin embargo, un **25%** de estos profesionales señala no encontrar en el mercado marcas que ofrezcan una capacitación verdaderamente integral. Este dato no debe leerse como un vacío desalentador, sino como un espectacular lienzo en blanco para que la industria, con todo su músculo corporativo y acervo técnico, asuma la responsabilidad de educar, consolide su

liderazgo formativo y asegure la lealtad de esta nueva generación.

LA FÓRMULA DEL ÉXITO: SABER Y SABER HACER

Sabemos que la excelencia no se forja de manera aislada. El futuro de la instalación hidrosanitaria requiere una integración de la teoría y la práctica operativa. En el terreno de las competencias laborales, la fórmula es clara: no basta con saber, hay que saber hacer.

Esa es la visión integradora que impulsa nuestras recientes iniciativas de certificación y formación académica. A través de nuestra alianza, hemos propuesto al CONALEP la creación de dos nuevas trayectorias formativas: *Técnico en Instalaciones Hidrosanitarias y Gas*, y *Profesional Técnico de la Cadena de*

Suministro. A la par, bajo el rigor institucional del CONOCER-SEP, hemos trazado una agenda de trabajo para crear 20 estándares de competencia en los próximos 3 años enfocados en la mejora y profesionalización de la plomería. Estas iniciativas están diseñadas precisamente para validar y certificar esa fusión indispensable entre el conocimiento tecnológico y la destreza práctica.

La industria posee toda la experiencia, los laboratorios y la visión de desarrollo que las aulas necesitan. La invitación hoy es a trabajar con mayor consistencia y unidad. Sumando la innovación de las marcas productoras con esta nueva plataforma de profesionalización, crearemos juntos a la generación de especialistas que asegurarán las mejores condiciones sanitarias para nuestra sociedad y el manejo inteligente del agua en las próximas décadas.



El futuro de la instalación requiere integrar teoría y práctica operativa. En el terreno de las competencias laborales, la fórmula es clara: no basta con saber, hay que saber hacer."



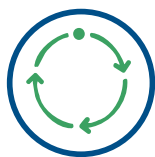


SISTEMAS SANITARIOS QUE EVOLUCIONAN CON CADA PROYECTO

Décadas de presencia en la infraestructura hidráulica y sanitaria de México no se explican con un catálogo — se explican con instalaciones que siguen funcionando.

Amanco Wavin, marca de Orbia Building & Infrastructure, llega a la Expo Nacional Ferretera 2026 con un portafolio sanitario que ahora es verdaderamente completo: desde el primer diámetro hasta las conexiones inyectadas de 200 mm, todo bajo la misma norma y el mismo respaldo técnico.





UN PORTAFOLIO QUE CIERRA EL CÍRCULO

Durante décadas, Amanco Wavin ha sido el referente de calidad en sistemas de tubería y conexiones sanitarias para proyectos residenciales, comerciales e industriales en México. La marca completa su oferta con la incorporación de **conexiones inyectadas de 200 mm** — la pieza que faltaba para atender proyectos de mayor capacidad sin necesidad de combinar marcas ni comprometer estándares.

La fabricación por inyección no es un detalle técnico menor. Garantiza **ajuste preciso entre espiga y campana**, mayor resistencia mecánica ante cargas externas y un desempeño confiable a lo largo de toda la vida útil de la instalación.



LA CALIDAD QUE EL SISTEMA COMPLETO NECESITA

En una instalación sanitaria, la tubería y las conexiones son igualmente críticas. Una junta que no sella correctamente compromete la hermeticidad de todo el sistema — independientemente de la calidad del resto de los componentes. Por eso, las conexiones sanitarias Amanco Wavin se fabrican bajo **controles de calidad** que cumplen con los estándares nacionales aplicables, ofreciendo a constructores, especificadores e instaladores la certeza de que cada pieza responde a los mismos criterios de desempeño.

Para el distribuidor, eso significa un argumento de venta claro: el cliente que especifica Amanco Wavin en tubería puede extender esa decisión a las conexiones sin cambiar de estándar, sin buscar compatibilidades y sin asumir riesgos de interfaz entre marcas distintas.



LA INSTALACIÓN TAMBIÉN ES PARTE DEL SISTEMA

Un producto de calidad instalado incorrectamente no es una solución — es un problema postergado. Amanco Wavin lo sabe, y por eso su oferta no termina en el producto. **La Academia Amanco Wavin** es el programa de capacitación técnica gratuita que ha formado a **más de 25,000 instaladores** en México y Centroamérica. Sus cursos entregan conocimiento técnico certificado que mejora la calidad de cada instalación y reduce las fallas asociadas a errores de ejecución.

Para el ferretero, la Academia es también un argumento de diferenciación: recomendar Amanco Wavin es recomendar una marca que acompaña al instalador antes, durante y después de la obra.



PARA CUALQUIER ESCALA DE PROYECTO

Con las conexiones de 200 mm, Amanco Wavin atiende el espectro completo de la obra sanitaria: desde la vivienda unifamiliar hasta el desarrollo comercial o industrial de gran capacidad. Un solo proveedor, un solo estándar de calidad, un solo interlocutor técnico para toda la instalación.

Cuando calidad, instalación correcta y experiencia acumulada convergen en una misma marca, el resultado es una construcción que genera confianza hoy — y durante décadas.



+25,000

instaladores
capacitados en México
y Centroamérica. La
Academia Amanco Wavin
forma a quienes instalan
— porque la calidad del
sistema depende también
de quien lo ejecuta.



“Una conexión mal instalada puede comprometer todo el sistema. Amanco Wavin ofrece el sistema completo — con la misma calidad en cada componente, desde el primer diámetro hasta el más exigente.”



wavin.com/mx



CUANDO EL DRENAJE REGRESA

La tecnología que bloquea olores, gases e insectos desde la instalación

Un baño impecable o una cocina perfectamente limpia pueden presentar un problema tan incómodo como persistente: malos olores provenientes del drenaje. En muchos casos, el origen no está en la limpieza, sino en el comportamiento del propio sistema sanitario. Para responder a este desafío cotidiano, Fleximatic ha desarrollado una línea de soluciones que incorpora tecnología **check anti-olores**, diseñada para impedir el retorno de gases, insectos e incluso aguas residuales hacia el interior de la vivienda.

¿POR QUÉ APARECEN LOS MALOS OLORES?

Las altas temperaturas, las lluvias intensas o simplemente el desuso de una instalación pueden provocar que el sello hidráulico de una trampa se reduzca o desaparezca. Cuando esto ocurre, los gases del drenaje encuentran un camino libre hacia el interior del inmueble.

La consecuencia no solo es un ambiente desagradable; también pueden ingresar insectos y otros contaminantes provenientes de la red sanitaria.

Por ello, cada vez más instalaciones incorporan sistemas de protección adicionales que actúan incluso cuando el sello hidráulico deja de cumplir su función.



UNA SEGUNDA BARRERA DE PROTECCIÓN

La tecnología desarrollada por Fleximatic integra una válvula check que permite el paso del agua únicamente en un sentido y se cierra automáticamente cuando el flujo termina.

En los céspoles para lavabo y fregadero, este sistema complementa el funcionamiento de la tradicional trampa de agua. Así, si el sello hidráulico se pierde por evaporación, sifonaje, falta de uso o una instalación deficiente, la válvula continúa bloqueando el paso de gases e insectos provenientes del drenaje.

Para fregaderos con contraacanaladura, Fleximatic incorpora además una membrana check fabricada en silicón de alta resistencia, capaz de soportar temperaturas de hasta 300 °C, ofreciendo un funcionamiento confiable incluso bajo condiciones exigentes.

LA PROTECCIÓN TAMBIÉN ESTÁ EN EL PISO

La tecnología check forma parte también del **100 % de las coladeras Fleximatic**, permitiendo mantener la protección contra olores sin afectar la capacidad de desalojo del agua.

Dependiendo del modelo, las coladeras ofrecen capacidades de descarga de **12, 18 y hasta 255 litros por minuto**, combinando eficiencia hidráulica con protección sanitaria.

La línea se complementa con el **Cople Antirretorno Fleximatic**, una solución instalada entre la vivienda y la red municipal que ayuda a impedir el ingreso de malos olores, insectos, roedores e incluso el retorno de aguas residuales durante la saturación del drenaje, una condición frecuente en temporada de lluvias.

DATO EPP

El sello hidráulico no siempre es suficiente.

Cuando una trampa permanece sin uso durante varios días, el agua puede evaporarse y perder su capacidad para bloquear los gases del drenaje. Incorporar una barrera mecánica adicional ayuda a mantener la protección aun cuando el sello hidráulico desaparece.



MÁS QUE ELIMINAR OLORES

Los sistemas sanitarios modernos ya no solo buscan conducir el agua de manera eficiente. También deben contribuir a mejorar las condiciones de higiene y confort dentro de la vivienda.

Al incorporar tecnología check en céspoles, coladeras y sistemas antirretorno, Fleximatic amplía el concepto tradicional de plomería, ofreciendo soluciones orientadas a prevenir problemas antes de que aparezcan.

