LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO 2025

Resultados con base en datos reales

LO MEJOR DEL CANAL

LA GUÍA CLAVE DE NEGOCIOS

¡Para distribuidores y líderes del sector!

MARCAS QUE MUEVEN MERCADO

El estudio que usan los líderes para tomar decisiones.

OPORTUNIDADES CLARAS

En categorías de productos donde las marcas no responden

ARTÍCULOS & REPORTAJES

de gran interés

EDICIÓN ESPECIAL
Méx $500.00 USA $35.00 USD

166
7 503021 754349

México Año 14 No. 166



BestConceptGroup
Consulting & Market Research

LO QUE NO SE MIDE, NO SE MEJORA: EDM 2025

ENCUESTA DE DISTRIBUCIÓN MAYORISTA

El estudio que revela lo que 1,285 ferreterías

de todo México piensan de tus productos, tu servicio y tu competencia.

Descubre preferencias de proveeduría, oportunidades de negocio y tendencias clave en e-commerce, logística y atención, con resultados nacionales y por 8 regiones INEGI. Iniciamos 28 de octubre de 2025. Paquetes de 3 ó 5 preguntas + 20 reactivos generales.

MARKET RESEARCH

CONVIERTE LA INFORMACIÓN
EN VENTAJA COMPETITIVA.
¡CONTRATA HOY!

(55) 4908-1658 publicidad@bestconcept.mx www.todoferreteria.com.mx

Oatey®

Para Plomeros Profesionales

Un Aliado **Indispensable**

UPC®

NSF® PW-DWV-SW

LoVOC® SCAQMD 1168/316A COMPLIANT

UL GREENGUARD



PARA
CONOCER MÁS
ESCANEA EL QR

CAJA QUADTRO
PARA LAVADORAS

- **SE CONECTA A LA LÍNEA DE SUMINISTRO** DE COBRE CON CONEXIÓN TIPO SWEAT (SOLDADA).
- **INCLUYE 4 SOPORTES DE MONTAJE** PARA FACILITAR LA INSTALACIÓN DE LA VÁLVULA EN LA PARTE SUPERIOR O INFERIOR
- CAJA DE SALIDA PARA LAVADORA QUADTRO® **PARA USO RESIDENCIAL Y COMERCIAL**
- PUNZÓN DE 1/4 DE VUELTA **FÁCIL DE QUITAR**, SIN NECESIDAD DE HERRAMIENTAS





SOLDADURA **50/50**
SOLDADURA **SAFE FLO**



AGUA POTABLE

VIDA ÚTIL ILIMITADA

100% SIN PLOMO

PLOMO

AMPLIO RANGO DE FUSIÓN, MAYOR TIEMPO DE TRABAJO



Más de 5 mil visitantes profesionales en 2 días.

¡La oportunidad perfecta para impulsar tu marca!

Haz crecer tu presencia en el mercado, informes:

info@bestconcept.mx
WhatsApp: 55 4908-1658
Tel. 55 5682-4672
55 5682-3924


¡LA EXPO QUE TRANSFORMARÁ EL SECTOR!
SÚPER
EXPO PLOMERÍA®
Y MÁS...
23-24 ENERO 2026
EXPO REFORMA
CIUDAD DE MÉXICO.



RAZONES PARA ESTAR EN LA SÚPER EXPO PLOMERÍA® Y MÁS...

Hoy más que nunca, el agua se ha convertido en un recurso estratégico para nuestras ciudades, empresas y hogares.

Cada gota cuenta, y los plomeros son quienes tienen la responsabilidad directa de que llegue limpia, segura y sin desperdicio. Instalar con precisión, elegir los materiales correctos y aplicar las mejores prácticas ya no es una opción: es una necesidad.

Seguridad primero: gas, electricidad y HVAC

La plomería no camina sola. Se cruza con la electricidad, con los sistemas de climatización y con la instalación de gas. Y en todos estos terrenos, la seguridad es vital. Uniones defectuosas, instalaciones improvisadas o falta de capacitación pueden costar caro. Por eso, la profesionalización de este sector no solo mejora los negocios: salva vidas.

Capacitación y entrenamiento: el verdadero diferenciador

En un mundo donde la tecnología cambia cada año, solo quienes se capacitan constantemente permanecen competitivos. Cursos, certificaciones, demostraciones y competencias son la fórmula para que el plomero del siglo XXI se mantenga vigente, con más oportunidades y más confianza de sus clientes.

No es una expo más. Es el punto de encuentro donde se define el futuro de la plomería en México.

23 Y 24
DE ENERO DE 2026
EXPO REFORMA, CIUDAD DE MÉXICO





De la encuesta al evento

La Súper Expo Plomería y Más no nació de la nada. Surge de cuatro encuestas nacionales de plomería, con miles de respuestas que nos permitieron entender de primera mano lo que los plomeros y ferreteros esperan de un evento. Gracias a esa radiografía única del sector, diseñamos una expo precisa, útil y de alto valor, hecha a la medida de quienes viven de este oficio.

Ferreteros: el canal clave

Cada vez más clientes llegan a su ferretería buscando soluciones de plomería, HVAC o electricidad. Y cada vez esperan más conocimiento y más asesoría.

La expo es la oportunidad para que los ferreteros se acerquen a las mejores marcas, aprendan lo último en tendencias y fortalezcan su papel como punto de confianza para los instaladores.

¿Qué hace exitosa a una expo?

A los ojos de expositores, anunciantes y visitantes, una expo brilla cuando logra cinco cosas:

1. **Generación de prospectos reales:** los contactos se convierten en oportunidades de negocio.
2. **Visibilidad y posicionamiento de marca:** las empresas muestran innovación y liderazgo frente a competidores.
3. **Calidad del público asistente:** los visitantes son plomeros, distribuidores y compradores con poder de decisión.
4. **Experiencias memorables y networking:** más allá de stands, es un espacio de conexiones estratégicas.
5. **Medición clara del ROI:** leads, ventas, acuerdos y relaciones sólidas que justifican la inversión.

La Súper Expo Plomería y Más cumple con todo esto porque fue diseñada con neutralidad, profesionalismo y una visión clara: llevar la plomería mexicana al siguiente nivel.

Súper Expo Plomería y Más

- 23 y 24 de enero de 2026
- Expo Reforma, Ciudad de México
- 5,000 asistentes profesionales | 70 expositores

Un encuentro único donde plomeros, ferreteros, fabricantes y expertos de HVAC y electricidad se reunirán para aprender, hacer negocios y crecer juntos.

Si eres ferretero, este es tu momento de conectar con marcas líderes, entender mejor las necesidades de los plomeros y fortalecer tu negocio.

AQUÍ NO
VIENEN TODOS...
VIENEN LOS QUE
DECIDEN.

CONGRESO FERRETERO SUMMIT

Presencia, prestigio y acceso directo a los líderes que definen el mercado.

2026
JUEVES, 19 DE MARZO

CF CONGRESO FERRETERO® SUMMIT

UN STAND AQUÍ VALE MÁS QUE 100 VISITAS DE VENTA.

En solo un día estarás cara a cara con los 40 distribuidores que mueven México.El negocio empieza en tu mesa. **Patrocinar el CFS es invertir en el 80% del mercado**.Fabricantes visionarios lo saben: aquí se cierran las negociaciones que cambian mapas de distribución. En el CFS no se intercambian tarjetas, se firman acuerdos.

SI TU META ES CRECER CATEGORÍAS, ABRIR TERRITORIO Y MEJORAR CONDICIONES, ESTE ES TU ESPACIO.



Un evento profesional en un entorno de primera...
¡CONTRATA YA!
info@bestconcept.mx
WhatsApp: 55 4908-1658
Tel. 55 5682-4672
55 5682-3924

¡Convierte a tu marca en la opción preferida de los plomeros profesionales de México!

Elige la revista que los plomeros prefieren:



Dale visibilidad a tus productos y técnicas de plomería en la plataforma que ellos prefieren: revista impresa y digital, grupo de WhatsApp, capacitaciones virtuales e hibridas y, por supuesto, redes sociales y eventos.

Contrataciones: publicidad@bestconcept.mx 55 4908-1658 www.todoferreteria.com.mx

EL PLOMERO® PREFIERE

En contacto virtual



EVENTOS HÍBRIDOS

• LIVE STREAMING

- Talleres
- Capacitaciones
- Convivencias
- Certificaciones

No busques más, El Plomero Prefiere **EN CONTACTO VIRTUAL** es la vía directa para llegar a los técnicos plomeros que buscan calidad y excelencia en sus proyectos.

¡Anúnciate con nosotros y sé su elección!

SOLUCIONES INTEGRALES EN PLOMERÍA



NUESTRAS MARCAS

electric

MEER

KATOA

RIID
INNOVACIÓN EN CADA GOTA

TECHTOOLS

RIDEL

PROGAS

Expo Nacional Ferretera®

TE ESPERAMOS
STAND
1651 - 1657



MÁS DE **2400**
PRODUCTOS
PARA TI

SEPTIEMBRE
4, 5 Y 6

EXPO
GUADALAJA

INSIGHTS
101M



EL DINÁMICO ECOSISTEMA DEL CANAL FERRETERO

Nuestra 7ª edición del Ranking de las 101 Marcas Más Influyentes, un referente con 14 años de historia, no es solo una lista, sino un profundo estudio de la percepción del mercado.

Nuestra metodología robusta asegura que los resultados son un retrato fiel de lo que el mercado piensa y siente, eliminando sesgos y garantizando la pulcritud de la información para una toma de decisiones informada. La misión de nuestro estudio trasciende la mera publicación de un ranking. Somos una empresa comprometida con la profesionalización y la mejora continua del sector.

Rotoplas®
más y mejor agua



Nuevo Medidor de Nivel, la solución inteligente para monitorear el agua de tu Cisterna, Tinaco o Tanque



- Alerta cuando bajó o subió el nivel del agua
- Alcanza hasta 500 m
- Ofrece vista en tiempo real
- Brinda historial de consumo

Escanea y descubre más

rotoplas.com.mx

Atención al consumidor
800.506.3000

© Rotoplas, 2025.



Cada mención, cada comentario de un ferretero, es un dato valioso que se somete a un análisis multifactorial.

INVESTIGACIÓN EXHAUSTIVA Y RIGUROSA

Nuestro ranking es el resultado de una investigación exhaustiva y estadísticamente rigurosa, no de una simple encuesta de opinión.

A lo largo de los años, hemos depurado un proceso de recolección de datos que se apoya en un universo de más de 900 marcas con presencia en el mercado mexicano.

La influencia no se mide únicamente por el volumen de ventas, sino por la percepción, la recordación y la recomendación. Cada mención, cada comentario de un ferretero, es un dato valioso que se somete a un análisis multifactorial. Las marcas que logran una posición destacada lo hacen por razones claras: su calidad, su servicio, su innovación o su capacidad para atender las necesidades del mercado.

coflex®

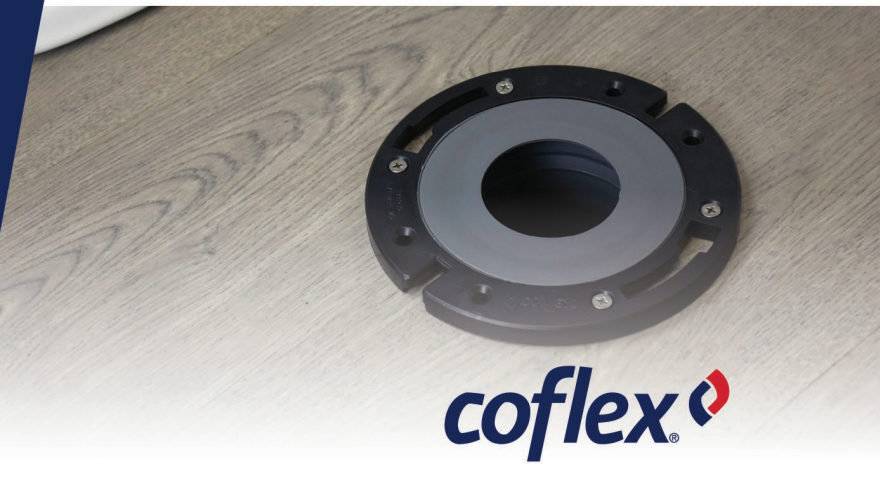
Marca líder

en productos para instalación, mantenimiento y reparación de plomería.









coflex.com.mx

coflex

INSIGHTS
101M



Los datos de esta 7ª edición están listos para generar insights de valor incalculable para su negocio.

LA INFLUENCIA ES EL NUEVO MARGEN

En un mercado saturado, ser visto no es suficiente. Ser influyente es la clave para la rentabilidad a largo plazo.

Nuestro estudio de Las 101 Marcas Más Influyentes es la única herramienta en el mercado que ofrece una visión holística de la salud de una marca en el canal ferretero.

Los datos de esta 7ª edición están listos para generar insights de valor incalculable para su negocio. Lo invitamos a unirse a la conversación, a sumergirse en los resultados y a utilizar este conocimiento como su brújula para navegar el futuro del canal ferretero.

LO TIENE TODO

IUSA 1939



Iluminación



Grifería



Enfriador de aire



Calentadores

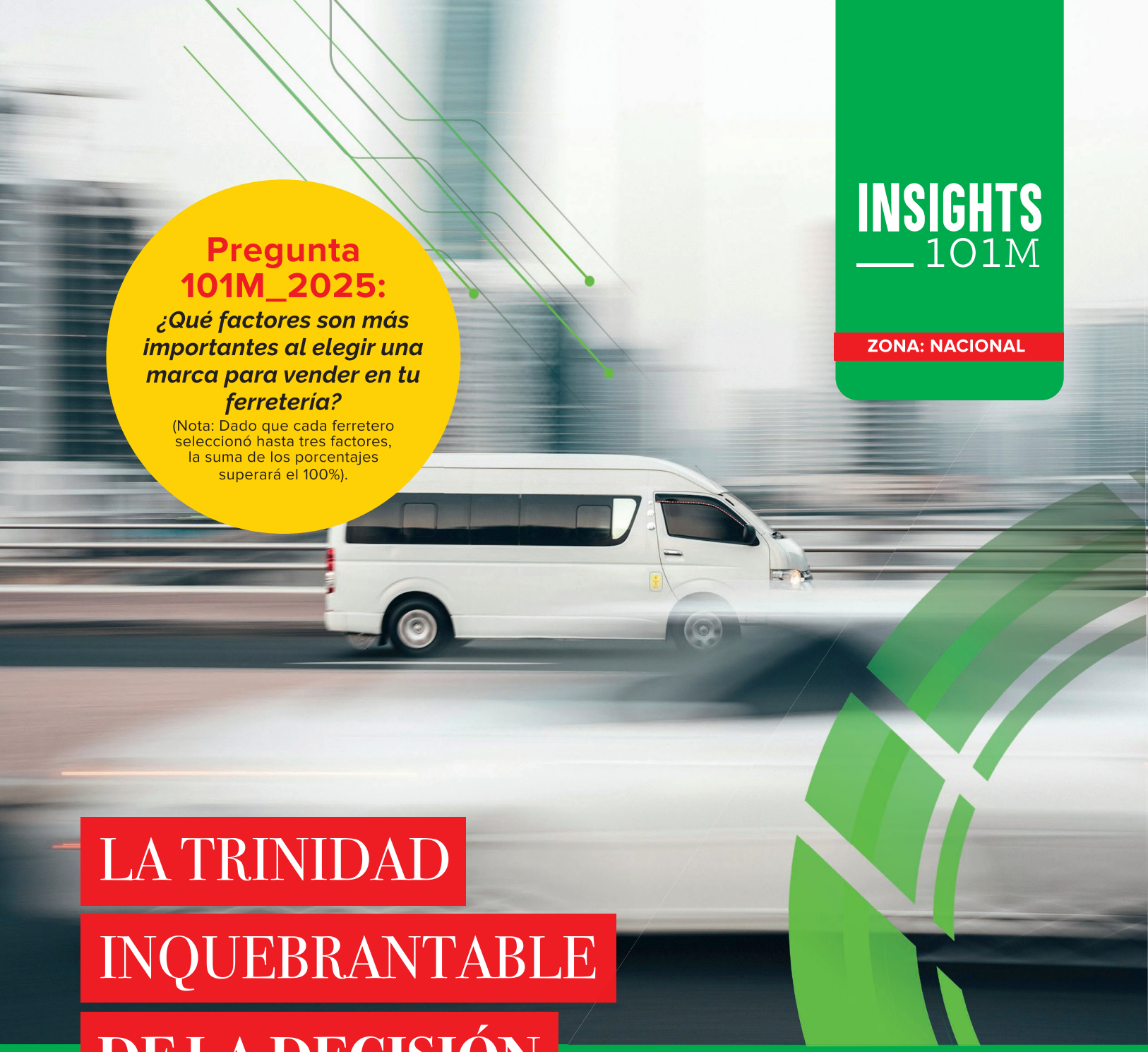
Para más información consulta nuestro catálogo 2025

Consulta la línea completa de los productos en nuestro catálogo impreso y digital. Solicita más información en nuestra amplia red de distribuidores IUSA. Imágenes de uso ilustrativo, asesórate con nosotros y decide el sistema que mejor se ajuste a tus necesidades.

¡ESCANÉAME!

www.iusa.com.mx

IUSA MEXICO



INSIGHTS
101M

ZONA: NACIONAL

Pregunta 101M_2025:

¿Qué factores son más importantes al elegir una marca para vender en tu ferretería?

(Nota: Dado que cada ferretero seleccionó hasta tres factores, la suma de los porcentajes superará el 100%).

LA TRINIDAD INQUEBRANTABLE DE LA DECISIÓN

El 78% de los ferreteros a nivel nacional considera la Calidad como el factor principal o secundario al elegir una marca. Le siguen de cerca "Que el Cliente la Pida" (reflejo de la demanda y el reconocimiento de marca) con un 71% y el Precio con un 65%.

Estos tres factores no son negociables. Forman el "costo de entrada" para competir seriamente en el anaquel ferretero.

Una marca no puede compensar una baja calidad con un buen precio, ni un precio alto sin una demanda preexistente del cliente. Las marcas líderes deben comunicar activamente su superioridad en calidad, mientras que las marcas retadoras deben encontrar un balance óptimo entre un precio competitivo y una calidad confiable para empezar a generar demanda por parte del consumidor final.

URREA®

Tecnología para vivir el agua



RAINPLUS

RAINPLUS es un sistema flexible que optimiza el espacio, reduce los costos de instalación y garantiza un excelente rendimiento en la gestión del agua pluvial.



RENTABILIDAD



SEGURIDAD



OPTIMIZACIÓN DEL ESPACIO



RENDIMIENTO SUPERIOR

ESR EMPRESA SOCIALMENTE RESPONSABLE
MEJORES EMPRESAS MEXICANAS
Superbrands MÉXICO
urrea.mx
urreamexico
PREMIO NACIONAL DE CALIDAD 2016

INSIGHTS 101M

ZONA: NACIONAL



AUGE DEL AGUA Y LA PLOMERÍA:

“WATER SOLUTIONS” se volvió motor de preferencia de marca en el canal.

Analizando tendencia: COFLEX (del #24 en 2013 al #2 en 2025), URREA Tecnología para Vivir el Agua (Ahora #4), DICA (#33➝#7), RUGO (#25➝#11), FOSET (#80➝#15) y ROTOPLAS (top 10 consistente), o FLEXIMATIC (#78 en 2017 ➝#11 en 2025) indican que “water solutions” se volvió motor de preferencia de marca en el canal.

El salto responde a una combinación de crisis hídrica y urbanización acelerada, que han puesto el ahorro y la seguridad hidráulica en el centro de la conversación, junto con una mayor exigencia normativa que obliga a instaladores y distribuidores a trabajar solo con marcas que garanticen cumplimiento. En un contexto de sequías y cortes intermitentes, el valor ya no es solo el precio por pieza, sino la confianza de que el sistema no fallará.

ULTRA COLOR®

¡DALE UN TOQUE DE COLOR

A TUS PROYECTOS CON LOS MEJORES AEROSOLES!









MÁS DE 30 COLORES DISPONIBLES

ACABADO MATE, BRILLANTE, NEÓN Y METÁLICO.

PPG



INSIGHTS
101M

ZONA: NACIONAL

Lo Básico es LO MÁS INFLUYENTE:
Herramientas manuales y eléctricas, Abrasivos, Cerrajería, Plomería, Eléctrico y Pintura.

LA DOMINANCIA DE LO FUNDAMENTAL:

EL "CORE" FERRETERO

Lo Básico es lo Más Influyente: Al analizar el top 30, las categorías de producto que imperan son las fundamentales y de alta rotación: Herramientas manuales y eléctricas, Abrasivos, Cerrajería, Plomería, Eléctrico y Pintura.

La influencia de una marca está directamente correlacionada con su relevancia en estas categorías "core".

Análisis BC: La influencia se construye sobre la base del negocio diario del ferretero. Marcas de categorías secundarias o de muy baja rotación tienen dificultades para entrar y mantenerse en el ranking. Esto implica que, para ganar influencia, los fabricantes deben tener una oferta sólida en al menos una de estas categorías centrales, ya que son las que generan tráfico constante al punto de venta y definen la percepción de "socio de negocios" para el minorista.

SEGURIDAD con Aval Internacional

SOLO

GRUPO AUSTROMEX®

avalados

Organización para la Seguridad de los Abrasivos



www.austromex.com.mx



Subir o bajar 15 posiciones en las posiciones 71 a 101 es un fenómeno

BARÓMETRO DE LA PERCEPCIÓN DEL MERCADO

Es natural que una marca que registra altas ventas se sorprenda al no ver su nombre en las 101. Sin embargo, el volumen de ventas es solo una variable.

El ranking mide la influencia percibida, que se construye con base en la confianza del ferretero, la calidad del servicio y la capacidad de la marca para generar un impacto en su público. Los movimientos discretos en las primeras 30 posiciones demuestran la solidez de las marcas líderes, mientras que la volatilidad en las gamas medias y bajas refleja un mercado altamente competido y dinámico.

Subir o bajar 15 posiciones en las posiciones 71 a 101 es un fenómeno estadísticamente normal que indica que las menciones, aunque valiosas, son más escasas y, por lo tanto, tienen un peso mayor en la percepción general. Esto no es un defecto, sino un indicador de la sensibilidad del mercado.



Cuando el trueno avisa...
Impermeabiliza.

Antes de que truene, aplica
Sika® Acril Techo® Power,
impermeabilizante reforzado con fibras
que reduce el uso de malla de refuerzo.



Visita:

CONSTRUYENDO CONFIANZA



INSIGHTS
101M

ZONA CENTRO-NORTE:

Aguascalientes,
Guanajuato,
Querétaro,
San Luis Potosí
y Zacatecas.

PREGUNTA 101M_2025:
¿Qué marca has dejado de vender recientemente?
¿Por qué?

LAS CAUSAS DE ABANDONO

de marca en la zona Centro-Norte

- **42%** fueron de naturaleza financiera
- **25%** problemas de calidad
- **18%** logística

EL MARGEN DE UTILIDAD ES LA "PUERTA DE SALIDA"

El análisis de las causas de abandono de marca en la zona Centro-Norte es contundente. De todas las razones mencionadas por los ferreteros de la zona para dejar de vender un producto, el 42% fueron de naturaleza puramente financiera ("bajo margen", "aumento de precio", "ya no es negocio"). Esta es la causa #1 de rotación, superando a los problemas de calidad (25%) y logística (18%).

Análisis BC: El servicio postventa, aunque importante, no puede compensar una propuesta de negocio débil para el ferretero. Para los directores comerciales, esto significa que la estrategia de precios, los esquemas de descuentos y las promociones deben diseñarse para proteger activamente el margen del canal tradicional. La conversación de ventas debe centrarse en la "rentabilidad por metro cuadrado", demostrando cómo su marca genera más ganancias al final del día.

GRUPO RUGO



Rugo® fontanery® RUGO PREMIUM DINASTY INBO

VISÍTANOS EN EXPO NACIONAL FERRETERA
DEL 4 AL 6 DE SEPTIEMBRE - STAND 2305
GUADALAJARA, JAL.

INSIGHTS
101M

ZONA CENTRO-NORTE:

Aguascalientes, Guanajuato, Querétaro, San Luis Potosí y Zacatecas.



18%

de los ferreteros, que abandonaron una marca en el último año citaron problemas logísticos

EL DESABASTO: FORMA PASIVA PERO LETAL DE SER DESCONTINUADO

El 18% de los ferreteros, en la zona Centro-Norte, que abandonaron una marca en el último año citaron problemas logísticos como la razón principal ("falta de abasto", "retrasos en entrega").

Esto la posiciona como la tercera causa de abandono de marcas en la región, un factor silencioso pero de alto impacto.

Análisis BC: El inventario es el activo más importante de un ferretero. Un hueco en el anaquel es una venta perdida y una puerta abierta a la competencia. La excelencia en la cadena de suministro es una función comercial crítica. Para los directores, asegurar altos niveles de fill rate y optimizar los tiempos de entrega en los CEDIS que atienden al Bajío y Centro Norte es tan vital como cualquier campaña publicitaria.

PREGUNTA 101M_2025:

¿Qué marca has dejado de vender recientemente? ¿Por qué?

Trabajar con Fluidmaster es confiar en lo mejor

VÁLVULA DE LLENADO 747U

PARA TINACOS Y CISTERNAS

- Funciona en alta y baja presión
- Flotador integrado para mayor seguridad
- Llenado silencioso y eficiente
- Compatible con cualquier tanque de almacenamiento



Descubre la tecnología que hace la diferencia



Materiales de **alta durabilidad**



Instalación rápida con sistema **Quick Connect**

Visítanos Stand 200
Expo Nacional Ferretera
4, 5 y 6 de Septiembre
Guadalajara, Jal.

Fluidmaster®

Reemplaza la tecnología obsoleta



www.fluidmastermexico.com

Síguenos:

INSIGHTS
101M

ZONA NOROESTE:

Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa, Chihuahua y Durango.



PREGUNTA 101M_2025:
¿Qué marca has dejado de vender recientemente?

¿Por qué?

42% respondieron "NINGUNA"

LA ALTA LEALTAD DEL FERRETERO NORTEÑO ELEVA LA BARRERA DE ENTRADA

Un 22% de los ferreteros encuestados en la zona Noroeste respondieron "NINGUNA" a la pregunta "¿Qué marca has dejado de vender recientemente?".

Este es uno de los índices de "no abandono" más altos de todo el país, sugiriendo una fuerte consolidación de portafolios y una mayor lealtad a sus proveedores actuales.

Análisis BC: Este dato no debe interpretarse como un mercado estático, sino como uno maduro y selectivo.

El ferretero del Noroeste, una vez que define un portafolio que satisface a su clientela profesional, es reacio al cambio. Esto significa dos cosas: 1) Para las marcas ya establecidas, el potencial de retención es muy alto si mantienen la excelencia en servicio y logística. 2) Para las marcas retadoras, la barrera de entrada es inmensa.

NUEVOS LUMINARIOS

REFLECTORES LQLED

tecnolite®
LA LUZ ES TUYA

Protección IP66

LED integrado

Protección IK07

Pantalla de cristal estriado templado

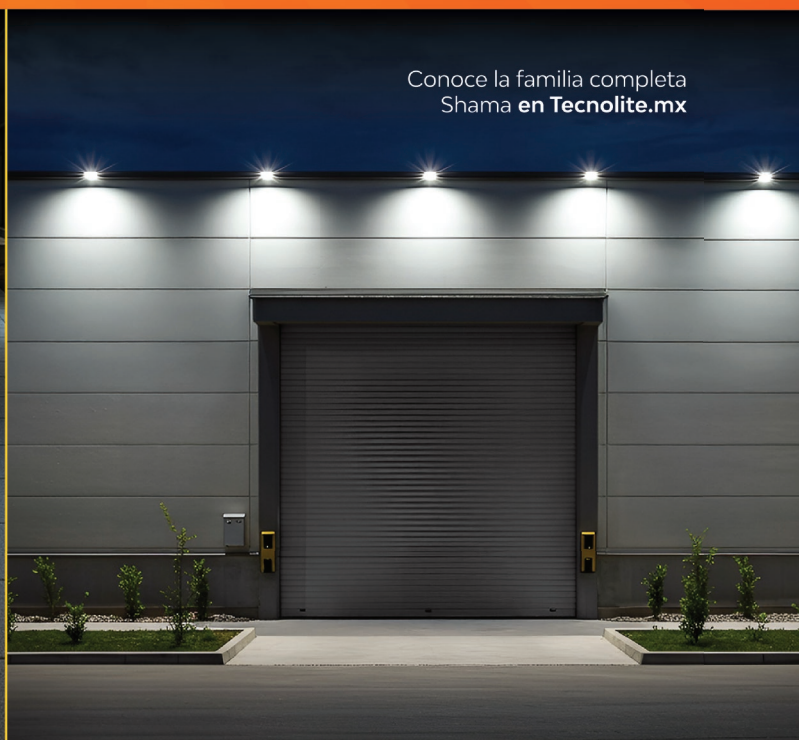


Soporte con un ángulo de rotación de hasta 180°

Ángulo de apertura de 120°

POTENCIAS 10W 20W 30W 50W 100W 150W 200W 300W





INSIGHTS
101M

ZONA NOROESTE:

Baja California, Baja California Sur, Sonora, Sinaloa, Chihuahua y Durango.



