

OFICIOS MX: SOLUCIONES EXPERTAS EN CADA MOSTRADOR.

TODO FERRETERÍA®

www.todoferreteria.com.mx

La revista preferida

**GUÍA TÉCNICA
PARA SELECCIONAR
REGULADORES**
con flujo garantizado
de un metro cúbico



Venda atmósferas
y plusvalía con
**ILUMINACIÓN LED
DE ALTA GAMA**

HÍBRIDOS MS: EL FUTURO DEL SELLADO

Publicación mensual
Méx \$75.00 USA \$5.00 USD



México Año 14 No. 171

LLENNO TOTAL Y PROFESIONALISMO
EN LA SÚPER EXPO PLOMERÍA 2026

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

CONGRESO FERRETERO SUMMIT

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

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

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.

Presenta:

tecnolite®
LA LUZ ES TU YA

Schneider
Electric

Datey

IUSA
1939

coflex

SÚPER EXPO PLOMERÍA® Y MÁS...

EL DÍA QUE LA PLOMERÍA MEXICANA RECLAMÓ SU LUGAR EN EL FUTURO

Con una producción de clase mundial y una convocatoria que rompió fronteras, el evento demostró que el sector no solo busca productos, sino dignidad y conocimiento.

Desde las 7:50 de la mañana, la atmósfera en los alrededores del salón Le Crillon en la Ciudad de México ya anticipaba algo histórico. Cientos de plomeros, formados con puntualidad militar, aguardaban la apertura de un evento que han hecho suyo.

No eran solo visitantes; eran profesionales que invirtieron tiempo y recursos propios para viajar desde **Yucatán, Baja California, Nuevo León, Chiapas, Jalisco, Veracruz** y otros 15 estados del país. Este carácter nacional reafirma una verdad contundente: el plomero profesional confía en **la Expo Plomería** porque sabe que aquí se le trata con el respeto que su oficio merece.





SÚPER EXPO PLOMERÍA® Y MÁS... 2027

Informes y Ventas:  55 4908-1658



Organizado por la revista:



UN COMPROMISO INQUEBRANTABLE CON LA TÉCNICA

El corazón de la **Súper Expo Plomería** latió con un objetivo claro: **profesionalizar**. A través de más de 12 sesiones de capacitación técnica de alto nivel, el evento se alejó del modelo tradicional de "exposiciones de mesa y lona" para ofrecer una experiencia educativa real.

Esta visión es posible gracias a una alianza estratégica sin precedentes. La colaboración con el **CONALEP** asegura la formación de nuevas generaciones con visión tecnológica; el **CECATI** impulsa el desarrollo de habilidades inmediatas; y el **CONOCER** brinda la certificación oficial que avala la maestría del técnico.



Este ecosistema educativo fue fortalecido por la experiencia de marcas líderes como **COFLEX, AMANCO WAVIN, IUSA, OATEY, Nacobre, Calorex, ARX, Helvex, Cresco, PIMSA Ferreteros, Santul, Weston, Casa Cravioto, Futura**, entre otras, quienes compartieron su tecnología con un público ávido de excelencia.

32 AÑOS DE RESPALDO: UNA PRODUCCIÓN DE PRIMER NIVEL

Detrás de la **Súper Expo Plomería** hay una maquinaria de precisión. Con 32 años de trayectoria editorial, 16 años en investigación de mercado y 9 años de colaboración estrecha con el sector, **Best Concept Group** ha redefinido lo que debe ser una expo de plomería.

El visitante se encontró con una producción luminosa, puntual, limpia y segura.

Un entorno de clase mundial donde, si bien no faltaron los incentivos —desde herramientas y souvenirs hasta calentadores y pantallas LED—, el verdadero protagonista fue el **orgullo de pertenecer**. No escatimamos en inversión porque sabemos que una industria fuerte necesita escenarios fuertes.

HACIA EL 2027: EL PUENTE HACIA LA CALIDAD

La **Súper Expo Plomería** trasciende la labor editorial y la gestión de espacios comerciales; se consolida como un facilitador neutral y un referente de confianza en el sector. A diferencia de otros formatos centrados en la entrega de incentivos, la SEPM ha fundamentado la lealtad del gremio en la objetividad técnica, priorizando siempre la **certificación profesional** y el estricto cumplimiento de la **normativa (NOM)**.

Nuestra visión para la **SEPM 2027** es ambiciosa: duplicar nuestro tamaño, multiplicar las capacitaciones y fortalecer los lazos entre quienes diseñan, venden e instalan soluciones de agua, gas, drenaje, HVAC y mantenimiento.

Invitamos a las marcas que aún no se han sumado a ver en nosotros no solo una oportunidad de marketing, sino un compromiso con la calidad. El sector se está transformando y la **Súper Expo Plomería y Más** es el motor de ese cambio.

¿Tu marca está lista para liderar el 2027?
Únete a la Expo que está transformando la plomería en México.



En una final cardiaca, el equipo Presión Suficiente se llevó la gloria, coronando como el gran triunfador de la Copa Llave de Oro a David López Rosano de Tecámac, Estado de México. ¡Felicitaciones por este campeonato histórico!





CE
SUMMIT
JUEVES
19 DE MARZO
2026

EL ARANCEL TAMBIÉN SE VENDE EN MOSTRADOR

En 2026, muchos ferreteros sienten que “todo subió”, pero pocos ven de dónde viene el golpe: aranceles más altos, fletes más caros y reposiciones que ya no cuestan lo mismo que hace seis meses. El cliente solo ve el precio final; el ferretero absorbe la explicación. Por eso hoy no basta con vender bien: hace falta que los grandes distribuidores y las marcas tomen decisiones coordinadas para que el producto siga llegando, a tiempo y con sentido. Cuando quienes mueven el inventario se sientan a la misma mesa, el mostrador lo resiente menos. Y ahí es donde la industria se juega algo más que un número: se juega su estabilidad.

¡DONDE EL TALENTO
ENCUENTRA DIRECCIÓN!

iDTs ÉLITE!



EQUIPO
FLUJO
CONSTANTE

VS

EQUIPO
PRESIÓN
SUFICIENTE

LA EXPO QUE TRANSFORMA EL SECTOR

SÚPER
EXPO
PLOMERÍA®
Y MÁS...

Gracias a los DTs **Ed Instalaciones** (Flujo Constante) y **El Ingeniero y sus Aparatos** (Presión Suficiente) por elevar el estándar en la SEPM 2026. ¡Dirigir a los mejores técnicos de México es tarea de maestros!

Si eres un líder de opinión en el sector y crees que tienes la estrategia para guiar a la próxima leyenda... ¡prepárate! La silla de DT te está esperando para la siguiente edición.

CE

SUMMIT

JUEVES
19 DE MARZO
2026



INVENTARIO CARO APRIETA AL FERRETERO

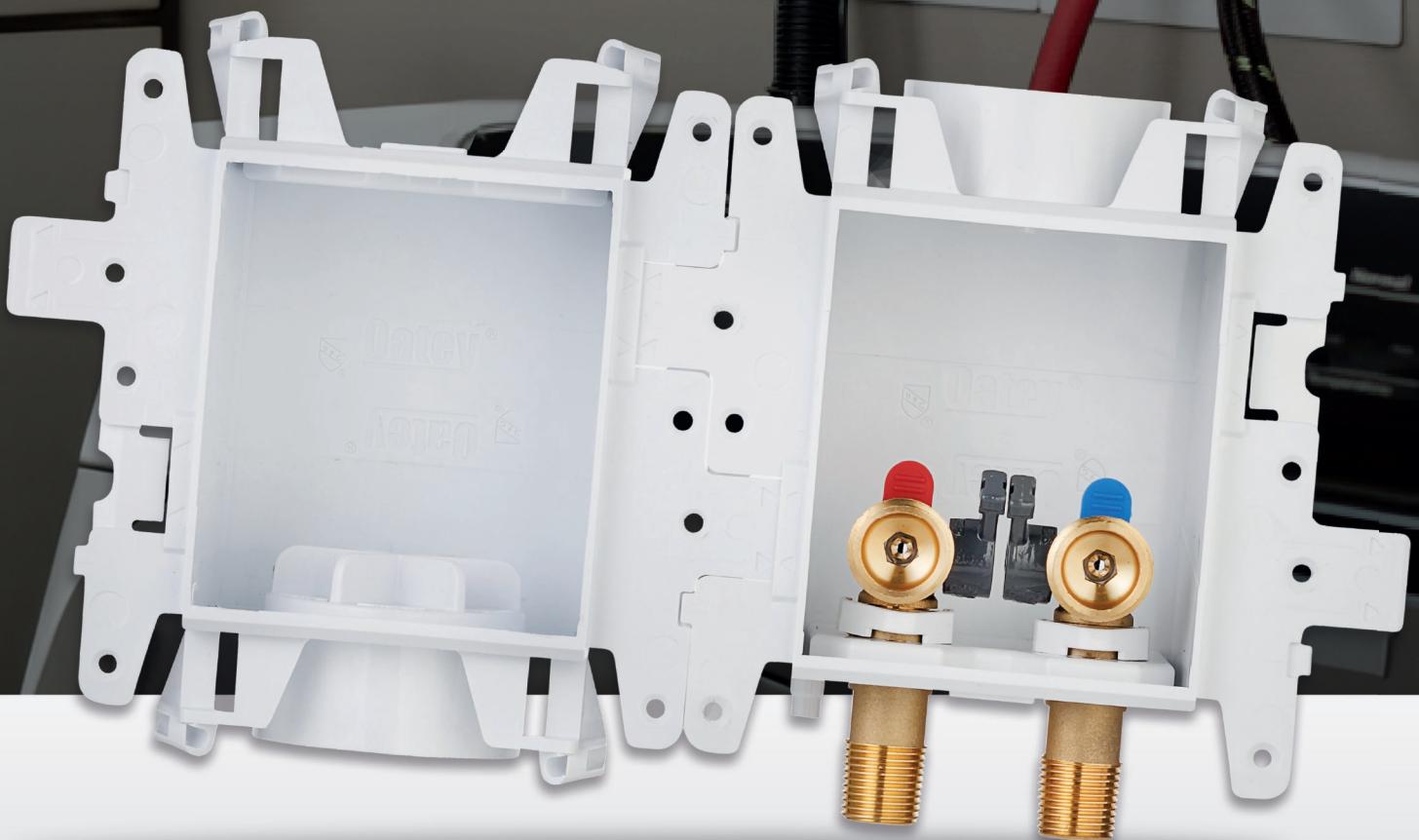
Hoy el inventario pesa más que nunca. Cada caja en bodega representa dinero inmovilizado, riesgo y una apuesta a que el producto se mueva rápido. Con costos de reposición al alza y créditos más cuidadosos, muchos ferreteros sienten que vender bien no siempre significa respirar tranquilos. El reto no está solo en comprar menos, sino en comprar mejor, con información clara y decisiones alineadas entre fabricantes y distribuidores. Cuando los grandes jugadores afinan su estrategia, el ferretero tiene margen para operar; cuando no, el inventario se vuelve una carga silenciosa que frena el negocio día a día.

Oatey®

Caja MODU para lavadora

Un **toque elegante** a tus espacios.

- Instalaciones **limpias y rápidas** para suministros de lavadoras.
- Fabricado con **materiales resistentes y de gran calidad**.
- **Ahorra espacio** y mejora tu **diseño** con sus acabados.



El sistema de **cajas empotrables**
más avanzado.