Porque, al final, la mejor forma de combatir un mal olor... es impedir que encuentre el camino de regreso.



fleximatic.mx/



01 COLADERA DE PATIO FLEXIMATIC

La Coladera de Patio Fleximatic es la respuesta técnica para áreas grandes con alta captación pluvial. Compatible con tuberías de 4 y 6 pulgadas, desaloja hasta 255 litros por minuto — capacidad suficiente para las lluvias más intensas. Su rejilla de alta resistencia soporta hasta 400 kg, ideal para patios y cocheras con tráfico vehicular. Incorpora sistema check anti-olores jumbo que bloquea el retorno de gases e insectos desde el drenaje. Solo requiere de un mantenimiento periódico, pero es fácil de realizar ya que su rejilla no cuenta con tornillos. Una solución robusta, eficiente y confiable para instalaciones que no admiten errores.

fleximatic.mx



02 FILTRACIÓN INTELIGENTE EN TUBERÍAS

El Filtro en "Y" 86FY de URREA protege las tuberías de impurezas como arena y óxido antes de que generen obstrucciones, pérdidas de presión o corrosión en los equipos conectados. Fabricado en latón resistente, soporta hasta 290 PSI y 110°C, con disponibilidad en medidas de 1/2" a 4" para aplicaciones residenciales, comerciales e industriales. Su malla de 500 micras garantiza filtración eficiente y su tapón permite limpieza sin desmontar la instalación — solución económica que prolonga la vida útil del sistema completo. Instala Seguridad, Instala URREA.

urrea.com



03 MÁS CAPACIDAD, MISMA INSTALACIÓN

La válvula de llenado Power Fill 10750U-001 de Fluidmaster está diseñada para sistemas de almacenamiento de agua con un desempeño confiable en alta y baja presión. Su vástago plástico de $\frac{1}{2}$ " incluye adaptador a $\frac{3}{4}$ " para mayor versatilidad de instalación. Permite hasta 10% más de capacidad de almacenamiento respecto a válvulas convencionales — sin cambiar el tinaco ni la red. Diseño resistente y durable para uso continuo. Disponible también en versión con vástago de $\frac{3}{4}$ " sin adaptador.

fluidmaster.com.mx



04 LATÓN Y PLÁSTICO: LO MEJOR DE DOS

La válvula Power Fill 10751V-004 de Fluidmaster incorpora una construcción híbrida que combina latón sólido en el exterior para mayor resistencia mecánica con un núcleo interno de plástico que previene la acumulación de sarro — el enemigo silencioso de los sistemas de agua dura. Diseñada para sistemas de almacenamiento que exigen durabilidad y bajo mantenimiento. Disponible con vástago de latón en $\frac{1}{2}$ " y $\frac{3}{4}$ " para adaptarse a cualquier instalación residencial o comercial.

fluidmaster.com.mx



05 CONTRACANASTA SIN HERRAMIENTAS, CON GARANTÍA

La nueva Contracanastra básica de fácil instalación PH-055 de Coflex redefine la instalación en fregadero: sin herramientas especiales, con tuerca ergonómica de apriete fácil y tubo ceja en color gris plata que combina naturalmente con el acero inoxidable de la tarja. Su canastilla mantiene el sello hermético y la retención de sólidos con un diseño más estético y funcional. Hecha en México, cuenta con 5 años de garantía — respaldo real para el instalador y el cliente final. Una solución práctica, rápida y confiable para cada instalación de fregadero.

coflex.com.mx

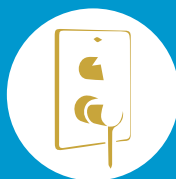




06 LUJO EMPOTRADO CON GARANTÍA DE POR VIDA

El sistema de ducha empotrado SOLVEX Plus en acabado dorado es la solución para instalaciones de alto nivel que no admiten compromisos. Cuerpo de latón macizo con cartucho cerámico de precisión, rociador superior de 12"×8" y ducha de mano con 3 funciones. Su acabado dorado supera 240 horas de prueba de niebla salina neutra – garantía de color y brillo duradero en ambientes de alta humedad. Cumple estándares internacionales de calidad. Garantía de por vida.

fortedepot.com



07 ACERO INOXIDABLE 304 EN TRES ACABADOS

Rugo Premium presenta sus nuevas mezcladoras monomando para fregadero en cromo, gunmetal y negro mate – tres acabados de alta gama sobre cuerpo de acero inoxidable 304, el material de mayor resistencia a la corrosión disponible en el mercado. Una opción rentable y durable para contratistas y plomeros que buscan calidad comprobada en mostrador. Cada pieza está respaldada con 5 años de garantía, convirtiendo cada venta en una inversión segura para el cliente final y una referencia sólida para quien la instala.

rugo.com.mx



08 MANGUERA RURAL PARA TODO TRABAJO

La manguera rural verde Val-Ro® está fabricada con PVC-P y refuerzo de PVC rígido para succión y descarga de agua, abonos, insecticidas, estiércol y algunos productos químicos. Auto extingible, soporta presiones de 3.5 a 7 bares y temperaturas de 5°C a 40°C. Disponible en diámetros de ¾" a 8" para cualquier escala de proyecto. Materiales de alta calidad que garantizan larga vida útil en condiciones de uso exigente — la herramienta que no falla cuando el trabajo lo exige.

grupovalro.com.mx



09 CANALES LLUVIA QUE PROTEGEN TU OBRA

Los Canales Lluvia de Amanco Wavin captan y conducen el agua pluvial de forma eficiente, protegiendo fachadas, accesos y áreas exteriores, dando la posibilidad de aprovechar el agua colectada para su rehuso. Fabricados con materiales de alta calidad, combinan resistencia y durabilidad con una instalación práctica y un diseño que integra funcionalidad y estética. La solución correcta para proyectos residenciales y comerciales que requieren manejo adecuado del agua desde la primera lluvia — sin improvisaciones, sin retrabajos.

wavin.com/mx



10 SISTEMAS DE DESALOJO POR GRAVEDAD

La Tubería y Conexiones Sanitarias CRESCO® ofrecen una solución confiable para sistemas de desalojo por gravedad de aguas residuales domésticas e industriales, aguas pluviales y sistemas de ventilación. Fabricada de acuerdo con la NMX-E-199/1, para tubería de PVC sin plastificante utilizada en sistemas sanitarios. CRESCO® cuenta con una amplia variedad de conexiones para facilitar instalaciones eficientes en proyectos residenciales, comerciales e industriales. ¡Asegúrate de elegir tubería sanitaria que cumpla con la norma!

www.emmsa.com




RUGO®


NOVENTA AÑOS

construyendo confianza

Cuando una instalación permanece funcionando durante décadas, detrás casi siempre existe una decisión correcta: elegir componentes diseñados para durar. Esa filosofía ha acompañado a Grupo Rugo desde hace nueve décadas y explica por qué hoy forma parte de la historia de millones de instalaciones hidráulicas en México.



UNA HISTORIA QUE SIGUE FLUYENDO

Durante 90 años, Grupo Rugo ha entendido que una válvula, una llave o un accesorio hidráulico no son simples piezas de conexión. Son componentes que determinan la seguridad, la confiabilidad y la vida útil de toda una instalación. Esa visión ha permitido a la empresa evolucionar desde la fabricación de válvulas de bronce hasta consolidar uno de los portafolios más amplios del mercado mexicano, con más de 1,600 soluciones para conducción de agua y gas.

Más que crecer en tamaño, la compañía ha construido una reputación basada en tres principios que el instalador reconoce inmediatamente en obra: calidad constante, facilidad de instalación y disponibilidad para atender prácticamente cualquier aplicación hidráulica.

Nacida en el norte de México en 1936, Rugo ha acompañado la transformación de la infraestructura hidráulica del país. Ha visto cambiar materiales, tecnologías, normativas y sistemas constructivos, adaptándose en cada etapa sin perder aquello que distingue a las marcas que permanecen: la confianza del mercado.

Hoy sus productos forman parte de viviendas, edificios, desarrollos comerciales e instalaciones industriales no sólo en México, sino también en distintos países de Centroamérica y el Caribe.

Ese crecimiento ha sido resultado de una evolución constante en procesos productivos, desarrollo tecnológico y ampliación del portafolio, siempre con un objetivo claro: ofrecer soluciones confiables para quienes diseñan, venden e instalan sistemas hidráulicos.


rugo.com.mx



CUATRO MARCAS, UNA MISMA FILOSOFÍA

La experiencia acumulada durante nueve décadas permitió a Grupo Rugo desarrollar una oferta capaz de atender prácticamente todas las etapas de una instalación.

Rugo concentra la experiencia histórica de la empresa en válvulas, grifería y accesorios hidráulicos.

Fontanery amplía las alternativas con soluciones funcionales y de alta disponibilidad.

Inbo fortalece la presencia del grupo en componentes especializados para instalación.

Rugo Premium responde a una nueva generación de proyectos donde el diseño interior exige productos con mayor valor estético, acabados contemporáneos y detalles que convierten la grifería en parte de la arquitectura.

Aunque cada línea atiende mercados distintos, todas comparten el mismo principio: ofrecer productos confiables, fáciles de instalar y preparados para brindar un desempeño duradero.



MÁS ALLÁ DEL PRODUCTO

En un mercado donde las especificaciones técnicas evolucionan constantemente, la verdadera fortaleza de una marca consiste en ofrecer soluciones completas.

Por ello, Grupo Rugo mantiene un portafolio que acompaña al distribuidor, al ferretero y al profesional de la instalación con opciones para distintas aplicaciones hidráulicas, facilitando la integración de sistemas compatibles y reduciendo la complejidad al momento de seleccionar componentes.

Para el instalador, esto significa encontrar soluciones desarrolladas bajo una misma filosofía de calidad; para el distribuidor, representa la posibilidad de atender una mayor cantidad de necesidades con un proveedor de amplia trayectoria.



LA EXPERIENCIA TAMBIÉN ES INNOVACIÓN

Cumplir 90 años no significa hacer siempre lo mismo.

Significa haber sabido evolucionar cada vez que la industria cambió.

Los nuevos materiales, las tendencias de diseño, las exigencias de eficiencia hidráulica y las necesidades del mercado han impulsado a Grupo Rugo a renovar continuamente sus procesos y ampliar su oferta sin perder aquello que dio origen a la empresa: fabricar productos confiables para instalaciones que deben funcionar todos los días.

Ese equilibrio entre experiencia e innovación explica por qué la marca continúa siendo una referencia para generaciones de distribuidores, ferreteros y plomeros mexicanos.

RUGO en cifras

- En **1936** nace Grupo Rugo.
- **+ 1600** productos integran actualmente su portafolio
- **4** marcas especializadas.
- **9** décadas de experiencia

Lo que distingue a Grupo Rugo

- Fabricación mexicana.
- Soluciones para agua y gas.
- **Presencia nacional**
- Con cobertura en Centroamérica y el Caribe.