PREGUNTA 101M_2025:
¿Qué marca te da el mejor servicio postventa? ¿Qué destaca de ese servicio?

(ej. DEWALT, MILWAUKEE, MAKITA) representan cerca del **15%** de las menciones

AQUÍ, EL "SERVICIO PROFESIONAL" PESA MÁS QUE EN EL RESTO DEL PAÍS

Mientras que a nivel nacional las marcas de alto rendimiento para profesionales (ej. DEWALT, MILWAUKEE, MAKITA) representan cerca del 15% de las menciones de "Mejor Servicio Postventa", en la zona Noroeste esta cifra se dispara al 28%.

La razón más citada para estas marcas es "Respaldo de garantía y centros de servicio locales", mencionada en un 40% de los casos.

Análisis BC: La proximidad a Estados Unidos y una economía con mayor peso en la industria, construcción y maquila, crea un cliente final más exigente. El ferretero del Noroeste valora enormemente las marcas que ofrecen un servicio postventa a nivel profesional, enfocado en minimizar el tiempo de inactividad del usuario. Para los directores de marketing, esto significa que la comunicación en esta zona debe resaltar no solo la durabilidad del producto, sino la infraestructura de soporte local (centros de servicio, disponibilidad de asesores técnicos) como un diferenciador clave para ganar la confianza del canal.

fleximatic®

Instale Calidad y Confianza

Empresa orgullosamente Mexicana

La marca #1 en soluciones anti-olores de plomería para tu hogar

PLOMERÍA ANTI-OLORES

3 HASTA BARRERAS ANTI-OLORES



www.fleximatic.mx



El Top 101 concentra el **82%** del total de las menciones

INSIGHTS 101M

ZONA: NACIONAL

MÁS ALLÁ DEL TOP 101.

En este estudio se registraron menciones para más de 900 marcas distintas, lo que demuestra la inmensa competencia del canal.

El segmento del ranking 102 al 250 está compuesto por empresas de gran prestigio, donde la diferencia es mínima: a menudo, solo 2 o 3 menciones orgánicas separan 50 posiciones en la tabla. Esto no es un reflejo de menor calidad, sino de lo reñida que es la batalla por la atención del ferretero, cuya percepción sincera, forjada en el día a día, es la única fuente de este análisis.

Mercadológicamente, este estudio es una fotografía de la influencia en el canal a agosto de 2025, no una verdad absoluta. Si bien el Top 101 concentra el 82% del total de las menciones, cada punto porcentual restante es disputado por cientos de marcas de calidad. Por ello, estos resultados deben ser vistos como una valiosa herramienta de diagnóstico: un reflejo fiel de la percepción del mercado en un momento específico, fundamental para afinar estrategias y fortalecer el posicionamiento a futuro.

UNIMOS POTENCIA Y PRECISIÓN



Encuentra la más amplia gama de equipos y consumibles con las mejores soluciones de soldadura para llevar tu negocio y proyectos al siguiente nivel.

¡Las mejores aplicaciones se hacen con Lincoln Electric®!

Contacta a un asesor aquí

www.lincolnelectric.com.mx

LINCOLN® ELECTRIC

INSIGHTS
101M

ZONA CENTRO SUR:

Ciudad de México, Estado de México y Morelos.



TRES CATEGORÍAS CONCENTRAN EL 70% DE LA DEMANDA INSATISFECHA”

En el Centro Sur, plomería (26%), electricidad (23%) e iluminación (22%) lideran las necesidades de nuevos proveedores, acumulando juntas siete de cada diez menciones.

Análisis BC: Las categorías básicas de instalación son las que generan más presión y también las mayores oportunidades de negocio. Para fabricantes y distribuidores, esto significa que competir no es suficiente, hay que diferenciarse con disponibilidad, calidad y cercanía. El Centro Sur está marcando la pauta de dónde debe invertirse hoy para asegurar la relevancia del mañana.

PREGUNTA 101M_2025: ¿En qué categoría de productos te hacen falta marcas o proveedores?

productos pennsylvania

Comprometidos con la formación de **expertos en sellado**



LA MARCA PREFERIDA POR LOS EXPERTOS

pennsylvania.com.mx

EMPRESA 100% MEXICANA



INSIGHTS
101M

ZONA ORIENTE:

Hidalgo, Puebla, Tlaxcala y Veracruz

Pregunta 101M_2025:
¿Qué factores del servicio post-venta son los que más valoras?
Servicio y velocidad en las garantías
44%

GARANTÍAS RÁPIDAS Y EFECTIVAS

El 44% de las menciones corresponden a servicio y velocidad en las garantías, incluyendo cambios inmediatos de productos defectuosos.

Análisis BC: Para el ferretero minorista, la certeza de que una marca responde rápido ante problemas es el diferenciador más importante. Esto refleja que el respaldo postventa es tan decisivo como la calidad del producto. Las marcas que agilicen procesos de garantía construirán confianza y preferencia en un mercado donde la reputación se gana en la atención al detalle.

FANDELI®



www.fandeli.com

SÍGUENOS EN: FANDELI MÉXICO

INSIGHTS
101M

ZONA: NACIONAL

Pregunta 101M_2025:
¿Qué marca has dejado de vender recientemente?



EL RIESGO INHERENTE A LA CALIDAD DEL PRODUCTO

Un 30% de los productos son descontinuados debido a problemas recurrentes de "**MALA CALIDAD" o "FALLA EN EL PRODUCTO"** reportados por los clientes.

Análisis BC: Este porcentaje demuestra que, en la industria ferretera, la calidad no es una característica opcional, sino un requisito fundamental. Los productos que fallan directamente en su función no solo generan devoluciones, sino que erosionan la reputación de la ferretería como un proveedor confiable de soluciones. El mostrador no puede darse el lujo de vender productos que requieran un seguimiento constante o que dañen la confianza del cliente. La decisión de retirar un producto de baja calidad es, en esencia, una inversión en la lealtad del cliente a largo plazo, priorizando la reputación sobre la venta a corto plazo.



EQUIPO PARA
SEGURIDAD INDUSTRIAL



HERRAMIENTAS
ESPECIALIZADAS DE
CORTE

KARLEN®

Consulta todos nuestros productos en
www.karlen.mx
Av. de las Granjas Nº 388, Col. San Sebastián,
Azcapotzalco, C.P. 02040, CDMX



Expo Nacional Ferretera
VISÍTANOS
STAND 944
Salón Jalisco

HERRAMIENTAS
ESPECIALIZADAS DE
CARGA



HERRAMIENTAS
ESPECIALIZADAS DE
MANO

62 AÑOS - Tradición, calidad e innovación al servicio de tu industria. Gimbel Mexicana



INSIGHTS 101M

ZONA: NACIONAL

LA COMUNICACIÓN SILENCIOSA

La inversión en publicidad no compensa las fallas del producto o una garantía deficiente. La comunicación más poderosa y duradera es la que se experimenta directamente.

Un producto de calidad superior y una gestión de garantía sin fricciones no solo previenen que un cliente se vaya, sino que lo convierten en un embajador de la marca. Dirigir los esfuerzos hacia la calidad del producto y el diseño de procesos de post-venta eficientes es una estrategia de comunicación a largo plazo que construye la confianza de manera orgánica. Esta confianza, validada por años de experiencia, es el cimiento de la lealtad que no se puede comprar con publicidad.

GRUPO URREA
SOLUCIÓN TOTAL EN HERRAMIENTAS



GOOD, BETTER, BEST

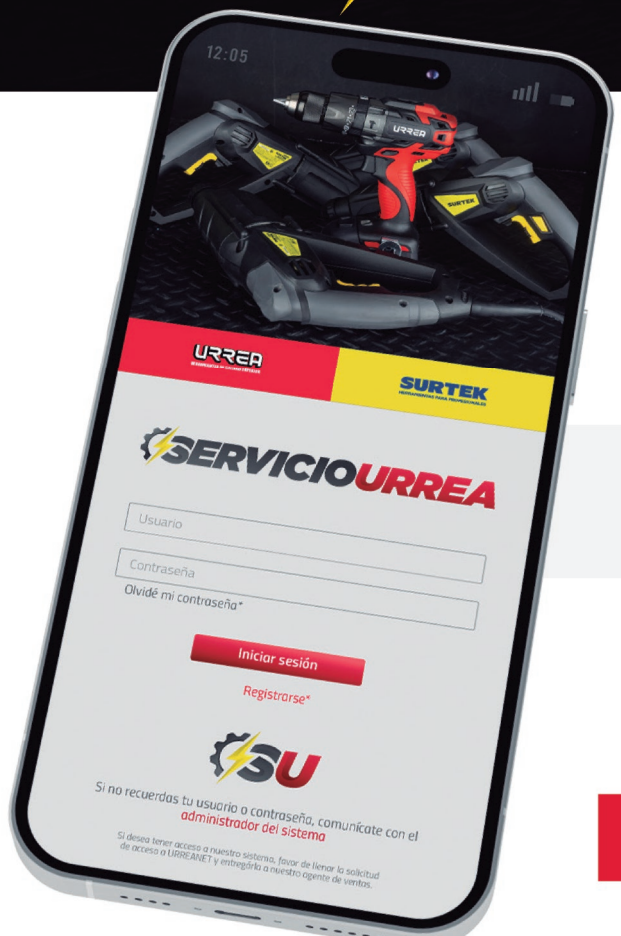
Pensando en ti y en tus diferentes necesidades contamos con un abanico de posibilidades donde te ofrecemos opciones ***Good, Better & Best*** dentro de nuestro amplio catálogo de productos.

FOY — GOOD — USO DOMÉSTICO Domestic use

SURTEK HERRAMIENTAS PARA PROFESIONALES — BETTER — USO PROFESIONAL Professional use

URREA HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR — BEST — MEGA PESADO Mega duty

CONOCE LA NUEVA APP SERVICIOURREA



Para ingresar
SOLO NECESITAS:

1. ESCANEAR EL **código QR**
2. DESCARGAR **la App**
3. REGISTRAR TUS **datos**

¡ES MUY FÁCIL, RÁPIDO Y SEGURO!

Regístrate aquí

Toda la información de tus **herramientas, servicios y garantías,** en tus manos.

URREA HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR

SURTEK HERRAMIENTAS PARA PROFESIONALES

urrea.com

EDITORIAL

EL RANKING FERRETERO **MÁS ESPERADO**

Es un honor presentarles esta edición especial, una revista diseñada para ser un referente de la industria. No es solo una publicación, sino el resultado de un compromiso con la calidad y la precisión, que se ve reflejado en cada detalle, desde el papel de lujo hasta el hot stamping.

Nuestra misión es clara: proveer a los tomadores de decisión los datos más relevantes. Por eso, el corazón de esta revista es el Ranking de las 101 Marcas Más Influyentes del Canal Ferretero, el resultado de un riguroso estudio con más de 2,950 encuestas. Este listado es un reflejo de la voz de miles de ferreteros, la verdad de lo que sucede en el punto de venta.

Más allá del ranking, encontrarán un valioso contenido editorial sobre la evolución de productos clave como el cespol de fregadero, los focos LED y la línea eléctrica.

Queremos expresar nuestro más profundo agradecimiento a todo nuestro equipo de colaboradores y a nuestros anunciantes. Su apoyo hace posible que esta revista, con sus más de 50,000 copias, llegue a todo México y sea buscada en mercados internacionales.

Pero, sobre todo, agradecemos a ustedes, nuestros lectores. Su pasión por el conocimiento es nuestra mayor motivación. Esperamos que disfruten de esta edición tanto como nosotros disfrutamos al crearla. Juntos, continuemos construyendo el futuro de la industria.

Cordialmente,
El Equipo de Todo Ferretería
Y Best Concept Consulting.

AMANCO wavin

Cuida tu trabajo, usa productos de Calidad



TODO FERRETERÍA®

Contenido

El Ranking de las 101M que tienen en sus manos no es un simple listado; es una crónica viva de la competitividad y la resiliencia, un documento que capta el pulso de la industria en un momento específico. A través de este análisis, somos testigos de marcas que han resistido el paso del tiempo, de otras que han sabido adaptarse magistralmente a los desafíos del mercado y, por supuesto, de aquellas que han irrumpido con fuerza para dejar una huella imborrable. **Pag. 134**



72 FOCOS LED QUE ILUMINAN VENTAS

La oferta de focos LED es más amplia de lo que muchos piensan, y conocer las opciones ayuda a los ferreteros a atender mejor a sus clientes porque cada formato tiene una aplicación determianda que permite cubrir necesidades específicas.



76 CESPOLES DE FREGADERO

La tecnología también llega al cespol: Modelos antiolor, antiatasco y con sistemas antivuelco están revolucionando el mercado. Algunos incluyen filtros removibles, recubrimientos antibacterianos y adaptaciones universales para diferentes diámetros de tuberías.



80 LÍNEA ELÉCTRICA CONFIABLE

Al recomendar cables, interruptores, lámparas LED o centros de carga que cumplen con la norma, demuestras profesionalismo y cuidado por la seguridad, lo que se traduce en clientes que regresan y recomiendan tu negocio.

EDITORIAL

Director Editorial
ESANZ

Editor
Eduardo Anaya

Co Editora
Alice Mora

Diseñador Senior
Lic. 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

CORPORATIVO

Director General
Enrique Sánchez Ceballos

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

Gerente Administrativo
Rocío García C.

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

Logística
Gerardo Arvízu

Web Master
Eduardo Reyes

Coordinador de Contenidos Digitales

www.todoferreteria.com.mx
www.todoferreteria.tv

Año. 14 Núm. 166 Número de reserva al título en Derechos de Autor: 04-2024-012310541100-102Certificado de licitud y contenido: 15302. Editor responsable: Eduardo Anaya. Preprensa 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 Iztacalco, C.P. 08400. Precio: $500.00

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 2025.
Editada e impresa en México.

pinturas® Acuario

– ALIADOS DEL –
FERRETERO MEXICANO

LA MARCA QUE DEBES TENER

libre de plomo eco amigable

HECHO EN MÉXICO
EL NO. 1
EXIGE EL LIDER

NO DAÑA LA CAPA DE OZONO

· Excelente Brillo · Excelente Poder Cubriente · Secado Rápido



pinturasacuario.com

¡te queda bien!

DE TODO UN POCO

ÁREAS CLAVE DE UNA FERRETERÍA

Una ferretería moderna va más allá de ser un simple almacén; es un centro de soluciones.



Para un emprendedor, la clave está en organizar el espacio para maximizar la experiencia del cliente y la rentabilidad. La primera área es la **Zona de Bienvenida y Asesoría**, donde el personal recibe a los clientes y ofrece orientación rápida, lo que minimiza el tiempo de búsqueda. Le sigue la **Zona de Soluciones por Oficio**, que agrupa productos por uso (plomería, electricidad, carpintería), facilitando la venta cruzada y haciendo más eficiente la compra. No puede faltar el Muro de Novedades y Tendencias, un espacio rotativo para mostrar productos nuevos y de alta tecnología, como herramientas inalámbricas o iluminación inteligente, lo que crea un sentido de descubrimiento.

Por último, la **Zona de Materiales de Alto Volumen** debe estar en un área de fácil acceso para carga y descarga, optimizando la logística. Al estructurar la tienda de esta manera, se transforma un simple local en un destino de confianza para profesionales y aficionados.



TU INVERSIÓN SIN CABLES

El futuro inalámbrico ya no es una novedad, es el presente en el mostrador de tu ferretería. La verdadera revolución no está solo en la ausencia de cables, sino en el **valor añadido** que las baterías de nueva generación ofrecen a tus clientes... y a tu negocio. Los plomeros, electricistas y carpinteros ya no compran una herramienta individual, sino que invierten en un sistema: una batería que sirve para su taladro, sierra y amoladora.

Esta consolidación significa menos inventario para ti y más fidelidad del cliente a una sola marca. Además, la clave está en el servicio: el ferretero que se especializa en las familias de baterías, sus cargadores rápidos y las compatibilidades entre modelos se convierte en un asesor indispensable. El futuro no es solo inalámbrico, es **inteligente y rentable.**



EL TORNILLO
PARA MADERA

A diferencia de los tornillos para metal, los de madera tienen una punta más afilada y una rosca más espaciada. Esta característica no es accidental; está diseñada para un propósito crucial: evitar que la madera se parta. Al penetrar el material, la punta afilada actúa como una broca, creando un camino inicial, mientras que la rosca ancha se "agarra" a las fibras de la madera de manera más eficiente, reduciendo la presión sobre el material. Esto es especialmente importante en maderas blandas o cerca de los bordes. La próxima vez que un cliente te pida un tornillo, puedes compartirle este dato y demostrarle que hasta en el elemento más pequeño, hay una historia de innovación.

EL CEMENTO
LO CAMBIÓ TODO

La historia de los materiales de construcción está en constante evolución, pero hubo un hito que lo cambió todo: el cemento. No es una novedad para un ferretero, pero pocos saben que el verdadero boom se dio en 1824, cuando Joseph Aspdin, un albañil británico, patentó el **cemento Portland**, un material mucho más resistente y estable.

Este invento no solo reemplazó a los morteros de cal, sino que hizo posible la construcción a una escala nunca antes vista. **Para el año 1900, la producción mundial de cemento ya superaba los 20 millones de toneladas al año,** lo que desencadenó el auge de los rascacielos, los grandes puentes de concreto y la urbanización masiva que conocemos. Hoy, tu negocio se beneficia directamente de esta revolución. Cada vez que vendes un bulto de cemento, un aditivo o una herramienta de acabado, estás participando en una industria que mueve **más de 300,000 millones de dólares anuales.**





LA JARDINERÍA EN LA LUNA
Y TUS HERRAMIENTAS

Plantar en la Luna es más que un capricho; es el futuro de la exploración. El suelo lunar, o **regolito**, es abrasivo y sin nutrientes, lo que exige herramientas de jardinería muy especiales. No bastan las de la Tierra.Se necesitarían **palas de titanio** o aleaciones especiales para resistir el regolito y **sistemas de riego presurizados** para usar el agua de manera eficiente. Las herramientas más importantes serían la tecnología: **sensores de humedad y luces LED especializadas** para simular la fotosíntesis. La próxima vez que un cliente pida una pala, puedes comentarle que para la Luna, necesitaría algo de alta tecnología, justo lo que una ferretería del futuro debería tener.

FRANK LLOYD **WRIGHT**



Frank Lloyd Wright no solo construyó edificios, sino que unió la naturaleza con el espacio habitable de una manera revolucionaria. Como ferretero, puedes apreciar su visión en la Casa de la Cascada, una obra maestra donde el concreto, el acero y la piedra se fusionan tan perfectamente con el entorno natural que es difícil saber dónde termina el edificio y dónde empieza la cascada. En lugar de forzar sus creaciones en el paisaje, Wright las hacía emerger de él, demostrando que los materiales de construcción no solo deben ser funcionales, sino que también pueden contar una historia de armonía.

Su diseño del Museo Guggenheim en Nueva York es otro ejemplo de esta audacia, utilizando formas orgánicas que desafiaron la rigidez de la urbe, demostrando que la verdadera innovación está en ver el entorno de una manera completamente nueva.

> **TEMO POR EL DÍA EN EL QUE LA TECNOLOGÍA SOBREPASE NUESTRA HUMANIDAD. EL MUNDO SOLO TENDRÁ UNA GENERACIÓN DE IDIOTAS**
>
> - Albert Einstein



TU FERRETERÍA: UN **NOMBRE QUE CONECTA**

Elegir elnombre correcto para tu ferretería es el primer paso para construir una marca memorable. Evita lo obvio y apuesta por algo que transmita profesionalismo y confianza. Un nombre como "La Caja de Herramientas" o "El Rincón del Maestro" no solo identifica tu negocio, sino que también crea una conexión emocional con el oficio.

Si tienes una especialidad, inclúyela; por ejemplo, "Ferretería Industrial" o "Suministros del Constructor" para atraer a un nicho específico. Lo ideal es que el nombre sea fácil de recordar, corto y que se vea bien en tu letrero y en las redes sociales. Un buen nombre no es solo una etiqueta; es la promesa de calidad y servicio que define a tu negocio.

GUÍA DE COMPRA: ILUMINACIÓN INTELIGENTE

La iluminación inteligente ha dejado de ser un lujo para convertirse en una inversión práctica en cualquier hogar. Como ferretero, tu valor radica en guiar a los clientes más allá de las funciones básicas.

Los puntos clave de compra son la **compatibilidad** con asistentes de voz como Alexa o Google Home, el **tipo de conexión** (Wi-Fi, Bluetooth o Zigbee), y las **funciones** que ofrecen, como atenuación, cambio de color o programación para ahorro de energía. Aconseja a tus clientes a invertir en un **ecosistema de marca** para garantizar que todos los dispositivos funcionen juntos, y siempre usa el argumento del **ahorro energético** del LED como el beneficio a largo plazo más importante. Al dominar estos puntos, no solo vendes un foco; vendes una solución completa, rentable y futurista.



EL PODER DE UNOS SEGUNDOS:

35 segundos cruciales:
El cliente promedio decide en menos de un minuto. Si el empaque no es claro, la venta se complica.

Información directa:
El comprador necesita saber al instante: qué es, cómo funciona y para qué sirve.

Empaque que vende:
Un buen empaque actúa como un vendedor silencioso, comunicando los beneficios de forma efectiva para cerrar la venta.



ROBOTS QUE SOLDAN **EL FUTURO**

La industria de la soldadura está experimentando una revolución silenciosa, una donde la mano humana se complementa con la precisión milimétrica de los robots. Estos soldadores robóticos son capaces de realizar uniones perfectas en ambientes hostiles y de alta peligrosidad, trabajando sin descanso las 24 horas del día. Su papel es crucial en la producción en masa de la industria automotriz, garantizando la seguridad y durabilidad de cada vehículo. Pero su impacto va más allá: en la construcción, permiten la creación de estructuras metálicas gigantes, como los rascacielos que definen nuestras ciudades. El futuro de la soldadura no se trata de reemplazar al soldador humano, sino de liberar su potencial para tareas más especializadas y creativas, mientras las máquinas se encargan del trabajo repetitivo y de alto riesgo. El resultado es un mundo más seguro y mejor construido.

HECORT®

HT® FABRICANDO PRODUCTOS FERRETEROS DE CALIDAD DESDE 1958

LÍDER EN ABRASIÓN, CORTE Y DESBASTE

MÁS DE 250 CORTES*



*EN VARILLA 3/8"



WWW.HECORT.COM



TU ASESORÍA
SEGURA EN GAS

Vender productos de gas implica garantizar la seguridad del cliente. Un ferretero de confianza no solo vende, sino que asesora. Aquí están los **cinco puntos esenciales** para una instalación segura que puedes compartir:

1. Regulador Adecuado: Siempre coincide el regulador con el equipo para evitar problemas de presión.

2. Válvulas Certificadas: Recomienda llaves de paso y válvulas de corte de materiales resistentes para emergencias.

3. Mangueras Seguras: Asegúrate de que la manguera o tubería esté certificada y libre de daños.

4. Detectores de Fugas: Sugiere herramientas simples como detectores de fugas para una seguridad extra.

5. Buena Ventilación: Aconseja que el tanque de gas siempre esté en un área abierta para disipar cualquier fuga.

Al seguir esta guía, te conviertes en un experto en seguridad, fortaleciendo la confianza con cada cliente.

TU CALENTADOR
TE SABOTEA

El agua caliente es un lujo que solo valoras cuando no está, y a veces, tu calentador parece tomarlo como un juego. Prepárate para reír (o llorar) con los "errores" más graciosos de un calentador de agua.

• **El fantasma del agua fría:** Estás a mitad de una ducha de ensueño y, de la nada, el agua se congela. No hay nadie más en la casa, pero jurarías que un fantasma travieso acaba de abrir la llave del fregadero.

• **La ruleta de la temperatura:** Un día tienes un baño digno de un spa; al siguiente, la misma llave te lanza un chorro polar o te escalda. Tu calentador es una caja de sorpresas, y tú, su valiente conejillo de indias.

• **El concierto de rock en el baño:** Tu calentador de agua no solo calienta, también parece ser una banda de un solo instrumento. El ruido es tan fuerte que tu vecino te pregunta si estás taladrando la pared, cuando en realidad solo quieres lavarte la cara.

La próxima vez que el agua fría te dé un susto, recuerda que es parte de la "experiencia" y que, al final, siempre hay una anécdota divertida para contar.





¿LISTO PARA CONVERTIRTE
EN UN GURÚ?

Deja de ver tutoriales y de escuchar rumores. Los días 23 y 24 de enero de 2026, **la Expo Reforma de la CDMX** no será solo un evento, será el centro de conocimiento más importante para tu negocio.

En la **Súper Expo Plomería y Más,** no solo verás las herramientas del futuro, sino que podrás tocarlas, probarlas y hablar directamente con los expertos que las fabrican. Es tu oportunidad de conocer las últimas tecnologías en plomería, las tendencias en calentadores de agua y los secretos de instalación que tus competidores aún no conocen. Un viaje de un día puede significar años de ventaja profesional, un arsenal de contactos y el conocimiento que necesitas para llevar tu ferretería al siguiente nivel. Marca la fecha, porque la experiencia, el conocimiento y las mejores ofertas te esperan.

FRENTE A FRENTE CON LA VENTA:

78% de las decisiones:
La mayoría de las compras se cierran en el mostrador, justo antes de pagar.

Tu rol es clave:
Como ferretero, tu asesoría es vital. Responde dudas y ofrece alternativas para guiar la decisión final.

Cierra la venta:
Tu conocimiento y consejo son la herramienta más poderosa para persuadir y asegurar la compra.



KIT DE SEGURIDAD **ELÉCTRICA**

La seguridad es el primer mandamiento de todo electricista. Más allá de la habilidad, existen tres herramientas esenciales que no solo facilitan el trabajo, sino que pueden salvar vidas. **Primero,** el probador de voltaje sin contacto. Este dispositivo, a menudo con forma de bolígrafo, permite detectar la presencia de corriente en cables o enchufes sin necesidad de tocar los conductores, minimizando el riesgo de una descarga. **Segundo,** los guantes dieléctricos certificados. Fabricados con un material aislante especial, son la barrera de protección fundamental entre las manos del electricista y la electricidad.

Por último, los medidores multifuncionales que, además de medir voltaje y amperaje, incluyen funciones de aislamiento para verificar que los equipos están libres de fugas a tierra. Equiparse con estas herramientas no es un gasto, es la inversión más inteligente para un trabajo seguro y profesional.





EL RANKING QUE CONSTRUYE LEALTAD

Las 101 Marcas que forman parte de nuestro ranking demuestran que, en el mundo de la ferretería, el verdadero poder no reside solo en un producto, sino en la confianza. Felicitamos a todas y cada una de las empresas que con su calidad, innovación y esfuerzo han logrado conectar con el corazón y el trabajo diario del ferretero.

Su posición en esta lista no es un punto de llegada, sino un testimonio de la lealtad que han construido con la gente. Para la próxima investigación, un consejo: la percepción de marca es como una tubería, es la calidad y la durabilidad lo que hace que un cliente vuelva una y otra vez. Y la única forma de saberlo es preguntando, no solo qué compran, sino por qué lo prefieren.