PARA
CONOCER MÁS
ESCANEAL QR





CE
SUMMIT
JUEVES
19 DE MARZO
2026

EL RELEVO GENERACIONAL YA ESTÁ AQUÍ

En muchas ferreterías del país, el cambio no llegó con un aviso, llegó con los hijos atendiendo el mostrador o tomando decisiones desde la computadora. Saben usar el celular, hablan de ventas en línea y quieren respuestas rápidas, pero aún están aprendiendo el oficio que se construyó con años de experiencia. El reto no es frenar ese relevo, sino acompañarlo con mejores decisiones aguas arriba: surtidos más claros, procesos más simples y una visión compartida del negocio ferretero. Cuando quienes lideran el canal se ponen de acuerdo, el cambio generacional deja de ser un riesgo y se convierte en una oportunidad para todos.

DALE MÁS BRILLO A TUS ESPACIOS



REFLECTOR LED RGB

Código: **RLC2-20**



REFLECTOR LED

Código: **RLC1-100**

DONDE LA **INNOVACIÓN**
SE CONVIERTE EN **ILUMINACIÓN**



Código:
LRS1-24

Código:
LRS1-6

Código:
LRS2-24

LUMINARIOS LED TIPO PLAFÓN PARA SOBREPONER



CE

SUMMIT

**JUEVES
19 DE MARZO
2026**

CUANDO EL PRODUCTO FALTA, LA CONFIANZA CAE

En la ferretería, no tener el producto correcto cuesta más que perder una venta: cuesta credibilidad. El cliente regresa menos, pregunta más y duda del consejo recibido. En 2026, la disponibilidad se ha vuelto tan importante como el precio, porque detrás de cada faltante hay problemas de logística, importación o decisiones mal alineadas. El ferretero vive la consecuencia directa, aunque la causa esté lejos del mostrador. Por eso, cuando fabricantes y grandes distribuidores ajustan estrategias juntos, el anaquel se ordena y la confianza se sostiene. En este negocio, estar o no estar hace toda la diferencia.

Trabajar con **coflex®** es garantía

TRAMPA MULTIPOSICIÓN PARA LAVABO Y FREGADERO

- ✓ Ideal para condiciones de drenaje desalineados sin usar tramos corrugados.
- ✓ Corrige hasta 13 cm de desfasamiento.
- ✓ Unión trampa-bastón y empaques cónicos que garantizan cero fugas.
- ✓ Tuercas ergónomicas de fácil apriete y larga duración.

Trampa Multiposición
para lavabo y fregadero
Mod. P-B9029P

CONOCE MÁS



Trampa Multiposición
para lavabo
y fregadero
Mod. P-B9029P

Trampa Rígida
para lavabo
y fregadero
Mod. P-B9053P

Salida Central
para fregadero
2 tarjas
Mod. P-B9054P

VISÍTANOS EN EXPO NACIONAL FERRETERA
24, 25 y 26 DE FEBRERO STAND 219 y 119, CDMX.

coflex®

Innovación en plomería

coflex.com.mx

coflex



CE
SUMMIT
JUEVES
19 DE MARZO
2026

COMPETIR UNIDOS ES LA NUEVA VENTAJA

Durante años, en la ferretería se aprendió a competir defendiendo el territorio propio. Hoy, en cambio, el mercado empuja a otra lógica: colaborar para resistir mejor. Compartir información, alinear estrategias y entender qué le duele realmente al cliente final se ha vuelto más valioso que ganar una sola venta. Cuando marcas, distribuidores y ferreteros jalan cada uno por su lado, el desgaste es general; cuando se coordinan, el canal se fortalece. En 2026, la verdadera ventaja competitiva ya no es competir más duro, sino decidir juntos hacia dónde ir.

Herramientas confiables, al mejor precio



Esmerilador MINI



79
piezas



Trabajos de bricolaje
doméstico

Reparaciones en
casa y taller

Manualidades
y artesanía



30
PUNTAS

180 minutos
continuos

Rotación
bidireccional



VISÍTANOS STAND 1305

24-25-26
FEBRERO

PRODUCTO NUEVO

Consulta la línea completa de productos agrícolas

GIMTERRA by
Gimbel
Mexicana



GIMTERRA

Fuerza, precisión y resistencia en tus manos

Potencia optimizada para un rendimiento superior.

POTENCIA
54cc

MOTOR
3 1/2HP

PASO DE CADENA
3/8"

Ligera y balanceada, ideal para tala en altura.

POTENCIA
25cc

MOTOR
2HP

PASO DE CADENA
0.375

Conmutador 55 1101-2300

www.gimbelmexicana.com gimbel@gimbelmexicana.com

Av. de las Granjas 388, Col. San Sebastián, Azcapotzalco, C.P. 02040, CDMX

EDITORIAL

CF
SUMMIT
JUEVES
19 DE MARZO
2026

"EL CONOCIMIENTO
ES PODER, PERO SOLO
CUANDO SE APLICA."

Peter Drucker

INFORMACIÓN QUE CONSTRUYE VALOR REAL

Llegamos a la edición 171 de Todo Ferretería con una convicción clara: cuando el conocimiento se construye desde la investigación, el impacto es real. La reciente **Super Expo Plomería y Más** fue prueba de ello. Un evento emotivo, técnicamente sólido y profundamente relevante para el gremio de la plomería, donde el contenido, la capacitación y el encuentro profesional demostraron que el valor no se improvisa: se planea.

Hoy, ese mismo rigor guía la producción del **Congreso Ferretero SUMMIT**, un espacio que nace del análisis constante del canal ferretero, de escuchar a distribuidores, fabricantes y especialistas, y de transformar esa información en insights útiles para la toma de decisiones.

En **Todo Ferretería** trabajamos con planeación, disciplina y compromiso. Cada edición, cada evento y cada proyecto editorial considera la opinión, los intereses y los desafíos reales de nuestros distintos públicos. Este compromiso se renueva y se fortalece con cada página que llega a sus manos.

Gracias por acompañarnos y por confiar en el medio que marca la pauta del canal ferretero en México.

ESFUERZO INTELIGENTE

"LA CALIDAD NUNCA ES
UN ACCIDENTE; SIEMPRE ES
EL RESULTADO DE UN
ESFUERZO INTELIGENTE."

John Ruskin





Instale Calidad y Confianza



¡Te esperamos con
novedades,
promociones,
capacitaciones,
regalos
y mucho más!

VISITA
NUESTROS
STANDS **1101 y 1909**

www.fleximatic.mx

FEBRERO

24-26 2026



Centro Banamex
Ciudad de México



Capacitate en la

**ZONA EXPERTO
FLEXIMATIC**

¡Donde los profesionales de plomería se capacitan!

Contenido

■ EDITORIAL

Director Editorial
ESANZ

Editor
Eduardo Anaya

Co Editora
Alice Mora

Diseñador Senior
Lic. Azucena Gutiérrez

Coordinación Editorial
Alejandra González

Ilustración
Eiel 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](mailto:administracion@todoferreteria.com.mx)

Gerente Administrativo
Rocio García C.

Gerente Comercial
Lic. Elvira Santos
[santos@
todoferreteria.com.mx](mailto:santos@todoferreteria.com.mx)

Coordinadora Comercial
Viviana Miranda
publicidad@bestconcept.mx

Logística
Gerardo Arvízua

Web Master
Eduardo Reyes

Coordinador de Contenidos Digitales
Jessica Sánchez

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

Año: 14 Núm. 171 Número de reserva al título en Derechos de Autor:
04-2024-012310541100-102

Certificado de licitación y contenido: 15302. Editor responsable: Eduardo Anaya.
Preimpresión: Best Printing. Av. Eugenia No. 701-A Col. Del Valle, Benito
Juárez C.P. 03100, México, CDMX. Distribución: Despacho Everardo Flores Serrato.
Centro No. 580, Col. Granjas México, Del Iztacalco, C.P. 08400. Precio: \$50
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: FEBRERO 2026.



40

REGULADOR DE GAS

Un regulador de gas mal seleccionado puede afectar rendimiento, seguridad y estabilidad del sistema. Comprender la caída de presión es clave para garantizar un suministro controlado y evitar fallas que comprometan instalaciones y equipos.



46

ILUMINACIÓN LED PARA EXTERIORES

Dominar la iluminación LED para exteriores no es solo ampliar el inventario, sino ofrecer soluciones durables y seguras. El artículo aborda cómo elegir luminarias resistentes, con temperatura adecuada y desempeño confiable ante lluvia y uso continuo.



52

SELLADORES HÍBRIDOS

Un sellador híbrido MS cura por humedad sin solventes agresivos ni isocianatos. Su química crea una red elástica y resistente, logrando un sellado limpio, sin encogimiento y con desempeño adhesivo propio de aplicaciones industriales.





LISTOS PARA EL TRABAJO DURO



**40V
PRO Li-ION
AMOLADORA ANGULAR
INALAMBRICA
AA-8500PT**

En el mundo de la ferretería,
**LA EXPERIENCIA NO SE PROMETE:
SE DEMUESTRA.**

OAKLAND respalda cada herramienta con más de **25 años de experiencia**, desarrollando soluciones para quienes exigen **potencia, resistencia y rendimiento real** en cada jornada de trabajo.

Nuestra historia está construida sobre talleres, obras y proyectos donde no hay margen de error.

Por eso, cada producto está diseñado para responder con fuerza, durabilidad y confiabilidad, incluso en las condiciones más exigentes.



HIGH POWER
HERRAMIENTAS DE PODER
magna LUX

MUNICH
TE IMPULSA
NIKATA

Electromex
ES ENERGÍA, ES PODER
CORONA DEL REY



CRECEMOS PARA FORTALECER AL MERCADO

OAKLAND y **Electromex**

Inician una nueva etapa de expansión industrial con la puesta en marcha de su nueva **nave de más de 40,000 m² de construcción**.

Esta expansión es una decisión estratégica que incrementa la capacidad productiva, mejora la eficiencia operativa y fortalece la confiabilidad en el suministro al sector ferretero.

Con esta inversión, **Electromex** amplía su capacidad de fabricación, optimiza procesos y refuerza el control de calidad, permitiendo a **OAKLAND PRO TOOLS** responder con mayor solidez y consistencia a la demanda del mercado.

Crecemos, mejoramos y nos actualizamos para servir mejor. Nuestro crecimiento lo respaldamos con hechos.

OAKLAND PRO TOOLS consolida a **Electromex** como el único fabricante de motores 100% mexicano.

deli

YOUR POWERFUL MATE



deli

INGENIERÍA GLOBAL QUE LLEGA AL MOSTRADOR FERRETERO

Cuando una marca domina la manufactura, la innovación y la logística, el mercado lo nota. Deli Tools no es una promesa: es el resultado de más de cuatro décadas de desarrollo industrial aplicado al trabajo real.

44 AÑOS FORJANDO SOLUCIONES

Detrás de Deli Tools está **Deli Group**, un gigante global fundado en 1981 que hoy opera como un grupo de **tecnología y cultura creativa**, con un portafolio que abarca desde papelería y mobiliario hasta herramientas y servicios B2B.

Con **12 fábricas, 7 centros industriales**, más de **750,000 m²** de infraestructura, 16,000 colaboradores y presencia en más de 140 países, Deli Group juega en las grandes ligas de la manufactura mundial.

DE CHINA AL MUNDO

Aunque Deli Group cuenta con décadas de experiencia, Deli Tools ingresó formalmente a la industria de herramientas en 2016. El aprendizaje fue rápido. El crecimiento, contundente.