“ Las instalaciones cambian. La tecnología evoluciona. Pero la confianza se construye igual que hace 90 años: con productos que siguen funcionando mucho después de terminada la obra.

EMMSA**Sistemas de Tubería**

SISTEMAS DE TUBERÍA QUE CONECTAN MÉXICO

Cincuenta años no se construyen con catálogos — se construyen con presencia, con soluciones y con la confianza de quienes instalan todos los días.

EMMSA Sistemas de Tubería lleva cinco décadas siendo ese aliado que el instalador mexicano encuentra cuando lo necesita: en su sucursal más cercana, con el producto correcto y con el respaldo técnico que un proyecto exige. Hoy, con 33 sucursales, cinco plantas de fabricación y certificada en ISO 9001:2015 EMMSA presenta en la Expo Nacional Ferretera 2026 su portafolio más completo.

LA RED QUE CUBRE MÉXICO

EMMSA no es solo un fabricante — es una red. Con 33 sucursales, 5 plantas de fabricación en García y Apodaca, Nuevo León; en León, Guanajuato; Los Mochis, Sinaloa y en Mérida, Yucatán. Y con 5 centros de distribución estratégicamente ubicados en todo el país, la empresa garantiza que el producto correcto esté disponible donde el proyecto lo necesita, en el momento que lo requiere. Su infraestructura incluye 15 tiendas especializadas en soluciones de riego y una tienda dedicada al sector industrial — una cobertura que pocos distribuidores de tubería pueden igualar en México.

Esa presencia nacional no es solo logística. Es el resultado de cinco décadas de relaciones construidas con ferreteros, contratistas, instaladores y desarrolladores que encontraron en EMMSA un aliado que escucha antes de vender.



"Con experiencia, conocimiento y presencia nacional, EMMSA acompaña cada etapa del proyecto — desde la especificación hasta la entrega en obra."

CRESCO® y Aquex® – EL PORTAFOLIO QUE RESUELVE

El portafolio de EMMSA se articula alrededor de Cresco®, marca especializada en sistemas de tubería para las aplicaciones más demandantes del mercado mexicano.



Tubería Sanitaria e Hidráulica – PVC y CPVC para instalaciones residenciales y comerciales de cualquier escala.



Tubería para Gas – conducción segura bajo las normas aplicables al sector.



Conduit Eléctrico – soluciones para infraestructura eléctrica en edificación.



Alcantarillado y AWWA C900 – para proyectos de infraestructura municipal e industrial.



PPR y PEAD – materiales de alto desempeño para aplicaciones especializadas.

CRESCO®
PVC / CPVC



"La planta de fabricación de tubería PVC y CPVC de EMMSA en Nuevo León opera bajo certificación ISO 9001:2015 – uno de los estándares de calidad más exigentes de la industria."

Esa diversidad no diluye el enfoque – lo fortalece. La experiencia acumulada en proyectos de diferente escala y sector se traduce en un conocimiento técnico que el instalador residencial y el contratista industrial encuentran igualmente disponible.

EMMSA llega a la Expo Nacional Ferretera 2026 con cinco décadas de trayectoria, una red nacional sin precedente y un portafolio que sigue creciendo. Porque en tubería, la confianza no se declara – se demuestra proyecto a proyecto.



CUATRO MERCADOS, UNA MISMA EXIGENCIA

1

Infraestructura

Proyectos municipales, redes de agua potable y alcantarillado.

2

Industria

Sistemas de conducción para procesos industriales de alta exigencia.

3

Riego

Soluciones especializadas para agricultura tecnificada y riego eficiente.

4

Sistemas Contra Incendio

Tubería y conexiones para protección de vida y patrimonio.



emmsa.com



HERRAMIENTAS PARA CREAR

El mercado de herramientas evoluciona constantemente para responder a perfiles de usuario cada vez más diversos. Hoy conviven el profesional que exige equipos de alto desempeño, el técnico especializado y millones de personas que disfrutan realizar mejoras por cuenta propia. Con esa visión, **Fumetax** llegó a México en 2019 con una propuesta que integra herramientas y soluciones para distintos niveles de uso bajo una misma filosofía: **"Just for the smart life!"**

UNA MARCA, TRES FORMAS DE TRABAJAR

Cada proyecto tiene necesidades distintas. No es igual la exigencia de una obra de construcción que la remodelación de una vivienda o la instalación de un equipo eléctrico.

Por ello, Fumetax ha desarrollado tres líneas de productos orientadas a diferentes perfiles de usuario, combinando resistencia, funcionalidad y facilidad de uso para responder tanto al trabajo profesional como a las actividades cotidianas del hogar.





Fumetax Ultra

Pensada para la construcción profesional

La línea **Fumetax Ultra** está dirigida a contratistas, técnicos y profesionales de la construcción que requieren herramientas capaces de soportar jornadas intensivas de trabajo. Su propuesta combina resistencia, durabilidad y desempeño para aplicaciones de uso rudo, manteniendo una relación costo-beneficio orientada a las necesidades del mercado mexicano. Es una línea diseñada para acompañar el ritmo diario de quienes trabajan en obra y requieren herramientas confiables para cada proyecto.



Fumetax (smart)

Mejorar el hogar también es construir

Cada vez más personas realizan por sí mismas reparaciones, instalaciones y proyectos de mejora en casa.

La línea **Smart** responde a esta tendencia mediante herramientas prácticas, de diseño moderno y fáciles de utilizar, pensadas para quienes disfrutan crear, reparar y personalizar sus espacios.

Su filosofía busca acercar el trabajo manual a cualquier persona que quiera desarrollar nuevas habilidades y transformar su hogar con sus propias manos.



Fumetax Elec

Soluciones para instalaciones eléctricas

La línea **Elec** reúne accesorios para trabajos eléctricos y remodelaciones domésticas.

Su catálogo incluye soluciones que facilitan el cableado, las conexiones y la instalación de electrodomésticos, ofreciendo alternativas prácticas para electricistas y usuarios que buscan instalaciones ordenadas, funcionales y seguras.

UNA VISIÓN DE LARGO PLAZO

Desde su llegada al mercado mexicano en 2019, Fumetax ha buscado desarrollar una propuesta que combine innovación, funcionalidad y accesibilidad para distintos tipos de usuario.

Su objetivo es consolidarse como una plataforma global de herramientas y soluciones para el hogar, promoviendo que cada persona pueda trabajar con mayor confianza y disfrutar la satisfacción de realizar sus propios proyectos.

Porque cada reparación terminada, cada mejora y cada instalación representan mucho más que un trabajo concluido: son la oportunidad de desarrollar nuevas habilidades y convertirse en el mejor experto de su propio espacio.

Fumetax. Just for the smart life!



MÁS QUE TUBERÍAS

La ingeniería que conecta a México

Cuando se habla de una instalación hidráulica, la atención suele concentrarse en válvulas, bombas o equipos de bombeo. Sin embargo, el verdadero protagonista del sistema es mucho menos visible: la red que transporta el agua de manera segura durante décadas. Una tubería bien diseñada no solo conduce un fluido; soporta presión, resiste agentes químicos, acompaña el crecimiento de las ciudades y garantiza que cada proyecto funcione como fue concebido. Esa es la filosofía que durante más de 25 años ha impulsado el desarrollo de **Tuberías Advance®**.

UNA RED INVISIBLE

Las tuberías rara vez reciben el protagonismo que merecen. Permanecen ocultas bajo pisos, muros o vialidades, pero sobre ellas descansa el funcionamiento de viviendas, hospitales, industrias, edificios y ciudades completas.

Cuando una tubería falla, toda la instalación se detiene.

Por eso, detrás de cada sistema confiable existe un proceso de fabricación donde la calidad de la materia prima, el control dimensional, la estabilidad del material y el cumplimiento de las normas resultan tan importantes como el diseño mismo del proyecto.

La infraestructura comienza mucho antes de llegar a la obra.

Comienza en la planta de producción.



FABRICAR CON CALIDAD ES FABRICAR CON CONSTANCIA

La verdadera calidad no consiste únicamente en producir una buena tubería.

Consiste en fabricar miles de ellas exactamente con las mismas características.

Ese nivel de consistencia solo puede lograrse mediante procesos industriales controlados, equipos de alta precisión y sistemas permanentes de aseguramiento de calidad.

Advance ha construido ese camino durante más de dos décadas, fortaleciendo continuamente su capacidad productiva mediante tecnología de fabricación, certificaciones y una cultura de mejora continua respaldada por ISO 9001:2015.

A ello se suma la certificación de diversas líneas de producto conforme a las normas nacionales aplicables, permitiendo que sus soluciones respondan a los requerimientos de organismos e instalaciones que demandan confiabilidad a largo plazo.

La calidad no ocurre al final del proceso.

Se fabrica desde el primer kilogramo de resina.

UNA SOLUCIÓN PARA CADA FLUIDO

Cada aplicación plantea desafíos distintos.

No es igual conducir agua potable que aguas residuales.

No es igual alojar cableado eléctrico que transportar fluidos industriales.

Por ello, la especialización del portafolio resulta tan importante como la calidad del producto.

Actualmente, Grupo Industrial Val-Ro®, a través de las marcas Advance® y KYD®, ofrece soluciones para una amplia variedad de aplicaciones:



• PVC hidráulico



• PVC sanitario



• Alcantarillado



• Conduit



• CPVC



• PVC industrial C-40 y C-80



• Tubería C-900



• Polietileno



• Mangueras técnicas para aplicaciones industriales, agrícolas y de conducción especializada

INDUSTRIA HECHA EN MÉXICO

Desde sus plantas de producción en Estado de México y Yucatán, así como mediante una red de distribución que fortalece su cobertura nacional, Advance mantiene una visión orientada a responder con oportunidad a las necesidades del mercado mexicano.

Esa cercanía con distribuidores, constructores, ferreteros e instaladores ha permitido consolidar una relación basada en disponibilidad, servicio y respaldo técnico.