Estudio de
Las 101 Marcas:
17 ENCUESTADORES
2,950 CUESTIONARIOS
64,900 MINUTOS
invertidos para encontrar a los líderes de la industria.

LOS HILOS INVISIBLES DEL **MERCADO DE LA CONSTRUCCIÓN**



El costo de un **material de construcción** es el resultado de un complejo entramado de factores que operan a escala global y local. La inflación y la demanda son dos de los hilos más influyentes: cuando el costo del dinero sube, lo hace el de la materia prima, y una **alta demanda** en proyectos de infraestructura o vivienda puede generar escasez y, por ende, precios más altos.

A esto se suman los **costos energéticos,** que impactan directamente en la producción de cemento y acero, y los desafíos logísticos de la cadena de suministro. La ubicación de tu ferretería también es un factor crucial: la proximidad a los fabricantes puede reducir los **costos de transporte.** Para el ferretero, entender estos factores es vital para tomar decisiones de compra inteligentes, gestionar el inventario de forma eficiente y asesorar a los clientes sobre por qué los precios fluctúan. Es un juego de **oferta y demanda** en constante movimiento.



LA REVOLUCIÓN DE LA PINTURA

Por años, la pintura de látex, derivada de un polímero sintético similar al caucho, dominó el mercado por su facilidad de aplicación y limpieza con agua. Sin embargo, el verdadero salto se dio con la popularización de las pinturas acrílicas, que utilizan resinas acrílicas para crear un recubrimiento más resistente y duradero. A diferencia del látex, el acrílico forma una película plástica que es más resistente al moho, a las manchas y a la decoloración por la luz UV, lo que prolonga la vida útil del trabajo de pintura.

Hoy, al vender un galón de pintura, no solo ofreces color, sino también una capa de tecnología que garantiza un acabado superior y una protección duradera, lo que se traduce en un cliente satisfecho que no tendrá que volver a pintar en años.





Juan Carlos Laso deja clara una premisa fundamental: la calidad no se declara, se respalda. Para Tecnolite, ofrecer cinco años de garantía no es un recurso publicitario, sino una afirmación técnica y ética.

Entrevista con Juan Carlos Laso, director general de Grupo Construlita.

TECNOLITE

Y SU APUESTA POR EL FUTURO DEL CANAL FERRETERO

En un mercado donde la innovación, la calidad y el respaldo definen el verdadero liderazgo, pocas marcas han logrado consolidarse con tanta fuerza y consistencia como Tecnolite, firma insignia de Grupo Construlita.

Por ello, conversamos con el Lic. Juan Carlos Laso, director general de Grupo Construlita, para conocer de primera voz cómo la marca ha construido una relación de valor con los ferreteros, cuál es su visión para el futuro, y de qué manera su apuesta por la calidad, el servicio, la capacitación y la eficiencia energética la mantiene a la vanguardia en un mercado en constante transformación.

TF: ¿Cómo ha evolucionado la relación de Tecnolite con el canal ferretero en México?

Juan Carlos Laso: La relación con el canal ferretero ha crecido de forma muy sólida y cercana. Tecnolite es una marca con gran presencia en este sector, y nuestra oferta se adapta a los distintos perfiles de ferreterías que existen en el país. Sabemos que cada negocio tiene necesidades particulares, y por eso nuestros productos de alta rotación –los que llamamos high runners– están diseñados para responder a esa diversidad.

GARANTÍA COMO DECLARACIÓN DE PRINCIPIOS

Juan Carlos Laso deja clara una premisa fundamental: la calidad no se declara, se respalda. Para Tecnolite, ofrecer cinco años de garantía no es un recurso publicitario, sino una afirmación técnica y ética. La empresa no solo cumple con las especificaciones normativas, las rebasa. El índice de reclamaciones, asegura, es mínimo, y cuando un caso ocurre, el reemplazo es inmediato. Esta política genera confianza tanto en el consumidor final como en los distribuidores, quienes encuentran en la marca un aliado sólido, confiable y comprometido con una iluminación de alto desempeño.

TF: ¿Qué papel juega la capacitación en la estrategia comercial de Tecnolite dentro del canal ferretero?

Juan Carlos Laso: La Academia de Iluminación es clave para profesionalizar a los equipos ferreteros, ayudándolos a vender con conocimiento y argumentos sólidos. El equipo comercial acompaña y capacita a los clientes, generando valor en el punto de venta y fortaleciendo la experiencia del consumidor y a sus socios comerciales.

DISEÑAR CON LUZ, HABITAR CON SENTIDO

En medio de la conversación, Juan Carlos Laso hace una pausa para subrayar una idea clave en la filosofía de Tecnolite: la iluminación no es solo técnica, es profundamente humana. La cercanía con el cliente —a través de distribuidores, equipos especializados y soluciones adaptadas al espacio— no se limita a entregar un producto, sino a acompañar una experiencia.

Diseñar luz, en palabras del director general, es influir en cómo se vive y se siente un lugar. “Las decisiones se toman de día, pero se viven de noche”, menciona, apuntando a una sensibilidad que conecta la tecnología con el bienestar. Por eso, Tecnolite desarrolla soluciones que no solo facilitan la instalación, sino que consideran cómo impactan en el cuerpo humano: desde una luz cálida que relaja, hasta una luz fría que activa.

TF: En ese camino de expansión, ¿cuáles han sido los mayores desafíos y cómo se posiciona Tecnolite ante la competencia internacional?

Juan Carlos Laso: Nos estamos consolidando en toda Latinoamérica, y con orgullo puedo decir que Tecnolite ha superado a varias marcas extranjeras en esta región. Convertirse en líder no es una meta estática: es un desafío permanente. Hay que leer el entorno —tecnología, política, cadenas de suministro, competencia— y anticiparse.

TF: ¿Qué tendencias en iluminación están marcando su innovación de producto hoy?

Juan Carlos Laso: Vemos dos líneas fuertes: el confort visual y la precisión cromática. La primera responde a cómo reducimos el protagonismo de la fuente de luz. El ojo humano no fue hecho para mirar directamente al sol; del mismo modo, una luminaria no debe deslumbrar, sino acompañar el espacio. Trabajamos con niveles bajos de UGR (índice de deslumbramiento), lo que hace más amable la iluminación.

En precisión cromática, ofrecemos tecnologías que alcanzan un CRI (índice de reproducción cromática) de hasta 90, como en nuestra línea HD. Esto permite distinguir colores con fidelidad, algo esencial en espacios comerciales, gastronómicos o creativos.

También desarrollamos luminarias industriales tipo UFO, que optimizan el consumo al necesitar menos unidades por proyecto, con eficiencias de hasta 180 lúmenes por watt. La estética no está peleada con la eficiencia energética. Y sí, todos estos productos están pensados para el canal ferretero. Lo vemos como un punto clave para democratizar la iluminación de calidad.

MÉXICO COMO PLATAFORMA, LA LUZ COMO LENGUAJE

Cerca del final de la charla, Juan Carlos Laso comparte una reflexión que conecta la estrategia con la emoción: Tecnolite se siente fuerte porque domina lo mejor de dos mundos —la fabricación nacional y la importación eficiente—, lo que le permite responder con agilidad a los vaivenes globales.

“Los conozco, sé con qué calidad trabajan”, afirma con convicción Juan Carlos Laso. Y no es una frase al aire: es el reconocimiento de una marca que entiende al canal ferretero desde la cercanía, la experiencia y el compromiso.

Tecnolite ha construido una oferta que responde al nivel que el mercado exige, con calidad, respaldo, diseño y eficiencia. Para los mayoristas y distribuidores que aún no la tienen en su catálogo, el mensaje es claro: este es el momento de sumar una marca que no solo ilumina espacios, sino también relaciones de largo plazo.

tecnolite®
LA LUZ ES TUYA

tecnolite®

LA LUZ ES TUYA

ILUMINANDO EL ÉXITO FERRETERO MEXICANO

En el dinámico panorama empresarial mexicano, algunas marcas no solo se adaptan, sino que definen su sector. Tecnolite es, sin duda, una de ellas.





Con más de 35 años de trayectoria, esta empresa de iluminación ha forjado su reputación como un pilar fundamental para el mercado ferretero del país, destacando por su vasta oferta de soluciones, su inquebrantable fiabilidad y una red de respaldo que cubre cada rincón de México.

Desde su fundación, Tecnolite ha sido sinónimo de innovación y creatividad en el universo de la iluminación. No solo ha marcado la pauta en la adopción de nuevas tecnologías que impulsan el ahorro y la eficiencia energética, sino que también se ha erigido como un referente en diseño vanguardista y soluciones ingeniosas. En un mundo cada vez más consciente del impacto ambiental, Tecnolite abraza el compromiso con la sostenibilidad, priorizando el cuidado de los recursos naturales.

Liderazgo Iluminado por la Eficiencia Energética

La irrupción de la tecnología LED ha transformado la forma en que concebimos la iluminación, y Tecnolite ha liderado esta revolución. Entendiendo que la experiencia de la luz debe ir de la mano con la responsabilidad ambiental, la empresa ha apostado firmemente por el desarrollo y la implementación de soluciones LED.

Esta tecnología no solo permite vivir la luz a plenitud en cualquier espacio, sino que también ofrece un ahorro energético significativo: hasta un 80% en comparación con las lámparas incandescentes tradicionales y un 55% frente a las fluorescentes. Una ventaja sustancial que se traduce directamente en beneficios tangibles para el consumidor final.

Un Portafolio que Ilumina Cada Necesidad del Canal Ferretero

Tecnolite ha diseñado un catálogo de productos específico para el canal ferretero, que se distingue por su diversidad y adaptabilidad a cualquier proyecto:

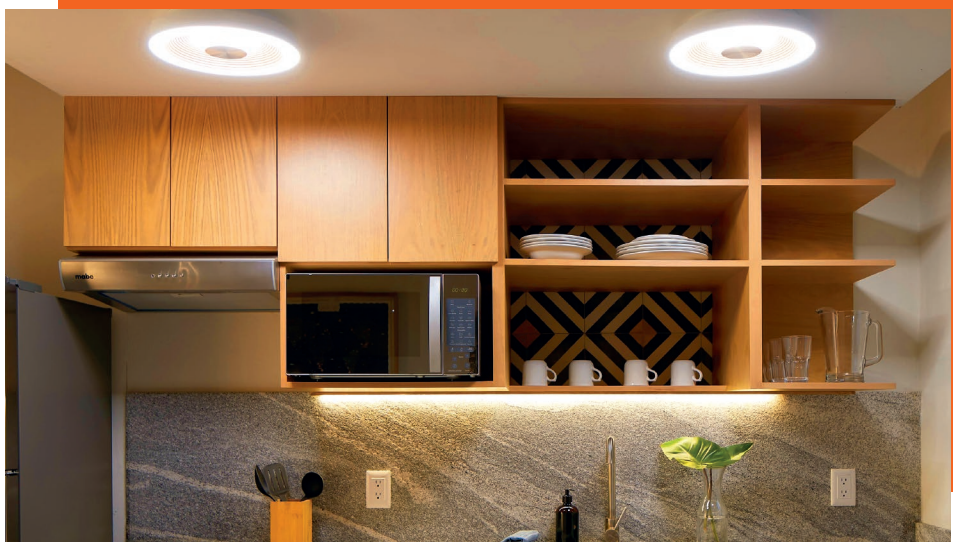
• **Lámparas y Focos:** Un legado de innovación que abarca desde lámparas fluorescentes y LED de SMD hasta las estéticas lámparas de filamento LED, ofreciendo eficiencia y diseño en una amplia variedad de sockets, bases y formas.

• **Emergencia/Recargables y Seguridad:** Soluciones vitales para situaciones donde la iluminación ambiental es insuficiente o en casos de fallas eléctricas y desastres naturales. Ideales para trabajos nocturnos o en instalaciones sin energía.

• **Solares:** El epítome de la visión sostenible de Tecnolite. Estas luminarias con celda solar y batería integrada brindan autonomía y versatilidad, aplicables desde entornos urbanos hasta luminarios decorativos residenciales.

• **Plafón:** Una extensa variedad de luminarios con LED integrado o retrofit, desde los más funcionales hasta opciones decorativas, atenuables y con ajustes de temperatura de color, cubriendo las necesidades básicas de cualquier construcción.

tecnolite.mx



Tecnolite no solo provee productos; cultiva relaciones de confianza con el canal ferretero.

• **Arquitectónico y Exterior:** Para proyectos con requisitos específicos donde la luz debe realzar elementos arquitectónicos. Estas luminarias, confiables y con protección contra agua, polvo e impacto, son ideales tanto para interiores como exteriores.

Tecnolite demuestra una notable capacidad para **escuchar las necesidades del cliente ferretero,** desarrollando productos que acompañan cada etapa de un proyecto arquitectónico, desde el inicio de la obra hasta su entrega final, abarcando desde casas habitación y residencias hasta naves industriales, tiendas de conveniencia, aplicaciones exteriores e iluminación urbana y de emergencia.

Calidad y Confianza: El Sello Distintivo de Tecnolite

Más allá de la experiencia de la marca, Tecnolite se distingue por su inquebrantable compromiso con los **controles de calidad.** Cada luminaria es sometida a rigurosas pruebas, asegurando el cumplimiento de todas las normativas nacionales e, incluso, certificaciones internacionales. Este riguroso proceso garantiza el correcto funcionamiento, la seguridad en el uso y la eficiencia eléctrica de sus productos. Es este nivel de confianza lo que permite a Tecnolite ofrecer una garantía de **hasta 5 años** en sus productos, una característica poco común y altamente valorada en el sector de la iluminación.

Entre sus certificaciones más destacadas se encuentran: NOM 017-ENER/SCFI-2012, NOM-030-ENER-2012, NOM 064-SCFI-2000, NOM 003-SCFI-2000, NOM 058-SCFI-1999, y la certificación ANSE, que avala la calidad y seguridad de sus productos y servicios.

Un Respaldo Nacional y una Visión Educativa

Desde sus humildes comienzos en Guadalajara en 1989, Tecnolite ha consolidado una presencia nacional, respaldada por una robusta red de **centros de distribución** en cada estado de México. Pero su compromiso no termina ahí. La **Academia de Iluminación** interna de la empresa ofrece programas de capacitación especializados, que sirven como una valiosa herramienta de apoyo y venta para sus distribuidores ferreteros y para profesionales especializados como arquitectos, diseñadores de interiores, ingenieros y diseñadores de iluminación.

Su cercanía y apertura con el cliente le han permitido consolidarse como el principal proveedor de iluminación en México, ofreciendo productos en tendencia, programas de garantía, una eficiente distribución, un seguimiento constante y una valiosa educación que potencia el crecimiento de sus socios comerciales.



INNOVAR CON LOS PIES EN LA TIERRA

ENTREVISTA CON EL ING. ROSENDO GUTIÉRREZ

Una conversación con el Ing. Rosendo Gutiérrez Arroyo tiene algo distinto desde el inicio. Es técnico, sí, pero también profundamente humano.

Tiene la mirada analítica de quien ha leído el pulso del canal ferretero durante décadas, pero también una calidez natural que hace que el intercambio fluya como si hablara con un colega más que con un periodista.

Desde su posición como Director Comercial de Grupo IUSA, el ingeniero Rosendo Gutiérrez no solo observa el mercado con estrategia; lo recorre, lo escucha y lo entiende. Para él, las soluciones no se diseñan desde un escritorio, sino a pie de mostrador, con los oídos bien puestos en quienes transforman los productos en proyectos reales.

EL CAMBIO COMO REGLA DEL JUEGO

¿Cómo logran innovar en un sector que muchos ven como tradicional, sin perder la confianza construida durante décadas?

—Pese a que el mercado ferrelectrico en México puede parecer tradicional en apariencia, la realidad es que su comportamiento es dinámico, casi impredecible —dice Gutiérrez con convicción—. La innovación no solo es posible, es necesaria. Lo clave está en cómo se introduce: una buena estrategia de mercado, una excelente comunicación y, sobre todo, un producto que funcione bien en campo. Lo interesante es que el usuario mexicano está dispuesto a probar, a aprender. Hay una gran disposición para capacitarse.

Y eso, afirma, es lo que los obliga a estar a la altura.

CALIDAD Y SERVICIO COMO EJE

¿Qué valores definen el carácter de la marca y cómo influyen en decisiones cotidianas dentro del canal ferretero?

—Calidad y servicio —responde sin dudar—. No importa qué tan innovadora sea una solución, si no es útil para quien la instala, ni genera valor para quien la vende, no sirve. En IUSA nuestras decisiones, desde el diseño hasta la logística, se rigen por eso: desempeño para el usuario, rentabilidad para el distribuidor.

Y lo dice desde la experiencia. Gutiérrez ha visto cómo un buen producto puede volverse estándar en el mercado si se gana la confianza en el mostrador. Pero también sabe que basta una falla para perder años de construcción de marca.

LA ADAPTACIÓN COMO VENTAJA COMPETITIVA

¿Qué señales o cambios están observando como decisivos en los próximos tres años?

—El cambio en sí mismo es la constante. No hay una sola tendencia que defina todo: es la capacidad de adaptación lo que va a marcar quién crece y quién se queda atrás. El mercado va a premiar a quien responda más rápido, con mejores propuestas, más conectadas con lo que realmente se necesita.

Habla de tecnología, sí, pero también de cercanía, de comprender las realidades locales. De no perder el sentido práctico que ha caracterizado al oficio ferretero por generaciones.

MOTIVACIÓN DESDE ADENTRO

¿Cómo mantienen motivado al equipo interno en un canal que exige respuestas rápidas y conocimiento técnico?

—Valorando el desempeño —responde con la claridad de quien ha implementado el sistema—. Cuando el equipo sabe que su esfuerzo tiene una retribución justa y que hay una ruta de crecimiento, la motivación se mantiene sola. Los esquemas de compensación variable y los planes de carrera son clave.

Pero también, asegura, hay que generar pertenencia. Un sentido de orgullo por formar parte de un equipo que tiene historia, pero que también mira hacia adelante con ambición y responsabilidad.

“Si algo hemos aprendido en estos años, es que la mejor estrategia es la que se construye escuchando”

UNA EMPRESA CON ROSTRO MEXICANO

Fundado en 1939 por Alejo Peralta, Grupo IUSA ha sido una de las piezas clave en la infraestructura eléctrica, hidráulica y de gas del país. Con más de 7,000 empleos generados, operaciones en México y EE.UU., y una clara orientación a la sostenibilidad (su parque solar de 400 MW es solo un ejemplo), el grupo demuestra que una empresa mexicana puede ser líder industrial con visión global y alma local.

IUSA es un nombre conocido, sí, pero detrás de ese logotipo hay ingenieros, operarios, técnicos y líderes como el Ing. Gutiérrez, quienes entienden que el negocio no está solo en la innovación, sino en la relación humana que la hace posible.

“Si algo hemos aprendido en estos años, es que la mejor estrategia es la que se construye escuchando”, concluye Rosendo, como quien sabe que la tecnología más poderosa sigue siendo el oído bien entrenado.”

IUSA
1939

TECNOLOGÍA NACIONAL, POTENCIA SUSTENTABLE

Con más de 86 años de trayectoria, Grupo IUSA no solo ha sobrevivido en el panorama industrial mexicano: ha liderado su transformación.



Fundado con capital 100% nacional, este conglomerado representa la unión entre innovación tecnológica y responsabilidad ambiental. Desde sistemas eléctricos hasta soluciones hidráulicas y energías limpias, IUSA opera con una convicción clara: el futuro se construye con ciencia, industria y sustentabilidad.

MÁS QUE PRODUCTOS: SISTEMAS QUE CONECTAN INDUSTRIAS

Hablar de Grupo IUSA es hablar de ingeniería aplicada. Su portafolio abarca más de 10,000 productos especializados que cubren sectores estratégicos como energía, construcción, electrónica, plomería y ecotecnologías. En cada uno de ellos, hay un enfoque: eficiencia técnica con impacto ambiental reducido.



En el ecosistema industrial mexicano, pocas empresas combinan alcance, impacto y responsabilidad como Grupo IUSA.

www.iusa.com.mx

Energía e Ingeniería Eléctrica
- Conductores eléctricos de alto desempeño
- Transformadores y equipos de protección
- Soluciones para distribución y desconexión segura

Construcción y Agua
- Tinacos, cisternas y sistemas de bombeo
- Grifería, calentadores solares y filtros de alto rendimiento
- Sistemas hidráulicos diseñados para instalaciones de precisión

Plomería Técnica
- Tuberías y conexiones en cobre, CPVC, PPR, multicapa y PVC
- Cementos solventes diseñados para alta adhesión y durabilidad
- Soluciones para instalaciones médicas, HVAC y gas

Controles de Gas y Seguridad
- Válvulas, reguladores y conectores certificados
- Kits de instalación optimizados para montaje rápido y seguro
- Accesorios con estándares internacionales de protección

Iluminación y Fotovoltaicos
- Luminarias LED de alto rendimiento
- Sistemas solares con inversores y kits listos para uso
- Generadores portátiles para respaldo energético inteligente

CENTROS DE SERVICIO, NO SOLO DISTRIBUCIÓN

Más allá de fabricar, **Grupo IUSA forma a los profesionales del sector.** A través de una red nacional de representantes y técnicos, brinda capacitación especializada en instalación, normatividad y uso óptimo de cada producto. El conocimiento técnico se convierte así en parte del valor de marca, dando poder a instaladores, contratistas y desarrolladores.

ECOTECNOLOGÍA HECHA EN MÉXICO

Mientras muchas empresas apenas inician su transición ecológica, IUSA ya opera un parque fotovoltaico con capacidad de **400 MW,** capaz de abastecer energía limpia a 1.5 millones de hogares y evitar más de **386 mil toneladas de CO_2 al año.** A esto se suman sus líneas de calentadores solares, recolectores pluviales y madera sintética, todo bajo un mismo principio: generar menos impacto, con mayor eficiencia.

MÁS QUE INDUSTRIA, INFRAESTRUCTURA PARA MÉXICO

- **Más de 7,000 empleos directos** impulsan la economía local en zonas clave del país.
- Reconocimientos como el **Certificado de Industria Limpia** avalan sus procesos sustentables.
- Su cadena de valor prioriza el abastecimiento nacional y la innovación constante.

UNA VISIÓN QUE ENCIENDE EL FUTURO

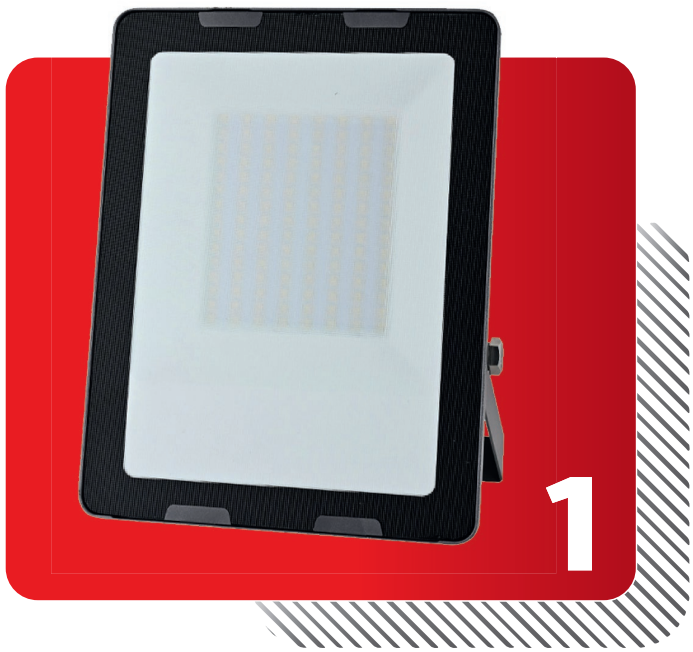
En el ecosistema industrial mexicano, pocas empresas combinan alcance, impacto y responsabilidad como **Grupo IUSA**. Su liderazgo no se mide solo en cifras, sino en su capacidad de anticipar el futuro: automatización, energía limpia, sistemas inteligentes y eficiencia hidráulica ya forman parte de su ADN.

Desde la fabricación hasta la instalación, cada producto lleva consigo la visión de un México más competitivo, tecnológico y sustentable.



IDEAS, HERRAMIENTAS Y TENDENCIAS.

Te presentamos una selección de 23 novedades destacadas que están marcando pauta en el canal ferretero. Desde herramientas de última generación hasta soluciones innovadoras para instalación, fijación, protección y acabado, lo más reciente de las marcas que conforman el universo de las Marcas que mueven al Canal.



TECNOLITE
REFLECTORES

Los reflectores se pueden usar para dirigir la luz sobre objetos con una precisión brillante. Estas potentes luminarias ofrecen una iluminación de nivel de seguridad, ideal para aplicaciones al aire libre como estacionamientos, aceras y calles, fachadas de edificios, áreas de servicio y otros espacios abiertos. Son una solución eficiente para mejorar la visibilidad y reforzar la seguridad en exteriores, además de aportar valor estético en instalaciones arquitectónicas o comerciales de uso frecuente.

www.tecnolite.mx



ULTRACOLOR
PRIMER PARA ESMALTES

Es un primario alquidálico anticorrosivo, ideal para fondear y proteger superficies metálicas como puertas, ventanas y herrería, en interiores y exteriores. Prolonga la vida del acabado, tiene fácil aplicación y acabado mate. Ahora se ofrece en tres colores: rojo óxido, blanco y gris claro. Disponible en presentaciones de 19, 4 y 1 litro, brinda mayor versatilidad y conveniencia para adaptarse al tamaño y tipo de proyecto, facilitando la elección según cada necesidad.