En 2020 inició su expansión internacional fuera de Asia y hoy es:

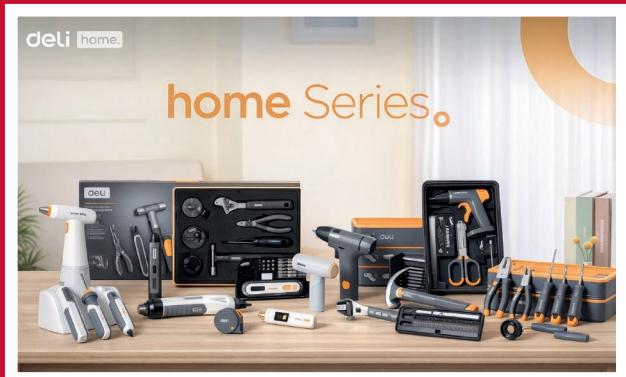
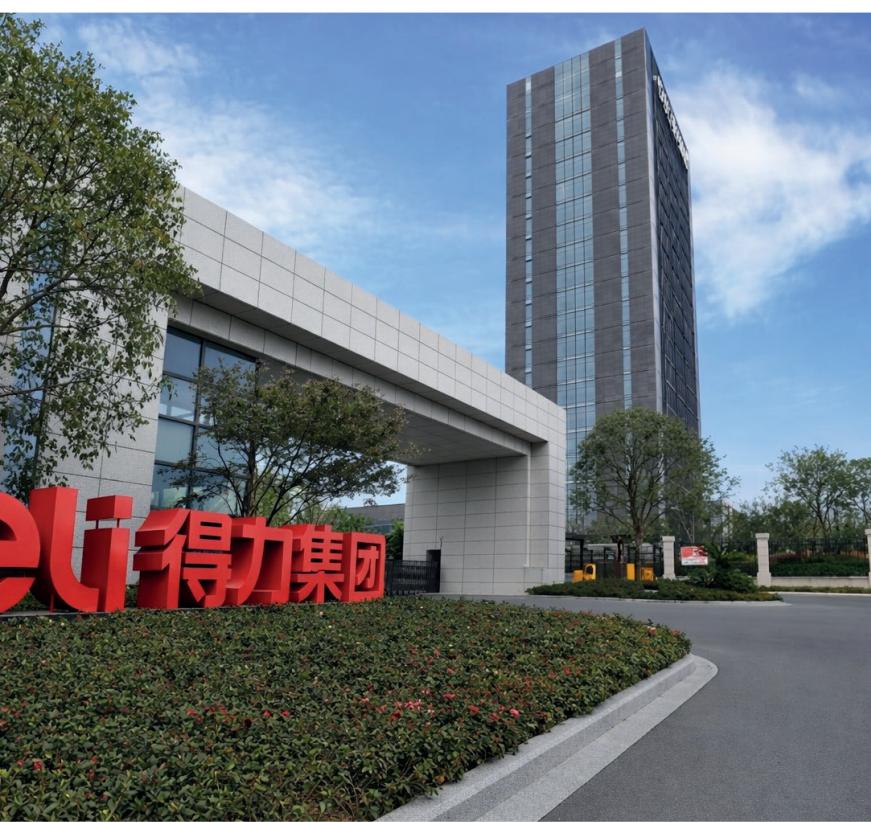
- **Marca número 1 en herramientas manuales en China**
- Presente en **más de 100 países**
- Reconocida por su **capacidad de desarrollo, fabricación y distribución**

"Nuestra prioridad ha sido construir confianza a través de productos confiables y una operación sólida", explica **José Luis García**, Director Comercial para Latinoamérica de Deli Tools.

UN PORTAFOLIO QUE PIENSA COMO FERRETERO

Uno de los grandes diferenciales de Deli Tools es su **enfoque integral**. La marca ofrece más de 3,500 referencias distribuidas en más de 20 categorías, lo que permite a distribuidores y ferreterías surtirse en un solo proveedor, optimizando inventarios, tiempos y costos.





Herramientas manuales, eléctricas y de jardinería conviven en un catálogo bien estructurado, pensado tanto para el profesional exigente como para el usuario aficionado.

CUATRO SERIES, CUATRO TIPOS DE CLIENTE

Deli Tools no vende "una herramienta para todos", sino soluciones claras para cada segmento:

• Serie Roja

Alto desempeño, máxima durabilidad. Herramientas profesionales e industriales para trabajos intensivos.

• Serie Amarilla

El equilibrio perfecto entre calidad y precio. Ideal para el segmento semiprofesional.

• Serie DIY Hogar

Bricolaje inteligente: equipos ligeros, seguros y fáciles de usar para el usuario doméstico.

• Serie Jardín

Poda, corte y limpieza exterior con comodidad, eficiencia y diseño funcional.

LOGÍSTICA QUE SÍ HACE LA DIFERENCIA

Para el distribuidor ferretero, el respaldo operativo es clave. Deli Tools lo entiende y responde con ventajas poco comunes en el mercado:

• Sin MOQ por producto

• Entregas en solo 7 días

Disponibilidad inmediata desde depósitos en Ningbo
Esto se traduce en **menos riesgo, mayor rotación y mejor servicio al cliente final**.

LA SIGUIENTE ETAPA: HERRAMIENTAS MÁS INTELIGENTES

La visión de Deli Tools va más allá del volumen. La marca ya prepara su siguiente salto tecnológico con una nueva base de I+D y manufactura en Suzhóu, de 180,000 m², con capacidad anual de hasta 15 millones de unidades.

El foco: herramientas más inteligentes, eficientes y seguras, alineadas con la evolución del mercado global.

MÉXICO: UNA OPORTUNIDAD ABIERTA

Hoy, Deli Tools busca en México importadores comprometidos que quieran representar una marca internacional con:

- Respaldo industrial real
- Portafolio completo
- Visión de largo plazo

"Nuestro objetivo no es solo crecer en participación, sino convertirnos en la marca de herramientas más confiable del mercado", concluye **José Luis García**, vocero de la marca.

UNA MARCA GLOBAL LISTA PARA CRECER CONTIGO

Deli Tools no llega sola: llega con infraestructura, innovación y una propuesta clara para el canal ferretero.

La pregunta no es si el mercado está listo.

La pregunta es quién quiere crecer con ellos.

WWW.DELI-TOOLS.COM



TONELADAS DE ESFUERZO DIARIO

¿Alguna vez te has preguntado cuánto pesa realmente tu jornada? Un ferretero promedio que acomoda bultos, carga palas y mueve cajas de herramientas puede llegar a desplazar hasta 1.5 toneladas de material en un día de inventario intenso. Esta cifra no es para presumir el músculo, sino para recordarte la importancia de la ergonomía: doblar las rodillas al levantar y usar patines de carga no es vanidad, es la única forma de que tu espalda aguante el ritmo de un negocio que nunca descansa.



► ¡BÁJALE A TU RUIDAZO, MAESTRO!

¿Sabías que un taladro percutor rugiendo a 100 decibeles es como tener un concierto de rock pesado pegado a la oreja? Si después de la jornada sientes un "pitido" constante, no es que te estén saludando, es tu sistema auditivo pidiendo esquina. La salud no es solo cargar fajas, es entender que los tapones auditivos son tan obligatorios como el café de la mañana si quieres seguir escuchando el fútbol a los sesenta.



► VERDE: EL COLOR DEL DINERO

En la psicología del consumo, el verde no solo representa ecología; transmite frescura, renovación y, sobre todo, "manos a la obra". Si quieres disparar la venta de rodillos y brochas este mes, coloca una exhibición de pinturas en tonos esmeralda o salvia cerca de la entrada. El cerebro del cliente asocia estos colores con la mejora del hogar, activando un impulso de compra que hace que el inventario de blancos y neutros se mueva por añadidura.

► ¿INGLESAS? MÁS BIEN ES SUECA

La historia suele ser injusta con los inventores. Aunque llamamos "llave inglesa" a la herramienta ajustable más famosa del mundo, el diseño que hoy descansa en tu caja de herramientas fue perfeccionado y patentado en 1892 por el sueco Johan Petter Johansson. Harto de cargar pesadas llaves fijas de distintos tamaños, Johan creó la "mano de hierro" ajustable. Así que, la próxima vez que la aprietas, recuerda que sostienes un pedazo de pragmatismo escandinavo, no británico.



► CADENAS QUE FRENABAN IMPERIOS

A veces olvidamos que una simple cadena de eslabones es el símbolo máximo de la resistencia humana. En el año 1453, durante el sitio de Constantinopla, una colossal cadena de hierro forjado cerró el paso del Cuerno de Oro, deteniendo a la flota más poderosa de la época. Esa misma fuerza de tensión es la que vendes hoy por metro en tu local; un recordatorio de que, desde la guerra antigua hasta el remolque moderno, la seguridad depende siempre del eslabón más fuerte.

TIKTOKERS DEL MOSTRADOR

No necesitas una cámara de cine para vender más; solo necesitas el celular que traes en el bolsillo. Graba un clip de 15 segundos explicando cómo quitar el exceso de pegamento en una tubería o cómo elegir el taquete correcto según la pared, y súbelo a TikTok o Reels. El algoritmo ama el contenido útil de "señores que saben hacer cosas" y, antes de que te des cuenta, tendrás gente llegando a tu local preguntando por 'el experto del video'. En la era digital, la fama de barrio es la mejor estrategia de marketing.



**EL PODER GLOBAL YA NO SE IMPONE
SOLO CON EJÉRCITOS, SINO CON
CADENAS DE SUMINISTRO,
TECNOLOGÍA Y NARRATIVAS.**

Parag Khanna



LA DURABILIDAD DEL PPR

Si los arqueólogos del futuro desenterraran nuestras construcciones, lo más probable es que encuentren tuberías de polipropileno copolímero random (PPR) intactas. Gracias a su proceso de termofusión, que une las piezas a nivel molecular creando una sola pieza continua, este material tiene una esperanza de vida que supera los 50 años bajo condiciones normales de presión y temperatura. Es la numeralia de la confianza: una sola instalación bien hecha garantiza medio siglo de tranquilidad sin fugas ni sarro.

EL PATRONO DE LAS VIRUTAS

Cada 19 de marzo celebramos a San José, artesano de la madera. Pero, para el gremio maderero, esta efeméride va más allá de lo religioso: es el día de la dignidad del oficio. La tradición cuenta que el silencio y la precisión con los que se trabajaba en el taller de Nazaret sentaron las bases éticas de la carpintería moderna: medir dos veces y cortar solo una. Es un momento ideal para hacer un pequeño evento en la ferretería, rifar un serrucho o simplemente recordar que ser artesano es, literalmente, un oficio sagrado.



TU SOCIO COMERCIAL IDEAL

• SOLIDEZ Y RESPALDO:

Investiga su trayectoria en el mercado y su capacidad de inventario; un proveedor que no falla en las crisis es tu mejor aliado.

• LOGÍSTICA DE RESPUESTA:

Prioriza a quienes ofrecen tiempos de entrega claros y procesos de garantía sin complicaciones; tu flujo de caja depende de su rapidez.

• ALINEACIÓN DE VALORES:

Elige marcas que inviertan en capacitación y marketing para el ferretero; no busques solo quien te venda, sino quien te ayude a vender.



► EL RITUAL DEL CANDADO NUEVO



La seguridad de tu patrimonio no puede depender de un mecanismo que ha sido golpeado por el sol, el polvo y el uso durante años. Establece como norma de oro cambiar los candados de las cortinas principales cada doce meses, sin excepciones. Con el tiempo, los pernos internos se desgastan y el cilindro se vuelve vulnerable a manipulaciones; estrenar seguridad anualmente es una inversión mínima comparada con el costo de una intrusión. En el negocio de la confianza, lo nuevo siempre es más fuerte.

LA MAGIA DEL ÚLTIMO METRO

El mostrador de cobro es el metro cuadrado más valioso de tu local; úsallo con colmillo. El "marketing de impulso" se alimenta de productos que el cliente no sabía que necesitaba hasta que los tuvo enfrente: pilas, encendedores, cintas métricas de bolsillo o aceitadores multiusos. Si logras que cada cliente agregue un artículo de bajo costo pero alta rotación a su cuenta, al final del mes habrás pagado los recibos de luz solo con esas pequeñas decisiones de último segundo.