Más de 25 años después de iniciar operaciones, el compromiso permanece intacto: desarrollar soluciones confiables para quienes todos los días construyen la infraestructura hidráulica del país.

Más que fabricar tuberías, la compañía desarrolla soluciones adaptadas a las necesidades específicas de cada proyecto.

La infraestructura también tiene identidad

Las ciudades cambian.

Los edificios evolucionan.

Las necesidades hidráulicas crecen.

Pero existe un elemento que permanece durante décadas trabajando silenciosamente: la red de conducción.

Cuando una tubería ha sido diseñada con ingeniería, fabricada bajo procesos controlados y seleccionada correctamente para cada aplicación, deja de ser un componente más del proyecto para convertirse en la base sobre la que descansa toda la instalación.



grupovalro.com.mx/

EL PAÍS FUNCIONA PORQUE ELLOS EXISTEN

Cada mañana, en 144 ciudades de México, miles de hombres —y muy pocas mujeres— abren la llave de un oficio que sostiene la vida diaria de este país.

“ 50 años de edad promedio.
20 de experiencia. Este país lo sostienen
manos expertas. ”



1,284 conversaciones con el gremio que nadie estudia

Sin ellos no hay agua en la regadera, ni gas en el calentador, ni drenaje que funcione. Y sin embargo, la industria que les vende tubería, válvulas, cementos y calentadores sabe sorprendentemente poco de ellos: cuántos años tienen, qué estudiaron, qué los convence de probar un producto nuevo, qué marca vetaron para siempre y por qué.

Esta edición existe para cerrar esa brecha.

QUINTA OLA. DIEZ AÑOS DE SERIE.

Lo que usted tiene en las manos no es un sondeo de ocasión. Es la quinta edición de la Encuesta Nacional de Plomería, un estudio bienal que Best Concept Consulting levanta desde hace una década: 1,284 cuestionarios válidos, aplicados entre junio y julio de 2026 en 144 ciudades de las 8 zonas del país, mediante un esquema híbrido digital con validación telefónica, bajo procesos alineados con ISO 20252:2019 y el estándar ESIMM 2022 de la AMAI. Cinco olas comparables significan algo que ninguna foto instantánea puede ofrecer: la película. Hacia dónde envejece el oficio, cómo cambia su escolaridad, qué se movió — y qué no — desde 2016.

CONVERSACIONES REALES, NO FORMULARIOS AL VAPOR.

Detrás de cada cuestionario hay un plomero verificado que regaló entre veinte y treinta minutos de su jornada. En un país donde nadie contesta llamadas de desconocidos, eso no se improvisa: se construye durante diez años, plomero por plomero, ciudad por ciudad. Esa es la diferencia entre preguntar y conocer.

LO QUE USTED VA A LEER.

Seis actos. Primero, quién es el plomero mexicano: edad, escuela, experiencia — y una pirámide que se invirtió. Después, cómo decide: qué lo convence, quién lo influye, qué pesa más entre margen y calidad. Luego, dónde compra y qué servicios le dejan dinero. Más adelante, su relación con el riesgo y con

el cliente que exige fallar barato. Y al cierre, los materiales que ganaron y perdieron su confianza, y los huecos que la industria todavía no atiende.

LO QUE USTED NO VA A LEER AQUÍ.

Cada dato de estas páginas es nacional, completo y verificable. Pero cada uno tiene una segunda capa: la zona donde el fenómeno se agudiza, el perfil que lo protagoniza, la marca que lo capitaliza. Esa capa —la que convierte un hallazgo en una decisión— vive en el Informe ENP 2026. Si al terminar estas páginas usted se queda con más preguntas que respuestas, esta edición habrá cumplido su propósito.

Informe completo: publicidad@bestconcept.mx

“ No sabe leer planos, dicen.
La mitad tiene preparatoria o más. ”

RIGOR ANTES QUE OPINIÓN

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

97%

confianza

±3%

margen de error

1,284

cuestionarios

144

ciudades

8

zonas INEGI

Estudio cuantitativo bienal; quinta ola de la Encuesta Nacional de Plomería. Universo: plomeros en activo de la República Mexicana. Muestra: 1,284 cuestionarios válidos, levantados entre junio y julio de 2026 en 144 ciudades de las 8 zonas INEGI, mediante entrevista híbrida digital (WhatsApp / CAWI) con validación telefónica (CATI) y verificación de identidad del oficio. Selección aleatoria de informantes dentro del marco muestral propio de Best Concept Consulting —más de 10,000 técnicos registrados y actualizados durante una década—, con cuotas por ciudad para garantizar cobertura territorial y comparabilidad entre olas.

Aplicando la fórmula para universos finitos, las estimaciones nacionales operan con un nivel de confianza de 97% y un margen de error de ±3% (bajo el supuesto $p = q = 0.5$).

Procesos alineados con la norma ISO 20252:2019 y el Estándar de Servicio para la Investigación de Mercados ESIMM 2022 de la AMAI. Metodología completa, disponible en el Informe ENP 2026.

ZONAS INEGI Y CUESTIONARIOS APLICADOS

La Encuesta Nacional de Plomería 2026 se aplicó en 144 ciudades de las 8 zonas INEGI del país, con una cobertura equilibrada y representativa del gremio.

1	ZONA CENTRO NORTE	138
2	ZONA CENTRO SUR	364
3	ZONA NORESTE	200
4	ZONA NOROESTE	208
5	ZONA OCCIDENTE	123
6	ZONA ORIENTE	121
7	ZONA SURESTE	71
8	ZONA SUROESTE	59



1,284

CUESTIONARIOS TOTALES



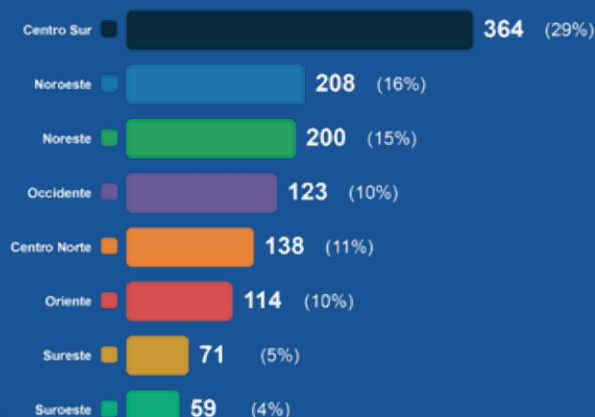
Más información sobre la metodología, el diseño muestral y el proceso por ciudad en el Informe **ENP 2026** disponible por Best Concept Consulting.

CINCO OLAS, DIEZ AÑOS, UNA MISMA VOZ

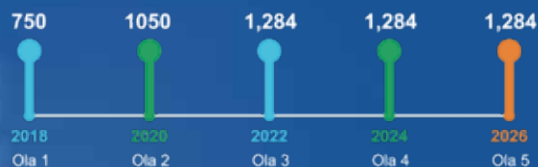
Lo que usted tiene en las manos no es una foto: es una película. **La Encuesta Nacional de Plomería** se levanta cada dos años desde 2018, y en su quinta ola acumula 5,652 conversaciones con el gremio a lo largo de una década. Ningún otro estudio en México ha escuchado al plomero con esta constancia ni por tanto tiempo. Esa continuidad es lo que nos permite afirmar, con datos y no con impresiones, hacia dónde envejece el oficio, cómo cambia su escolaridad y qué se movió —y qué no— desde 2018. Un dato aislado describe; una serie de cinco olas explica.

TODO MÉXICO, EN LA PROPORCIÓN CORRECTA

Escuchar al gremio no basta: hay que escucharlo donde está. Los 1,284 cuestionarios de la ola 2026 se distribuyeron entre las 8 zonas geográficas del país en proporción a la densidad real del oficio en cada región —desde el Centro Sur, que concentra 29% de la muestra, hasta el Suroeste, con 4%—. No se trata de encuestar a todos por igual, sino de dar a cada región el peso que le corresponde, para que el retrato nacional refleje al México real y no un promedio artificial. Así, cuando en las páginas siguientes hablemos del “plomero mexicano”, hablaremos de todos ellos.



n=1,284 · distribución de la muestra 2026 por zona INEGI · cobertura proporcional a la densidad del gremio en cada región



5,652

cuestionarios en diez años de serie bienal

Encuesta Nacional de Plomería · cinco olas bienales 2018-2026
1,284 cuestionarios válidos por ola · Best Concept Consulting

Fuente:
Encuesta Nacional de Plomería · cinco olas bienales 2018-2026 · 1,284 cuestionarios válidos por ola · 5,652 acumulados · 144 ciudades · 8 zonas INEGI · Best Concept Consulting.

· elplomeroprefiere.com.mx
· expoplomeria.com
· publicidad@bestconcept.mx
· Tel. 55 4908 1658

8 AÑOS

TRANSFORMANDO LA PLOMERÍA.

4 años en el mostrador y un ecosistema 360° consolidado por nuestra Encuesta Nacional de Plomería, capacitaciones y transmisiones en vivo.



Conecte hoy con la comunidad técnica más grande del país.



expoplomeria.com

55 - 4908-1658

UNA RADIOGRAFÍA DEL PLOMERO MEXICANO

Una pirámide que se invirtió sin que nadie la volteara. Un gremio que estudió más de lo que usted cree y que envejece más rápido de lo que renueva. Y once mujeres que, por ahora, sostienen solas la otra mitad de la historia.

LA PIRÁMIDE DEL RELEVO ESTÁ INVERTIDA

Por cada plomero que está empezando, hay nueve con más de veinte años de oficio. En 2026, solo 4.7% de los encuestados tiene 30 años o menos; los mayores de 50 ya son 49.3%. La base que debería sostener el relevo generacional es hoy la punta más delgada de la pirámide. Y no es una foto: en 2022 los jóvenes eran 11.2% del gremio; en 2024, 7.6%; hoy, 4.7%. En cada medición desapareció cerca de la mitad de la sangre nueva.