RUGO
MEZCLADORAS MONOMANDO

Rugo presenta sus modelos P100N y P101N de la línea RUGO PREMIUM, ambos con sistema de ahorro de agua y garantía de 5 años. El modelo P100N es una mezcladora corta de acero inoxidable 304 con acabado cromo, ideal para lavabos convencionales. El modelo P101N es alto, perfecto para lavabos tipo bowl, fabricado también en acero inoxidable 304 con acabado negro mate. Combinan funcionalidad, diseño vanguardista y estilo sofisticado. Descubre más modelos y opciones disponibles.

www.rugo.com.mx

SIKA®
SIKA ® BOOM®

Es una espuma expansiva de poliuretano de alto desempeño, lista para usar. Ideal para sellar, aislar y rellenar huecos, juntas y cavidades en muros, ventanas, puertas, tuberías o instalaciones de climatización. Expande con precisión y brinda excelente aislamiento térmico y acústico. Se adhiere a la mayoría de materiales de construcción y protege contra corrientes de aire y olores. Disponible en presentaciones de 300 ml y 500 ml, es práctica, versátil y fácil de aplicar.

www.sika.com.mx





IUSA
BOMBAS SUMERGIBLES
CHARQUERAS

La bomba sumergible modelo QDX IUSA es la solución ideal para drenar grandes volúmenes de agua durante la temporada de lluvias. Con un potente motor y diseño eficiente, maneja agua con pequeños sólidos en suspensión, perfecta para instalaciones domésticas. Fabricada por una marca de confianza en el mercado eléctrico y de plomería, garantiza durabilidad y alto rendimiento. Ayuda a mantener espacios secos y seguros con un funcionamiento confiable incluso en condiciones exigentes.

www.iusa.com.mx



LINCOLN ELECTRIC®
MEGA FORCE® 257MP

Combina versatilidad y rendimiento en un equipo compacto. Permite soldar con procesos MIG, TIG y STICK, adaptándose a múltiples entornos. Su diseño portátil y ergonómico, junto con una interfaz intuitiva, optimiza el trabajo diario. La tecnología inverter mejora el control del arco y la calidad de la soldadura. Ideal para mantenimiento, fabricación ligera y talleres que buscan eficiencia y precisión.

www.lincolnelectric.com.mx

FLUIDMASTER
VÁLVULA DE LLENADO PARA TINACO/CISTERNA 747

La válvula de llenado 747 de Fluidmaster se adapta a cualquier tanque de almacenamiento de agua y garantiza un desempeño superior en condiciones de alta o baja presión. Su llenado es eficiente y silencioso, y cuenta con flotador integrado como parte de su diseño. Gracias al sistema Quick Connect, su instalación es rápida y el mantenimiento muy sencillo. Es más durable y confiable que los sistemas tradicionales, ideal para mejorar el control y aprovechamiento del agua.

www.fluidmastermexico.com





DICA
VÁLVULA DE PURGA

El aire atrapado en las tuberías provoca lecturas imprecisas en el medidor y puede generar golpe de ariete, dañando el sistema. Nuestra nueva válvula de purga de aire 40VP.13 es la solución confiable para una instalación segura y de alto desempeño. Fabricada en latón con acabado natural, resiste la corrosión y garantiza larga vida útil. Soporta hasta 145 lbs/pulg², ideal para trabajos residenciales, comerciales e industriales. Recuerda que tu instalación, con DICA queda al 100. Conoce más de nuestras válvulas en:

www.dicalidad.com.mx



AMANCO WAVIN
CÉDULA 40

La línea Cédula 40 de Amanco Wavin® está fabricada en PVC y diseñada para conducción de agua a presión en sistemas hidráulicos. Ofrece alta resistencia a la corrosión y presión, con una vida útil prolongada. Es ideal para instalaciones residenciales, comerciales e industriales. Su ligereza facilita el manejo y la instalación, reduciendo tiempos y costos en obra. Su diseño confiable asegura un desempeño constante en aplicaciones exigentes, cumpliendo con los estándares de calidad en infraestructura hidráulica.

www.wavin.com/mx

PINTURAS ACUARIO®
AEROSOL ACUARIO

Es un esmalte acrílico en aerosol de calidad premium ofrece un rendimiento hasta dos veces mayor que las marcas convencionales. Su fórmula innovadora garantiza un máximo desempeño con beneficios como uso marino, secado rápido, excelente brillo, máximo poder cubriente y amigable con el medio ambiente. Con una amplia gama de colores, es ideal para todos tus proyectos, tanto en interiores como en exteriores. ¡Exige el líder!

www.pinturasacuario.com





KÄRCHER
HIDROLAVADORA

La K Compacta Kärcher combina 1500 PSI y 1200 W en solo 2.95 kg, ofreciendo gran potencia en una herramienta confiable y versátil que forma parte de las soluciones destacadas del mundo de la ferretería. Perfecta para limpiar muebles de jardín, bicicletas y terrazas con rapidez y precisión, entrega 300 l/h y ahorra hasta un 80% de agua frente a una manguera. Incluye espumador, lanza recta, pistola, manguera de 3m y porta accesorios, combinando rendimiento, portabilidad y valor comercial.

www.karchershop.com.mx



SIKA®

SIKA® MAXTACK®

Es un adhesivo de montaje de alto agarre que permite fijar sin necesidad de tornillos ni clavos. Ideal para instalar molduras, zoclos, repisas o paneles decorativos en interiores y exteriores, sobre superficies como madera, cerámica o concreto. Soporta hasta 70 kg/cm² y está disponible en cartucho de 300 ml y blíster de 100 ml. Su aplicación es rápida, limpia y resistente, haciendo más sencillo y eficiente el trabajo de instalación sin herramientas invasivas.

www.sika.com.mx

CNX

ELI ELECTRIC

ELI ELECTRIC es la marca de CNX especializada en instalaciones eléctricas e iluminación. Ofrece desde cinta aislante, clavijas, contactos y apagadores, hasta soluciones completas en iluminación con líneas de focos, lámparas, luminarios y reflectores. También incluye artículos para el hogar como parrillas, extractores y timbres. Su catálogo permite realizar instalaciones profesionales, prácticas y funcionales. ELI ELECTRIC destaca por su variedad, calidad y enfoque integral, pensada para facilitar cada etapa del trabajo eléctrico con productos confiables.

www.cnxint.com





TECNOLITE

EMPOTRADOS DE ACENTO

Luminarias pequeñas y discretas, cuya función principal es crear enfoques mediante una luz directa que genera sombras marcadas. Se caracterizan por ofrecer distintos ángulos de emisión: cerrado, medio o abierto. Ideales para resaltar elementos específicos en espacios interiores, pueden ser empotrados fijos o dirigibles. Estos acentos luminosos aportan profundidad visual y carácter al ambiente, convirtiéndose en una herramienta útil en proyectos de iluminación decorativa, comercial o residencial con alto nivel de detalle.

www.tecnolite.mx



ALVAMEX
BODY TRUCK

Recubrimiento plástico texturizado base agua, diseñado para uso rudo. Ofrece protección anticorrosiva, antigravilla, antiderrapante y reduce ruido y calor. Tiene secado rápido, alta resistencia y durabilidad. Se aplica sin diluir con pistola especial para Body. Ideal para cajas de camionetas, estribos, molduras y otras superficies metálicas, plásticas o de madera. Su viscosidad es de 8,000–10,000 cps, con sólidos del 63–65 %. Producto listo para usarse tras una preparación adecuada de la superficie.

www.alvamex.com.mx

AMANCO WAVIN
CANALES LLUVIA

Los Canales Lluvia de Amanco Wavin® están diseñados para captar eficientemente el agua pluvial desde techos y conducirla gracias a su forma optimizada. Su perfil estilo Colonial proporciona una estética atractiva, ideal para fachadas arquitectónicas. Se presentan en tramos de 3 metros con extremos lisos, lo que permite una instalación más sencilla y una integración armónica con el diseño exterior. Combinan funcionalidad y estilo, siendo una solución práctica y decorativa para sistemas de captación pluvial.

www.wavin.com/mx





IUSA
ENFRIADOR DE AIRE

El enfriador de aire IUSA combina innovación y practicidad para ofrecer frescura inmediata con total seguridad. Cuenta con compartimento para hielos, panel de enfriamiento de alta eficiencia y depósito de agua, brindando un aire más fresco por más tiempo. Su estructura portátil con ruedas y asas permite moverlo fácilmente. Además, su bajo consumo eléctrico lo convierte en la opción ideal para cualquier espacio. Una alternativa eficiente, cómoda y confiable para enfrentar el calor con comodidad.

www.iusa.com.mx



FLUIDMASTER
VÁLVULA DE LLENADO 400A133

La válvula de llenado 400A133 de Fluidmaster es la más instalada a nivel mundial. Su diseño telescópico se ajusta fácilmente a la altura de cualquier tanque, brindando un llenado rápido, silencioso y eficiente en condiciones de alta o baja presión. Compatible con la mayoría de los sanitarios, se instala sin herramientas y destaca por su durabilidad y desempeño constante. Es una solución confiable y práctica para garantizar un funcionamiento óptimo del sistema de descarga.

www.fluidmastermexico.com

RUGO
REGADERA

Dentro de la línea RUGO PREMIUM, el modelo P300G se presenta en acabados Gunmetal, Goldrose y Zirconio. Es una regadera cuadrada ultra delgada con caída tipo lluvia, fabricada en acero inoxidable 304 de fácil limpieza. Su diseño moderno cumple con normas oficiales y es ecológica, ya que funciona a baja presión, consumiendo menos de 3.8 litros por minuto a 1 kg de presión. Está disponible en tres medidas: 6", 8" y 10", para adaptarse a cualquier espacio.

www.rugo.com.mx





BELLOTA
CUCHARA PARA ALBAÑIL

La cuchara Filadelfia Bellota es la líder indiscutible del mercado por su alta calidad, resistencia al desgaste y acabado impecable. Forjada en una sola pieza bajo los más altos estándares, cuenta con un mango de madera certificada PEFC que ofrece comodidad, ergonomía y respeto al medio ambiente. Es una herramienta confiable y resistente, ideal para aplicar mortero, cemento o cualquier material con precisión y facilidad de manejo.

www.bellota.com/es-mx/



ULTRACOLOR
PINTURA VINÍLICA CONTRATOS

Es una pintura base agua con acabado mate, ideal para trabajos pequeños o retoques. Ofrece excelente poder cubriente que ayuda a ocultar imperfecciones y es resistente a la formación de algas y hongos, por lo que se puede usar en interiores y exteriores. Ahora disponible en presentación de 1 litro, color blanco. Antes solo en cubetas y galones, esta nueva opción brinda mayor comodidad y practicidad.

CNX
RIID BOMBA PRESURIZADORA

La línea de presurizadores RIID es ideal para aumentar la presión del sistema hidráulico y asegurar un flujo constante de agua en todas las salidas. Son compatibles con calentadores, lavavajillas y lavadoras. Incorporan embobinado de cobre e impulsor de latón, operando de manera silenciosa y con bajo consumo energético. Están fabricadas en metal para mayor resistencia y durabilidad, y se ofrecen en dos opciones de flujo: 35 y 45 litros por minuto, adaptándose a distintas necesidades.

www.cnxint.com





URREA
NUEVAS COLADERAS ANTI-OLORES

URREA renueva su línea de coladeras con tapa y válvula check antiolores con sistema anti retorno, ideales para instalaciones profesionales. Disponibles en acabados blanco y negro mate, cuentan con rejilla de acero inoxidable de gran resistencia que garantiza una durabilidad superior. Con diseños clásicos y minimalistas, ofrecen salida universal o lateral y una solución efectiva para bloquear malos olores, insectos y residuos, manteniendo la higiene y funcionalidad en cada instalación. Con mayor calidad y desempeño, nuestras coladeras siguen siendo la Elección de los Expertos. Conoce más de nuestras coladeras en:

www.urrea.mx



FOCOS LED
QUE ILUMINAN VENTAS

La iluminación LED ha revolucionado la forma en que hogares, comercios e industrias iluminan sus espacios. A nivel mundial, su adopción ha crecido de manera sostenida gracias a su eficiencia energética, durabilidad y versatilidad.

Por Pepe Ochoa

En México, esta tendencia se refleja en la creciente demanda de focos LED, impulsada por consumidores conscientes del ahorro en su recibo eléctrico y la búsqueda de soluciones más sostenibles. Desde iluminación residencial hasta proyectos comerciales e industriales, los LEDs se consolidan como la alternativa preferida frente a tecnologías tradicionales como los focos incandescentes o fluorescentes. Para las ferreterías, esta transformación representa una oportunidad estratégica. Incorporar una oferta sólida de focos LED no solo responde a la demanda actual, sino que también fortalece la percepción de la tienda como un referente en productos modernos, eficientes y sostenibles.

TECNOLOGÍA LED: CÓMO FUNCIONA

Los focos LED funcionan transformando la electricidad directamente en luz mediante diodos emisores de luz, lo que los hace mucho más eficientes que los focos incandescentes, que desperdician buena parte de la energía en calor. Esta simple diferencia tecnológica tiene un gran impacto: un LED consume hasta 80% menos energía y puede durar hasta 25 veces más que un foco tradicional. Además, su resistencia ante golpes y vibraciones los hace ideales para todo tipo de instalaciones, desde una sala de estar hasta un almacén industrial.

Pero la tecnología LED no se detiene ahí. Hoy encontramos modelos inteligentes que permiten regular la intensidad, cambiar el color de la luz o integrarse con sistemas de domótica, abriendo un mundo de posibilidades tanto para el hogar como para proyectos comerciales. Para las ferreterías, esto significa ofrecer productos que no solo iluminan, sino que también aportan innovación y valor agregado, facilitando la venta con argumentos claros: ahorro, durabilidad y modernidad.

TIPOS DE FOCOS LED DISPONIBLES

La oferta de focos LED es más amplia de lo que muchos piensan, y conocer las opciones ayuda a los ferreteros a atender mejor a sus clientes. Por forma, encontramos los clásicos A (tipo bombilla), los reflectores MR y GU10, ideales para iluminación puntual, y los tubos T8, perfectos para oficinas y naves industriales. Cada formato tiene su aplicación específica y permite cubrir necesidades desde la sala de una casa hasta grandes espacios comerciales.

Además, los focos LED se diferencian por uso y características especiales. Algunos son regulables, permitiendo ajustar la intensidad de luz; otros ofrecen distintos tonos de color, desde luz cálida hasta blanca fría, adaptándose al ambiente deseado. Y la tendencia más innovadora: los LED inteligentes, conectables a apps o asistentes virtuales, que permiten programar horarios, colores y escenas de iluminación. Conocer estos tipos y sus aplicaciones facilita al ferretero recomendar el producto adecuado, aumentar la satisfacción del cliente y posicionar su tienda como experta en soluciones de iluminación modernas.

RECOMENDACIONES DE COMPRA Y ALMACENAMIENTO

Elegir focos LED de calidad va más allá del precio. Es importante revisar certificaciones oficiales como NOM, CE o Energy Star, que garantizan eficiencia y seguridad. Apostar por marcas reconocidas y con respaldo comercial asegura disponibilidad de repuestos y soporte técnico, mientras que la garantía del producto protege tanto al ferretero como al cliente final ante cualquier eventualidad.

En cuanto al inventario, conviene mantener un balance entre modelos de alta rotación —como los focos A estándar de

9 a 12 watts— y opciones especiales como regulables o inteligentes. El precio debe ser competitivo, pero nunca sacrificando la calidad; un LED barato pero de mala duración puede generar devoluciones y desconfianza. Para la exhibición en tienda, la claridad es clave: mostrar equivalencias con focos incandescentes, indicar lúmenes, color de luz y ahorro estimado ayuda al cliente a tomar decisiones rápidas y confiables, transformando el área de iluminación en un espacio atractivo y educativo.

TENDENCIAS FUTURAS Y OPORTUNIDADES

El futuro de la iluminación LED está íntimamente ligado a la integración con domótica y sistemas de smart home. Cada vez más, los consumidores buscan controlar intensidad, color y horarios de iluminación desde aplicaciones móviles o asistentes de voz, generando entornos más cómodos, eficientes y personalizados. Para ferreterías y distribuidores, esto abre una oportunidad de comercializar productos que no solo iluminan, sino que se conectan con la tendencia creciente de hogares y comercios inteligentes, agregando valor y diferenciación frente a la competencia.

Paralelamente, se espera un aumento en la eficiencia energética y reducción de costos en el mediano plazo, gracias a mejoras en la tecnología LED y a la adopción masiva de productos certificados y sustentables. La demanda por iluminación sustentable y con certificaciones oficiales sigue en crecimiento, impulsada tanto por consumidores conscientes como por regulaciones que promueven la eficiencia energética. Para los ferreteros, esto significa que ofrecer focos LED certificados no solo responde a una necesidad de mercado, sino que también posiciona la tienda como referente confiable en soluciones responsables y de alto rendimiento.

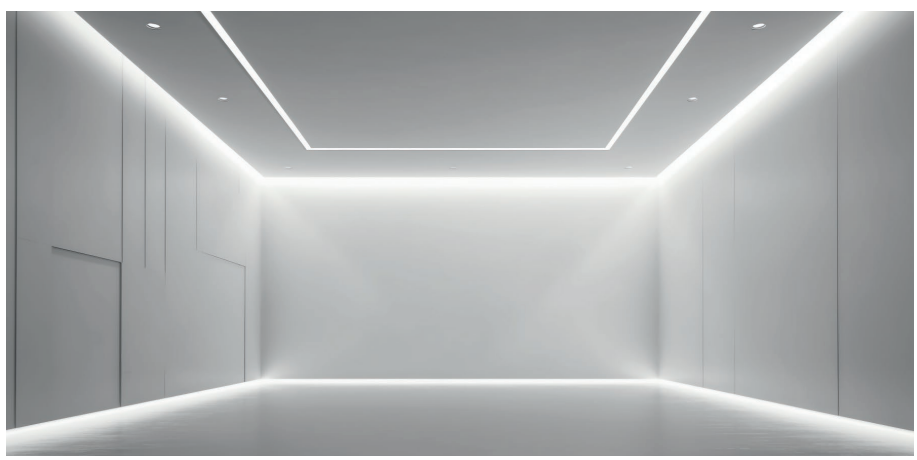
ILUMINA TU NEGOCIO CON CALIDAD

Actualizar tu inventario con focos LED no es solo una cuestión de oferta, sino de garantizar valor y confianza a tus clientes. Prioriza marcas que cuenten con laboratorios de diseño y pruebas de productos, capaces de asegurar que cada foco cumple con estándares de eficiencia, durabilidad y seguridad. La calidad en la fabricación se traduce en menos devoluciones, clientes satisfechos y reputación sólida para tu ferretería.

Invertir en productos LED certificados y probados es apostar por soluciones que combinan tecnología, ahorro y confiabilidad, permitiéndote destacar en un mercado cada vez más competitivo. Es el momento de ofrecer iluminación que no solo funciona, sino que también inspira confianza y demuestra liderazgo en innovación y sustentabilidad. No dejes pasar la oportunidad de que tu tienda sea referente en iluminación LED de calidad.







El COLOR DE TU NUEVO NEGOCIO

35 Años

Alvamex®
PINTURAS

Sé un Distribuidor Autorizado Alvamex

Ofrecemos un portafolio confiable, competitivo y diseñado para el día a día del ferretero

Presencia a nivel nacional, soporte técnico y distribución en crecimiento, **estamos listos para pintar nuevos negocios contigo**



Esmaltes de secado rápido . Vinílicas de alta lavabilidad . Pinturas decorativas y económicas
Primarios y esmaltes anticorrosivos . Colores tendencia y soluciones prácticas

www.alvamex.com.mx

CESPOLES DE FREGADERO

Puede que pase desapercibido, pero el cespol es uno de los componentes más importantes en cualquier instalación de fregadero o lavadero.

Por Pepe Ochoa

Su misión: evitar que los olores desagradables y los gases de desagüe regresen al hogar, proteger la salud de las familias y mantener las tuberías libres de obstrucciones. Un cespol correctamente instalado y de calidad no solo asegura un flujo de agua óptimo, sino que prolonga la vida útil del sistema hidráulico. Según datos de la industria, hasta el 30% de los problemas de malos olores en cocinas y lavanderías se deben a cespoles mal instalados o de baja calidad.

PARTES Y FUNCIONAMIENTO DEL CESPOL

Un cespol no es solo un tubo; es un sistema diseñado con precisión. Sus componentes principales incluyen la trampa de agua, que bloquea los gases; la rejilla superior, que retiene residuos sólidos; el sello hermético y la tubería de conexión. Los materiales más comunes son PVC, plástico resistente y acero inoxidable, cada uno con ventajas particulares: el PVC es económico y fácil de instalar, el acero inoxidable ofrece mayor durabilidad y resistencia a impactos, y los plásticos de alta calidad combinan ligereza con resistencia química. La clave está en que cada parte cumpla su función: retener sólidos, sellar gases y permitir el flujo continuo del agua.

CRITERIOS DE CALIDAD Y NORMAS

No todos los cespoles son iguales, y ahí es donde entra la norma. Certificaciones como NOM, ANSI o ASTM garantizan que el producto soporta temperaturas y químicos del uso doméstico y comercial. Un cespol certificado asegura durabilidad, evita fugas y protege al instalador y al usuario final. Para los ferreteros, ofrecer productos con estas certificaciones es un argumento de venta sólido: "Calidad que respalda tu reputación".

INSTALACIÓN CORRECTA Y ERRORES COMUNES

La correcta instalación de un cespol de fregadero es tan crucial como la calidad del propio producto. Para garantizar un funcionamiento óptimo, se debe asegurar una alineación precisa entre la salida del fregadero y la entrada del cespol, evitando tensiones en las tuberías que puedan provocar fugas. Es fundamental utilizar el adhesivo o sellador recomendado por el fabricante, aplicándolo de manera uniforme y verificando que el sello de agua quede intacto para mantener la barrera contra olores.

Entre los errores más frecuentes se encuentran el ajuste incorrecto de la trampa, la falta de limpieza y desengrase de las tuberías antes del montaje, y la instalación de modelos que no son compatibles con el diámetro del drenaje. Otros descuidos incluyen conexiones demasiado apretadas que deforman el material y no permitir el correcto flujo del agua, o instalar el cespol sin verificar el nivel horizontal, lo que puede afectar la eficiencia del sellado.



• **Consejos prácticos para una instalación profesional:** medir dos veces antes de cortar o unir tuberías, comprobar que la trampa esté perfectamente nivelada y llena de agua antes de usar, evitar forzar conexiones y seleccionar siempre un modelo compatible con el diámetro y tipo de instalación existente. Un cespol mal instalado no solo puede generar fugas y obstrucciones, sino que también compromete la durabilidad del sistema y provoca insatisfacción en los usuarios finales.





MANTENIMIENTO Y VIDA ÚTIL

Los cespoles requieren mantenimiento simple pero constante. Limpiar residuos sólidos, revisar el sello de agua y detectar grietas o desgaste garantiza años de funcionamiento sin problemas. El mantenimiento preventivo evita reemplazos prematuros y costos innecesarios, mientras que el mantenimiento correctivo es solo para emergencias. Para ferreteros, enseñar estas prácticas a los clientes añade valor y fortalece la confianza.

INNOVACIONES Y TENDENCIAS

La tecnología también llega al cespol: modelos antiolor, antiatasco y con sistemas antivuelco están revolucionando el mercado. Algunos incluyen filtros removibles, recubrimientos antibacterianos y adaptaciones universales para diferentes diámetros de tuberías. Estas innovaciones no solo cumplen con las normas, sino que agregan comodidad y seguridad al usuario final.

RECOMENDACIONES PARA FERRETERÍAS Y DISTRIBUIDORES

Seleccionar cespoles de calidad es más que un negocio: es un compromiso con la seguridad. Ofrecer productos certificados y enseñar a instaladores y clientes las mejores prácticas fortalece la reputación del distribuidor. Argumentos clave: durabilidad, facilidad de instalación y respaldo de la norma. Capacitar al personal en estas recomendaciones genera confianza y ventas recurrentes.

TRANQUILIDAD Y CONFIANZA

El cespol puede parecer un detalle menor, pero su correcto uso transforma una instalación común en un sistema seguro, eficiente y duradero. Ferreteros y distribuidores que apuestan por calidad y cumplimiento normativo no solo venden un producto: venden tranquilidad y confianza. Es hora de actualizar tu inventario y ofrecer cespoles que realmente marquen la diferencia. ¡Elige seguridad, elige durabilidad y convierte cada instalación en un trabajo profesional!

GRUPO ANBEC®

Marcas que Generan Confianza

ANBEC
VALVULERÍA Y PLOMERÍA

ELITE
LÍNEA DE LUJO

TRUEPOWER
HERRAMIENTAS

STROM
STROM

SHUTZ
CERRADURAS Y HERRAJES

MyPAT cooler
AIRE ACONDICIONADO

basic BitKa
LÍNEA BÁSICA

MASTERPROOF
IMPERMEABILIZANTES

TONEN
PINTURAS Y ESMALTES

THERMUS
AISLANTES TÉRMICOS

con TEMPLE DE ACERO

www.anbec.com

(614) 492 1796, 4921576 y 492 1735
ventas@anbec.com



LÍNEA ELÉCTRICA CONFIABLE

Por Pepe Ochoa

La electricidad es una aliada indispensable para el hogar y la industria, pero su seguridad depende de que los productos utilizados cumplan con las normas oficiales y se instalen de forma correcta.



En hogares, comercios e industrias, un cable defectuoso o una instalación mal hecha puede transformar la comodidad en tragedia en cuestión de segundos. Tan solo en México, cientos de incidentes cada año están relacionados con cortocircuitos, sobrecargas y fallas en conexiones improvisadas. Las consecuencias van desde pérdidas materiales hasta accidentes graves que podrían evitarse con un simple factor: hacer las cosas bien desde el principio.

Por eso, la Norma Oficial Mexicana (NOM) no es un mero trámite burocrático, sino una auténtica línea de defensa. Estas regulaciones establecen estándares claros para que los productos eléctricos —desde un interruptor hasta un cableado completo— funcionen de manera segura y confiable. En otras palabras, la NOM es el escudo que protege vidas, equipos y edificios, siempre que se combine con una instalación profesional y un mantenimiento responsable. Porque, en materia de electricidad, la improvisación no solo es mala idea… es un riesgo inaceptable.

¿QUÉ EXIGE LA NORMATIVIDAD?

Las principales regulaciones en México, como la NOM-001-SEDE, la NOM-003-SCFI y las normas emitidas por ANCE, establecen que los productos eléctricos deben fabricarse con materiales de alta calidad, superar pruebas de resistencia, aislamiento y desempeño, contar con etiquetado claro y portar la certificación oficial que respalda su cumplimiento. Esto asegura que los equipos soporten las condiciones reales de uso, reduzcan riesgos de incendio o descarga y funcionen de forma confiable. Para el consumidor, significa tranquilidad y protección; para el distribuidor, confianza del cliente, reputación fortalecida y reducción de devoluciones o reclamaciones.

CÓMO DETECTAR PRODUCTOS QUE NO CUMPLEN

No todo lo que brilla es seguro: en el mundo eléctrico, la apariencia puede engañar. Para evitar accidentes y proteger la reputación de tu ferretería, es vital aprender a identificar productos que realmente cumplen la norma. Aquí te presentamos algunos tips prácticos por tipo de producto:

Extensiones eléctricas y barras multicontacto:
Los productos certificados cuentan con protectores térmicos, fusibles y enchufes firmes; los no certificados suelen tener conexiones flojas, materiales de plástico de baja calidad y sin señalización de voltaje, aumentando el riesgo de sobrecalentamiento o cortocircuitos.

Cables y conductores eléctricos:
Verifica siempre la sección transversal, el tipo de aislamiento y la leyenda de certificación. Los cables no certificados pueden ser delgados, frágiles o incapaces de soportar la carga indicada, lo que provoca recalentamiento y posibles incendios.

Interruptores y contactos:
Los certificados deben tener carcasa resistente al calor, mecanismo de acción suave y marcado claro de voltaje y amperaje. Los no certificados suelen fallar rápidamente, generar chispas o calentarse en uso normal.



Cintas de aislar:
Las de calidad muestran el tipo de adhesivo, temperatura máxima de uso y certificación. Las genéricas pierden adherencia, se agrietan y no protegen correctamente, poniendo en riesgo instalaciones eléctricas y usuarios.

Lámparas LED:
Deben mostrar certificación, rango de voltaje y eficiencia energética. Las no certificadas pueden fallar prematuramente, consumir más energía o incluso presentar riesgo de descarga eléctrica.

Tuberías de PVC conduit:
Los tubos certificados cumplen con resistencia mecánica, grosor uniforme y normas de inflamabilidad. Los tubos no certificados pueden ser frágiles, deformarse fácilmente y no proteger adecuadamente los conductores, aumentando riesgos en instalaciones empotradas.

Centros de carga:
Los certificados incluyen interruptores térmicos y diferenciales de calidad, carcasa resistente y etiquetado claro. Los no certificados pueden sobrecalentarse, tener conexiones débiles o mecanismos poco confiables, lo que representa un peligro directo para la instalación eléctrica.

El truco está en buscar los sellos, comparar materiales, revisar etiquetas y cuestionar al proveedor. Esta práctica no solo protege al consumidor final, sino que consolida la confianza en tu ferretería, destacando tu compromiso con la seguridad y la calidad.

VENDER CON CRITERIO, GANAR REPUTACIÓN

Vender productos eléctricos certificados no es solo una obligación legal, es una estrategia inteligente para ganar la confianza del cliente y consolidar la reputación de tu ferretería. Al recomendar cables, interruptores, lámparas LED o centros de carga que cumplen con la norma, demuestras profesionalismo y cuidado por la seguridad, lo que se traduce en clientes que regresan y recomiendan tu negocio. Como comenta don Luis Méndez, ferretero en Guadalajara: “Desde que solo vendo productos certificados, mis clientes me consultan antes de comprar y han vuelto más veces; incluso han traído a vecinos y amigos”. De la misma manera, Ana Torres, dueña de una ferretería en Monterrey, señala: “Ofrecer calidad nos ha permitido diferenciarnos de la competencia y cerrar ventas más rápido, porque la gente confía en nuestras recomendaciones”. Así, vender con criterio se convierte en un motor de fidelización y crecimiento sostenido, protegiendo vidas y fortaleciendo tu negocio.



LA TECNOLOGÍA QUE VIENE

El futuro de los productos eléctricos en la ferretería ya está aquí, y viene cargado de innovación. La iluminación LED inteligente permite no solo ahorrar energía, sino también controlar intensidad, color y horarios desde el celular, mientras que los sistemas de protección contra sobrecargas y cortocircuitos brindan seguridad adicional en hogares y comercios. Cada uno de estos avances está diseñado para cumplir estrictamente con la norma, garantizando que la innovación no comprometa la seguridad. Adoptar estas tecnologías en tu inventario no solo ofrece a tus clientes soluciones modernas y eficientes, sino que también posiciona a tu ferretería como un referente confiable en productos eléctricos certificados.