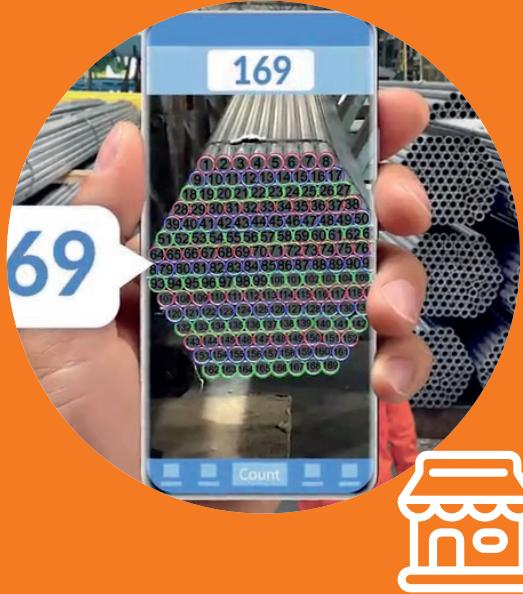


IMPERMEABILIZA EN SECO, VENDE EN SECO

El error del cliente novato es buscar el impermeabilizante cuando ya tiene la cubeta debajo de la gotera. El ferretero experto sabe que el mejor momento para aplicar y, por tanto, para vender estos productos es durante la temporada de sequía. Un sustrato seco garantiza la adherencia total del polímero, evitando que la humedad atrapada genere burbujas. Cambia el discurso: no vendas un parche para la lluvia, vende una armadura preventiva mientras el sol todavía brilla.

CONTANDO TORNILLOS CON FOTOS

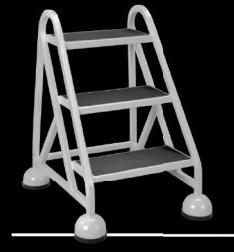
Si todavía pasas horas contando arandelas y pijas a mano, te urge entrar a la era de la visión artificial. Existen aplicaciones móviles gratuitas que, con solo tomar una fotografía de un grupo de piezas sobre una superficie plana, las cuentan automáticamente en milisegundos. Es la digitalización aplicada al inventario más tedioso de la ferretería; ahorra tiempo de personal, reduce el error humano y te permite dedicarle más horas a lo que realmente importa: vender.





► EL PODER DE LA CAMISOLA

El vestuario de tu equipo es la primera línea de defensa de tu marca. Un colaborador con una camisola limpia, bordada con el logo del negocio y el equipo de protección adecuado, proyecta una autoridad técnica que el cliente respeta de inmediato. El uniforme elimina la barrera de la duda y profesionaliza el consejo; cuando alguien luce como un experto, sus recomendaciones de productos se aceptan sin cuestionar el precio. La imagen es, en última instancia, una herramienta de cierre de ventas.



800-295-5510 uline.mx

METROS CUADRADOS MÁS RENTABLES

• ZONAS DE IMPULSO:

Destina el área de cajas y el mostrador principal para artículos pequeños de alta rotación; es el espacio con mayor valor por centímetro.

• RUTAS DE CIRCULACIÓN:

Diseña pasillos despejados que guíen al cliente hacia el fondo del local; aprovecha el recorrido para exhibir productos de temporada.

• VERTICALIDAD ESTRATÉGICA:

Utiliza muros altos para stock de baja rotación y exhibiciones de gran formato; liberar el piso facilita la atención y la limpieza.



► NOM-001: TU ESCUDO LEGAL

En el mundo eléctrico, la Norma Oficial Mexicana no es una sugerencia, es un seguro de vida para tu negocio. Vender extensiones, clavijas o cables que no cumplan con la certificación de seguridad te expone a una responsabilidad civil enorme en caso de incendio. Educar al cliente sobre por qué una extensión certificada cuesta más que una "hechiza" es un acto de honestidad que previene tragedias y blinda la reputación de tu ferretería ante cualquier auditoría o incidente.

EL CFS 2026
se consolida como el evento cumbre del sector:
1 DÍA DE INMERSIÓN ESTRATÉGICA,
+30 años de respaldo de BCG
y el 100%
TOMADORES DE DECISIONES
reunidos en un solo lugar.

► EL MISTERIO DE LOS TINACOS



¿Te has preguntado por qué casi todos los tanques de almacenamiento son negros o beige? No es por falta de imaginación, es física pura. El color negro bloquea la entrada de rayos UV, impidiendo la fotosíntesis y, por ende, el crecimiento de algas y bacterias en el agua. Por su parte, el beige ayuda a que el líquido no se caliente tanto en climas extremos. Conocer este detalle te permite explicarle al cliente que el color de su tinaco es, en realidad, un filtro biológico.



DE TODO UN POCO



► **NO LE DEBAS
AL DEL GANCHO**

En la gestión de proveedores, existe una jerarquía sagrada. La regla de oro es mantener siempre al corriente los pagos de aquel proveedor que te surte el producto "gancho", ese que trae a la gente a la tienda aunque te deje poco margen. Si te quedas sin el artículo que todos buscan, el cliente se irá a la competencia y comprará allá también lo que sí te deja utilidad. Prioriza la cadena de suministro que mantiene tu puerta abierta y el flujo de gente activo.

SOLUCIONES PARA PROFESIONALES



De venta en www.casacravioto.com



ASESOR
CAMPO



ASESOR
TELEMARKETING



AUTOSERVICIO



MOSTRADOR



E-COMMERCE



**PLOMERO
QUE SABE, ELIGE
#VERDEPLUS®**



CASA
CRAVIOTO
FERRETERÍAS

PROTECCIÓN TÉRMICA EN SOLDADORAS

Evitan incendios al apagar el equipo ante sobrecaleamiento por uso excesivo. Consisten en termostatos que cortan la corriente, impidiendo que los componentes internos se fundan, lo que asegura años de funcionamiento extra.

LINCOLN ELECTRIC® MEGA FORCE® 330HD

Es una soldadora semiindustrial, potente y confiable, ideal para trabajos exigentes en campo o taller. Su tecnología inverter ofrece estabilidad de arco, arranque suave y eficiencia energética. Diseñada para durar, cuenta con ventilación inteligente y protecciones térmicas que alargan su vida útil. Perfecta para soldadores profesionales que buscan calidad constante.

www.lincolnelectric.com.mx



BELLOTA MEZCLADORA ELÉCTRICA

La mezcladora Eléctrica Bellota 1400 está diseñada para un uso profesional, combina potencia y control en trabajos de mezcla exigentes. Incorpora un motor de 1400 W con 2 velocidades 560 rpm y 760 rpm con un arranque progresivo para tener un mayor control. Su diseño ergonómico con empuñadura bimaterial reduce la fatiga, mientras que su varilla tipo K4 con rosca M14 garantiza mezclas uniformes y alta resistencia al desgaste.

www.bellota.com/es-mx



3

TEKBOND SELLADOR MS HÍBRIDO

Tekbond MS Híbrido es un sellador y adhesivo elástico de polímero modificado, diseñado para superar a la silicona común. Ideal para aplicaciones en zonas costeras, hospitales y construcción, permite el sellado de uniones, emboquillado de puertas y ventanas, y la creación de juntas de dilatación, incluso bajo el agua. Su durabilidad es superior a la de poliuretanos y silicones, es pintable y compatible con créditos LEED. Además, no genera hongos y absorbe vibraciones. Disponible en cartuchos de 250ml/400g, Tekbond MS Híbrido ofrece una solución efectiva y respetuosa con el medio ambiente, resistiendo temperaturas de -40°C a +120°C.

www.tekbond.com.mx



5

ESTEVEZ EXTRACTOR DE AIRE

Este extractor de aire para interiores renueva ambientes de hasta 17 m³ mediante un ducto de 101.6 mm. Opera con 15 W de potencia y 127 V, destacando por su baja emisión sonora de 41 dB. Diseñado para soportar hasta 45 °C, incluye cable, rejilla trasera y kit de montaje sencillo para una instalación manual rápida. Fabricado con alta calidad, ofrece 90 días de garantía.

www.estevez.com.mx



4

KOBLENZ SUPRESOR CON USB C

El Supresor de Picos Koblenz de pared ofrece una protección de 1100 Joules y un filtro de ruido de 40dB para eliminar interferencias eléctricas entre equipos. Cuenta con 7 contactos aterrizados NEMA 5-15R, un puerto USB-C de 35 W para carga rápida y un puerto USB-A. Su diseño sin cables incluye una base superior para dispositivos y un LED frontal que confirma la protección activa de la línea.

www.koblenz.com.mx



6

PTM CPVC HIDRÁULICO FLOWGUARD®

Una solución avanzada para conducción de agua fría y caliente hasta 82 °C, destacando por su acabado azul con triple resistencia a rayos UV que elimina la necesidad de pintura. Su diseño garantiza una superficie interior lisa que mantiene la capacidad de flujo a largo plazo y una inmunidad total a la corrosión galvánica o electrolítica sin requerir recubrimientos costosos. Además, asegura máxima fiabilidad mediante estrictos controles de calidad realizados en laboratorios acreditados por la EMA.

www.ptmexico.com

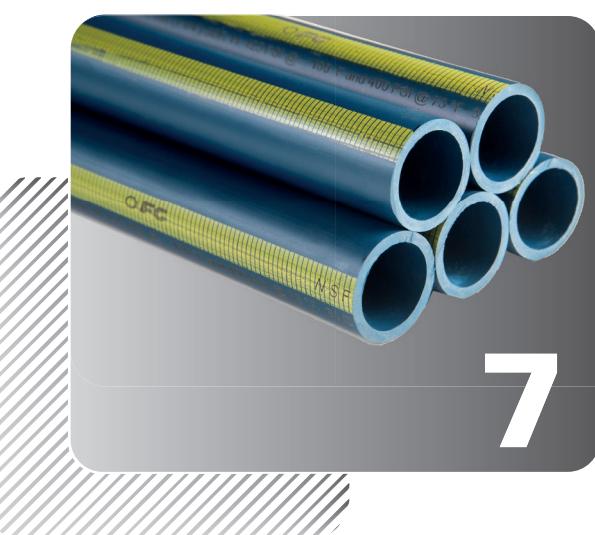


8

HECORT MICROALAMBRE

El microalambre calibre 0.023 de 1 kg ofrece una alimentación continua gracias a su diseño encarretado, facilitando cualquier posición de soldadura. Su recubrimiento de cobre previene la oxidación y asegura superficies lisas y limpias. Es ideal para acero comercial, láminas y placas, garantizando una excelente soldabilidad. Una solución versátil y eficiente para resultados profesionales.

www.hecort.com



7

WEILER CEPILLOS PARA ACERO INOXIDABLE

Los cepillos codificados por color de Weiler están diseñados para aplicaciones en acero inoxidable y utilizan una marca visual distintiva que facilita su identificación, ayudando a prevenir la contaminación cruzada. La reciente ampliación de esta línea ofrece una gama más completa de soluciones, que incluye desde cepillos circulares hasta cepillos de punta, para adaptarse a diversas aplicaciones. Son ideales para industrias altamente exigentes como la alimentaria, farmacéutica y aeroespacial, donde la limpieza del proceso y la integridad del material son críticas.

mexico.weilerabrasives.com



KARLEN LÁMPARAS ELECTRÓNICAS

La línea electrónica de Karlen ofrece soluciones LED para el sector ferretero con un enfoque en ahorro energético y reducción de mantenimiento. La gama integra productos con materiales como aluminio y plástico resistente, opciones de carga USB y automatización mediante sensores de movimiento. Con 62 años de trayectoria, Karlen enfoca su oferta en el cumplimiento de la normatividad, proporcionando herramientas diseñadas para una instalación sencilla y versatilidad de uso en diversos entornos profesionales y domésticos.

www.karlen.com.mx



WESTON[®] TOOLS

CONSTRUCCIÓN

westontools.com.mx ☎ 33 2390 5638 ✉ info@westontools.com.mx

TUBERÍA PE-AL-PE

Un material altamente resistente a la corrosión y con una vida útil prolongada, su flexibilidad y ligereza junto con el uso de conexiones de compresión, hacen que la instalación sea mucho más rápida, limpia y económica.