“¿Quién va a instalar el agua de México en 2036? ¿Qué pasará con el costo de cada instalación cuando la escasez de técnicos se vuelva evidente? ¿Y qué marca está formando hoy a los plomeros que mañana decidirán qué se compra?”

El desglose por zonas —dónde el relevo ya se secó— está en el **Informe ENP 2026**.



EDAD DEL PLOMERO



AÑOS COMO PLOMERO

EDAD PROMEDIO (AÑOS)	45.9 2022	→ 47.9 2024	→ 50.0 2026	+4.1 años
MAYORES DE 50 AÑOS	35.0% 2022	→ 41.1% 2024	→ 49.3% 2026	+14.3 pts
JÓVENES: 30 AÑOS O MENOS	11.2% 2022	→ 7.6% 2024	→ 4.7% 2026	-6.5 pts
EXPERIENCIA PROMEDIO (AÑOS)	18.4 2022	→ 17.9 2024	→ 20.9 2026	+2.5 años
VETERANOS POR CADA NOVATO	3.9 2022	→ 3.3 2024	→ 9.4 2026	casi ×3

n=1,284 · microdatos con cortes idénticos entre olas · veterano: +20 años de oficio, novato: -5

DOS AÑOS MÁS VIEJO CADA OLA

La edad promedio del plomero mexicano pasó de 45.9 años en 2022 a 47.9 en 2024 y a 50.0 en 2026: dos años más viejo en cada medición, sin pausa. La mitad del gremio ya cruzó los 50. La experiencia acumulada también creció —de 18.4 a 20.9 años de oficio— y eso admite dos lecturas: nunca hubo un gremio tan experto, ni uno tan cercano al retiro.

“¿Cuántos de los plomeros que hoy instalan su producto seguirán activos cuando usted lance el próximo? ¿Su comunicación está diseñada para el técnico de 50 años que existe, o para el de 30 que casi no existe?”

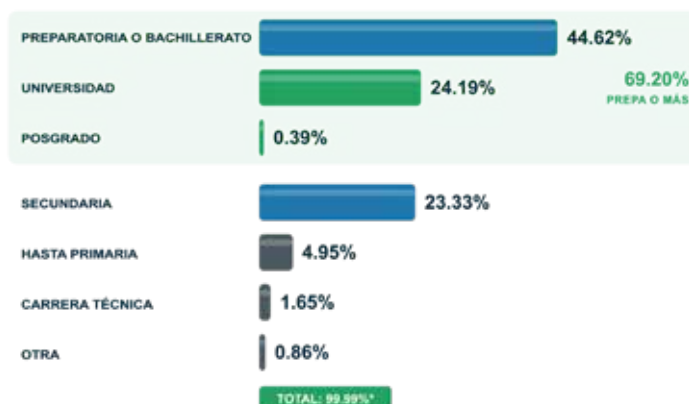
La radiografía completa por zona y ciudad vive en el **Informe ENP 2026**.

DOS DE CADA TRES PASARON PREPARATORIA

Olvide el estereotipo: 69.2% de los plomeros mexicanos estudió preparatoria o más. El 44.6% terminó bachillerato, 24.2% llegó a la universidad y hay incluso posgrados en el gremio. Solo 5% se quedó en primaria. Y el dato es estable desde 2022: no es una generación atípica, es la normalidad del oficio. Un gremio que lee especificaciones, compara fichas técnicas y busca videos de instalación exige otra manera de hablarle.

69.2% estudió preparatoria o más

ESCOLARIDAD DEL PLOMERO



Base: 1,273 respuestas válidas de 1,284 · *suma ≠100.00% por redondeo · 11 casos no contestaron

“¿Su empaque le habla al técnico con bachillerato que existe, o a la caricatura que la industria dibujó hace treinta años? ¿Sus capacitaciones le enseñan algo que él no sepa ya? ¿Y cuánto deja de vender una marca que subestima a quien la recomienda?”

El cruce escolaridad-comportamiento de compra está en el **Informe ENP 2026**.

EL OFICIO SIGUE SIENDO DE HOMBRES

De 1,284 plomeros que respondieron la quinta Encuesta Nacional de Plomería, once son mujeres. No el once por ciento: once personas, el 0.86% de la muestra. Ocurre en un país donde las mujeres ya son mayoría en las aulas de medicina y derecho, y en un oficio que paga bien, tiene demanda garantizada y —como muestran estas páginas— un déficit de relevo cada vez más severo.

11 mujeres entre 1,284 plomeros encuestados
0.86% de la muestra nacional
hombres: 1,273 (99.14%)
TOTAL: 100.00%

Dato absoluto de la ola 2026 · convergente con ENOE (INEGI, 1T 2026): 0.69% de mujeres en la ocupación

“¿Las mujeres no quieren entrar al oficio, o el oficio no las ha dejado entrar? ¿Quién les vende hoy herramienta, uniforme y capacitación? ¿Y qué marca será la primera en entender que el relevo que el gremio necesita podría ser femenino?”

El perfil de estas once técnicas —y lo que revela— está en el **Informe ENP 2026**.

LOS DATOS, TAL CUAL SE CAPTURARON:

Edad, escolaridad, años como plomero, sexo y ubicación se registran como datos de identificación al inicio de cada cuestionario, y se verifican en la validación telefónica.

Fuente:

Encuesta Nacional de Plomería 2026
1,284 cuestionarios válidos · 144 ciudades · 8 zonas INEGI · levantamiento junio-julio 2026, esquema híbrido digital con validación telefónica · procesos alineados con ISO 20252:2019 y AMAI ESIMM 2022 · nivel de confianza 97%, margen de error ±3% (universos finitos, p=q=0.5) · Best Concept Consulting

elplomeroprefiere.com.mx · expoplomeria.com ·
publicidad@bestconcept.mx
Tel. 55 4908 1658

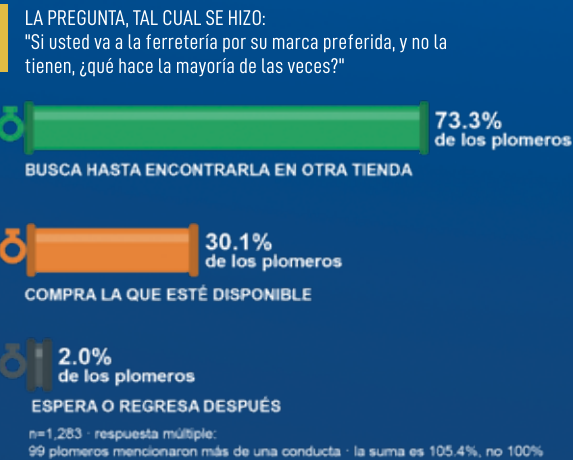
EL COMPRADOR QUE LLEGA DECIDIDO

Aquí se acaba el mito del plomero que compra lo que le pongan enfrente. Un gremio que sale a cazar su marca cuando no la encuentra, que escucha al ferretero mucho menos de lo que el ferretero cree, y que no se vende por un descuento: se gana con respaldo. Y una advertencia para quien planea campañas nacionales — este país decide de dos maneras distintas, según la zona donde usted lo mire.

LA MARCA AGOTADA MANDA DE CACERÍA

Cuando un plomero llega a la ferretería y su marca preferida no está, no hay venta cruzada que valga: el 73.3% sale a buscarla a otra tienda. Solo 30.1% compra la que esté disponible, y apenas un 2% espera a que llegue. Léalo dos veces, porque tiene dos destinatarios: para el fabricante, es la mejor noticia de esta encuesta — la lealtad del plomero es tan fuerte que un anaquel vacío no le roba la venta a la marca. Para el ferretero, es la advertencia más seria: el desabasto no le cuesta un producto, le cuesta el cliente completo, que se va con todo y el resto de su lista de compra.

Para el fabricante: la lealtad viaja con el plomero.
Para el ferretero: el desabasto cuesta el cliente entero.



“ ¿Sabe usted cuántas veces al mes su marca está ausente del mostrador?
¿Sabe a qué tienda se va ese plomero que salió de cacería? ¿Y quién lo recibe del otro lado?

El mapa de la sustitución por zona y perfil está en el **Informe ENP 2026**.

EL MOSTRADOR NO DECIDE LA COMPRA

El vendedor de mostrador es una institución del canal ferretero — pero su poder sobre el plomero está sobreestimado. Solo 16.7% del gremio dice hacerle caso “casi siempre”; 43.2% lo escucha únicamente si su marca está agotada, y 40.1% declara que nada de lo que diga le cambia la decisión. El plomero llega decidido: la batalla por su preferencia se ganó o se perdió mucho antes de cruzar la puerta. Pero hay un matiz que vale dinero: la influencia del mostrador es máxima justo donde se está formando el criterio — entre los novatos con menos de 5 años de oficio, uno de cada cuatro sí se deja convencer.



“ ¿Su estrategia de canal invierte en persuadir al veterano que ya no cambia, o en ganarse al novato que apenas está eligiendo sus marcas de por vida? ¿Y qué le está diciendo hoy el mostrador de ese novato?

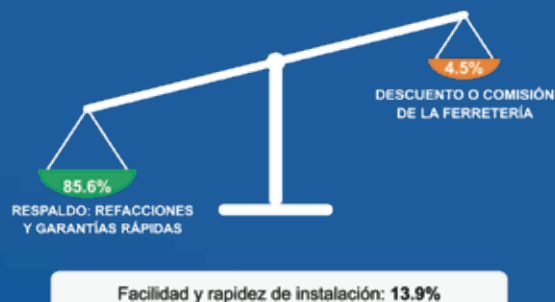
El desglose por experiencia, escolaridad y zona vive en el **Informe ENP 2026**.