VENDER SEGURIDAD

Si quieres que tus clientes regresen una y otra vez, es hora de poner en tu mostrador productos eléctricos que realmente marquen la diferencia: certificados, confiables y listos para cualquier reto. Amplía tu inventario con cables, interruptores, iluminación y sistemas de protección que cumplen la norma y que, además, vienen con respaldo técnico, disponibilidad constante y garantías que generan confianza.

Porque en la ferretería, vender seguridad no es solo negocio… es dejar una marca que tus clientes recuerdan y valoran. **¡Actualiza tu línea eléctrica y conviértete en el aliado que todos buscan!**

VIANTI

Soluciones a tu alcance

VIANTI EVOLUCIONA

Una nueva imagen, calidad a tu alcance.

En **VIANTI**, evolucionar es avanzar contigo. Hoy presentamos una imagen renovada que refleja lo que nos impulsa desde el inicio: **confianza, compromiso y cercanía.**

Con más de una década de experiencia, nos hemos consolidado como una marca de referencia en el sector ferretero, ofreciendo **soluciones accesibles y funcionales** para todo tipo de proyecto. Nuestro portafolio abarca:

- Material CPVC, PVC, PPR, galvanizado y plomería.
- Tornillería, silicones, herramientas y accesorios.
- Climatización, placas y mecanismos.

Cada producto ha sido pensado en quienes lo usan: **personas que valoran lo confiable y lo eficiente.**



Queremos que cada vez que elijas VIANTI, sientas la confianza de estar en buenas manos.

Más que productos,
SOLUCIONES A TU ALCANCE.



RODOLFO MENDOZA ELIZONDO: "INNOVAR CON RAÍCES FIRMES"

En un mundo donde los cambios son vertiginosos, innovar sin perder la esencia es una proeza reservada para los que conocen el terreno.





Rodolfo Mendoza Elizondo, socio director de CNX, lo sabe bien. Con una visión clara del canal ferretero y una mente estratégica, ha llevado a su empresa a ser referente en servicio, producto y cercanía. Hablamos con él sobre transformación, sostenibilidad, normas, precios justos... y sobre el futuro del sector.

INNOVAR SIN ROMPER LO QUE FUNCIONA

En un mercado donde la confianza se gana con años de trabajo, introducir cambios puede parecer arriesgado. Pero Rodolfo Mendoza Elizondo, al frente de CNX, comparte cómo lograr una evolución respetuosa y efectiva dentro del canal ferretero tradicional.

Todo Ferretería: Rodolfo, ¿cómo se innova sin romper la confianza construida con el ferretero tradicional?

RME: Lo primero es entender que el ferretero está cambiando. El de mostrador, que era la imagen clásica, está migrando poco a poco al autoservicio. Esa evolución, aunque lenta, es real. Y desde CNX nos hemos adaptado a ese ritmo: diseñamos tiendas con ellos, no por encima de ellos. Además, hemos visto un cambio generacional. Hoy muchos negocios están siendo liderados por personas más cercanas a nuestra edad, lo que genera un diálogo más fluido, más empático. A eso súmale que hemos apostado por redes sociales no solo para comunicar, sino para capacitar. Creamos contenido que permite a ferreteros y distribuidores conocer a fondo nuestros productos y mantenerse actualizados.

CALIDAD QUE NO SE IMPROVISA

En un entorno lleno de opciones y precios tentadores, CNX toma una ruta distinta: innovación con responsabilidad. Rodolfo Mendoza Elizondo nos explica cómo enfrentan la competencia sin ceder en principios ni en estándares.

TF: Mencionas innovación en producto, ¿cómo están marcando diferencia en un mercado tan amplio y competitivo?

RME: El mercado ferretero pasó de tener productos de altísima calidad —muchos nacionales o de Europa y EE.UU.— a una avalancha de productos asiáticos. Y ojo, Asia no es sinónimo de baja calidad; es sinónimo de gran capacidad de manufactura. Pero el tema es qué calidad quieres pedir. El mercado cayó en el vicio de buscar solo lo más barato, incluso de marcas que ni son mexicanas ni cumplen con normas.

Nosotros estamos apostando por productos sustentables, fabricados con materiales de nueva generación y alineados con las Normas Oficiales Mexicanas. La NOM-012, por ejemplo, que regula el contenido de plomo, impactará el 20% de nuestro catálogo. Pero para nosotros no es obstáculo: es oportunidad.

LEER EL FUTURO CON SERIEDAD

Más allá del corto plazo, hay señales que hablan de transformación profunda en el mercado ferretero. Rodolfo Mendoza Elizondo identifica las que, para CNX, definen el rumbo.

TF: En medio de tanta incertidumbre global, ¿qué señales estás leyendo como clave para el futuro?





"Nosotros estamos apostando por productos sustentables, fabricados con materiales de nueva generación y alineados con las Normas Oficiales Mexicanas".

RME: Veo un mercado más vertical en integración, sin que eso signifique pasar por encima de los clientes. En CNX estamos fabricando cada vez más de nuestro catálogo. También veo que el cumplimiento normativo será un parteaguas. Y qué bueno. Las reglas claras hacen que quienes quieren aportar valor permanezcan, y los que solo buscan negocio fácil, se retiren. México no se está achicando frente a los retos. Lo veo fuerte, con oportunidades que están ahí para quienes las quieran tomar con seriedad.

ESCUCHAR CON ATENCIÓN, RESPONDER CON VISIÓN

En el diálogo constante con los ferreteros, se revela mucho más que necesidades comerciales. Rodolfo comparte lo esencial que ha aprendido de ellos.

TF: ¿Qué has aprendido al escuchar directamente al ferretero?

RME: Cuatro cosas. Uno: el precio justo importa más que el precio más bajo. Dos: el servicio lo es todo, tanto en tiempos de entrega como en nivel de inventario. Tres: valoran una oferta amplia, pero no a costa de volverse dependientes. Y cuatro: buscan socios, no proveedores abusivos. La clave está en construir relaciones de largo plazo con ética y con visión.

AVANZAR JUNTOS, CONSTRUIR EN SERIO

Con más de 2,400 productos y ocho marcas propias, CNX se ha consolidado como una voz firme en el canal ferretero nacional. Pero más allá del portafolio, su mensaje es claro: construir un mercado basado en la confianza, el servicio y la calidad no es una meta individual, sino una tarea colectiva.

Desde su trinchera, Rodolfo Martínez Elizondo lanza una invitación sencilla pero poderosa: "Avancemos juntos". Porque en tiempos de transformación, lo que de verdad distingue a una empresa no es solo lo que vende, sino con quién decide caminar.

CNX. INTERNACIONAL:

TECNOLOGÍA PRÁCTICA Y POTENCIA LOGÍSTICA

Hace diez años, en diciembre de 2014, CNX comenzó su historia con una meta clara: entregar soluciones integrales, confiables y con un servicio cercano al cliente.



Hoy, una década después, la empresa ha superado los 2,400 productos en su portafolio, distribuidos en 8 marcas especializadas, entre ellas *ELI ELECTRIC,* con focos, lámparas, luminarios y reflectores que llevan tecnología accesible a los hogares e industrias mexicanas.

Pero CNX no solo creció en números. Lo hizo con inteligencia operativa. Desde su centro de operaciones en Nuevo León, la empresa ha escalado su capacidad logística con una ampliación de almacenes, personal técnico, y ahora se prepara para abrir un nuevo centro de distribución en la zona occidente del país. Esta expansión busca algo más que volumen: eficiencia, velocidad y precisión en cada entrega.

INGENIERÍA COMERCIAL AL SERVICIO DEL CANAL FERRETERO

La propuesta de CNX es clara: productos bien hechos, con materia prima de calidad, a precios competitivos y con respeto a la cadena de valor. Esto significa que tanto el distribuidor como el ferretero minorista pueden contar con soporte técnico, asesoría en campo y un sistema logístico que cumple.

Entre los sectores que atiende CNX se encuentran:

- Ferretería general y herramientas
- Instalaciones hidráulicas y sistemas de calefacción
- Accesorios para baño, cocina y el hogar

WWW.CNXINT.COM

Además, con más de mil SKU en su catálogo y marcas adaptadas a distintos perfiles de negocio, CNX entiende que cada punto de venta necesita herramientas confiables, rentables y disponibles.

TECNOLOGÍA ÚTIL, AL ALCANCE DE LA MANO

Lo que distingue a CNX en este competitivo mercado no es solo su catálogo, sino su enfoque práctico: un modelo de negocio basado en la ingeniería de soluciones reales. Aquí no se trata de gadgets sofisticados e inaccesibles, sino de productos que cumplen, duran y mejoran el trabajo diario de instaladores, ferreteros y técnicos en todo México.

Así, mientras muchas empresas luchan por posicionarse, CNX ya es referente en eficiencia, confianza y respuesta técnica. Y como lo haría cualquier buen ingeniero, sigue evolucionando: paso a paso, pieza por pieza, cliente por cliente.

Porque en este negocio, la herramienta más poderosa es una empresa que cumple.

Lo que distingue a CNX en este competitivo mercado no es solo su catálogo, sino su enfoque práctico: un modelo de negocio basado en la ingeniería de soluciones reales.







CNXINTERNACIONAL CNXINT



UNA CONVERSACIÓN CON EL ING. SALVADOR PEÑA

En el complejo entramado del hogar y la construcción, hay elementos que, aunque no siempre visibles, son cruciales para el confort y la funcionalidad. La plomería es uno de ellos.

Y dentro de este universo, **Fluidmaster** se ha erigido como un referente global, trayendo a México décadas de experiencia y una filosofía de calidad innegociable. Para entender la esencia de su éxito y su visión de futuro, nos sentamos con el **Ing. Salvador Peña, OEM & Latin America Sales Manager** de la compañía, quien nos revela las claves de su liderazgo y su compromiso con el mercado mexicano.

TF: ¿Qué diferencia a Fluidmaster de otras marcas en el mercado mexicano?

SP: En Fluidmaster, la **calidad no es un atributo más: es nuestro estándar.** Todos nuestros productos están diseñados y fabricados bajo estrictas normas internacionales. Esto se traduce en un menor índice de fallas, mejor experiencia postinstalación y mayor confianza tanto para el instalador como para el consumidor final. Nosotros apostamos por **durabilidad.** Y eso, cada vez más, es algo que el cliente mexicano valora.

Nuestros productos están presentes con los fabricantes más importantes de sanitarios, siendo reconocidos como líderes de categoría. Además, manejamos productos exclusivos pensados específicamente para las necesidades del mercado mexicano, como nuestras válvulas para tinaco. Trabajamos activamente con instaladores y mayoristas para ofrecer **capacitaciones constantes** y brindar **soporte técnico especializado**, lo que fortalece la experiencia de marca y la lealtad en cada punto de contacto.

Fluidmaster cuenta con décadas de experiencia a nivel global y presencia en más de 90 países, lo que nos permite traer al mercado mexicano soluciones probadas, confiables y alineadas a los más altos estándares internacionales.

Nuestro compromiso es acompañar a nuestros clientes con capacitación, servicio postventa y un enfoque centrado en la mejora continua.

TF: ¿Cómo entiende Fluidmaster la innovación dentro de su categoría?

SP: Para Fluidmaster, la innovación no es solo lanzar nuevos productos, sino **entender los retos reales** que enfrentan los consumidores e instaladores. Innovamos pensando en soluciones prácticas: productos más fáciles de instalar, con mayor duración, que ahorren agua y reduzcan mantenimiento.

Un ejemplo claro es el desarrollo de válvulas para sistemas de almacenamiento de agua (tinacos) en México, donde el enfoque fue mejorar la calidad del agua y facilitar la instalación, algo que el mercado demandaba. Este tipo de soluciones nacen de la observación directa en campo, encuestas con usuarios reales y pruebas que nos permiten validar su funcionalidad antes de lanzarlas al mercado. Otro ejemplo es nuestra **tecnología Click Seal** en conectores o mangueras**,** una innovación que elimina el riesgo de sobreapretar conexiones, brindando mayor seguridad y confianza al momento de la instalación.

Ofrecemos garantías extendidas, servicio técnico local y asesoría personalizada, lo cual nos permite acompañar al instalador y distribuidor en cada etapa del proceso.

TF: ¿Cuál es la visión de crecimiento para Fluidmaster en México y cómo se alinea con la sustentabilidad?

SP: En Fluidmaster estamos convencidos de que el futuro de nuestra industria pasa por un **compromiso real con la sustentabilidad y el uso inteligente del agua.** México enfrenta retos cada vez más serios relacionados con la escasez y el acceso al agua, y eso nos exige pensar más allá del sanitario. Nuestra visión a largo plazo es clara: queremos aportar soluciones que ayuden a cuidar cada gota, desde el diseño del producto hasta su impacto en el hogar y en la red de distribución.

En Fluidmaster estamos convencidos de que el futuro de nuestra industria pasa por un compromiso real con la sustentabilidad y el uso inteligente del agua.

Fluidmaster no solo fabrica componentes: queremos ser parte activa de la conversación sobre el futuro del agua en México. Nuestra visión es consolidarnos como **líderes en soluciones integrales para el manejo y reparación del agua en el hogar.** Esto incluye el desarrollo de productos para tanques de almacenamiento, tecnologías emergentes y sistemas cada vez más eficientes.

Así, con visión clara y compromiso con el profesional mexicano, el Ing. Salvador Peña reafirma el rumbo de Fluidmaster: crecer con soluciones pensadas para cada región, fortalecer la cadena ferretera y seguir siendo un aliado clave en el acceso a instalaciones hidráulicas eficientes, seguras y de calidad en todo el país.

INGENIERÍA QUE REVOLUCIONÓ EL SANITARIO.

Desde hace más de siete décadas, Fluidmaster ha sido pionera en la industria de herrajes sanitarios, marcando un antes y un después con la invención de la primera válvula de llenado con flotador integrado: la icónica 400A.

Su diseño compacto, preciso y duradero reemplazó los sistemas tradicionales, estableciendo un nuevo estándar que aún hoy está presente en millones de sanitarios en todo el mundo.

Lo que comenzó como una innovación enfocada en el sanitario se ha convertido en un portafolio robusto y confiable. Fluidmaster es la marca en la que confían profesionales en más de 90 países, y sus tecnologías están integradas de fábrica en marcas líderes como American Standard, Kohler, Cato y Glacier Bay, entre otras.

DESDE GUADALUPE, NUEVO LEÓN

Pero más allá de su presencia global, desde su planta en Guadalupe, Nuevo León, fabrica localmente gran parte de sus productos. Esto le permite garantizar altos estándares de calidad, tiempos de entrega eficientes y un soporte técnico cercano y accesible. Este enfoque ha sido clave para atender las necesidades reales del instalador mexicano.

Porque Fluidmaster entiende que el éxito no está solo en fabricar productos duraderos, sino en ofrecer soluciones reales para los retos diarios de los profesionales.







Por eso, su portafolio incluye: válvulas de llenado y descarga, sapos, botones, palancas, conectores, kits de instalación y reparación, válvulas para tinaco, empaques y accesorios, todos desarrollados con ingeniería de alto desempeño.

En el sanitario, **la válvula 400A133** se mantiene como la favorita: resistente, fácil de ajustar y de confianza.

Fluidmaster también ha extendido su experiencia al almacenamiento de agua, con soluciones como la válvula 747:

- Diseñada para cualquier tanque de almacenamiento
- Permite un llenado rápido
- Soporta condiciones variables de presión
- Materiales resistentes a rayos UV y sedimentos
- Y no requiere herramientas especiales para instalar

¿POR QUÉ ELEGIR FLUIDMASTER?

Porque no es solo una válvula. Es la tranquilidad de saber que estás instalando un producto probado, con tecnología patentada, validado por expertos y diseñado para durar. Los profesionales coinciden: los productos Fluidmaster funcionan desde la primera instalación y reducen al mínimo las llamadas por fallas. Y eso, en esta industria, lo cambia todo.

Fluidmaster es una empresa socialmente responsable:

- Promueve condiciones laborales justas
- Implementa prácticas sostenibles
- Desarrolla programas comunitarios
- Y contribuye al uso eficiente del agua, evitando fugas y desperdicio

Hoy, sus productos están disponibles, en cadenas como The Home Depot México, Sodimac y ferreterías especializadas.
Instalar una válvula Fluidmaster es elegir experiencia, tecnología y respaldo. Es elegir calidad desde la instalación. Pero, sobre todo, es elegir hacer las cosas bien desde el principio.

Calidad, innovación y confianza que hoy también llegan a tu tinaco

Fluidmaster. Confianza global. Hecho en México. Pensado para ti.

Y no solo los instaladores lo saben. Los usuarios finales también lo notan:
- Sistemas de llenado silenciosos
- Que no gotean
- Que no fallan
- Y que no requieren mantenimiento constante

En hogares, comercios o espacios públicos, la calidad se traduce en tranquilidad, ahorro de agua y confianza.

Porque Fluidmaster entiende que cada punto de contacto importa: desde el diseño del empaque hasta el soporte postventa, todo está pensado para facilitar la vida del profesional y superar las expectativas del cliente.

EL FUTURO DE FLUIDMASTER EN MÉXICO.

Con un portafolio robusto, innovación constante, producción nacional y una red en expansión, la marca está lista para acompañar a miles de plomeros más en sus próximos proyectos.

Si eres instalador, distribuidor o ferretero: este es el momento de sumarte a una marca que te respalda.

Si eres cliente final: exige calidad desde la instalación.

Fluidmaster, la marca que eligen los mejores fabricantes de sanitarios.





www.fluidmastermexico.com

pinturas® Acuario

¡TE QUEDA BIEN!

Fundada en 1970 y con más de 55 años de experiencia, Pinturas Acuario ha pintado la historia de México… literalmente.

En el mundo de la construcción y el canal ferretero, hay nombres que se vuelven parte del lenguaje cotidiano de arquitectos, maestros de obra y ferreteros. Pinturas Acuario es uno de ellos. No solo hablamos de recubrimientos, hablamos de transformar espacios, proteger superficies y dar vida a proyectos con el toque exacto de color, resistencia y calidad que exige un profesional.

Fundada en 1970 y con más de 55 años de experiencia, Pinturas Acuario ha pintado la historia de México... literalmente. Desde pequeños talleres hasta complejos residenciales, la marca ha estado presente en proyectos que cuentan historias de esfuerzo, creatividad y progreso.

CALIDAD QUE SE VE Y SE SIENTE

La filosofía de Pinturas Acuario es clara: calidad que no solo se promete, sino que se entrega. Cada litro producido pasa por un control riguroso supervisado por colaboradores altamente capacitados. Esta obsesión por el detalle ha llevado a la marca a obtener certificaciones como ISO 9001, ONNCE y LEED, garantizando que cada aplicación no solo embellece, sino que protege.

Su pintura acrílica modificada "Master" es ejemplo de ello: ideal para muros, plafones y yeso, con tecnología antihongos y un desempeño que incluso ha sido respaldado por evaluaciones positivas de la PROFECO.

INNOVACIÓN AL SERVICIO DEL COLOR

En un mercado donde la exactitud cromática es crucial, POLYCROM —su sistema de igualado por computadora— es un aliado poderoso. Con más de 1,000 opciones, garantiza tonos vibrantes, intensos y precisos para hacer realidad cualquier idea de diseño. Porque en Pinturas Acuario, el color de tus sueños no es un capricho: es un compromiso.

PRESENCIA SIN FRONTERAS

Pinturas Acuario ha expandido su alcance más allá de México, llegando a Honduras, El Salvador, Guatemala y Belice, además de una sólida red de distribución nacional.





La filosofía de Pinturas Acuario es clara: calidad que no solo se promete, sino que se entrega.



También es líder en la fabricación y venta de aerosoles, con un portafolio tan variado como los proyectos que impulsa.

MÁS QUE PINTURA: UN LEGADO

Pinturas Acuario no es solo un fabricante de recubrimientos; es un socio en cada obra, un garante de durabilidad y estética. Es la marca que ha sabido combinar tradición e innovación para seguir vigente, ofreciendo siempre la mejor relación calidad-precio en el mercado.



PINTURAS ACUARIO: PINTA TU MUNDO, TE QUEDA BIEN.

Y lo seguirá haciendo, porque cuando la experiencia, la tecnología y la pasión por el color se combinan, el resultado es mucho más que una superficie cubierta: es una historia bien contada. Pinturas Acuario no solo ofrece una amplia gama de colores y acabados de alta durabilidad, sino también la confianza de una marca que respalda a sus socios comerciales con innovación constante, entregas oportunas y programas de apoyo para el punto de venta.

Si eres distribuidor o ferretero, contar con Pinturas Acuario es abrir la puerta a un catálogo atractivo, asesoría técnica especializada y materiales promocionales que impulsan tus ventas. **Con nosotros, no solo vendes pintura: ofreces calidad, estilo y la garantía de una marca que los clientes reconocen y prefieren.**

pinturasacuario.com

GERARDO DE LA GARZA CANTÚ:



“En Sika® construimos confianza con cada ferretero”

En un mundo donde las grandes marcas buscan crecer a toda costa, hay pocas que aún se toman el tiempo para escuchar, acompañar y adaptarse al ritmo de quienes verdaderamente sostienen la industria.

En esta conversación con Gerardo De la Garza Cantú (GGC), Gerente de Canal Mayoreo de Sika® Mexicana, exploramos cómo una compañía con más de un siglo de experiencia global mantiene su relevancia —y su cercanía— en uno de los sectores más complejos, resilientes y vibrantes: el canal ferretero.

Todo Ferretería: El sector ferretero es conocido por su fuerte tradición. ¿Cómo se innova sin romper esa confianza ganada a lo largo de los años?

GGC: El ferretero valora lo que ya ha probado, lo que sabe que funciona. Por eso, en Sika® equilibramos innovación y tradición a través de productos confiables que han sido validados por la experiencia. Innovar, en este contexto, no es solo lanzar algo nuevo es: agregar valor. Lo hacemos con productos de alto desempeño, sí, pero, también, con formación práctica, con asesoría directa, con explicaciones claras. Siempre nos preguntamos: "¿qué gana el ferretero con esto?". Si esa respuesta es tangible, si mejora su negocio o su rentabilidad, entonces, es una innovación valiosa. Así, mantenemos la confianza no la damos por sentada y la reforzamos cada día.

Todo Ferretería: Hablemos de valores. ¿Cuáles definen el ADN de Sika® y cómo se viven en el canal ferretero?

GGC: Nuestro lema es muy claro: "Construyendo Confianza". Y esa no es una frase vacía. En lo cotidiano significa disponibilidad de producto, logística puntual, soporte técnico personalizado, acompañamiento en campo, análisis de tendencias locales. No prometemos desde una oficina, salimos con nuestros socios mayoristas a entender su realidad. Nuestra red de más de 30 centros de distribución en México no solo mueve producto, también acerca soluciones. La confianza se construye con presencia, con conocimiento del territorio y con respuestas concretas.

Todo Ferretería: ¿Qué señales del mercado están leyendo como clave para los próximos tres años?

GGC: Estamos viendo un cambio estructural en el canal ferretero. Ya no se trata solo de vender tornillos o impermeabilizantes; se trata de adaptarse a nuevas dinámicas. Por ejemplo:

- **Digitalización real:** No solo ecommerce, sino herramientas, apps, plataformas de venta y servicio al cliente.
- **Especialización de la ferretería:** Cada vez más, vemos negocios que se enfocan en nichos —como mantenimiento industrial, talleres, constructoras— y adaptan su portafolio para atenderlos mejor.
- **Nuevas formas de distribución:** Los microcentros urbanos, la entrega de última milla, todo está cambiando la manera en que el producto llega al cliente.

"Estas no son tendencias futuras, ya están aquí. Y, nosotros nos estamos preparando, junto con nuestros mayoristas, para aprovecharlas."

Todo Ferretería: Si Sika® pudiera hablar directamente al ferretero mexicano hoy, ¿qué le diría?

GGC: Le diría algo muy simple y muy profundo: sabemos lo que has vivido. Sabemos de la dura competencia en este rubro. Pero, también, hemos visto cómo te reinventas, cómo capacitas a tu gente, cómo adoptas nuevas herramientas y cómo sigues siendo el motor de tu comunidad.

Tú no eres solo un punto de venta. Eres un solucionador de problemas, un centro de conocimiento, un constructor de confianza. Y en Sika® creemos que el futuro se construye en alianza. Juntos no hay proyecto que no podamos concretar.

Todo Ferretería: ¿Y, la invitación final?

GGC: La puerta está abierta a todos los ferreteros y mayoristas que quieran crecer con respaldo, con innovación real y con una marca que no se queda en el discurso; los invitamos a ser parte de nuestra red. En Sika® no vendemos solo productos; construimos confianza en cada aplicación.

Sika® Mexicana
Construyendo Confianza en cada rincón del canal ferretero.
www.sika.com.mx

CONSTRUYENDO CONFIANZA

CONSTRUYENDO CONFIANZA

EN MÉXICO

LA QUÍMICA DEL ÉXITO EN CADA FERRETERÍA

Desde hace más de un siglo, el nombre Sika® ha sido sinónimo de innovación y confianza en la industria química global.





Fundada en Zúrich en 1910 por Kaspar Winkler, la compañía que comenzó con un sistema pionero para impermeabilizar, hoy, es un gigante global con más de 34,000 empleados en más de 100 países y ventas que superaron los 11.7 mil millones de francos suizos en 2024. Su misión es clara: desarrollar y comercializar especialidades químicas para impermeabilizar, adherir, amortiguar, reforzar y proteger estructuras. Una promesa encapsulada en su lema: "CONSTRUYENDO CONFIANZA".

Pero para Sika® Mexicana, la historia tiene un sabor particular. Con operaciones en el país desde 1962, mucho antes de que el concepto de "especialidades químicas" fuera común, Sika® ha crecido de la mano del desarrollo de México. Más de seis décadas después, esta filial no solo es un actor clave en la construcción y la manufactura, sino que ha establecido una conexión profunda con el corazón del sector ferretero mexicano.

Innovación que impulsa el canal ferretero

La pirámide del logotipo de Sika®, símbolo de longevidad y solidez, representa la calidad que la empresa ha ofrecido durante décadas. Para el ferretero mexicano esto se traduce en una gama de productos robusta y compatible, diseñada para satisfacer casi cualquier requisito de sus clientes. "Sika® ofrece productos y sistemas compatibles entre sí para satisfacer cualquier requisito del cliente", enfatiza la compañía, "y brinda asesoramiento y apoyo al cliente basado en un profundo conocimiento y una larga experiencia".

La presencia de Sika® en la ferretería no es casualidad; es el resultado de un enfoque estratégico en segmentos clave que impulsan el día a día del sector.

- **Selladores y adhesivos:** con soluciones elásticas de primera clase, Sika® responde a la creciente demanda para el sellado de juntas en fachadas, tejados y ventanas, así como la adherencia elástica de diversos materiales, reemplazando en muchos casos la fijación mecánica.

- **Reparación y concreto:** los aditivos de Sika® para la producción de concreto, cemento y mortero mejoran propiedades cruciales como la trabajabilidad, el fraguado y la durabilidad, respondiendo a la creciente exigencia de rendimiento en los materiales de construcción.

Los imprescindibles de Sika®

• Bexel Adhesivo Azulejero Solución Total y Sika® Acryl Techo Super 7 se consolidan como referentes de rendimiento excepcional.

• Bexel Piso/Piso y SikaGrout® Constructor demuestran la constante innovación de Sika® para anticipar y resolver las necesidades del mercado.

• ImperSika® Plus ofrece la máxima protección, garantizando la seguridad y calidad en cada proyecto.

www.sika.com.mx









• **Fachadas y acabados para pared:** Sika® ofrece soluciones integrales y sostenibles que ahorran tiempo y costos, superando los estándares de seguridad. Sus tecnologías garantizan la perfecta correspondencia entre las necesidades del cliente y las soluciones de protección, reparación y refuerzo del concreto, respaldadas por constantes innovaciones y homologaciones internacionales.

• **Materiales para techo:** como proveedor de soluciones totales para sistemas de cubierta, Sika® lidera con opciones de ahorro de energía y menos emisiones de CO2, incluyendo cubiertas solares, frías y verdes. Su experiencia en la renovación de techos antiguos es un valor añadido crucial para los profesionales.