PE-AL-PE CNX

La tubería PE-AL-PE de CNX, está disponible en longitudes de 12 a 100 metros y diámetros de 3/8" y 1/2". Soporta una presión máxima de 200 PSI y temperatura máxima de 23°C, siendo apta para gas natural y LP. Gracias a la combinación de capas de PE y barrera de aluminio, ofrece alta resistencia a la corrosión y vibraciones, reduciendo drásticamente el riesgo de fugas en comparación con otros materiales.

MULTICAPA

El material PE-AL-PE es un tipo de tubería semiflexible de multicapa muy popular en sistemas de plomería. El nombre es un acrónimo que describe su estructura:

- PE:** Polietileno (en la capa interior).
- AL:** Aluminio (en la capa intermedia).
- PE:** Polietileno (en la capa exterior).

SEGURIDAD EN INSTALACIONES

A diferencia de los tubos metálicos rígidos, el PE-AL-PE se puede doblar fácilmente, esto minimiza la necesidad de usar codos y otros accesorios, lo que reduce los puntos de unión y por lo tanto, el riesgo de fugas.

EN LA OBRA NO HAY TIEMPO PARA PROVEEDORES QUE FALLAN

*Trabaja con marcas
confiables respaldadas
por un mayorista que
sí responde.*

*Cuando el material no llega,
LA OBRA SE DETIENE*

BENEFICIOS QUE TE OFRECEMOS.

- Material disponible cuando se necesita
- Marcas que sí cumplen en obra
- Menos vueltas, menos retrasos
- Respaldo real en el punto de compra



PIMSA[®]ONLINE



Web.

www.pimsaferreteros.com.mx

**¿QUIERES
TRABAJAR
SIN FALLAS?
¡Contactanos!**



DAME 2

pinturas®
Acuario

BROCHAS PARA PROFESIONALES

No todos los trabajos de pintura requieren la misma brocha. Algunas tareas piden mayor control y otras resistencia. Estas dos opciones cubren distintos niveles de exigencia sin modificar pintura ni forma de aplicación.

BROCHA SELECTA

Brocha profesional orientada a proyectos de gran extensión y uso intensivo. Fabricada con cerdas naturales y filamentos ondulados de alta tecnología, está pensada para aplicaciones continuas en entornos industriales y profesionales. Su diseño prioriza la cobertura uniforme y la constancia en recorridos largos, manteniendo precisión en recortes y acabados.

El uso de filamentos ondulados favorece una carga uniforme de pintura y una liberación controlada durante la aplicación. Esto ayuda a cubrir superficies amplias con mayor continuidad, reduciendo marcas visibles y facilitando acabados más uniformes en recorridos largos.



BROCHA PRO

Fabricada con cerdas naturales combinadas con filamentos ondulados de alta tecnología, lo que permite una carga constante de pintura. Integra mango de polipropileno virgen con diseño anatómico y casquillo de lámina estañada con fijación niquelada. Sus resinas epóxicas resisten solventes y mantiene estabilidad en pinturas vinílicas, vinil-acrílicas y esmaltes.

La combinación de cerdas naturales y filamentos ondulados permite retener y soltar la pintura de forma controlada, reduciendo goteos y mejorando la continuidad de la aplicación, especialmente al recortar bordes o trabajar zonas donde se requiere precisión sin recargar la superficie.

LÁMPARAS REFLECTOR SOLAR LED

Datos reales, desempeño comprobado



10 W
/// POTENCIA

CLAVE 6074

- 10 W reales
- 1,500 lm
- Panel solar monocristalino
- Batería 3.7V
- 3600 mAh
- IP65
- Luz blanca 4000K / 6000K



30 W
/// POTENCIA

CLAVE 6075

- 30 W reales
- 4800 lm
- Panel solar monocristalino de alta capacidad
- Batería LiFePO₄
- 6000 mAh
- IP65
- Luz blanca 4000K / 6000K



60 W
/// POTENCIA

CLAVE 6076

- 60 W reales
- 9,600 lm
- Panel solar monocristalino
- Batería LiFePO₄
- 6000 mAh
- IP65
- Luz blanca 4000K / 6000K



VENTAS:
477 771 3695

www.vifer.mx

síguenos en:



DAME 3



ESPUMAS PARA UNIONES ESTRUCTURALES

1 NO WARP VENTANAS

Espuma de poliuretano de baja presión para sellar marcos de puertas y ventanas sin deformarlos. Su sistema autoventilado evita expansión continua y ayuda a sellar el paso de aire y humedad en interiores y exteriores.



- Baja presión, no deforma marcos
- Sella aire sin expansión continua
- Uso interior y exterior

2 MAX FILL TRIPLE

Espuma de poliuretano de triple expansión para llenar huecos grandes. Se aplica en una parte del espacio y se expande para completarlo, sellando aire y humedad y aportando aislamiento térmico y acústico.



- Triple expansión para huecos grandes
- Bloquea aire, humedad e insectos
- Se puede lijar y pintar

3 LANDSCAPE NEGRA EXTERIOR

Espuma adhesiva negra para aplicaciones exteriores. Mantiene su color al sol y se adhiere a piedra, concreto y madera. Se usa para llenar separaciones, sustituir mortero y dirigir flujo de agua.



- Color negro no se decolora
- Adhesión en roca y concreto
- Resistente al agua y sol

CUÁNDO USAR

La espuma expansiva se utiliza cuando es necesario rellenar huecos, sellar corrientes de aire o compensar irregularidades entre materiales. Es adecuada en separaciones no estructurales donde se busca aislamiento térmico, acústico o sellado contra humedad, siempre considerando el nivel de expansión requerido según la aplicación.

TOMA NOTA

No se recomienda el uso de espuma expansiva en uniones estructurales, áreas sometidas a movimiento constante o espacios donde la expansión pueda generar presión no deseada. Tampoco debe emplearse en zonas expuestas directamente al sol sin protección o en cavidades que requieran desmontaje posterior.



¡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

171



ANATOMÍA Y ERRORES CRÍTICOS EN REGULADOR DE GAS

En el ecosistema de la instalación de gas, el regulador de presión es, con frecuencia, el componente más subestimado y, sin embargo, el más sofisticado mecánicamente

Por Pepe Ochoa

No es una simple válvula de paso; es una pieza de ingeniería dinámica que debe realizar miles de ciclos de apertura y cierre para mantener una presión de salida constante, independientemente de si el cilindro está recién surtido o agonizando en sus últimos litros.

En 2026, la seguridad no es negociable. Un error en la selección o montaje de este dispositivo no solo compromete la eficiencia energética de los aparatos, sino que puede derivar en fallas catastróficas. Para el ferretero y el plomero profesional, dominar la física de la regulación es la diferencia entre un servicio mediocre y una instalación de grado profesional.

ES





Error 1: Incompatibilidad de Gases (L.P. vs. Natural)

El error más elemental es suponer que los gases son intercambiables. El Gas L.P. y el Gas Natural poseen gravedades específicas y poderes caloríficos distintos.

- La Ingeniería:** Un regulador de Gas L.P. está diseñado para una presión de entrada mayor y una salida calibrada a 2.8 kPa (11" WC). El Gas Natural opera con presiones de red bajas, requiriendo orificios de mayor diámetro para compensar su menor densidad.

- La Consecuencia:** Instalar un regulador equivocado provoca combustión incompleta, generación de hollín y el riesgo de que las válvulas de los equipos sufran una sobrepresión que derive en fugas internas.

Error 2: El subdimensionamiento de la capacidad de flujo

Comprar un regulador basándose solo en el tamaño de la rosca es un error grave. En México, el **90% de las casas** cuentan con una estufa y un calentador, lo que suma un consumo promedio de **1.00 m³/hr**.

- La Falla:** Al instalar un regulador que no alcance este flujo, se produce una caída de presión masiva cuando ambos equipos operan simultáneamente. Aquí es donde lideran el sector las líneas **BARO** y **PRECIMEX**, siendo las únicas en su tipo que garantizan este flujo de **1.00 m³/hr**, asegurando que la llama no se debilite.



Error 3: Uso incorrecto de selladores en conexiones mecánicas

¡Es un error común aplicar teflón o selladores en todas las uniones.

- El Detalle Técnico:** El uso de cinta teflón amarilla está limitado estrictamente a conexiones de tipo **NPT (roscas cónicas)**. En conexiones de **tipo flare** o en la **tuerca izquierda** (pigtail), el sello es metálico. Aplicar cintas o pastas aquí impide el contacto metal-metal, provocando fugas.

- Riesgo:** El apriete excesivo de la tuerca izquierda al cilindro daña la válvula por "marca metálica". Se recomienda verificar siempre que la parte interna de la válvula del cilindro no esté dañada al recibirla.



Error 4:

La orientación incorrecta del venteo

El regulador cuenta con un orificio de respiración (venteo) que permite que el diafragma se mueva.

- **La Regla:** Este orificio debe estar orientado hacia abajo. Por norma, el regulador cuenta con un mecanismo para liberar sobrepresión a través de este orificio; **nunca debe taparse.**

- **Consecuencia:** Si el venteo queda hacia arriba, la entrada de agua o polvo obstruye el mecanismo, bloqueando el paso de gas o dejando el regulador "abierto" a la presión total del cilindro.



Error 5:

El olvido de la "Segunda Etapa" en distancias largas

Cuando el cilindro se ubica a más de 15 metros de los aparatos, la caída de presión es inevitable.

- **El Sistema:** Se debe instalar un regulador de alta presión (rojo) en el tanque para mover el gas a **0.7 - 1.4 kg/cm² (10-20 PSI)** y reguladores de segunda etapa (grises) cerca de los equipos. Esto asegura una presión constante de **2.8 kPa** sin importar la distancia.



Error 6:

Ignorar la vida útil del diafragma

El diafragma interno es un elastómero que sufre fatiga. Su vida útil promedio es de **5 a 7 años**.

Después de este tiempo, el material se endurece. Un regulador que "zumba" o "vibra" indica que el diafragma entró en resonancia y requiere reemplazo inmediato.



Error 7:

La ausencia de manometría

Instalar "al tanteo" es cosa del pasado. Se debe verificar la presión de salida con un manómetro. Una diferencia mayor al 10% entre la presión estática (equipos apagados) y dinámica (encendidos) indica una mala selección del regulador o la tubería.



¿SABÍAS QUE...?

EL EFECTO DE CONGELAMIENTO

¿Sabías que cuando un regulador se "congela" o presenta escarcha en el cuerpo metálico no es necesariamente por el frío exterior? Esto es el resultado del efecto Joule-Thomson: cuando hay una demanda de flujo superior a la capacidad del regulador, el gas se expande tan rápido que absorbe el calor de la superficie del metal, enfriándolo drásticamente. Es la forma en que el regulador te dice que está trabajando al límite de su capacidad técnica.