RESPALDO VALE MÁS QUE EL DESCUENTO

Le preguntamos al gremio qué pesa más al recomendar una marca al cliente final, y el resultado no fue una competencia: fue una paliza. El 85.6% dice que la marca lo respalde con refacciones y garantías rápidas cuando algo sale mal. La facilidad y rapidez de instalación quedó en 13.9%. ¿Y el descuento o comisión que la ferretería le ofrezca por recomendar? 4.5% — uno de cada veintidós. La lógica es impecable: cuando un producto falla, el que da la cara ante el cliente no es el fabricante ni el ferretero, es el plomero. Su recomendación es su reputación, y no la renta por unos pesos.

El detalle por categoría y perfil, en el **Informe ENP 2026**.

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO:
"Al recomendar una marca al cliente final, ¿qué es lo que más pesa en su decisión?"



DOS PAÍSES DENTRO DEL MISMO MOSTRADOR

Todo lo que usted leyó en las páginas anteriores es cierto — como promedio nacional. Pero México no decide en promedio: decide por regiones, y este acto termina con la advertencia que todo mercadólogo de la industria debería enmarcar. En una zona del Occidente del país, seis de cada diez plomeros declaran que el vendedor de mostrador no influye nada en su compra, y nueve de cada diez exigen respaldo de marca: ahí, la batalla es del fabricante. En el Oriente ocurre lo contrario: es donde el ferretero más convence y donde el respaldo pesa menos — ahí, la batalla sigue siendo del canal. Misma pregunta, mismo país, dos culturas de compra opuestas.

Una campaña nacional única siempre le habla mal a una de las dos.

Este insight cruza las respuestas de las dos preguntas anteriores —influencia del vendedor y peso del respaldo— leídas por zona INEGI.



Preguntas 8 y 10 · cifras redondeadas de las dos zonas extremas · las ocho zonas completas, en el Informe ENP 2026

Las ocho zonas, con nombre y número, están en el **Informe ENP 2026**.

¿Su marca tiene un canal rápido y real de refacciones y garantías, o solo lo dice el empaque? ¿Cuánto invierte en programas de puntos que el gremio acaba de declarar casi irrelevantes? ¿Y qué pasaría si ese presupuesto se moviera al servicio postventa?

¿Sabe usted en cuál de los dos Méxicos vende más su marca? ¿Y su inversión de canal está repartida como el país es, o como el promedio dice?

Fuente:
Encuesta Nacional de Plomería 2026 · preguntas 6, 8 y 10 · bases: 1,283 / 1,282 / 1,279 plomeros · 144 ciudades · 8 zonas INEGI · levantamiento junio-julio 2026, esquema híbrido digital con validación telefónica · procesos alineados con ISO 20252:2019 y AMAI ESIMM 2022 · nivel de confianza 97%, margen de error ±3% (universos finitos, p=q=0.5) · Best Concept Consulting.

elplomeroprefiere.com.mx · expoplomeria.com ·
publicidad@bestconcept.mx
Tel. 55 4908 1658

EL DINERO NO ESTÁ DONDE USTED CREE

El baño manda en la agenda del plomero, pero no en su bolsillo. Dos de cada tres ya compran insumos por internet — y la ferretería de la esquina, contra todo pronóstico, sigue siendo la reina del abasto. Este acto es el mapa del negocio: qué se pide, qué se paga y por dónde entra cada peso.

EL BAÑO DOMINA, PERO PAGA POCO

Pídale a un plomero sus tres trabajos más solicitados y la respuesta es casi unánime: 67.7% menciona los muebles y accesorios del WC — el doble que el segundo lugar, los calentadores de agua (36.6%). Le siguen el almacenamiento de agua (26.9%), las tuberías hidráulicas (23.4%) y el bombeo (21.7%). El baño es la agenda diaria del oficio. Pero cuidado con leer demanda como negocio: como muestra la siguiente gráfica, el trabajo que más se pide no es el que mejor se paga.

“Su portafolio de productos está armado para el trabajo que llena la agenda del plomero, o para el que llena su cartera? ¿Y sus promociones distinguen entre uno y otro?”

El desglose de demanda por zona y perfil está en el **Informe ENP 2026**.

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO:
"¿Cuáles son los 3 trabajos de plomería que más le piden sus clientes?"



LOS TRABAJOS QUE SÍ DEJAN DINERO

Cruzamos las dos preguntas —qué le piden más y qué le pagan mejor— y el resultado es el mapa del margen del oficio. Los trabajos que pagan más de lo que pesan en la demanda: tuberías hidráulicas (índice 1.49), drenaje sanitario (1.34), calentadores (1.26), instalaciones de gas (1.22) y bombeo (1.17) — la obra completa, la instalación de sistema. Los que pagan menos de lo que se piden: el WC (0.69), las fugas (0.69), el almacenamiento (0.69), las llaves y grifos (0.55) y la cocina (0.48) — la reparación rápida de todos los días. La conclusión cabe en una línea: el baño le da de comer al plomero; la obra hidráulica le da de ganar.

“Su marca está posicionada en el trabajo de volumen o en el de margen? ¿Su capacitación le enseña al plomero a vender la instalación completa que sí le paga? ¿Y quién está ayudando al gremio a cobrar mejor lo que ya hace todos los días?”

El cuadrante completo con las 13 categorías y su corte por zona, en el **Informe ENP 2026**.

LAS PREGUNTAS, TAL CUAL SE HICIERON:
"¿Cuáles son los 3 trabajos de plomería que más le piden sus clientes?" — y enseguida: "Y pensando en su bolsillo, ¿cuál es el servicio de plomería que a usted le resulta mejor pagado actualmente?" Este insight cruza ambas respuestas.

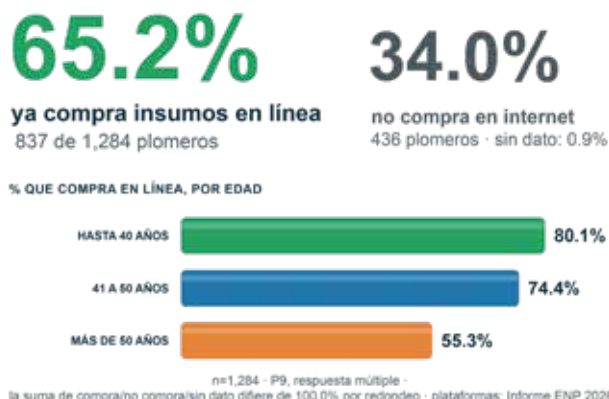


EL GREMIO YA COMPRA EN LÍNEA

Olvide la idea del plomero desconectado: 65.2% ya compra insumos y herramienta por internet — 837 de los 1,284 encuestados. Solo uno de cada tres se mantiene exclusivamente en la compra física. Y la brecha es de edad, no de oficio: entre los menores de 40 años, 80.1% compra en línea; entre los de 41 a 50, 74.4%; entre los mayores de 50, 55.3% — incluso en el tramo más veterano, ya es mayoría. La pregunta para la industria no es si el plomero llegará al comercio digital: ya llegó. La pregunta es quién lo está atendiendo bien.

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO:

"Cuando llega a comprar herramientas o materiales de plomería por internet, ¿en qué plataforma lo hace con mayor frecuencia?"

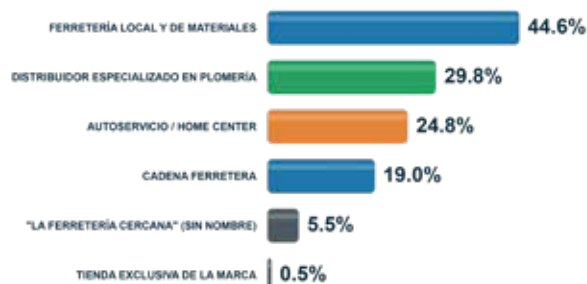


“ ¿Su marca tiene presencia real donde el plomero ya compra, o sigue apostando todo al mostrador? ¿Su distribución digital está a la altura de su distribución física? ¿Y qué pasará con el 34% restante conforme el gremio se renueve?

Las plataformas donde compra, con nombre y porcentaje, están en el **Informe ENP 2026**.

LA FERRETERÍA CERCANA SIGUE SIENDO REINA

Le preguntamos al gremio dónde compra sus insumos y nombró 544 establecimientos distintos — la fotografía más granular que existe del abasto de la plomería mexicana. Agrupados por tipo: la ferretería local y de materiales encabeza con 44.6% de los plomeros, seguida del distribuidor especializado en plomería (29.8%). Pero atención al tercer lugar, porque incomoda y por eso importa: uno de cada cuatro plomeros (24.8%) ya compra en tiendas de autoservicio y home centers. La cadena ferretera aparece en 19.0%, y la tienda exclusiva de marca apenas existe (0.5%). La proximidad sigue ganando — pero el autoservicio ya muerde, y el ferretero que no lo vea venir lo va a sentir en caja.



n=1,284 · P7, respuesta múltiple (1,722 menciones, 544 establecimientos distintos) · % de plomeros que mencionan cada tipo · clasificación BCG por tipo de establecimiento

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO:

"¿En qué tienda o ferretería compra sus productos de plomería?" Pregunta abierta; los 544 establecimientos nombrados se agruparon por tipo de canal.

“ ¿Qué le está dando el autoservicio a ese 24.8% que su ferretería no le da? ¿Surtido, horario, crédito, estacionamiento? ¿Y qué está haciendo usted, hoy, para que el plomero de su zona no cruce esa puerta?

Los 544 establecimientos, su clasificación completa y el corte por zona: en el **Informe ENP 2026**.



Fuente:

Encuesta Nacional de Plomería 2026 · preguntas 2, 2.1, 7 y 9 · bases: 1,284 / 1,199 válidas / 1,284 / 1,284 plomeros · 144 ciudades · 8 zonas INEGI · levantamiento junio-julio 2026, esquema híbrido digital con validación telefónica · procesos alineados con ISO 20252:2019 y AMAI ESIMM 2022 · nivel de confianza 97%, margen de error $\pm 3\%$ (universos finitos, $p=q=0.5$) · clasificación de establecimientos: BCG por tipo de canal · Best Concept Consulting.

elplomeroprefiere.com.mx · expoplomeria.com · publicidad@bestconcept.mx

LA REPUTACIÓN NO TIENE REFACCIONES

El plomero vive entre dos riesgos: el cliente que le exige instalar barato lo que va a fallar, y el producto que ya le falló una vez y le costó la cara. Este acto es el mapa de sus defensas — y de las marcas y categorías que ya perdieron su confianza para siempre.