• **Recubrimientos de pisos y pavimentos:** Sika® se enorgullece de ser la marca número uno a nivel mundial en recubrimientos para pisos, con sistemas de alta calidad basados en diversas tecnologías para construcciones industriales, públicas, comerciales y residenciales.

Innovación Sika®: de la obra al hogar

El alcance de Sika® trasciende los grandes proyectos de infraestructura, llegando a cada rincón de la construcción. Su experiencia en recubrimientos para pisos y pavimentos se extiende a los sectores industrial, público, comercial y residencial, adaptándose a las más diversas exigencias de protección y durabilidad. Esta versatilidad se refleja en sus unidades de negocio especializadas, diseñadas para atender desde el complejo mercado automotriz hasta las necesidades de soluciones de concreto, infraestructura, reparación y reforzamiento, impermeabilización y acabados de pisos.

Para el ferretero, esto significa acceso a un portafolio robusto y de confianza.

En Sika® , no solo encuentras productos químicos; encuentras la garantía de un trabajo bien hecho respaldado por décadas de experiencia.

¡Construye el futuro con la calidad que solo Sika® te puede ofrecer!

UNA CONVERSACIÓN CON BRENDA SANDOVAL, COORDINADORA RETAIL DE URREA

En el universo del canal ferretero mexicano, pocas marcas tienen un vínculo tan estrecho y duradero con los instaladores y ferreteros como URREA, Tecnología Para Vivir el Agua.

Lo que comenzó hace décadas como una propuesta de válvulas y grifería de calidad se ha transformado en un ecosistema integral de soluciones para agua y gas. En esta edición especial, conversamos con Brenda Sandoval, Coordinadora Retail de URREA.

Todo Ferretería: Brenda, ¿cuál dirías que ha sido el aprendizaje más valioso para URREA al escuchar directamente a ferreteros e instaladores?

Brenda Sandoval: Escuchar es un arte que te transforma. Para nosotros ha sido fundamental entender realmente lo que ocurre en la trinchera, ahí donde los productos se instalan, se enfrentan a condiciones reales y cumplen una función esencial. A lo largo del tiempo hemos acumulado muchos aprendizajes, pero si tuviera que destacar algunos, serían estos:

Primero, entender sus puntos de dolor: saber qué obstáculos enfrentan día con día, ya sea por instalaciones complicadas, falta de productos que faciliten la instalación. A partir de ahí podemos generar soluciones reales, tangibles.

Segundo, hemos obtenido insights valiosísimos sobre el uso de nuestros productos, cosas que no siempre se ven desde el escritorio: cómo los utilizan, qué adaptan, qué priorizan. Nos han enseñado qué atributos valoran más, y eso ha redefinido nuestras decisiones. El tercer aprendizaje ha sido reafirmar la importancia de la comunicación constante y cercana. Capacitar, estar ahí, generar lealtad. Y finalmente, escuchar nos mantiene a la vanguardia. Escuchar a los ferreteros nos permite anticiparnos y evolucionar con el mercado.

Todo Ferretería: El sector ferretero tiene fama de ser tradicional. ¿Cómo logra URREA innovar sin romper esa confianza construida durante tantos años?

Brenda Sandoval: Innovar en este canal es como caminar sobre una cuerda: debes avanzar, pero sin perder el equilibrio que te da la historia. Nosotros creemos que la innovación no se trata solo de lanzar un nuevo producto, sino de mejorar cada experiencia. ¿Cómo ahorramos tiempo al instalador? ¿Cómo facilitamos al ferretero la atención diaria con sus clientes? ¿Cómo generamos más negocio para nuestros clientes?

Por ello, nuestras innovaciones se reflejan desde nuestros productos hasta empaques más claros, más funcionales; crear productos que realmente faciliten la instalación y no solo se vean bien en catálogo. Nos tomamos muy en serio la capacitación: desde sesiones virtuales hasta plataformas de apoyo. Y no puedo dejar de mencionar nuestro modelo de negocio de autoservicio URREAmart, un concepto diseñado para la optimización del punto de venta que mejora la experiencia de compra del cliente, maximizando las ventas de nuestros distribuidores. La innovación, cuando tiene propósito, fortalece la confianza.

Todo Ferretería: Hablando de modernidad, ¿qué papel juega URREA en la transformación digital del canal ferretero?

Brenda Sandoval: Ser facilitadores. Esa palabra lo resume. No creemos que la transformación digital sea solo para las grandes ciudades o las cadenas multinacionales. En URREA, trabajamos para que un negocio ferretero en Oaxaca o en Monterrey pueda tener acceso a las mismas herramientas digitales que cualquier otro.

Por ejemplo, hemos digitalizado nuestros catálogos, y no solo como PDFs: son herramientas interactivas, actualizadas, útiles. También ofrecemos capacitaciones en línea, tutoriales prácticos, webinars con expertos. Nuestros distribuidores pueden hacer pedidos en nuestras plataformas e-commerce de manera sencilla, eficiente. Lo que buscamos es que cada ferretero o instalador diga: “Con URREA genero negocio más fácil.” Esa es nuestra meta.

Todo Ferretería: Este año han sido reconocidos como una de las 101 marcas más influyentes del sector. ¿Cómo lo interpretan dentro de la empresa?

Brenda Sandoval: Con gratitud y con responsabilidad. Ser reconocidos es un honor, claro, pero también una señal de promesa: ahora más que nunca tenemos que estar a la altura. No podemos bajar la guardia.

Por un lado, este tipo de reconocimiento valida lo que hemos hecho: décadas de compromiso, de trabajo codo a codo con nuestros clientes, de mantener estándares altos de calidad. Es como si el sector nos dijera: “confiamos en ustedes.”



URREA®
Tecnología para vivir el agua

Pero también entendemos que esa confianza debe renovarse todos los días. Por eso, seguimos trabajando en tener un portafolio competitivo, con innovación y servicio integral, manteniendo nuestra cercanía con los clientes. Queremos ser más que un proveedor; queremos ser parte de su crecimiento.

Todo Ferretería: En pocas palabras, ¿qué representa para URREA el futuro del canal ferretero?

Brenda Sandoval: Una gran oportunidad. El canal ferretero está en plena transformación: digital, generacional, comercial. Es un momento clave y emocionante. Nuestro papel será estar ahí, escuchar más que nunca, seguir innovando, y hacer que cada paso tecnológico o estratégico se traduzca en beneficios reales para quienes confían en nosotros.

Crear verdaderos socios de negocio de nuestros distribuidores no solo nos permite estar en el presente, sino ser parte de su futuro.

URREA®

Tecnología para vivir el agua

En el paisaje cambiante del diseño y la arquitectura, donde la estética, la funcionalidad y la sostenibilidad ya no son atributos aislados sino exigencias integradas, pocas marcas logran responder con tanta coherencia como URREA Tecnología para Vivir el Agua.

Fundada hace más de **118 años,** esta empresa mexicana ha sabido traducir su legado industrial en un lenguaje contemporáneo de diseño, ingeniería y responsabilidad social. Lo que comenzó como una empresa manufacturera de productos hidráulicos, hoy se presenta como un ecosistema completo: un **portafolio 360°** que articula soluciones desde la conducción invisible del agua hasta el gesto final del diseño visible, preciso y emocional en el baño o la cocina.

Diseño que fluye: de lo técnico a lo sensible

La filosofía de URREA es clara: el diseño no debe solo mirar bien, debe funcionar mejor. En este sentido, cada pieza, desde una válvula hasta una grifería de alto diseño, se concibe como parte de una narrativa integral: tecnología, funcionalidad, belleza y durabilidad.

Lo visible importa, pero también lo que no se ve.

El portafolio de la marca cubre **grifería, cerámica sanitaria, accesorios para baño, soluciones institucionales** y un robusto sistema de productos hidráulicos de instalación. Esta integración les permite ofrecer continuidad en proyectos arquitectónicos de cualquier escala, manteniendo la calidad técnica detrás del muro y un lenguaje de diseño uniforme delante de él.



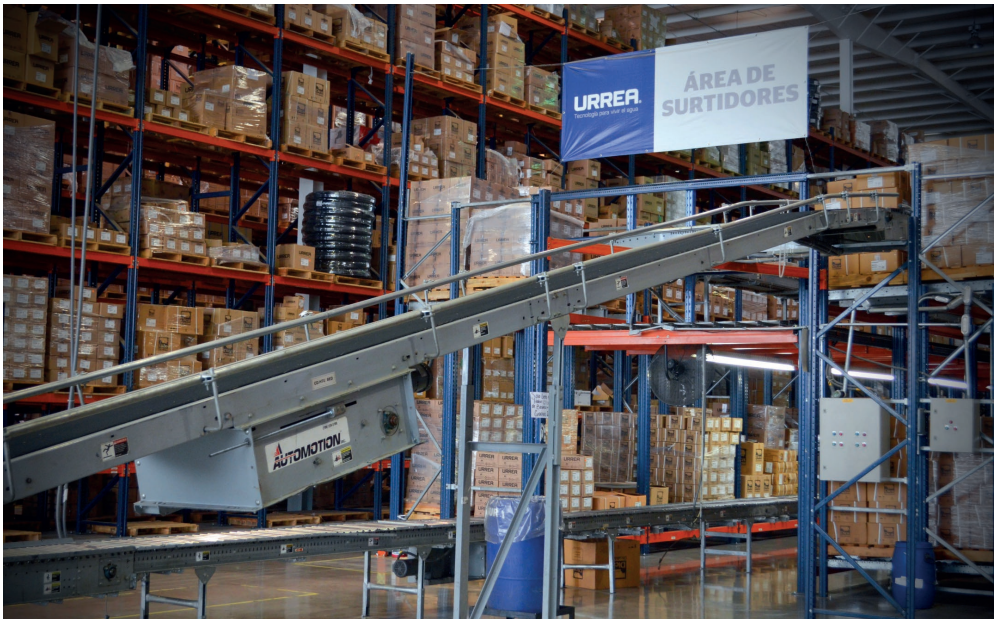
URREA Tecnología para Vivir el Agua
Más de un siglo de soluciones para un mundo mejor diseñado

www.urrea.mx

Una experiencia sensorial, responsable y sustentable

URREA concibe el baño no solo como un lugar de aseo, sino como un espacio de reflexión, intimidad y bienestar. En un mundo donde el agua se vuelve cada vez más valiosa, cada acción de diseño debe estar impregnada de conciencia ambiental. Por eso, el compromiso de la marca con la sustentabilidad no es accesorio, es estructural.

Su modelo de producción incluye una **planta tratadora de agua** y el uso de un **90% de energía eólica** para sus procesos. Además, desarrolla tecnologías que reducen el consumo hídrico sin sacrificar presión ni experiencia sensorial. Se trata de devolver el agua al planeta en iguales –o incluso mejores– condiciones.





Esta ética ambiental se alinea con certificaciones como **LEED, NMX, ISO, NOM** y reconocimientos de responsabilidad social empresarial, que avalan su compromiso con un futuro más habitable.

Reconocimiento internacional y visión local

La trayectoria de URREA ha sido respaldada por **premios, certificaciones y menciones** en diversas plataformas internacionales. Pero su fuerza más valiosa sigue siendo su profunda comprensión del contexto mexicano: su clima, sus hábitos, su arquitectura, sus desafíos.

Su presencia en miles de hogares y proyectos arquitectónicos habla de una marca que ha crecido sin dejar de lado su esencia. URREA es, en su núcleo, un ejemplo de cómo una firma nacional puede trascender la manufactura para convertirse en un **referente de diseño, tecnología e innovación sustentable.**

Una marca para los espacios que queremos habitar

URREA no solo fabrica productos. Diseña experiencias en torno al agua. Y lo hace desde un lugar donde la tradición industrial se mezcla con la innovación, donde lo técnico dialoga con lo emocional, y donde el diseño se convierte en herramienta de transformación social.

Tecnología para Vivir el Agua no es un eslogan: es una declaración de principios.

LA FÓRMULA DE

Alvamex® 35 Años
PINTURAS

PARA TRANSFORMAR EMPRENDEDORES EN EMPRESARIOS

En un país donde la construcción y el mantenimiento son motores de desarrollo, surge una oportunidad que combina ciencia de materiales, ingeniería de productos y visión empresarial: Alvamex Pinturas.

Una compañía 100% mexicana que, con más de 35 años en el mercado, ha convertido la innovación en pintura en un negocio rentable para emprendedores en todo el país.

Y es que en la era del "hágalo usted mismo", del mantenimiento inteligente y de la personalización del espacio, la demanda de recubrimientos, impermeabilizantes, adhesivos y esmaltes no solo crece, sino que se sofistica. En este contexto, Alvamex no es solo un proveedor de pintura: es un socio tecnológico, un aliado comercial y una plataforma de negocio respaldada por procesos certificados (ISO 9001:2015) y un robusto departamento de Investigación y Desarrollo que entiende que cada fórmula cuenta.



TECNOLOGÍA QUE IMPULSA TU NEGOCIO

Con un portafolio que incluye desde pinturas vinílicas y esmaltes de alto desempeño hasta recubrimientos automotrices y soluciones impermeables, Alvamex se ha posicionado como una marca competitiva, capaz de cumplir las exigencias del hogar, la industria o el sector automotriz. Pero lo que verdaderamente diferencia a esta empresa no está solo en sus fórmulas: está en su modelo de concesionarios.

Más allá del formato tradicional de franquicia, el modelo de negocio Alvamex es flexible, modular y probado. Está diseñado para acompañar tanto a nuevos emprendedores como a negocios

"Todos, en algún momento, necesitamos pintura. En casa, en la oficina, en la industria o en el auto. Convertir esa necesidad en un negocio es lo que te proponemos."

-Equipo de Alvamex



ya establecidos que buscan diversificar su oferta y aumentar su rentabilidad sin perder el control operativo.

DOS MODELOS, UN MISMO OBJETIVO: HACERTE CRECER

Alvamex ha diseñado **dos esquemas de concesión principales,** cada uno para un perfil de inversionista distinto, pero con un objetivo común: hacer crecer tu negocio.

▪ **Start-UP:** Ideal para quienes desean empezar desde cero con el respaldo de una marca sólida.





Este modelo incluye capacitación técnica y comercial, apoyo en marketing, descuentos especiales y bonificaciones que incentivan la fidelización del cliente.

▪ **Conversión:** Perfecto para ferreterías, casas de materiales y tiendas del sector de la construcción que buscan integrar la oferta de Alvamex a su operación. Permite capitalizar sobre una clientela existente y transformar el punto de venta en una unidad con mayor retorno, más tecnología y un mejor posicionamiento.

Ambos modelos ofrecen un elemento clave: el **sistema tintométrico opcional.** Este sistema permite a los concesionarios ofrecer miles de colores con igualación digital y optimizar el control de inventario. Respaldado por software y hardware de última generación, esta tecnología se traduce en **atención personalizada, rapidez de servicio** y una mayor fidelización del cliente final.

CIENCIA, LOGÍSTICA Y ACOMPAÑAMIENTO CONSTANTE

Con **20 centros de distribución (CEDIS)** en todo el país, la infraestructura logística de Alvamex asegura entregas ágilesy soporte técnico postventa. Además, cada concesionario recibe un acompañamiento integral:

▪ **Capacitación inicial y continua.**
▪ **Apoyo en imagen corporativa** y rotulación de fachadas.
▪ **Kits promocionales** y cobertura en medios digitales.
▪ **Bonificaciones por volumen, fidelidad y cumplimiento.**

Lo más atractivo es que la inversión inicial tiene un retorno proyectado de solo 12 meses, posicionando este modelo como uno de los más atractivos dentro del canal minorista especializado en pinturas.

LA CIENCIA DEL COLOR: IMPULSO PARA EMPRENDEDORES

En Alvamex, sabemos que todo gran proyecto se construye sobre una base sólida. Precisamente eso es lo que ofrece la marca: **un modelo de negocio científico, técnico y comercialmente estructurado.** Su visión va más allá de vender pintura; buscan **transformar emprendedores en empresarios** que, con las herramientas adecuadas, generen riqueza local, desarrollen sus comunidades y contribuyan a la evolución del sector.

¿TIENES LA VISIÓN Y EL COMPROMISO?

Alvamex busca personas con visión de negocio, gusto por las ventas y una sólida vocación de servicio. Los requisitos son claros: un local de al menos **45 m²,** compromiso con la imagen de la marca, exclusividad de zona y, fundamentalmente, **pasión por ofrecer una excelente atención.**

Si eres proveedor del sector de la construcción, ferretero independiente, maderero, contratista o pintor profesional, el modelo de concesión Alvamex puede integrarse a tu operación y ayudarte a **escalar tu negocio.**

Contáctalos hoy mismo y descubre cómo convertirte en concesionario:

mercadotecnia@alvamex.com.mx

55 8076 8936

www.alvamex.com.mx



METODOLOGÍA DEL ESTUDIO DE MERCADO 2025:

UN ANÁLISIS RIGUROSO DE LA INFLUENCIA DE MARCA EN EL CANAL FERRETERO

por Best Concept

Nos llena de gran satisfacción presentar la versión más reciente de nuestro estudio anual sobre "Las 101 Marcas Más Influyentes del Canal Ferretero".



Este informe, ahora en su séptima edición, es el resultado de un compromiso inquebrantable con la objetividad, el rigor metodológico y la transparencia. A través de un proceso exhaustivo, hemos logrado capturar la dinámica actual del mercado y ofrecer una guía esencial para los líderes de la industria.

UN ENFOQUE METODOLÓGICO DE NIVEL MUNDIAL

Comprometidos con los más altos estándares de investigación, nuestra metodología se fundamenta en principios sólidos de la investigación cuantitativa. El objetivo es claro: proveer datos precisos y accionables que reflejen fielmente la realidad del mercado ferretero en México.

1. DISEÑO DE LA MUESTRA Y RECOLECCIÓN DE DATOS:

Para asegurar la representatividad, hemos utilizado la fórmula estadística para universos finitos. Se seleccionó una muestra robusta y demográficamente equilibrada, compuesta por 2,950 ferreterías distribuidas estratégicamente en 144 ciudades a lo largo de las 8 zonas geográficas de México. Este tamaño de muestra nos permite trabajar con un nivel de confianza del 98% y un margen de error muestral de solo 2.1%. La recolección de datos se llevó a cabo durante dos meses, utilizando encuestas estructuradas que demandaron, en promedio, entre 20 y 32 minutos de tiempo de los encuestados.





2. FORMULACIÓN DE INDICADORES CLAVE:

Para medir la "influencia de marca" de manera holística, desarrollamos un conjunto de preguntas diseñadas para capturar diferentes dimensiones del desempeño de una marca en el punto de venta. Los principales indicadores de nuestro ranking son:



- **Rotación de Inventario:**

Pregunta: "Mencione las 5 marcas de cualquier categoría que más vende en su ferretería (las que tienen mayor rotación)." Este indicador mide la vitalidad comercial y la demanda directa de los productos.



- **Crecimiento en Ventas:**

Pregunta: "Mencione 3 marcas que han crecido en ventas en su ferretería en el último año." Evalúa la tracción de marca y la percepción de su ascenso en el mercado.

• Recomendación Activa:
Pregunta: "¿Qué marcas recomendaría a otros ferreteros para vender más?" Mide el nivel de lealtad y el "boca a boca" profesional, un indicador poderoso de la confianza.





• Indispensabilidad de Marca:
Pregunta: "Mencione las 5 marcas que considera indispensables en su inventario."Determina la percepción de valor estratégico y la necesidad de una marca para mantener un negocio competitivo.

Cada respuesta es ponderada y analizada rigurosamente para generar un índice de influencia que da forma al ranking final. Nuestro equipo de expertos y estadísticos ha empleado métodos avanzados de análisis de datos para validar la consistencia de la información y minimizar cualquier tipo de sesgo.

LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

YA DISPONIBLE: INFORME

Descubra los insights que están definiendo el futuro del sector. Nuestro informe completo (50 páginas) ofrece un análisis detallado a nivel nacional y un desglose exclusivo en 8 zonas geográficas. Información indispensable para líderes comerciales, empresarios y dueños de ferreterías que buscan tomar decisiones estratégicas basadas en datos.

Adquiera la inteligencia de mercado que necesita para ganar.

publicidad@bestconcept.mx
55 4908-1658

UN RECONOCIMIENTO AL CORAZÓN DE LA INDUSTRIA

Sabemos que la publicación de un ranking como este puede generar debates y, a veces, resultados inesperados. Sin embargo, en lugar de verlo como una crítica, invitamos a las marcas a adoptar una mentalidad de análisis de laboratorio. Si una marca no figura donde esperaba, esto no es un fracaso, sino una señal clara del mercado. Es una oportunidad para evaluar: ¿Es un problema de visibilidad? ¿La comunicación con el canal necesita reforzarse? ¿O la competencia está innovando de manera más efectiva?

Finalmente, queremos expresar nuestro más profundo y sincero agradecimiento a las 2,950 ferreterías que, con su tiempo, honestidad y conocimiento, hicieron posible esta investigación. Ustedes son la voz del mercado y el pilar sobre el que se construye este informe. Cada dato, cada porcentaje y cada posición en el ranking es un reflejo de su experiencia real y diaria.

Este estudio es apenas un fragmento de la riqueza de información que hemos capturado. El informe completo es un tesoro de insights que honra y amplifica la voz de estos miles de expertos. Estamos seguros de que este recurso impulsará la toma de decisiones estratégicas, fomentará la mejora continua y contribuirá al crecimiento y la prosperidad de todo el canal ferretero.

130 AÑOS DE INNOVACIÓN

Con tecnología de punta, rendimiento comprobado y precisión, Lincoln Electric reafirma su liderazgo en el canal ferretero mexicano.

En el mundo de la soldadura, pocas marcas pueden hablar con la autoridad, el legado y la ingeniería de **Lincoln Electric®**. Fundada hace **130 años** en Cleveland, Ohio, esta compañía ha redefinido lo que significa soldar con potencia, precisión y confianza.

Hoy, su presencia en más de **160 países** la consolida como un **gigante global en soluciones de unión metálica,** pero es en el sector ferretero donde ha encontrado un terreno fértil para demostrar su valor en cada chispa, cada arco y cada cordón de soldadura.



UNA LÍNEA DISEÑADA PARA QUIENES CONSTRUYEN TODOS LOS DÍAS

Para los profesionales de la herrería, mantenimiento y aplicaciones semi-industriales, Lincoln Electric ofrece herramientas que no solo cumplen con el trabajo: lo **superan**. Su línea de **inversores Mega Force®** —modelos **257MP, 330HD, 185ID, 250ID** y la serie GLi Evolution— ha sido diseñada para entregar potencia portátil, facilidad de uso y rendimiento constante, incluso en condiciones exigentes.

Estos equipos compactos integran tecnología de inversor de última generación que permite un arranque rápido, menor consumo eléctrico y soldaduras limpias y controladas. Ideales

para talleres, obras y mantenimiento urbano, cada modelo está pensado para **trabajar donde otros fallan.**

ELECTRODO TRAS ELECTRODO, CALIDAD QUE SE NOTA

En el corazón de cualquier soldadura está el electrodo. Y Lincoln Electric lo sabe. Por eso, su línea de **electrodos revestidos** es reconocida por ofrecer:

- **Encendido rápido y estable**
- **Arco limpio y constante**
- **Escoria fácil de remover**
- **Mínima salpicadura**
- **Acabado profesional desde la primera pasada**

Estas características no solo facilitan el trabajo, sino que **reducen tiempos muertos, evitan retrabajos y cuidan los insumos**, algo que los ferreteros y profesionales valoran profundamente.

PROTECCIÓN, RESPALDO Y CERCANÍA

La experiencia Lincoln Electric va más allá de las máquinas y los consumibles. Su propuesta también incluye una **gama completa de accesorios de protección personal** (caretas, guantes, ropa resistente al calor) y un sólido **servicio técnico y capacitación** que garantiza que tanto distribuidores como usuarios finales estén siempre respaldados.

Además, su red de distribución nacional permite disponibilidad oportuna y soporte en campo, lo que convierte a Lincoln Electric en un verdadero **aliado técnico y comercial** del canal ferretero.

INGENIERÍA CON PROPÓSITO

Más allá de la ferretería, Lincoln Electric lidera el desarrollo de tecnologías en:

- **Soldadura automatizada y robótica**

- Distribución Nacional
- Soporte técnico
- Capacitación especializada

- **Corte por plasma y oxicorte**
- **Sistemas de ensamble y unión automatizada**
- **Aleaciones especiales para aplicaciones de alta demanda**

¿POR QUÉ LOS FERRETEROS ELIGEN LINCOLN ELECTRIC?

Porque saben que están comprando **más que una máquina o un electrodo.** Están adquiriendo 130 años de experiencia, innovación y compromiso con el rendimiento. En un sector donde cada detalle importa, donde el calor, la resistencia y la precisión son parte del día a día, Lincoln Electric es sinónimo de herramientas hechas para durar.



DWV CÉDULA 40

INGENIERÍA SILENCIOSA Y RESISTENTE PARA EL FUTURO DEL DRENAJE

En el corazón de cualquier edificio eficiente, hay un sistema invisible que trabaja sin descanso: el drenaje sanitario, pluvial y de ventilación.



Amanco Wavin ha llevado este principio a otro nivel con su sistema **DWV (Drain, Waste and Vent) Cédula 40**, diseñado para ofrecer máxima resistencia, hermeticidad y una notable reducción en la transmisión de ruidos.

Fabricado con **Poli Cloruro de Vinilo sin plastificante (PVC-U)**, el DWV Cédula 40 supera el desempeño de los sistemas sanitarios tradicionales. Gracias a su formulación, ofrece mayor resistencia al impacto, menor deformación bajo carga y una vida útil prolongada incluso en condiciones exigentes. El secreto está en su unión cementar, que garantiza un sello hermético y duradero, minimizando fugas y problemas de mantenimiento.

Cumpliendo con las normas **ASTM D2665 y ASTM D1785** para tuberías y ASTM F1886 para conexiones, el sistema asegura que cada pieza se ajusta a estándares internacionales de calidad. Disponible en tramos de 6.1 metros y diámetros desde **1¼" hasta 12**", se adapta a proyectos residenciales, comerciales e industriales.







Pero no es solo resistencia: es también un sistema pensado para el confort. Su diseño ayuda a amortiguar el sonido de las descargas, una característica que se agradece en viviendas de varios niveles, hospitales, hoteles y oficinas.

Más allá del drenaje

Amanco Wavin no se limita a un solo producto. Su portafolio ofrece soluciones en PVC y CPVC para instalaciones:

• **Hidráulicas:** Conducción presurizada de agua potable fría y caliente en PVC y CPVC (Sistema Cédula 40, SuperTemp CPVC, PVC Cédula 80, CPVC Cédula 80).

• **Sanitarias:** Conducción por gravedad para drenaje de aguas residuales, aguas pluviales y sistemas de ventilación (Sistema Sanitario de Norma, DWV Cédula 40, Canales Lluvia, HEPVO).

"Construir entornos saludables y sostenibles".

Fruto de la fusión de **Amanco y Wavin,** la compañía combina el conocimiento latinoamericano con la innovación europea para ofrecer soluciones que no solo cumplen, sino que anticipan las demandas de un mundo donde el agua, el saneamiento y la infraestructura resiliente son retos urgentes.

• **La recomendación del experto:** antes de elegir cualquier sistema, consulta la ficha técnica de cada componente. Es la mejor forma de garantizar un desempeño óptimo y la máxima vida útil de la instalación.

Con **DWV Cédula 40,** Amanco Wavin pone en manos de los profesionales una solución robusta, silenciosa y lista para enfrentar las exigencias del futuro. Porque en el mundo de la construcción, la calidad no se ve... pero sí se siente.

ENTREVISTA CON HIRAM GONZÁLEZ RIVERA

Director Comercial
de Distribución para
Amanco Wavin México

En un mundo donde lo esencial muchas veces pasa desapercibido, Amanco Wavin se enfoca en resaltar lo que verdaderamente importa.

Hiram González Rivera comparte con Todo Ferretería la visión de la empresa para los próximos años, su enfoque en innovación y su estrategia para apoyar a quienes dan vida a la marca.

¿Cómo contribuye Amanco Wavin México a profesionalizar y dignificar el oficio del ferretero o plomero?