EVOLUCIÓN DEL CONTROL: HISTORIA DEL GAS

La historia de la regulación de gas comenzó por necesidad técnica durante la Revolución Industrial, cuando el gas de carbón empezó a iluminar las ciudades europeas a inicios del siglo XIX. En aquellos años, la presión en las redes de distribución era errática y peligrosa; sin un mecanismo de control, las llamas de los faroles oscilaban violentamente o se apagaban, provocando acumulaciones explosivas. Los primeros intentos de regulación fueron "campanas de agua" o gasómetros miniatura que utilizaban el principio de flotación para estabilizar el flujo. Sin embargo, no fue sino hasta mediados de 1800 cuando ingenieros como Samuel Clegg perfeccionaron los primeros reguladores de diafragma seco, utilizando cueros tratados y resortes de metal para contrarrestar la presión variable, sentando las bases de la mecánica que todavía rige a los equipos modernos.

Con el descubrimiento y la masificación del Gas L.P. y el Gas Natural en el siglo XX, la regulación pasó de ser una comodidad de iluminación a una exigencia de seguridad crítica para el hogar. La transición de los antiguos diafragmas de cuero a los elastómeros





Con el descubrimiento y la masificación del Gas L.P. y el Gas Natural en el siglo XX, la regulación pasó de ser una comodidad de iluminación a una exigencia de seguridad crítica para el hogar.



CHECKLIST: 5 PREGUNTAS DE ORO ANTES DE VENDER UN REGULADOR

No dejes que tu cliente se lleve el producto equivocado. Haz estas 5 preguntas clave para garantizar una venta segura y profesional:

1. ¿Qué tipo de gas utiliza?

o **El objetivo:** Confirmar si es Gas L.P. (tanque estacionario/cilindro) o Gas Natural (red urbana). Recuerda que las presiones y orificios internos son totalmente distintos.

2. ¿Cuántos aparatos va a conectar simultáneamente?

o **El objetivo:** Calcular la capacidad de flujo (m^3/h). Si va a encender la estufa, el calentador de paso y la secadora al mismo tiempo, un regulador básico de $1.00 m^3/h$ será insuficiente.

3. ¿A qué distancia está el tanque de los equipos?

o **El objetivo:** Determinar si necesita un sistema de Etapa Única (distancias cortas) o uno de Dos Etapas (más de 15 metros) para evitar caídas de presión drásticas.

4. ¿El regulador estará totalmente a la intemperie?

o **El objetivo:** Ofrecer la venta cruzada de una caseta protectora o un regulador con recubrimiento especial para evitar que el sol y la lluvia dañen el diafragma prematuramente.

5. ¿Cuenta con los selladores adecuados para gas?

o **El objetivo:** Asegurar que no use teflón blanco de agua. Es el momento perfecto para ofrecer la cinta teflón amarilla o selladores químicos específicos para hidrocarburos.

Tip para el experto: Si el cliente duda en alguna respuesta, invítalo a tomar una foto de su instalación actual. ¡Una imagen en el mostrador vale más que mil palabras!

sintéticos y polímeros de alta resistencia en los años 50 permitió miniaturizar los dispositivos y aumentar su precisión de forma exponencial. Hoy, el regulador ha dejado de ser una simple válvula de contrapeso para convertirse en un dispositivo de ingeniería de alta fidelidad, capaz de gestionar presiones extremas con márgenes de error milimétricos. Esta evolución refleja la transformación de la ferretería misma: de vender simples herrajes a proveer soluciones de alta tecnología que salvaguardan la vida y la eficiencia energética en millones de hogares.

DEL MOSTRADOR A LA SEGURIDAD DEL HOGAR

Ser el experto en reguladores te quita el dolor de cabeza de las garantías. Nada se siente mejor que ver a un cliente llevarse un BARO o un PRECIMEX, sabiendo que su instalación funcionará perfecto mientras disfruta de su comida sin sobresaltos. La próxima vez que pidan "el más barato", explícales que en el gas, lo barato sale caro. ¡A profesionalizar el gremio! 



ILUMINACIÓN LED: CÓMO VENDER ATMÓSFERAS

La oscuridad en el perímetro de una obra o de un hogar ya no debe entenderse como un vacío que se llena con potencia bruta, sino como un lienzo que exige intención.

Por Hernán Zepeda

Históricamente, el usuario buscaba un "foco para ver el paso", una solución utilitaria y a menudo toca que resolvía una necesidad inmediata pero sacrificaba la estética arquitectónica. Hoy, la iluminación exterior ha evolucionado hacia una disciplina de precisión donde la luz no solo revela el camino, sino que esculpe el volumen de las fachadas, otorga profundidad a los jardines y, fundamentalmente, transforma la percepción de seguridad en una experiencia de bienestar.

Al integrar luminarias de diseño, la propiedad deja de ser simplemente un espacio resguardado para convertirse en una inversión de plusvalía emocional y comercial.

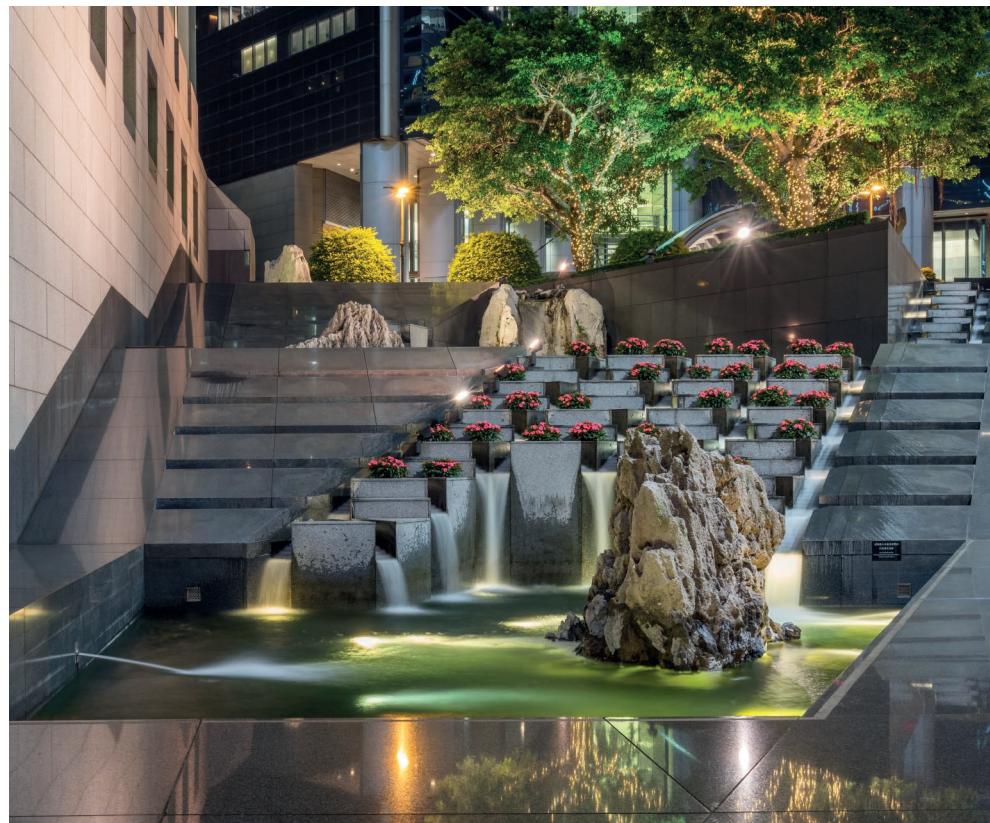
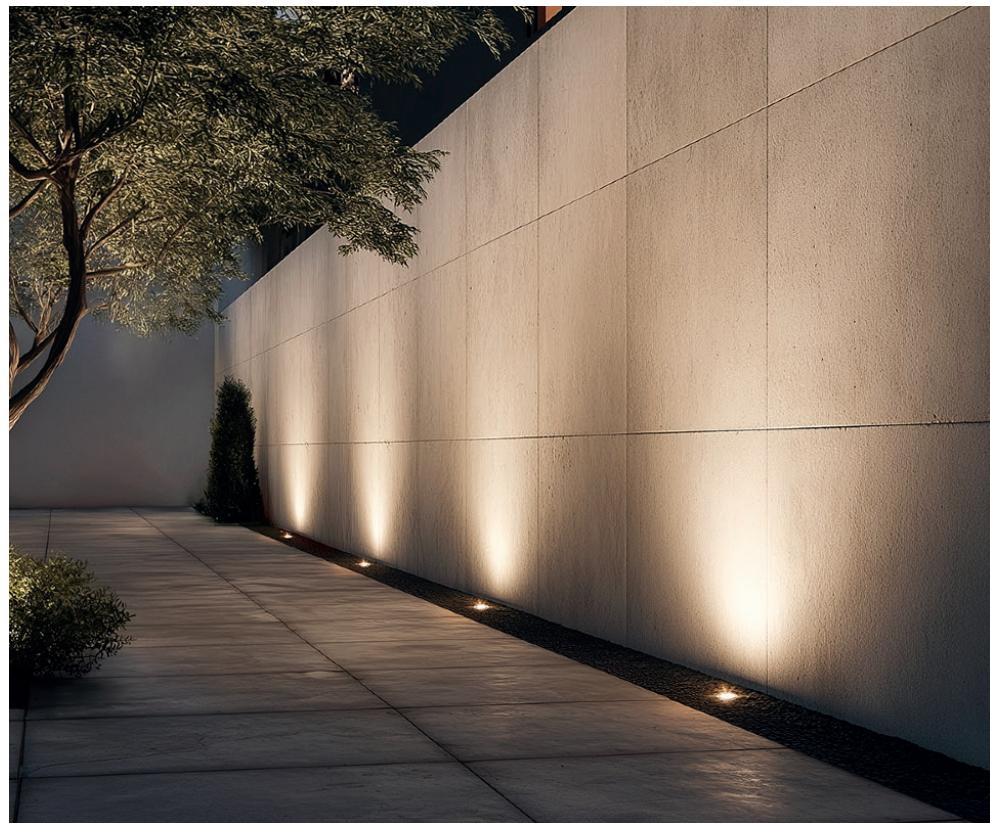
LA BELLEZA DEL ENTORNO

Para el ferretero estratégico, el desafío reside en desplazar la conversación del precio por lumen hacia el valor de la atmósfera. Cuando un cliente solicita un reflector genérico por temor a la inseguridad, el mostrador tiene la oportunidad de ofrecer una narrativa distinta: Seguridad que se disfruta. Una luminaria de alta gama, como las propuestas por líderes del sector, no solo disuade el riesgo con eficiencia técnica, sino que embellece el entorno, eliminando esa sensación de "vigilancia fría" para sustituirla por una bienvenida cálida y sofisticada. Vender iluminación hoy no es despachar herrajes eléctricos; es asesorar en la creación de una firma luminosa que redefine el carácter de cualquier edificación al caer el sol.





N



*No venda lúmenes,
venda seguridad:
el cliente busca
proteger su hogar,
pero usted puede
ofrecerle que,
además, luzca
espectacular.*

LA CIENCIA DETRÁS DE LA ATMÓSFERA

Dominar el catálogo de un líder en tecnología como Tecnlite requiere trascender la ficha técnica para comprender la psicometría de la luz. En el lenguaje del mostrador, **3000K** no es solo una medida de temperatura de color; es la calidez de un "atardecer" capturado en un reflector, diseñada para suavizar texturas en terrazas y crear zonas de relajación. Por el contrario, los **5000K o más** activan el estado de alerta, aportando esa luz fría y nítida necesaria para la vigilancia en cocheras y perímetros críticos.