CUANDO EL CLIENTE EXIGE FALLAR BARATO

¿Qué hace un plomero cuando el cliente le impone un material que sabe que va a fallar? Casi ninguno pelea — pero casi ninguno se rinde. La respuesta más común es un mecanismo de defensa elegante: 41.3% acepta el trabajo pero retira su garantía — “usted manda, pero la falla es suya”. Otro 36.3% contraataca con pedagogía: recomienda un material alternativo, y 22.5% se toma el tiempo de explicar los riesgos. Solo 8.7% se niega rotundamente a hacer el trabajo, y un 8.7% más lo ejecuta dejando la responsabilidad por escrito del lado del cliente. La lección para la industria es profunda: la garantía del plomero es su moneda de cambio, su herramienta de negociación y su seguro de reputación — todo al mismo tiempo. Quien le da argumentos técnicos para convencer al cliente, le está dando poder.

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO:

“Cuando un cliente le exige usar un material o producto que usted sabe que va a fallar a corto plazo, ¿cómo atiende esa situación?”



n=1,282 · respuesta múltiple (1,549 menciones; la suma es 119.0%, no 100%) · “otras”: negocia con el cliente (0.9%) y deja la decisión al cliente (0.6%)

UNA FALLA BASTA PARA PERDERLO TODO

Le pedimos al gremio nombrar el producto que le falló y que no piensa volver a usar jamás. El 41.5% tiene al menos uno — cuatro de cada diez plomeros cargan un veto de por vida, y el rencor crece con la trayectoria: entre los veteranos de más de 20 años llega a 43.6%. Las categorías donde más se concentra el veto: la tubería de CPVC encabeza por mucho (22.5% de quienes vetan), seguida de grifos y llaves (8.7%), tubería de PPR (8.5%), cementos disolventes (8.1%) y tubería de PVC (7.5%). Sumada, la familia completa de tuberías concentra a cuatro de cada diez plomeros con veto: es la categoría donde una falla se paga más cara — porque la fuga que revienta detrás del muro no la paga el fabricante: la paga la reputación del plomero. En estas páginas no publicamos marcas, y no por cortesía: porque el veto es contra el producto que falló, y esa lección le sirve a toda la industria.

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO:

“Pensando en los últimos dos años, ¿cuál ha sido el producto o material de plomería que usted se atrevió a probar, falló en la instalación y prometió jamás volver a utilizar?”



n=1,277 · P4, pregunta abierta · categorías de producto, nunca marcas · base de categorías: 530 plomeros con veto (555 menciones)



¿Su marca le da al plomero material para ganar esa discusión frente al cliente — fichas, demostraciones, argumentos de durabilidad? ¿O lo deja solo en la sala de la casa, negociando con su prestigio? ¿Y cuántas ventas de producto bueno se pierden cada día en esa conversación?

La tipología completa por perfil y zona está en el **Informe ENP 2026**.



¿Sabe su marca cuántos plomeros la tienen vetada en silencio — sin queja, sin devolución, solo con la decisión de no volver a comprarla? ¿Su control de calidad está a la altura de un mercado donde no hay segunda oportunidad? ¿Y qué vale más: el costo de mejorar ese componente, o los veinte años de compras que se van con cada veto?

Qué falló de cada categoría, y dónde, está en el **Informe ENP 2026**.

Fuente:

Encuesta Nacional de Plomería 2026 · preguntas 3 y 4 · bases: 1,282 y 1,277 plomeros · 144 ciudades · 8 zonas INEGI · levantamiento junio-julio 2026, esquema híbrido digital con validación telefónica · procesos alineados con ISO 20252:2019 y AMAI ESIMM 2022 · nivel de confianza 97%, margen de error $\pm 3\%$ (universos finitos, $p=q=0.5$) · P4 se publica por categoría de producto, nunca por marca · Best Concept Consulting.

elplomeroprefiere.com.mx · expoplomeria.com · publicidad@bestconcept.mx

EL VEREDICTO DE LA TUBERÍA

Cuando un plomero elige con qué material trabaja, apuesta su nombre a que esa instalación aguante veinte años detrás de un muro. Este acto es su veredicto sobre los sistemas hidráulicos de México: cuál recomienda con los ojos cerrados, cuál evita como a la peste, y por qué. Un juicio técnico que ninguna ficha de producto puede comprar.

EL COBRE SIGUE SIENDO EL REY

Pregúntele a un plomero mexicano con qué material instalaría la tubería de su propia casa, y dos de cada tres responden lo mismo: cobre. El 63.5% lo prefiere por encima de todo — seguido a distancia por el PPR de termofusión (26.6%) y el CPVC (9.0%). Pero el dato que de verdad importa está en el espejo: el CPVC, que apenas 9% recomienda, es el material que 67.1% del gremio evita instalar. Ningún otro sistema despierta un rechazo tan unánime. Es la brecha más grande de toda la encuesta entre lo que se prefiere y lo que se rechaza — y toda ella recae sobre una sola familia de producto.

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO:
"¿Qué material o sistema hidráulico recomienda usted instalar por encima de los demás — y cuál evita instalar porque ya no le tiene confianza?"



“¿Su marca fabrica en la categoría que el gremio corona, o en la que evita? ¿Sabe qué está diciendo el plomero de su material cuando usted no está en la conversación? ¿Y cuánto vale, en veinte años de instalaciones, estar del lado correcto de ese veredicto?”

El detalle por material y submarca está en el Informe ENP 2026.



NADIE EVITA UN MATERIAL SIN RAZÓN

El rechazo al CPVC no es un prejuicio: es una acumulación de malas experiencias que el gremio nombra con precisión. Entre quienes lo evitan, el 32.2% señala su fragilidad — se rompe fácil —; el 14.6% denuncia que genera algas, lama y hongos; y el 14.5% habla directamente de problemas de calidad y falta de confianza. Le siguen la dificultad de instalación y reparación, los problemas con el agua caliente y las uniones con cemento disolvente. Cada porcentaje es una historia de una fuga detrás de un muro, un cliente molesto, una reputación en juego. Y no todos los materiales se juzgan igual: al PPR se le critica sobre todo la dificultad de instalarlo, y al cobre — cuando se le evita — se le reprocha una sola cosa, el precio (42.9%), nunca su desempeño. El plomero no perdona la falla, pero sí perdona lo caro.

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO:

"¿Por qué evita ese material? ¿Cuál es la razón principal por la que ya no lo instala?" (pregunta abierta; motivos agrupados)



“¿Su producto está en las conversaciones de la fragilidad, o en las de la confianza? ¿Su control de calidad conoce estos motivos, uno por uno? ¿Y qué haría el gremio si el material que evita hoy, resolviera mañana el problema por el que lo evita? ¿Y cuánta lealtad compra un fabricante que resuelve la duda técnica antes que la venta?

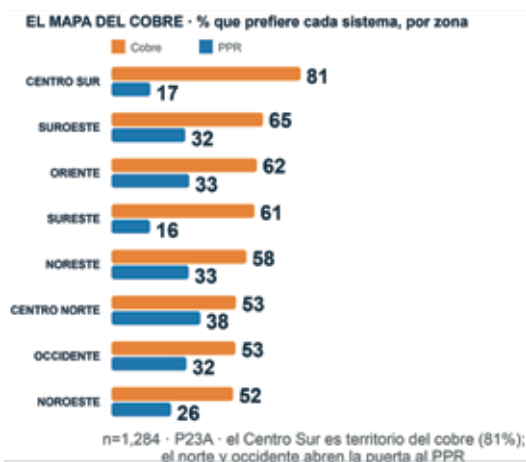
Los motivos por material y por zona están en el **Informe ENP 2026**.

CADA REGIÓN INSTALA A SU MANERA

El veredicto nacional esconde ocho veredictos regionales, y para un fabricante de tubería esa es la diferencia entre una campaña que funciona y una que se desperdicia. El Centro Sur es territorio absoluto del cobre: 81% lo prefiere, contra apenas 17% del PPR — es la fortaleza más sólida de un material en todo el país. Pero conforme uno se mueve al norte y al occidente, la historia cambia: en Centro Norte el PPR ya alcanza 38%, en Oriente y Noreste ronda un tercio del gremio. El CPVC, cuestionado en todo el país, encuentra sus focos de mayor rechazo en Suroeste (75%) y Oriente (74%). No existe “el plomero mexicano” a la hora de elegir material: existe el del Bajío, el del norte, el de la costa — cada uno con su agua, su clima y su tradición de instalación.

LA LECTURA, TAL CUAL SE HIZO:

La preferencia de material (pregunta 23A) leída por zona geográfica INEGI. Mismo dato nacional, ocho lentes regionales.



“¿Su estrategia de producto trata a México como un solo mercado, o como los ocho que la tubería revela? ¿En qué zona está dejando dinero sobre la mesa por hablarle a todos igual?

Los motivos por material y por zona están en el **Informe ENP 2026**.

EL GREMIO QUE QUIERE APRENDER

El plomero mexicano no cree saberlo todo — y eso es la mejor noticia de esta encuesta. Casi nueve de cada diez pidieron capacitación en algo concreto, y nos dijeron con toda claridad por dónde quieren que la industria les hable. Este último acto es un mapa de oportunidad: lo que el gremio quiere aprender, y el canal exacto para enseñárselo.