En Amanco Wavin México creemos firmemente que el verdadero valor de nuestra marca no está solo en la calidad de nuestros productos, sino en las manos expertas que los instalan y recomiendan cada día: los plomeros y ferreteros. Ellos son los protagonistas de nuestra cadena de valor, y colocarlos en el centro de nuestra estrategia es una decisión consciente y prioritaria. Contribuimos a profesionalizar y dignificar su oficio de varias maneras:

1. Academia Amanco Wavin: A través de nuestra plataforma ofrecemos formación gratuita y contenido profesional para que los plomeros se capaciten y obtengan un certificado que avale su oficio.





2. Respaldo de la marca y de Orbia: Brindamos garantías a todos los usuarios de productos para la vivienda, como sistemas sanitarios, CPVC CTS y Cédula 40.

3. Apoyo integral al gremio: A través de la Asociación de Plomeros de México, acompañamos su crecimiento y apoyamos de manera especial a las mujeres plomeras, que han tomado un papel relevante en los últimos años.

En resumen, en Amanco Wavin no solo vendemos soluciones hidráulicas; construimos relaciones de valor, impulsamos trayectorias profesionales y contribuimos activamente a que el oficio del plomero y ferretero sea más digno, respetado y valorado. Ellos son quienes dan vida a nuestra marca e inspiran nuestra innovación.

¿Qué cambios o señales del mercado están leyendo como decisivos para los próximos tres años?

El mercado está en constante evolución. Hoy existe una mayor conciencia sobre la escasez de agua en muchas ciudades, incluso en aquellas con lluvias abundantes. Por ello, el medio ferretero en México debe promover el cuidado del agua: desde los plomeros, que instalan productos de calidad y dejan una buena imagen de su trabajo, hasta los fabricantes y distribuidores que ofrecen productos certificados con garantía. En Amanco Wavin México nos enfocamos en brindar soluciones para un abastecimiento de agua seguro y eficiente, mejorar sistemas de saneamiento e higiene, y construir ciudades más resilientes, con mejor rendimiento energético en las construcciones.

En un sector que a veces se percibe como tradicional, ¿cómo logran innovar sin perder la confianza construida durante décadas?

Siendo parte de Orbia, nuestra meta es promover la innovación mediante productos y soluciones sostenibles para la construcción e infraestructura. Nuestros sistemas innovadores ayudan a crear entornos saludables y sostenibles.

Invertimos en desarrollo de nuevas tecnologías tanto en México como a nivel global, respaldadas por pruebas en laboratorios certificados y evaluaciones de campo supervisadas por ingenieros expertos en el cuidado del agua. La innovación tiene como objetivo principal mejorar la experiencia del cliente y optimizar el desempeño de sus instalaciones.

Algunas de nuestras líneas diferenciadas en el mercado mexicano incluyen:
- Sistemas de captación de lluvia **AquaCell 400.**
- Sistemas sifónicos para desagüe en techos amplios **QuickStream.**
- Sifón seco antiolor y antirretorno **HepVo,** que evita la entrada de gases y bacterias desde el sistema de desagüe.
- Tuberías **Novafort y Biaxial** para redes de agua potable y alcantarillado, entre muchas otras opciones.

Hiram González Rivera concluye destacando que en Amanco Wavin México, la combinación de calidad, innovación y respaldo profesional no solo genera confianza, sino que transforma el oficio del plomero y ferretero, convirtiéndolo en un verdadero motor de progreso y desarrollo para la industria.

"Nuestros sistemas innovadores ayudan a crear entornos saludables y sostenibles".

EL PODER DE LA INFORMACIÓN

POR QUÉ LO REGIO LO CAMBIA TODO

El mercado ferretero mexicano es un ecosistema dinámico, pero su análisis superficial oculta una complejidad que los tomadores de decisiones no pueden ignorar.

A diferencia de un mercado homogéneo, México presenta una vasta diversidad geográfica, económica y cultural. Para las marcas, distribuidores y ferreteros emprendedores, una visión general es insuficiente. El verdadero valor reside en comprender las regiones y las categorías de producto con una precisión quirúrgica.

ANÁLISIS REGIONAL: UN TERRITORIO DE OPORTUNIDADES

México, con su extensión geográfica, es un país de múltiples mercados en uno. El comportamiento del consumidor en el norte industrializado es radicalmente distinto al del centro densamente poblado o al del sur con sus economías en desarrollo. Por ejemplo, mientras que en el Bajío la demanda de herramientas eléctricas podría estar impulsada por el auge de la industria automotriz y aeroespacial, en el sureste la inversión en impermeabilizantes y materiales de construcción puede estar ligada a proyectos de infraestructura y turismo. Analizar las ocho zonas geográficas del país revela patrones únicos, tendencias emergentes y necesidades específicas. Esta visión regional permite a las marcas optimizar sus cadenas de suministro, a los distribuidores enfocar sus inventarios de forma estratégica y a los ferreteros adaptar su oferta para satisfacer a sus clientes de manera precisa.

LA ESPECIALIZACIÓN DEL MERCADO: MÁS ALLÁ DE LO BÁSICO

Si bien categorías como herramienta manual y plomería son pilares del sector, el análisis profundo de otras áreas revela nichos de alto valor. La iluminación inteligente, la soldadura y la cerrajería de alta seguridad son ejemplos de cómo la especialización puede diferenciar a un negocio y capturar segmentos de mercado rentables. El consumidor de hoy, más informado y exigente, busca soluciones completas. Las políticas públicas que impulsan el desarrollo de infraestructura o las tendencias tecnológicas que transforman la construcción no solo cambian los materiales; redefinen las prácticas de trabajo. Un ferretero que invierte en su conocimiento sobre estas categorías se convierte en un consultor de valor, no solo un vendedor.

EL FUTURO DINÁMICO: LA NECESIDAD DE ESTAR INFORMADO

La volatilidad económica, la evolución de los materiales y la llegada de competidores globales exigen una respuesta proactiva. La información detallada y segmentada se convierte en la herramienta más poderosa para la toma de decisiones. Este estudio de Best Concept, del cual se presenta aquí apenas un fragmento, es un primer paso para entender la complejidad del mercado. Las tablas que se presentan a continuación son una ventana a esa riqueza de datos, que pueden ser el motor para la planeación estratégica de las marcas, el crecimiento de los distribuidores y la consolidación de los ferreteros emprendedores en un mercado cada vez más competido y mejor informado.

NAL

LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

PRIMEROS 10 LUGARES POR ZONA GEOGRÁFICA

	Centro Norte	Centro Sur	Noreste	Noroeste
1	TRUPER®	TRUPER®	TRUPER®	TRUPER®
2	coflex	coflex	coflex	coflex
3	URREA Tecnología para vivir el agua	IUSA 1939	RUGO®	PRETUL®
4	IUSA 1939	nacobre®	PRETUL®	IUSA 1939
5	LION TOOLS®	URREA Tecnología para vivir el agua	Berel	Makita®
6	PRETUL®	fleximatic® Instale Calidad y Confianza	URREA HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR	fleximatic® Instale Calidad y Confianza
7	URREA HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR	Dica®	SURTEK HERRAMIENTAS PARA PROFESIONALES	URREA Tecnología para vivir el agua
8	fleximatic® Instale Calidad y Confianza	PRETUL®	IUSA 1939	CEMEX
9	Rotoplas® más y mejor agua	Rotoplas® más y mejor agua	cnx	URREA HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR
10	Dica®	FANDELI®	CEMEX	FOSET®

	Occidente	Oriente	Sureste	Suroeste
1	TRUPER	TRUPER	TRUPER	TRUPER
2	URREA	coflex	PRETUL	IUSA
3	fleximatic	IUSA	coflex	coflex
4	coflex	fleximatic	IUSA	fleximatic
5	URREA	URREA	URREA	URREA
6	PRETUL	AKSI	Dica	Makita
7	IUSA	nacobre	URREA	PRETUL
8	Dica	URREA	FOSET	FOSET
9	SURTEK	Dica	AKSI	Rotoplas
10	FOSET	Santul	Rotoplas	Santul

LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

YA DISPONIBLE: INFORME

Descubra los insights que están definiendo el futuro del sector. Nuestro informe completo (50 páginas) ofrece un análisis detallado a nivel nacional y un desglose exclusivo en 8 zonas geográficas. Información indispensable para líderes comerciales, empresarios y dueños de ferreterías que buscan tomar decisiones estratégicas basadas en datos.

Adquiera la inteligencia de mercado que necesita para ganar.

publicidad@bestconcept.mx 55 4908-1658

IMPULSANDO LAS VENTAS DEL SECTOR

LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

PREGUNTA 101M_2025:

¿Qué marcas recomendarías a otros ferreteros para vender más?

ZONA NOROESTE: Baja California Sur, Baja California, Sonora, Sinaloa, Chihuahua y Durango

1. TRUPER®
2. coflex
3. IUSA 1939
4. fleximatic® Instale Calidad y Confianza
5. URREA HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR
6. AKSI® HERRAMIENTA PROFESIONAL
7. cnx
8. PRETUL®
9. URREA Tecnología para vivir el agua
10. LION TOOLS®
11. AUSTROMEX®
12. Dica®
13. FOSET®
14. Rotoplas® más y mejor agua
15. VIANTI

MOTIVOS DE CAMBIO COMERCIAL

PREGUNTA 101M_2025:

¿Qué marca has dejado de vender recientemente? ¿Por qué?

ZONA: NACIONAL



19.60%
1 PRECIO ELEVADO

18.23%
2 MALA CALIDAD DEL PRODUCTO

14.11%
3 NO TIENE DISTRIBUIDOR

11.49%
4 NO SE VENDE / BAJAS VENTAS / NO LA PIDEN

6.62%
5 DESABASTO Y FALTA DE STOCK

5.37%
6 MAL SERVICIO DEL PROVEEDOR

3.12%
7 PRODUCTO DESCONTINUADO

3.00%
8 PROBLEMAS DE LOGISTICA

2.87%
9 CONDICIONES COMERCIALES DESFAVORABLES

2.50%
10 FALTA DE GARANTÍAS

13.09%
OTRAS

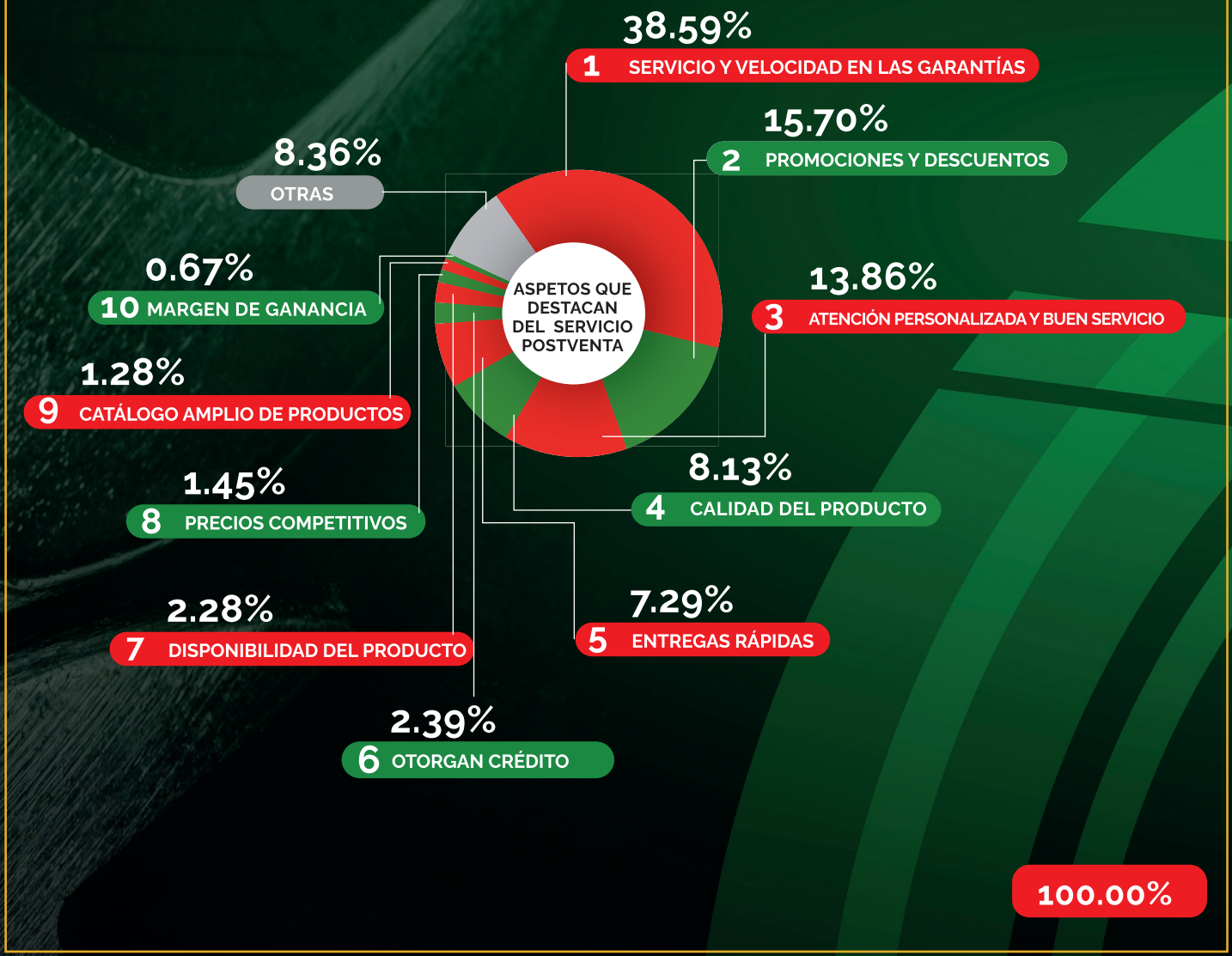
100.00%

ATENCIÓN AL CLIENTE QUE CONSTRUYE CLIENTES

PREGUNTA 101M_2025:

¿Qué marca te da el mejor servicio postventa? ¿Qué destaca de ese servicio?

ZONA: NACIONAL



100.00%

TRADICIÓN, CALIDAD Y COMPROMISO

Desde su fundación en 1936, Grupo Rugo ha recorrido un camino de crecimiento constante, innovación y compromiso con el cliente.

Conversamos con su Directora Comercial para conocer más sobre la historia, valores y visión de futuro de esta empresa que hoy es referente en el sector ferretero.

UN ORIGEN CON PROPÓSITO

Todo Ferretería:
¿Qué nos pueden contar sobre cómo nació Rugo y cuál fue la motivación detrás de la creación de la empresa?

Rugo:
Rugo se fundó en 1936 por el Sr. Ruperto Gzz. Bravo, iniciando como una pequeña fábrica con 15 empleados y produciendo 10 artículos distintos. Con el tiempo fuimos ampliando nuestro catálogo hasta llegar a más de 2,500 productos, distribuidos en nuestras cinco marcas: Rugo, Fontanery, Rugo Premium, Dinasty e Inbo. Nuestro propósito ha sido siempre ofrecer a distribuidores y clientes la mejor calidad al precio justo. Nuestros principales valores son honestidad, calidad, servicio y precio competitivo.

LOS VALORES QUE GUÍAN CADA PASO

Todo Ferretería:
¿Cuáles dirías que son los principales valores que han mantenido a la empresa en esta trayectoria de éxito?

Rugo:
Nuestros valores son la base de todo. En primer lugar, la integridad: trabajamos con total transparencia y honestidad con proveedores y clientes. En segundo lugar, innovación y calidad: buscamos estar siempre a la vanguardia en productos y servicios. Finalmente, la responsabilidad: nos sentimos comprometidos no solo con la calidad de nuestros productos, sino con aportar positivamente a la comunidad y al medio ambiente.

CRITERIOS CLAROS PARA ELEGIR CADA PRODUCTO

Todo Ferretería:
Hablando de productos, ¿cómo seleccionan los que ofrecen al sector ferretero?

Rugo:
Es un proceso riguroso. Nos aseguramos de que cada producto cumpla con certificaciones y normas nacionales e internacionales. También evaluamos su utilidad práctica para el cliente, y contamos con un equipo que investiga tendencias en tecnología y materiales para ofrecer soluciones innovadoras que mejoren la eficiencia.

MÁS QUE UN PROVEEDOR: UN ALIADO ESTRATÉGICO

Todo Ferretería:
En un mercado tan competitivo, ¿qué diferencia a Grupo Rugo de otras empresas?

Rugo:
Nuestra atención personalizada. No solo vendemos productos: acompañamos a nuestros clientes como socios. Ofrecemos asesoría técnica, recomendaciones personalizadas y soluciones a medida. Además, nuestro servicio postventa asegura la satisfacción a largo plazo.



89 AÑOS DE HISTORIA, Y CONTANDO

DESAFÍOS Y RESILIENCIA EN UN MERCADO GLOBAL

Todo Ferretería:
¿Cuáles han sido los principales desafíos y cómo los han superado?

Rugo:
La competencia global ha sido un gran reto. Nos hemos diferenciado por nuestra adaptabilidad: mejoramos constantemente procesos logísticos para garantizar entregas rápidas y disponibilidad, e invertimos en tecnología para optimizar sistemas internos y ser más eficientes.

MIRADA AL FUTURO: TECNOLOGÍA Y EXPANSIÓN

Todo Ferretería:
¿Cómo visualizan el futuro del sector y de Rugo?

Rugo:
El futuro del sector ferretero está ligado a la tecnología. Estamos invirtiendo en innovación de productos y procesos, implementando sistemas avanzados de gestión de inventarios, mejorando nuestra plataforma de atención y explorando nuevos mercados para diversificar operaciones.

COMPROMISO CON EL MEDIO AMBIENTE Y LA SOCIEDAD

Todo Ferretería:
¿Qué acciones realizan en términos de sostenibilidad y responsabilidad social?

Rugo:
La sostenibilidad es prioridad. Implementamos prácticas ecológicas en la cadena de suministro, principalmente en productos como regaderas y mezcladoras, que cuentan con certificaciones de Hipoteca Verde y ecológicas.

UN MENSAJE PARA NUESTROS CLIENTES

Todo Ferretería:
Para cerrar, ¿qué mensaje envían a sus clientes actuales y potenciales?

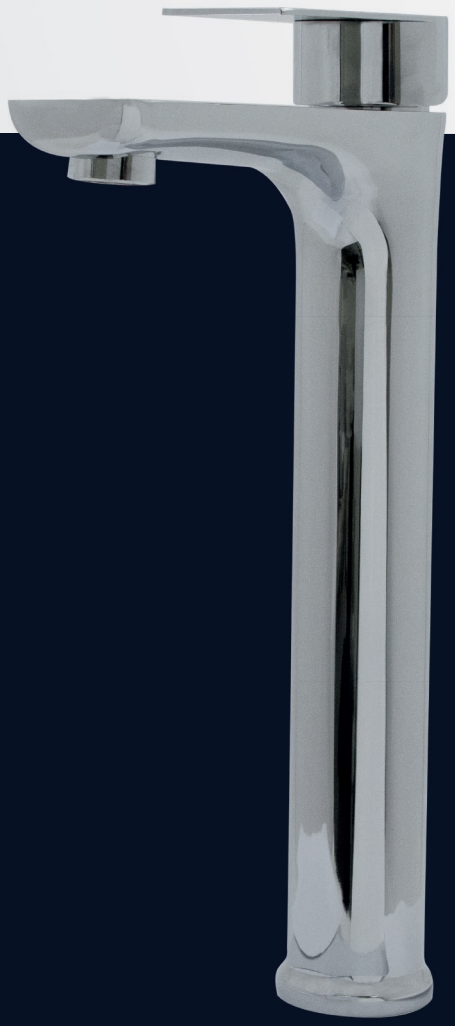
Rugo:
Cada cliente es importante para nosotros. Nos comprometemos a ofrecer siempre productos de la mejor calidad, al mejor precio, con un servicio excepcional y soluciones adaptadas a sus necesidades. No solo buscamos vender, sino construir relaciones de confianza a largo plazo. Gracias a nuestros clientes, hemos crecido, y nuestro objetivo es seguir siendo su socio de confianza.

La historia de Grupo Rugo es la de una empresa que ha sabido crecer con base en valores sólidos, atención personalizada e innovación constante. Su compromiso con el cliente, la calidad y la sostenibilidad es prueba de que en los negocios, la confianza y el servicio marcan la diferencia.

Y, como ellos mismos lo dicen, **"nuestro compromiso es estar siempre a tu lado, hoy y en el futuro".**

CONFIANZA Y SOLUCIONES

Con más de ocho décadas en el mercado, Grupo Rugo se ha consolidado como un verdadero aliado estratégico para el canal ferretero en México.



Grupo Rugo es el aliado que dota de precisión a miles de instalaciones hidráulicas y de gas en todo el país, y que hoy proyecta su experiencia hacia Centroamérica y el Caribe con la misma ambición con la que comenzó en Monterrey hace más de ocho décadas. Su historia está marcada por la consistencia, el compromiso y una visión clara: ofrecer soluciones confiables que respondan a las necesidades reales de instaladores, constructores, ferreteros, de igual forma que Arquitectos, Ingenieros, asi como a los consumidores finales.

UNA TRADICIÓN QUE SE REINVENTA

Cuando la ingeniería se combina con un trato humano, el resultado es una marca que trasciende generaciones. «Nuestro origen está en la necesidad de ofrecer productos garantizados, con acabados impecables y un servicio cercano», recuerda la directora comercial. Lo que comenzó como una pequeña línea de válvulas se ha transformado en un catálogo de más de 1 600 referencias que responden a las exigencias estéticas y técnicas del mercado actual.

DISEÑO PENSADO PARA EL PROFESIONAL FERRETERO

Rugo articula su oferta a través de cinco marcas —Rugo, Fontanery, Dinasty, Inbo y la nueva Rugo Premium, la cual se lanzará a fines de año y estará orientada a proyectos residenciales buscando dar a los hogares un toque de elegancia y durabilidad a un precio justo—que van de las mezcladoras de cocina y lavabo a las válvulas de baja presión. Cada pieza se fabrica bajo normas nacionales e internacionales y se concibe para soportar un uso intensivo, porque el diseño, apuntan en la firma, «no termina en la forma; comienza en el rendimiento».

ACOMPAÑAMIENTO QUE IMPULSA VENTAS

Grupo RUGO destaca en el servicio de acompañamiento de sus clientes convirtiéndose en socios comerciales persiguiendo la excelencia, brindando capacitaciones y visitas periódicas a todos nuestros clientes que lo requieran. Para esto contamos con 3 Centros de Distribución

ubicados estratégicamente en las ciudades de Monterrey, Guadalajara y la Cd. De México.

COBERTURA NACIONAL, PROYECCIÓN REGIONAL

Desde Baja California hasta la Península de Yucatán —y ahora en mercados de Centroamérica y el Caribe—Rugo mantiene una logística que combina infraestructura local y visión global. La producción se concentra en Nuevo León, garantizando control de calidad y la posibilidad de personalizar acabados o empaques para proyectos especiales.

INNOVACIÓN CON MIRADA SOSTENIBLE

El futuro pasa por la eficiencia hídrica y la durabilidad. «Estamos desarrollando colecciones que reducen el consumo de agua sin sacrificar presión ni confort, y que extienden la vida útil mediante componentes de alta resistencia».











Los productos enfocados en sostenibilidad se alinean con certificaciones como Hipoteca Verde y grado ecológico, haciendo más sencilla la labor del ferretero que atiende a constructores conscientes.

Grupo Rugo: ingeniería mexicana que transforma confianza en cada conexión, hoy y para las próximas generaciones.

CONECTA CON GRUPO RUGO

rugo.com.mx

ventas@rugo.com.mx

81 8865-8160





"A todos nuestros amigos ferreteros y a los que aún no lo son, los invitamos a sumarse a este gran equipo que los ayudará a crecer, a tener una alta rotación de producto y soporte técnico especializado. Nos interesa que ganes."

ULTRA COLOR®

LA ALIANZA ESTRATÉGICA CON EL FERRETERO MEXICANO



Andrea Fernández, Directora de Canales en desarrollo de PPG México, nos revela cómo marcas como Éxito, Polyform y Ultracolor están impulsando al sector y qué se avecina en el futuro de la industria.

El ferretero es el corazón del ecosistema de la construcción en México. Es el asesor técnico, el consejero de confianza y el punto de encuentro donde se resuelven los problemas del día a día. Por eso, marcas como las que representa PPG México han asumido el reto de dignificar y profesionalizar su labor.

Al frente de su estrategia de canales en desarrollo está Andrea Fernández, quien comparte cómo la marca entiende las señales del mercado y transforma las oportunidades en valor.

LA CONTRIBUCIÓN DE LA MARCA A LA PROFESIONALIZACIÓN DEL GREMIO

¿De qué forma PPG México eleva el trabajo de los profesionales?

Nuestra filosofía es que la calidad debe ser accesible. Por eso, con marcas como Éxito, Polyform y Ultracolor, ofrecemos productos de alto rendimiento a un precio justo. Un trabajo digno empieza con las herramientas y materiales correctos. Por ejemplo, las brochas Éxito, con más de 80 años de experiencia, están fabricadas para durar, mientras que los recubrimientos de Polyform aseguran acabados profesionales para madera. Por su parte, Ultracolor proporciona pinturas e impermeabilizantes con un excelente poder cubriente y resistencia.

Además de ofrecer productos que no requieren equipos especializados, brindamos soporte técnico y capacitación constante a través de fichas, tutoriales y manuales, mejorando la calidad del trabajo y fortaleciendo la confianza con el cliente final. Mantenemos una relación cercana con el canal tradicional ferretero, reconociéndolo como un asesor de confianza y pilar del ecosistema económico local. De esta forma, no solo vendemos productos, sino que impulsamos el crecimiento y la profesionalización del oficio.

LA FERRETERÍA DEL FUTURO: DIGITAL, SOSTENIBLE Y CERCANA

El mercado está cambiando, y Andrea Fernández identifica tres tendencias que definirán los próximos años. La primera es la digitalización sin complicaciones. No se trata de crear plataformas complejas, sino de usar herramientas cotidianas como WhatsApp para tomar pedidos y redes sociales para conectar.

La segunda tendencia es la sostenibilidad realista. Los clientes valoran cada vez más los productos amigables con el medio ambiente, pero sin que esto implique un costo inaccesible. PPG México se enfoca en ofrecer soluciones que minimizan el impacto ecológico de forma práctica.

Finalmente, el fortalecimiento de las comunidades emerge como una estrategia clave. Ante el crecimiento de grandes corporativos, el trato personalizado y la cercanía del ferretero tradicional se convierten en un diferenciador insustituible. "El ferretero es un asesor de confianza, y eso es algo que no se puede replicar", comenta Andrea.

"Un trabajo digno empieza con las herramientas y materiales correctos".

UNA VOZ PARA EL SECTOR FERRETERO

Si la marca PPG México pudiera hablar, ¿qué diría hoy al canal ferretero? La respuesta de Andrea es emotiva y contundente:

"Diría con orgullo que valoramos profundamente los oficios que sostienen a nuestro país. Somos una marca de producción nacional comprometida en facilitar el trabajo diario, hacer accesibles las mejores herramientas y productos, y apoyar a los ferreteros y plomeros para que mejoren continuamente su desempeño. Juntos, dignificamos y fortalecemos el oficio que es fundamental para el desarrollo de México".

Con esta visión clara, PPG México reafirma su compromiso con el canal tradicional. Su filosofía trasciende la simple relación de proveedor-cliente para convertirse en una alianza estratégica.

En cada brocha de Éxito, en cada acabado de Polyform y en cada lata de Ultracolor, hay un respaldo a la experiencia, la confianza y la calidad que el plomero y el ferretero mexicano representan. **Es una promesa de futuro, construida sobre la base de la colaboración y el respeto mutuo.**

POLY FORM

éxito

ULTRA COLOR®

LA ALIANZA ESTRATÉGICA QUE TU NEGOCIO NECESITA

En el competitivo canal ferretero, contar con un aliado estratégico es clave para el éxito. Ultracolor, la marca de recubrimientos de PPG, llega a la Expo Nacional Ferretera con una propuesta renovada, diseñada para potenciar tu negocio.