Sin embargo, la maestría del ferretero moderno no reside solo en proyectar lúmenes, sino en dominar la óptica y el ángulo de apertura: saber dónde situar la luz es tan crucial como determinar dónde permitir la sombra. Al evitar la sobreiluminación plana y jugar con contrastes, se genera profundidad arquitectónica, permitiendo que el cliente no solo compre un equipo, sino una intención visual que jerarquiza el espacio y dirige la mirada.

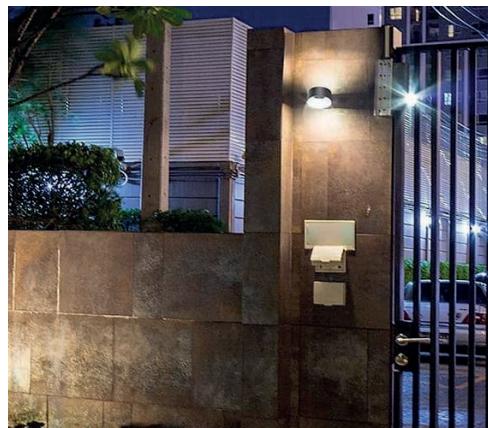
INGENIERÍA DE SUPERVIVENCIA

En el exterior, una luminaria no es un objeto decorativo; es un equipo táctico en guerra constante contra los elementos. Cuando el cliente cuestiona la diferencia de precio entre una pieza de marca líder y una genérica de bajo costo, la respuesta no está en los lúmenes, sino en la metalurgia y el sellado. Mientras que el plástico se degrada bajo el

espectro UV y las juntas baratas ceden ante la humedad, la ingeniería de alta gama está diseñada para la resiliencia.

EL REPORTE DE DAÑOS: LA REALIDAD DEL EXTERIOR

- La batalla IP65 vs. El Clima:** Este índice establece resistencia al agua. Un sellado IP65 real debe soportar la presión de las lluvias torrenciales y, lo más difícil, la entrada de polvo fino que actúa como un abrasivo interno en los circuitos.



- La Prueba IK (Resistencia a Impactos):** Piense en el granizo del tamaño de una canica, el balonazo accidental de los niños o incluso un golpe con la podadora. Un cuerpo con grado IK08 es la diferencia entre una luminaria funcional y una carcasa de cristal destrozada en el suelo.



- El Factor Corrosión:** En ciudades con alta contaminación o zonas costeras, la "lluvia ácida" y el salitre devoran los acabados mediocres. El aluminio inyectado con pintura electrostática no es estética; es una armadura química.

EL CALOR: DEGRADACIÓN INVISIBLE

En México usualmente no tomamos en cuenta el calor como causa de degradación "invisible" de los componentes de un luminario. Durante el verano, especialmente en el norte de México, las luminarias de plástico económicas o incluso las metálicas mal diseñadas, atrapan el calor dentro de la carcasa de la luminaria, esto puede llevar a que proyectores o luminarios de exterior lleguen a los 100°C o más, provocando que la capa de fósforo del chip de LED se degrade, disminuyendo el tiempo de vida del luminario, y haciendo que el color de temperatura del mismo se torne más frío o "azul" reduciendo así su IRC.

La solución a esto se ve resuelto en luminarios de alta calidad en las cuales se utiliza un disipador de calor o radiador de aluminio junto con el chip de LED, logrando así que las temperaturas de los componentes eléctricos



se mantengan por debajo de los 80°C, y así extender la vida útil del luminario no solo a lo marcado por el fabricante, si no en algunos casos mucho más.

ESTRATEGIA DE VENTA CRUZADA: EL ECOSISTEMA DE LA EFICIENCIA

Para el ferretero de alto rendimiento, la venta nunca termina con la entrega de una luminaria; el verdadero margen de beneficio reside en configurar un sistema completo que garantice comodidad y ahorro para el usuario. El mostrador debe dejar de vender

"productos aislados" para ofrecer **automatización aplicada**: si el cliente se lleva un proyector de alta gama, es el momento de integrar una fotocelda para la gestión del ciclo día-noche o un sensor de movimiento que prolongue la vida útil del equipo al activarse solo cuando es necesario.

Esta narrativa de venta incremental no solo eleva el ticket promedio, sino que profesionaliza la transacción al incluir los insumos críticos de instalación —como cable de uso rudo, conectores estancos y cajas de registro con certificación IP—, asegurando que la

tecnología de la luminaria esté respaldada por una infraestructura igual de resistente.

"DIME QUÉ TIENES Y TE DIRÉ QUÉ INSTALAR"

El éxito en la venta de iluminación de exteriores radica en identificar la aplicación específica. No es lo mismo iluminar una zona de paso que resaltar la textura de un muro de piedra. Aquí la hoja de ruta para el asesor ferretero:



HOJA DE RUTA PARA EL ASESOR FERRETERO

Escenario	Tipo de Luminaria Recomendada	Efecto Deseado	Tip Técnico
Fachadas y Muros	Bañadores de pared (Wall Washers)	Resaltar texturas y dar volumen arquitectónico.	Instalar a 30 cm del muro para evitar sombras planas.
Caminos y Senderos	Estacas o Mini-postes (Bollards)	Guía visual segura sin deslumbrar al caminante.	Espaciar según la apertura del haz para evitar "puntos negros".
Vegetación y Árboles	Proyectores de acento (Stakes)	Crear profundidad y dramatismo en el jardín.	Iluminar desde la base hacia arriba (Up-lighting).
Zonas de Trabajo/ Cochera	Proyectores de alta potencia (Floodlights)	Seguridad máxima y visibilidad clara.	Usar luz fría (5000K+) para mantener el estado de alerta.





La diferencia entre una luminaria de marca y una genérica no está en cómo enciende, sino en cuánto tiempo sobrevive al sol y la lluvia de México.

TU CONOCIMIENTO ES LA MEJOR GARANTÍA

En un mercado saturado de opciones genéricas, el mostrador ferretero se mantiene vigente gracias a la confianza y la asesoría técnica. Dominar la iluminación de exteriores no es solo añadir nuevos códigos de barras a tu inventario; es ofrecerle al cliente la tranquilidad de que su inversión no se fundirá con la primera lluvia ni se verá opacada por una mala elección de temperatura.

Recuerda: el cliente llega buscando un foco, pero debe irse con un sistema. Aprovecha las herramientas que marcas líderes como Tecnlite ponen a tu disposición —desde capacitaciones hasta catálogos digitales— para profesionalizar tu oferta. Al final del día, una fachada bien iluminada es la mejor publicidad para tu negocio, demostrando que en tu ferretería no solo se venden productos, se venden soluciones que transforman hogares y negocios.

DISCOS DE CORTE

- Acero
- Metal
- Acero inoxidable



WESTON
TOOLS

33 2390 5638

westontools.com.mx

info@westontools.com.mx



SELLADORES ÍBRIDOS MS

Llegamos al 2026 y el mercado ferretero nacional ha alcanzado un punto de no retorno: la consolidación definitiva de los selladores de tecnología MS como el estándar de oro en la construcción y el mantenimiento.

Por Guillermo Salas

Durante décadas, el profesional tuvo que elegir entre la elasticidad superior de la silicona o la fuerza estructural y capacidad de pintado del poliuretano, aceptando siempre una limitación a cambio de un beneficio. Hoy, esa "era de los compromisos" ha terminado. Los polímeros modificados con silano han evolucionado para desplazar a las tecnologías tradicionales, ofreciendo una versatilidad que se adapta a las exigencias climáticas y técnicas más rigurosas de las obras actuales en todo México.

El verdadero "gancho" que está revolucionando el mostrador es la capacidad de estos híbridos para ofrecer, en un solo cartucho, lo mejor de dos mundos que antes parecían irreconciliables. Imagine un producto con la resistencia mecánica y el agarre de un poliuretano, pero con la flexibilidad extrema y la resistencia a los rayos UV que caracteriza a las mejores siliconas. Esta dualidad no solo garantiza reparaciones más duraderas y estéticas, sino que simplifica el inventario del ferretero y la caja de herramientas del instalador, permitiendo aplicaciones incluso sobre superficies húmedas sin perder adherencia. El futuro del sellado ya no es una promesa; es una realidad técnica que redefine la eficiencia en cada proyecto.

En un mercado donde el tiempo es el recurso más caro, la tecnología MS permite reducir hasta en un 40% los tiempos de ejecución.

INGENIERÍA MAESTRA: CÓMO FUNCIONA EL SELLADOR HÍBRIDO

Para entender el poder de un sellador híbrido MS, hay que mirar bajo el cofre. A diferencia de los poliuretanos convencionales que dependen de solventes agresivos, el "motor" del MS funciona mediante una química de reticulación por humedad. Al salir del cartucho, el polímero reacciona con el vapor de agua del ambiente para tejer una red molecular ultra resistente sin liberar isocianatos, esos compuestos químicos irritantes y burbujeantes de las tecnologías viejas. El resultado es un curado limpio, sin encogimiento y, lo más importante, una estructura interna que combina la columna vertebral elástica del silano con la fuerza de un adhesivo industrial de alto desempeño.

En el campo de pruebas, esta anatomía química se traduce en una superioridad técnica aplastante. Mientras que la silicona tradicional rechaza la pintura y el poliuretano se degrada bajo el sol intenso, el MS es el "todoterreno" definitivo: su estabilidad molecular impide que se amarillee o se agriete tras años de exposición a los rayos UV. Pero su verdadero superpoder es la adherencia universal. Gracias a su afinidad química, puede anclarse a superficies porosas o lisas incluso si están empapadas o bajo el agua, eliminando los tiempos de espera por secado en obra. Además, al ser totalmente pintable, se integra de forma invisible en cualquier acabado, convirtiéndose en la herramienta de precisión que todo profesional debe dominar en 2026.



APLICACIONES: VERSATILIDAD EXTREMA EN OBRA Y TALLER

El panorama constructivo de 2026 exige materiales que no solo cumplan, sino que resuelvan múltiples problemas con una sola aplicación. Los selladores MS han dejado de ser productos de nicho para convertirse en la navaja suiza del instalador, permitiendo abordar proyectos que antes requerían una bodega llena de adhesivos especializados. Desde la cimentación hasta el acabado final, su despliegue en el campo demuestra por qué son la solución definitiva:



- **Construcción Sustentable y Salud:** Su fórmula libre de solventes y bajos niveles de VOC los hace indispensables en proyectos con certificaciones ecológicas, garantizando espacios sin olores tóxicos en interiores de hospitales y viviendas.



- **Mantenimiento de Alto Impacto:** Ideal para el sellado de juntas de dilatación en fachadas y el pegado estructural de paneles solares, donde la resistencia a la vibración y a la intemperie es crítica.



¿SABÍAS QUE...?

¿Sabías que... a diferencia de los poliuretanos tradicionales, los selladores híbridos MS no contienen isocianatos? Esto significa que no solo son más seguros para la salud del aplicador, sino que no generan burbujas durante el curado, incluso si se aplican en superficies con humedad residual o bajo condiciones de calor extremo.



- **Eficiencia en el Inventario:** Su capacidad "todo en uno" permite que un solo cartucho reemplace al sellador de baños, al adhesivo de montaje y al sellador de techumbres, optimizando costos para el contratista y espacio en el anaquel ferretero.



- **Ambientes Extremos:** Gracias a su resistencia química, son la opción preferida para cocinas industriales y zonas costeras, donde el salitre y la humedad constante suelen destruir a las tecnologías convencionales.



GUÍA DE SELECCIÓN: EL COMPARATIVO TÉCNICO DEFINITIVO

Para el ferretero, recomendar el producto correcto es la diferencia entre un cliente satisfecho y una reclamación por falla en obra. En 2026, la clave de la venta consultiva radica en explicar que el MS Híbrido no es solo un sellador más, sino una actualización tecnológica frente a las limitaciones de la silicona y el poliuretano.