UN OFICIO QUE PIDE APRENDER MÁS

Olvide la idea del maestro que ya no quiere que le enseñen nada: el 84.9% de los plomeros pidió capacitación en al menos un tema concreto — solo 15.1% respondió “nada en particular”. Y lo que quieren aprender dibuja el mapa del negocio del futuro: encabezan los calentadores de agua (26.9%), seguidos por las bombas y presurizadores (14.6%) — las dos categorías técnicas de mayor complejidad y mejor margen. Después vienen los nuevos productos y tecnologías (8.1%), las redes hidráulicas, el gas y la termofusión de PPR. No piden lo básico: piden justo lo que les permite subir de nivel y cobrar mejor. Un gremio que quiere aprender lo difícil es un gremio que quiere crecer.



¿Su marca capacita en lo que el plomero pide, o en lo que a la marca le conviene vender? ¿Sabe que el tema más solicitado del país es exactamente donde su producto podría enseñar? ¿Y cuánta lealtad compra un fabricante que resuelve la duda técnica antes que la venta?

El detalle de temas por zona, edad y especialidad está en el **Informe ENP 2026**.

EL GREMIO VIVE EN EL WHATSAPP

Hay un canal donde el plomero mexicano ya está, todo el día, todos los días: su WhatsApp. El 72% del gremio quiere que la información técnica y de producto le llegue por ahí —cuatro veces más que cualquier otro medio de contacto directo—, y no es casualidad: es el mismo lugar donde recibe el trabajo, cotiza con el cliente y consulta a sus colegas. Para la industria, el mensaje es claro: existe una vía directa, inmediata y personal para llegarle al instalador, y hoy está infrautilizada. No sustituye a los demás esfuerzos de marca —los amplifica—: la autoridad técnica que una marca construye en los medios especializados se vuelve conversación cuando aterriza, uno a uno, en el teléfono del plomero. Presencia de marca que informa y forma, activada por un canal directo que confirma: así se gana a este gremio.



¿Su marca tiene una forma directa de llegarle al instalador que ya confía en usted? ¿Está convirtiendo la autoridad que construye en los medios en una conversación personal con quien la recomienda? ¿Y qué valdría una comunidad de plomeros que le abrieran ese chat?

El perfil del plomero por canal y zona está en el **Informe ENP 2026**.

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO: "¿Sobre qué tema le urge o le gustaría recibir capacitación para mejorar su trabajo como plomero?" (pregunta abierta; temas agrupados)

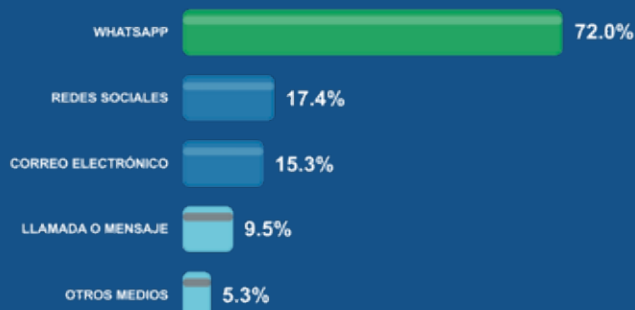
LO QUE EL GREMIO QUIERE APRENDER



n=1,282 · P19B abierta · % de plomeros que pide cada tema · 84.9% pidió al menos un tema; solo 15.1% "nada en particular"

LA PREGUNTA, TAL CUAL SE HIZO: "¿Por qué medio prefiere que las marcas y proveedores le hagan llegar información de productos, promociones y capacitación?"

EL CANAL DIRECTO AL GREMIO



El contacto directo digital complementa —no sustituye— la presencia de marca que las marcas construyen en los medios especializados del sector.

n=1,282 · P20, respuesta múltiple · % que menciona cada vía de contacto directo · "otros medios" agrupa páginas web, contacto presencial y prensa

Fuente:

Encuesta Nacional de Plomería 2026 · preguntas 19B (tema de capacitación) y 20 (canal de comunicación) · base: 1,282 plomeros · 144 ciudades · 8 zonas INEGI · levantamiento junio-julio 2026, esquema híbrido digital con validación telefónica · procesos alineados con ISO 20252:2019 y AMAI ESIMM 2022 · nivel de confianza 97%, margen de error $\pm 3\%$ (universos finitos, $p=q=0.5$) · preguntas abiertas agrupadas; respuesta múltiple, la suma supera 100% · Best Concept Consulting.

elplomeroprefiere.com.mx · explomeria.com ·
publicidad@bestconcept.mx
Tel. 55 4908 1658

**EL ÉXITO
NO ESPERA.**
TU LUGAR EN LA



JUEVES | VIERNES
4 y 5
FEBRERO
2027

SÚPER
**EXPO
PLOMERÍA®**
TAMPOCO... Y MÁS...

**¿POR QUÉ
CONTRATAR HOY?**

- > **Ubicación primaria:**
Asegura los espacios de mayor flujo y visibilidad.
- > **Tarifa Congelada:**
Protege tu inversión con los beneficios de preventa exclusiva.
- > **Presencia Extendida:**
Inicia tu campaña de posicionamiento en nuestras plataformas desde ahora.



Tras el impacto histórico de nuestra edición 2026, la transformación de la plomería en México no se detiene. El escenario para 2027 ya se está diseñando y las marcas líderes ya reservaron su lugar.



Informes y Ventas:



55 4908-1658

EDITORIAL

Director Editorial
ESANZ

Editor
Eduardo Anaya

Co Editora
Alice Mora

Diseñador Senior
Azucena Gutiérrez

Coordinación Editorial
Alejandra González

Ilustración
Eliel Cerero, Jaime Ruelas

Fotografía
ESANZ, Karina Sánchez,
Jessi Sanmore

Colaboradores
Guillermo Salas, Saúl Linares, Edgar Moreno, José Luis
Vega López, Mariana de la Torre, Patricia Galicia, Héctor
Salazar, Berenice Ortega, Daniel Villanueva

VENTAS DE PUBLICIDAD
publicidad@todoferreteria.com.mx

Asuntos editoriales
editorial@todoferreteria.com.mx

Suscripciones
suscripciones@todoferreteria.com.mx

Contacto
(55) 5536 - 6046 / 55 56824672
info@todoferreteria.com.mx

CORPORATIVO

Director General
Enrique Sánchez Ceballos

Dirección de Administración
Lic. Angélica Morales
administración@todoferreteria.com.mx

Gerente Administrativo
Rocio García C.

Gerente Comercial
Lic. Elvira Santos
santos@todoferreteria.com.mx

Coordinador Comercial
Paulina Penagos
Coordinacion.ventas@bestconcept.mx

Web Master
Eduardo Reyes

Coordinador de contenidos Digitales
Viviana Miranda
Jessica Sánchez

Año. 4 Núm. 22 Número de reserva al título en Derechos de Autor:
04-2024-012311270000-102.
Certificado de licitud y contenido: 15302. Editor responsable: Eduardo
Anaya. Prerensa e impresión: Best Printing. Av. Eugenia No. 701-A Col.
Del Valle, Benito Juárez C.P. 03100, México, CDMX. Distribución:
Despacho Everardo Flores Serrato. Centeno No. 580, Col. Granjas México,
Del Itzacalco, C.P. 08400. Precio: \$65 El contenido de los artículos es
responsabilidad exclusiva de los autores. Todos los derechos están
reservados. Prohibida la reproducción parcial o total incluyendo
cualquier medio electrónico o magnético con fines comerciales.
Fecha de impresión: Septiembre 2026
Editada e impresa en México.



exploplomeria.com



iusaplus

Sistema de termofusión
PPR, para agua fría y
caliente hasta 95°C,
desde 20 mm hasta 110 mm
(1/2" hasta 4")

#PLOMERO
IUSA



iusaflow

Sistema CPVC CTS
Para agua fría y caliente
hasta 82 °C, desde 1/2"
hasta 2", disponible en
RD 13.5 y RD 11

iusapvc

Sistema inglés PVC C-40
Para agua fría en alta
presión, desde 1/2"
hasta 4"



Consulta la línea completa de productos en nuestra catálogo impresa y digital.
Solicita más información con nuestra amplia red de distribuidores IUSA.

www.iusa.com.mx

     IUSA MEXICO

Indígenas de México. Conoce y respaldamos a nuestros artesanos y artesanas que nos ayudan a preservar nuestra cultura.



VÁVULAS,
CONEXIONES Y
CILINDROS PARA GAS



LA GAMA MÁS COMPLETA

BARCO

REGULADORES
DE GAS

precimex

REGULADORES
DE GAS



Consulta la línea completa de productos en nuestro catálogo impreso y digital.
Solicita más información con nuestra amplia red de distribuidores IUSA.

www.iusa.com.mx

     IUSA MEXICO

Indicamos en el catálogo productos en existencia y también el stock que hay en cualquier una de nuestras oficinas.

iusacobre

Sistemas para conducción de agua caliente, agua fría, vapor, gas L.P., gas natural, gases industriales, gases medicinales, ACR y HVAC.



iusatek

Para agua caliente y fría
Tubería multicapa PE-AL-PE
y PEX-AL-PEX

iusagas

Para conducción de
gas L.P y gas natural
Tubería multicapa
PE-AL-PE

SISTEMA MULTICAPA



Consulta la línea completa de productos en nuestro catálogo impreso y digital.
Solicita más información con nuestra amplia red de distribuidores IUSA.

www.iusa.com.mx

      | IUSA MEXICO

Imágenes de uso ilustrativo, asesórate con nosotros y decide el sistema que mejor se ajuste a tus necesidades.



CALOREX
ADVANCE

Tecnología,
para una mejor
experiencia de
confort



CALOREX
MAXIMUS

El tradicional,
para toda
la vida



CALOREX
FORTIS

Una solución
práctica y
accesible
para todos

Agua caliente para todos... siempre

calorex.com.mx



CONOCE
MÁS





INNOVACIÓN TECNOLÓGICA PARA CADA HOGAR Y NEGOCIO

LÍNEA DE CALENTADORES ELÉCTRICOS

SEGURIDAD

Ideales
para
interiores

PRACTICIDAD

Sin instalación
de gas, facilidad
en su uso

INNOVACIÓN

Diseñados
para cada
estilo de vida

DURABILIDAD

Diseñados para
rendir por
más tiempo