Nos enfocamos en el canal de distribución en México, entendiendo a fondo las necesidades de ferreterías y mayoristas. Nuestra principal fortaleza es que todos nuestros productos son fabricados en el país, lo que nos permite garantizar calidad, disponibilidad y una cercanía inigualable con el mercado local. Esta producción nacional, respaldada por la tecnología global de PPG, te asegura la confianza de ofrecer a tus clientes un producto de primera línea, sin fallas de stock.

UN CATÁLOGO COMPLETO PARA TU NEGOCIO

La nueva imagen de Ultracolor no es solo un cambio estético, es un reflejo de nuestro compromiso con la innovación. Nuestra gama de productos va más allá de las pinturas vinílicas y esmaltes anticorrosivos. Se complementa con una versátil línea de aerosoles en 33



Ultracolor, de PPG, renueva su imagen y su compromiso para ser el mejor aliado del ferretero mexicano.

tonos, así como sistemas de impermeabilizantes fibratados y de reciclado de llanta, cubriendo de forma integral cualquier necesidad de recubrimiento. Esta diversificación se traduce en un mayor poder de venta para tu negocio, ofreciendo a tus clientes soluciones prácticas, de alto rendimiento y con el sello de calidad que solo una marca de PPG puede ofrecer.

IMAGEN, COMPETITIVIDAD Y RENTABILIDAD

Sabemos que el éxito de nuestros socios comerciales es nuestro propio éxito. Por ello, hemos reforzado nuestra propuesta de valor con precios competitivos y márgenes atractivos que impulsan la rentabilidad de tu negocio. La nueva imagen de la marca, más moderna y profesional, atraerá a un mayor número de clientes que buscan soluciones de calidad a un precio justo, generando lealtad y ventas recurrentes. Al elegir Ultracolor, no solo ofreces productos confiables y versátiles, sino que te unes a una marca que entiende tu negocio y te ayuda a crecer.

MÁS QUE UN PROVEEDOR, UN SOCIO ESTRATÉGICO

En PPG, nuestra filosofía se centra en la innovación, integridad y sostenibilidad. Estos valores se reflejan en cada lata de pintura y en cada relación comercial que construimos. Te invitamos a conocer de cerca cómo nuestra ética empresarial, nuestro enfoque en la sostenibilidad y nuestro compromiso con el desarrollo del canal ferretero pueden convertirse en una ventaja competitiva para ti.

Con Ultracolor, ganas un socio que entiende el mercado local y te ofrece las herramientas para consolidar tu posición como un referente del sector. Es una alianza a largo plazo, construida sobre la base de la colaboración y el respeto mutuo.









INSIGHTS
101M

ZONA: NACIONAL



Pregunta 101M_2025:
¿Qué marca has dejado de vender recientemente?

¿Por qué?

LA ESTRATEGIA DE MERCADO: UN CONTRASTE REGIONAL

En la región Norte, el 60% de las marcas se descontinúan por bajo desempeño de venta o precio elevado, mientras que en la región Sur, el 55% se debe a problemas fundamentales de distribución y falta de stock.

Análisis BC: Esta diferencia revela la dualidad del mercado ferretero en México. El Norte, con una infraestructura y competencia más consolidadas, es un campo de batalla donde la rotación y el precio son los principales indicadores de éxito. Aquí, las marcas deben justificar su espacio en el anaquel con ventas sólidas y competitividad de costos. En contraste, el Sur presenta un desafío más básico: la accesibilidad al producto. Muchas marcas fallan no por ser malas, sino por no poder establecer una red logística y comercial robusta que garantice la disponibilidad. Esto subraya la necesidad de una estrategia de entrada regionalizada, que primero asegure la presencia para luego competir por el desempeño.

LION TOOLS®

NUEVA LÍNEA DE PINTURAS EN AEROSOL

PINTURA EN AEROSOL

- Normales
- Fluorescentes
- Metálicas y
- Alta temperatura



PARA MAYOR INFORMACIÓN

LLAME AL 477 771 36 95

www.vifer.mx



Pregunta 101M_2025:
¿Qué marca recomendarías a otros ferreteros para vender más?

¿Por qué?

INSIGHTS 101M

ZONA: NACIONAL

EL VÍNCULO DIRECTO ENTRE VENTAS Y GANANCIAS

El 45% de las recomendaciones se fundamentan en un alto volumen de ventas y un buen margen de ganancia.

Las razones más comunes son "se vende mucho" y "tiene mucha rotación".

Análisis BC: Esta cifra es la prueba de que, para el ferretero, el éxito de una marca se mide en el flujo de caja. Un producto que rota rápido y deja un margen saludable no es solo un inventario; es un motor de negocio. Las marcas que entienden este principio se enfocan en crear productos de alta demanda, con precios competitivos que mueven el stock eficientemente. Para ser una marca recomendada, no basta con tener calidad, hay que demostrar rentabilidad tangible y constante en el mostrador. Es el lenguaje de los negocios y la métrica definitiva de la confianza.

TODO FERRETERÍA®

La revista preferida
del canal ferretero
www.**todoferreteria**.com.mx



135



136



137



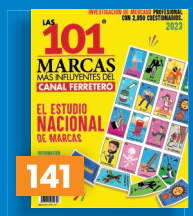
138



139



140



141



142



143



144



145



146



147



148



149



150



151



152



153



154



155



156



157



158



159



160



161



162



163



164



165



166

¡COMPLETA TU COLECCIÓN!

Adquiere números o suscríbete al (52 55) 55366046; 56823924 en la ciudad de México o a los correos electrónicos: **suscripciones@todoferreteria.com.mx; info@todoferreteria.com.mx**

EL RANK 2025

UN LEGADO DE EVOLUCIÓN Y LIDERAZGO

En el dinámico universo del canal ferretero, donde cada día surgen nuevas innovaciones y los competidores redefinen sus estrategias, es vital tener una brújula que guíe el camino.

por Best Concept

Desde hace siete años, hemos asumido la tarea de ser esa guía, documentando la evolución de un sector que es pilar de la economía. El ranking que tienen en sus manos no es un simple listado; es una crónica viva de la competitividad y la resiliencia, un documento que capta el pulso de la industria en un momento específico. A través de este análisis, somos testigos de marcas que han resistido el paso del tiempo, de otras que han sabido adaptarse magistralmente a los desafíos del mercado y, por supuesto, de aquellas que han irrumpido con fuerza para dejar una huella imborrable.

CONECTANDO EL PASADO CON EL FUTURO

Para aquellos que deseen profundizar en esta fascinante travesía, nuestra casa editorial ha preservado cuidadosamente las ediciones anteriores de este estudio.

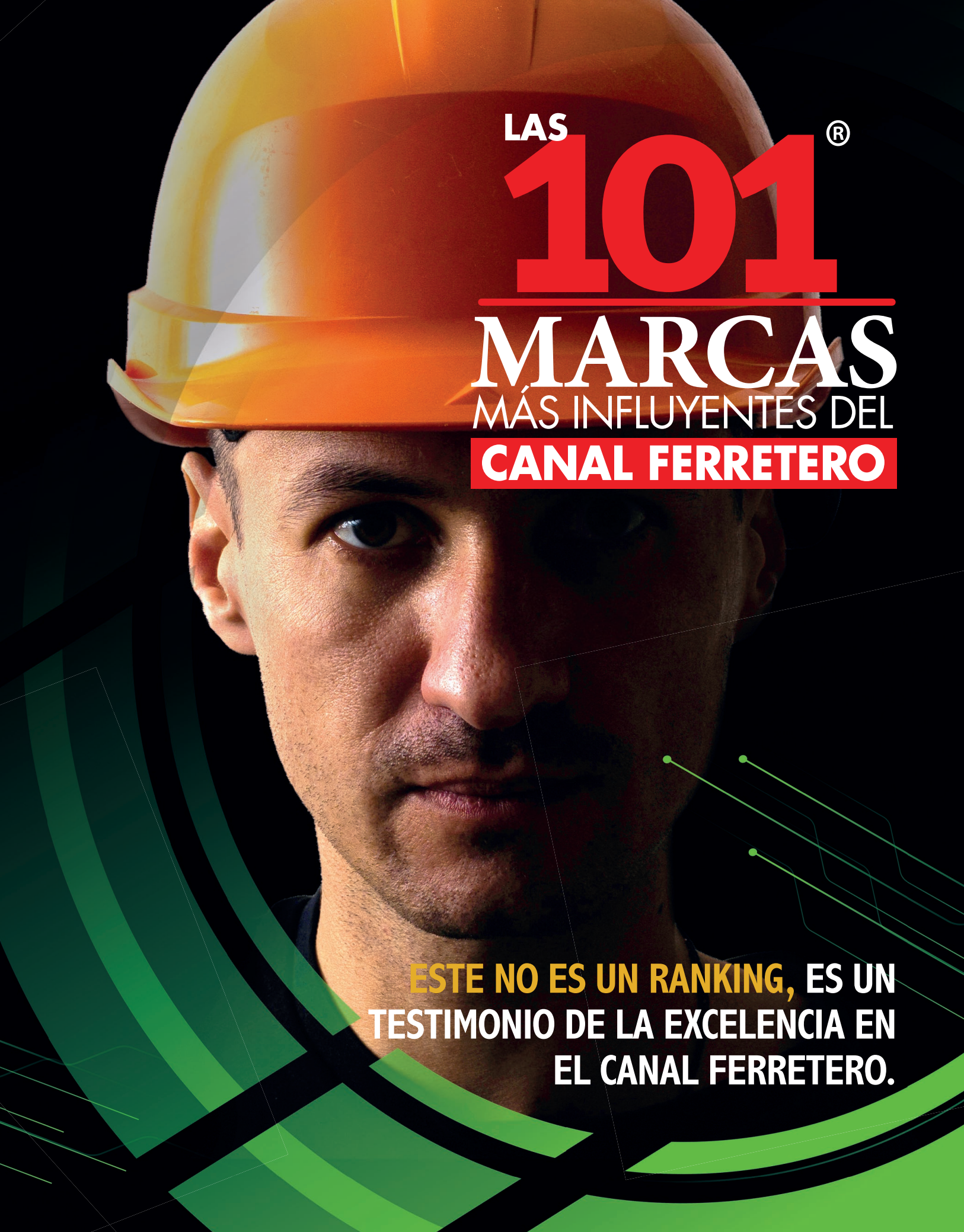
Estas publicaciones no solo muestran los resultados pasados, sino que también revelan las tendencias históricas que han moldeado la industria. Acceder a ellas es como viajar en el tiempo, observando cómo ciertas marcas han escalado posiciones de forma meteórica, mientras que otras han mantenido un liderazgo constante, demostrando la solidez de sus estrategias y la confianza que han construido con el canal.

LA VOZ DEL MERCADO

Observen atentamente las posiciones. Cada marca en esta lista tiene una historia de éxito, de desafíos superados y de una conexión genuina con los ferreteros de México. Las que encabezan el ranking han logrado un equilibrio perfecto entre calidad de producto, servicio al cliente y una estrategia de marketing efectiva. Son las marcas que, día tras día, demuestran su valor en el punto de venta, generando confianza y asegurando la rotación del inventario.

UNA HERRAMIENTA PARA LA EXCELENCIA

Al final, este ranking es una celebración del trabajo arduo, la innovación y la visión. Es un testimonio de que la excelencia es reconocida y recompensada por el mercado. Les invitamos a sumergirse en este compendio de datos y a utilizarlo como una herramienta poderosa para entender dónde se encuentra hoy el canal ferretero y, lo más importante, hacia dónde se dirige. ¡Que el análisis de estas posiciones los inspire a alcanzar nuevas cimas!



LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

ESTE NO ES UN RANKING, ES UN TESTIMONIO DE LA EXCELENCIA EN EL CANAL FERRETERO.

RANK 2025

1 TRUPER®

Empresa: TRUPER SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1962
Web: www.truper.com

2 coflex®

Empresa: COFLEX SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1986
Web: www.coflex.com.mx

3 IUSA 1939

Empresa: GRUPO IUSA
Origen: México
Fundación: 1939
Web: www.iusa.com.mx

LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

4

URREA®
Tecnología para vivir el agua

Empresa: URREA, Tecnología para vivir el agua
Origen: México
Fundación: 1985
Web: www.urrea.mx

URREA
HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR

5

Empresa: GRUPO URREA
Origen: México
Fundación: 1985
Web: www.urrea.com

LA VOZ DEL MERCADO HA HABLADO.
ESTAS SON LAS MARCAS QUE GANARON SU CONFIANZA.

LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

6 PRETUL®

Empresa: TRUPER SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1962
Web: www.truper.com

Dica® 7

Empresa: URREA, Tecnología para vivir el agua
Origen: México
Fundación: 2003
Web: www.dicalidad.com.mx

MÁS ALLÁ DE LOS NÚMEROS:
EL RANKING ES UNA HISTORIA DE INNOVACIÓN Y LIDERAZGO.

RANK 2025

8 nacobre®

Empresa: GRUPO ELEMENTIA
Origen: México
Fundación: 1950
Web: www.nacobre.com.mx

9 Rotoplas®

más y mejor agua

Empresa: GRUPO ROTOPLAS
Origen: México
Fundación: 1978
Web: rotoplas.com.mx

10 FANDELI®

Empresa: FÁBRICA NACIONAL DE LIJA SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1927
Web: www.fandeli.com

11

RUGO®

Empresa: RUGO SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1937
Web: www.rugo.com.mx

12

AUSTROMEX®

Empresa: ABRASIVOS ESPECIALES SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1954
Web: www.austromex.com.mx

13

fleximatic®
Instale Calidad y Confianza

Empresa: FLEXIMATIC SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1984
Web: www.fleximatic.com.mx

14

SURTEK
HERRAMIENTAS PARA PROFESIONALES

Empresa: GRUPO URREA
Origen: México
Fundación: 1985
Web: www.urrea.com

15

FOSET®

Empresa: TRUPER SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1962
Web: www.truper.com

16

AKSI®
HERRAMIENTA PROFESIONAL

Empresa: AKSI HERRAMIENTAS SA DE CV
Origen: México
Fundación: 2007
Web: www.aksi.com.mx



EL FUTURO DEL CANAL FERRETERO SE ESCRIBE CON ESTOS NOMBRES. DESCUBRE A LOS PROTAGONISTAS.



UN ANÁLISIS SIN FILTROS:

ESTE RANKING ES LA RADIOGRAFÍA MÁS HONESTA DEL MERCADO.

RANK 2025

LAS 101 MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

17

Empresa: MAKITA MÉXICO SA DE CV
Origen: JAPÓN
Fundación: 1915
Web: www.makita.com.mx

18

Empresa: CEMEX SAB DE CV
Origen: México
Fundación: 1906
Web: www.cemexmexico.com

19

Empresa: TRUPER SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1962
Web: www.truper.com

20

Empresa: STANLEY BLACK & DECKER
Origen: EEUU
Fundación: 1924
Web: mx.dewalt.global

21

Empresa: VILCHES FERRETEROS SA DE CV
Origen: México
Fundación: 2003
Web: www.vifer.mx

22

Empresa: HENKEL
Origen: México
Fundación: 1941
Web: www.resistol.com.mx

RANK 2025

LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

23

Empresa: AMANCO WAVIN MÉXICO
Origen: México
Fundación: 1961
Web: www.wavin.mx

24

Empresa: PRODUCTOS PENNSYLVANIA SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1949
Web: www.pennsylvania.com.mx

25

Empresa: SANTUL HERRAMIENTAS SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1965
Web: www.santul.com.mx

26

Empresa: ASSA ABLOY MÉXICO
Origen: México
Fundación: 1958
Web: www.phillips.com.mx

27

Empresa: PINTURAS BEREL SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1937
Web: www.berel.com

28

Empresa: ROBERT BOSCH MÉXICO
Origen: Alemania
Fundación: 1886
Web: www.bosch-homecomfort.mx

29

Empresa: CNX INTERNACIONAL SA CV
Origen: México
Fundación: 1995
Web: www.cnxint.com



LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

YA DISPONIBLE: INFORME

Descubra los insights que están definiendo el futuro del sector. Nuestro informe completo (50 páginas) ofrece un análisis detallado a nivel nacional y un desglose exclusivo en 8 zonas geográficas. Información indispensable para líderes comerciales, empresarios y dueños de ferreterías que buscan tomar decisiones estratégicas basadas en datos.

Adquiera la inteligencia de mercado que necesita para ganar.

publicidad@bestconcept.mx
55 4908-1658

RANK 2025

30



Empresa: HENKEL
Origen: Alemania
Fundación: 1951
Web: www.sista-selladores.com

31



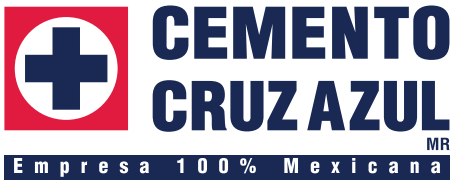
Empresa: HELVEX SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1950
Web: www. helvex.com

32



Empresa: AXO LIGHT, IND. NOVATEK
Origen: México
Fundación: 2009
Web: www.igoto.com.mx

33



Empresa: GRUPO CRUZ AZUL
Origen: México
Fundación: 1881
Web: www.cementocruzazul.com.mx

34



Empresa: PINTURAS ACUARIO®
Origen: México
Fundación: 1970
Web: www.pinturasacuario.com.mx

35



Empresa: SAYER MEXICANA SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1960
Web: www.gruposayer.com

36



Empresa: GRUPO ANBEC
Origen: México
Fundación: 1986
Web: www.anbec.com

37



Empresa: FAMA TECHNOLOGY FOUNDRY SA
Origen: México
Fundación: 1991
Web: www.famamx.com

38



Empresa: INDUSTRIAS KOLA LOKA SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1980
Web: www.krazykolaloka.com.mx

39



Empresa: HT BEST BRANDS
Origen: México
Fundación: 1958
Web: www.hecort.com

40



Empresa: MILWAUKEE TOOLS
Origen: EEUU
Fundación: 1924
Web: www.milwaukeetool.mx

41



Empresa: GRUPO ROTOPLAS
Origen: México
Fundación: 1978
Web: www.rotoplas.com.mx

42



Empresa: HOLCIM MÉXICO
Origen: México
Fundación: 1928
Web: www.holcim.com.mx

43



Empresa: BELLOTA MÉXICO SA DE CV
Origen: España
Fundación: 1908
Web: www.bellota.mx

RANK 2025

LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

44

Devcon®

Empresa: ITW POLYMEX SA CV
Origen: EEUU
Fundación: 1962
Web: www.itwpolymex.com

45

EATON Royer

Empresa: EATON
Origen: EEUU
Fundación: 1911
Web: www.eaton.com/mx

46

HERMEX®

Empresa: TRUPER SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1962
Web: www.truper.com

47

PINTURAS Doal®

Empresa: PINTURAS DOAL SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1960
Web: www.pinturasdoal.com.mx

48

STANLEY®

Empresa: STANLEY BLACK & DECKER
Origen: EEUU
Fundación: 1924
Web: www.stanleyblackanddecker.com

49

ARGOS
Innovación sin límites

Empresa: ARGOS ELÉCTRICA SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1958
Web: www.argoselectrica.com

50

3M Ciencia. Aplicada a la vida.™

Empresa: 3M MÉXICO SA DE CV
Origen: EEUU
Fundación: 1902
Web: www.3m.com.mx


CADA POSICIÓN ES UN LOGRO.
CADA NOMBRE ES UNA
INSPIRACIÓN PARA LA INDUSTRIA.

RANK 2025

51

Empresa: SCHNEIDER ELECTRIC MÉXICO
Origen: México
Fundación: 1903
Web: www.se.com/mx/es/

52

Empresa: BROCHAS Y PRODUCTOS
Origen: México
Fundación: 2002
Web: www.byp.com.mx

53

Empresa: CHAPA INDUSTRIAS SA DE CV
Origen: México
Fundación: 2004
Web: www.cerraduras-dexter.com.mx

Cerraduras | Bisagras | Candados

54

Empresa: SPECTRUM BRANDS DE MÉXICO
Origen: México
Fundación: 1947
Web: www.fanal.com.mx

55

Empresa: METALFLU SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1985
Web: www.metalflu.com

56

Empresa: BTICINO
Origen: México
Fundación: 1952
Web: www.bticino.com.mx

57

Empresa: TRUPER SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1962
Web: www.truper.com

58

CALOREX
El hogar del confort sustentable

Empresa: ARISTON GROUP
Origen: Italia
Fundación: 1930
Web: www.calorex.com.mx

59

Empresa: WÜRTH MÉXICO, S.A. DE C.V.
Origen: Alemania
Fundación: 1945
Web: www. tiendawurth.mx

WÜRTH

60

Sika®
CONSTRUYENDO CONFIANZA

Empresa: SIKA MEXICANA SA DE CV
Origen: Suiza
Fundación: 1910
Web: https://mex.sika.com/

61

Empresa: INDUSTRIAS ADIR SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1952
Web: www.adir.com.mx

ADIR® INDUSTRIAS

62

Henkel

Empresa: HENKEL
Origen: Alemania
Fundación: 1876
Web: www.henkel.mx

63

Empresa: HERRAMIENTAS DE MANO EL CUERVO SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1959
Web: www.cuervoherramientas.com

CUERVO HERRAMIENTAS

64

éxito® SIN LIMITES

Empresa: GRUPO COMEX SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1952
Web: www.brochasexito.com.mx



EL RANKING QUE CONFIRMA UNA VERDAD: EL TRABAJO DURO Y LA VISIÓN ESTRATÉGICA SIEMPRE SON RECOMPENSADOS.

RANK 2025

LAS 101 MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

65

PHILIPS Lighting

Empresa: PHILIPS LIGHTING
Origen: Eindhoven, Holanda
Fundación: 1891
Web: www.lighting.philips.com.mx

66

Empresa: COMERCIAL DE HERRAMIENTAS SAPI SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1986
Web: www.toolcraft.mx

TOOLCRAFT®

67

WESTON® TOOLS

Empresa: WESTON TOOLS
Origen: Apodaca, NL
Fundación: 1991
Web: www.westontools.com.mx

68

THERMOTEK®
PROTEGE LO QUE MÁS QUIERES

69

SILER®

Empresa: SILER INDUSTRIAL POLIQUÍMICA
Origen: México
Fundación: 1984
Web: www.siler.com.mx

70

Empresa: INGCO
Origen: China
Fundación: 2006
Web: www.ingco.com/mx

INGCO
Make The World In Your Hands

71

Tuk®
Cintas Adhesivas

Empresa: INDUSTRIAS TUK
Origen: México
Fundación: 1961
Web: www.tuk.com.mx

RANK 2025

LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

72

IRWIN®

Empresa: IRWIN HERRAMIENTAS
Origen: EEUU
Fundación: 1884
Web: www.irwin.com.mx

73

MOCTEZUMA®

Empresa: MOCTEZUMA
Origen: Empresa mexicana
Fundación: 1943
Web: www.moctezuma.com.mx

74

TODO FLUYE elpro®

Empresa: GRUPO ELPRO
Origen: México
Fundación: 1994
Web: www.elpro.mx

75

Cemenquin®

Empresa: COMERCIAL CEMENQUIN
Origen: Mexicali Baja California
Fundación: 1976
Web: www.cemenquin.com.mx

76

CRESCO®
Alta Tecnología en Tubería Plástica

Empresa: GRUPO AQUOR
Origen: México
Fundación: 1998
Web: www.emmsa.com

77

SOLVEX

78

INFRA®

Empresa: INFRA
Origen: México
Fundación: 1919
Web: www.grupoinfra.com



LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

YA DISPONIBLE: INFORME

Descubra los insights que están definiendo el futuro del sector. Nuestro informe completo (50 páginas) ofrece un análisis detallado a nivel nacional y un desglose exclusivo en 8 zonas geográficas. Información indispensable para líderes comerciales, empresarios y dueños de ferreterías que buscan tomar decisiones estratégicas basadas en datos.

Adquiera la inteligencia de mercado que necesita para ganar.

publicidad@bestconcept.mx
55 4908-1658

79 SIEMENS

Empresa: SIEMENS
Origen: Alemania
Fundación: 1847
Web: www.siemens.com

80 Perfect M.R.

Empresa: FÁBRICA DE BROCHAS PERFECT SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1944
Web: www.brochasperfect.com.mx

81 VIANTI

Empresa: VIANTI
Origen: México
Fundación: 2015
Web: vianti.mx ("Próximamente")

82 FUTURA

SOLUCIONES QUE CONDUCEN AL DESARROLLO

Empresa: FUTURA INDUSTRIAL SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1984
Web: www.futuraindustrial.com

83 DOGO TULS

La herramienta del especialista

Empresa: HERRAMIENTAS IMPORTADAS MONTERREY SA DE CV
Origen: Monterrey, Nuevo León, México
Fundación: 2003
Web: www.dogotuls.com

84 Tangit M.R.

Empresa: HENKEL
Origen: México
Fundación: 1964
Web: www.tangit.com

85 IMPAC

86

PRESTO M.R.
PEGAMENTOS / SELLADORES

Empresa: INDUSTRIAS PRESTO
Origen: Mexicana, tapatía.
Fundación: 1974
Web: www.ipresto.net

87

Empresa: GRUPO DEACERO
Origen: México
Fundación: 1952
Web: www.deacero.com

DEACERO®

88

IGESA®
INTERRUPTORES Y GABINETES ELECTRICOS S.A. DE C.V.

Empresa: IGESA SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1990
Web: www.igesa.com.mx

89

CEMEX
MONTERREY

Empresa: CEMEX SAB DE CV
Origen: México
Fundación: 1906
Web: www.cemexmexico.com

90

KOBREX®
CONDUCTORES ELÉCTRICOS

Empresa: KOBREX CONDUCTORES ELÉCTRICOS SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1964
Web: www.kobrex.com

91

Oatey®

Empresa: OATEY MÉXICO
Origen: Cleveland, Oh
Fundación: 1916
Web: www.oateylatinamerica.com

92

QUINZIÑOGO

Empresa: QUINZIÑO
Origen: México
Fundación: 1952
Web: www.bticinio.com.mx

93



Empresa: GRUPO EVANS
Origen: México
Fundación: 1980
Web: www.evans.com.mx

94

Empresa: PEGATANKE MÉXICO (SU PEGA T SA DE CV)
Origen: Venezuela
Fundación: 2010
Web: www.pegatanke.com



95



Empresa: FLUIDMASTER, INC.
Origen: EUA
Fundación: 1957
Web: www.fluidmastermexico.com

96

Empresa: GRUPO URREA
Origen: México
Fundación: 1985
Web: www.urrea.com



97



Empresa: KÄRCHER MÉXICO
Origen: Alemania
Fundación: 1935
Web: www.kaercher.com/mx

98

Empresa: ESCALERAS S DE RL DE CV
Origen: México
Fundación: 1948
Web: www.escalerascuprum.com



99



Empresa: GRUPO CONSTRULITA
Origen: México
Fundación: 1989
Web: www.tecnolite.mx

100

Empresa: GIMBEL MEXICANA SA DE CV
Origen: México
Fundación: 1963
Web: www.gimbelmexicana.com



101



Empresa: HENKEL
Origen: Alemania
Fundación: 1876
Web: www.fester.com.mx



LAS 101® MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

La élite del canal ferretero en una sola lista.

ESTAS SON LAS MARCAS QUE MUEVEN EL MERCADO.

nacobre®

FÓRMULA MEJORADA



MEJORAMOS POR FUERA,
MEJORAMOS POR DENTRO

70 g.

50% Plomo **50%** Estaño

95% Estaño **5%** Antimonio

FÓRMULA MEJORADA

nacobre®

LA MEJOR SOLDADURA
DEL MERCADO FERRETERO



NUEVA PRESENTACIÓN,
MÁXIMO RENDIMIENTO

180 g.

50% Plomo **50%** Estaño

95% Estaño **5%** Antimonio

nacobre®

FÓRMULA MEJORADA



FÓRMULA MEJORADA
PARA GRANDES PROYECTOS

450 g.

50% Plomo **50%** Estaño

95% Estaño **5%** Antimonio

Agua caliente para todos... siempre



MAXIMUS

ESCANEA

Y DESCUBRE

¡Los líderes en calentadores de agua!

Compra **CALOREX**, compra **MEXICANO**

CALOREX

El hogar del confort sustentable



FORTIS

HECHO EN MÉXICO

Depósito • De paso • Eléctrico • Instantáneo • Solar

calorex.com.mx