La capacidad de anclaje en húmedo de los selladores híbridos MS elimina la principal causa de fallas en obra, garantizando que el cliente no regrese por una queja, sino por más producto.

A continuación, presentamos los datos duros para que el equipo de ventas domine el mostrador:

- **Desempeño en Humedad:** Mientras que la silicona requiere superficies totalmente secas para no desprenderse, el MS Híbrido se ancla con éxito incluso en sustratos mojados, permitiendo reparaciones urgentes bajo la lluvia o en fugas activas.
- **Acabado Profesional:** El factor crítico es la pintabilidad. El MS permite el uso de pinturas base agua o solvente sin "cortarse", a diferencia de la silicona que repele cualquier recubrimiento, dejando parches antiestéticos.
- **Durabilidad Climática:** A diferencia del poliuretano (PU), que tiende a endurecerse y agrietarse bajo el sol intenso de México, el polímero MS mantiene su elasticidad por décadas, resistiendo la radiación UV sin perder volumen.
- **Seguridad y Salud:** Al ser inodoro y libre de isocianatos, el MS es ideal para espacios cerrados o habitados, eliminando el fuerte olor a vinagre de las siliconas ácidas o los vapores químicos de los selladores antiguos.



EL COMPARATIVO TÉCNICO DEFINITIVO

Característica	Silicona Ácida	Poliuretano (PU)	MS Híbrido
Printable	No	Sí	Sí
Uso en húmedo	No	Limitado	Excelente
Resistencia UV	Alta	Media	Superior
Olor	Fuerte	Medio	Nulo



MÁS ALLÁ DEL CARTUCHO: EL NUEVO ROSTRO DEL SELLADO

En 2026, la estética y la ergonomía han dejado de ser valores secundarios para convertirse en prioridades del consumidor. Las tendencias actuales muestran un giro radical hacia los acabados personalizados; ya no basta con el clásico blanco o transparente. El mercado exige ahora una paleta de colores extendida que incluya tonos metalizados, maderas y texturas pétreas que se integren de forma invisible en el diseño arquitectónico moderno. Además, estamos viendo la llegada de formatos de aplicación rápida y envases flexibles tipo "salchicha", que no solo reducen el desperdicio de producto hasta en un 30%, sino que también responden a la creciente demanda de soluciones más sostenibles y fáciles de transportar en la obra.

Al no requerir imprimadores y permitir el pintado inmediato, el profesional entrega proyectos en tiempo récord.

La otra gran tendencia que domina el anaque es la especialización dentro de la versatilidad. Aunque el polímero MS es un "todoterreno", los fabricantes están lanzando versiones optimizadas con certificaciones específicas, como el grado alimenticio para cocinas industriales o propiedades fungicidas reforzadas para entornos hospitalarios de alta higiene. Para el ferretero, esto significa que la venta ya no se trata solo de entregar un tubo, sino de ofrecer una solución técnica certificada que eleva el valor del proyecto. El cliente de hoy busca eficiencia operativa, y estos nuevos desarrollos en tecnología híbrida son la respuesta exacta a esa necesidad de velocidad y precisión.

EL SELLO DEL ÉXITO: DONDE LOS LÍDERES UNEN EL FUTURO

El mercado no miente: las estadísticas para este 2026 proyectan que 8 de cada 10 profesionales de la construcción migrarán definitivamente a la tecnología MS, atraídos por una reducción del 40% en tiempos de aplicación y la garantía de cero rellamadas por fallas de adherencia. Para el distribuidor, esto no es solo una tendencia, es la oportunidad de elevar el ticket promedio y blindar la confianza de sus clientes más exigentes. Las marcas líderes ya han hecho su parte, invirtiendo en fórmulas que desafían la gravedad y el clima; ahora toca al ferretero estratégico

poner esa innovación en las manos de quien construye el México de mañana.

Este cambio de paradigma tendrá su epicentro en el próximo Congreso Ferretero SUMMIT. No hay mejor escenario para consolidar alianzas que este encuentro, donde los dueños de las marcas que están dictando las reglas del juego se sientan a la mesa con los distribuidores que mueven el país. Detrás de cada cartucho de sellador MS hay una promesa de calidad y, sobre todo, el respaldo de una industria que no se detiene.

Nos vemos en el CFS para estrechar la mano de los líderes y sellar, juntos, un compromiso con la excelencia que mantendrá a nuestro sector más unido y fuerte que nunca. 

DISCOS LAMINADOS

FÓRMULA MEJORADA
20%+
RENDIMIENTO

• Mismo precio • Certificados ISO

• Fabricación con **baja huella de carbono** 



WESTON
TOOLS

 westontools.com.mx



A

VENCIENDO LA GRAVEDAD

El reto hidráulico en la edificación vertical

Por Hernán Zepeda

La edificación vertical en las metrópolis modernas ha transformado la plomería tradicional en una compleja disciplina de ingeniería hidráulica donde la gravedad es el principal adversario.

La termofusión no es solo una unión, es una soldadura molecular.

El desafío fundamental radica en la gestión de la presión hidrostática: por cada 10 metros de altura, el agua genera aproximadamente 1 kg/cm^2 de presión adicional por el simple peso de la columna líquida. En un edificio de gran escala, esto significa que mientras los niveles superiores luchan por obtener un flujo constante, las plantas bajas soportan una carga energética masiva. Sin una estrategia de zonificación y el uso de materiales de alta resistencia, esta fuerza acumulada puede superar el límite elástico de las tuberías y provocar fallas catastróficas en válvulas y conexiones de los niveles inferiores.

EL GOLPE DE ARIETE

A este escenario de presión constante se suma el fenómeno dinámico más destructivo de la conducción de fluidos: el golpe de ariete. En los sistemas de gran altura, donde el agua viaja a velocidades considerables para vencer la elevación, el cierre repentino de una válvula o el paro de una bomba genera una onda de choque cinética que viaja en sentido inverso por la tubería. Esta sobrepresión momentánea puede multiplicar varias veces la presión nominal de trabajo del sistema, provocando vibraciones violentas, fatiga del material y, en sistemas mal calculados o construidos con materiales rígidos

y quebradizos, la ruptura instantánea de la red. La maestría del instalador moderno reside en anticipar estas fuerzas invisibles mediante el uso de tecnologías de unión hermética y materiales capaces de absorber estas fluctuaciones sin comprometer la integridad estructural de la obra.

INGENIERÍA MOLECULAR

El talón de Aquiles de cualquier sistema hidráulico siempre ha sido la unión; ahí donde el tubo se encuentra con el codo, la física suele ganar la batalla. Sin embargo, la termofusión ha cambiado las reglas del juego al sustituir el pegamento y la rosca por una fusión molecular definitiva. Al calentar ambas piezas a una temperatura controlada, las cadenas de polímero se entrelazan para formar una sola pieza continua de material. El resultado no es una conexión "pegada", sino una unión estanca que, bajo pruebas de laboratorio, demuestra ser más fuerte que el propio tubo. Para proyectos de alta presión

en rascacielos, esto elimina el riesgo de que el cemento solvente se cristalice o que las roscas cedan ante la expansión térmica, garantizando una hermeticidad total donde antes solo había puntos críticos de falla.

Más allá de la fuerza bruta, la verdadera genialidad de los polímeros de última generación reside en su capacidad para "moverse" con la estructura. Mientras que los materiales rígidos tradicionales como el acero o el cobre pueden fracturarse ante las vibraciones de las bombas o los sutiles balanceos de un edificio vertical, estos materiales modernos actúan como un sistema de suspensión hidráulica. Su elasticidad intrínseca les permite absorber golpes de presión y movimientos sísmicos sin sufrir fatiga estructural. No es solo un tubo que transporta agua; es una red inteligente y flexible diseñada para resistir el castigo constante de una metrópoli que nunca deja de vibrar, asegurando que el flujo permanezca ininterrumpido a pesar de las condiciones más extremas.

***La física no perdona:
Por cada 10 metros
de altura, el agua
gana 1 kg/cm²
de presión. Sin
una zonificación
estratégica, los
niveles bajos son una
bomba de tiempo
para cualquier
válvula genérica.***



GESTIÓN DE FLUJO Y POTENCIA

Para evitar que la presión destruya la red en el primer piso mientras el penthouse se queda seco, los ingenieros aplican estas tres estrategias maestras de control:

- **Zonificación por Niveles:** El edificio no se trata como una sola unidad, sino como una pila de secciones independientes. Se instalan estaciones reductoras de presión (PRV) o tanques de transferencia en niveles intermedios. Esto asegura que cada "zona" (por ejemplo, cada 10 o 15 pisos) trabaje en un rango de presión óptimo, protegiendo los sellos de los grifos y las válvulas de descarga en los departamentos inferiores.



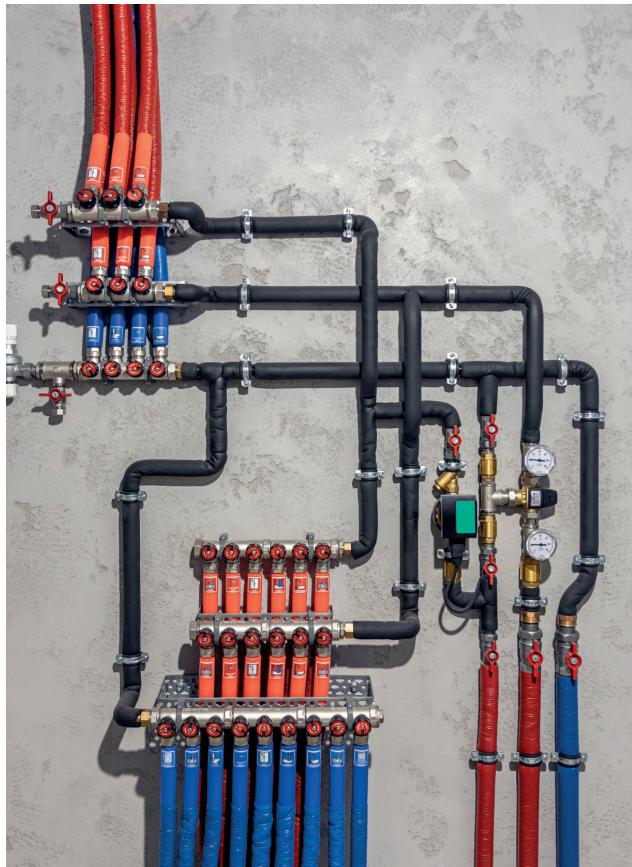
- **Sistemas de Velocidad Variable (VFD):** Las bombas modernas ya no son de "todo o nada". Mediante variadores de frecuencia, el sistema detecta cuántos grifos están abiertos en tiempo real y ajusta las revoluciones del motor. Esto no solo elimina el desgaste mecánico, sino que reduce drásticamente la factura eléctrica al evitar que la bomba trabaje a máxima potencia cuando solo una persona se está lavando las manos a media noche.



- **Válvulas de Alivio y Anticipación:** Para neutralizar al "enemigo silencioso" (el golpe de ariete), se instalan válvulas que actúan como amortiguadores. Estas piezas detectan la onda de choque antes de que impacte y liberan el exceso de presión de forma controlada. Es la diferencia entre un sistema que ruge y vibra, y uno que opera en un silencio profesional y duradero.



- **El Retorno de la Inversión (ROI) Energético:** Un sistema bien calculado utiliza diámetros de tubería que minimizan la fricción. A menor fricción, menos esfuerzo requiere la bomba para mover el caudal. En el largo plazo, el ahorro en electricidad y en sustitución de bombas quemadas paga con creces el uso de materiales de alto desempeño y una ingeniería de diseño robusta.



NORMATIVIDAD Y HERMETICIDAD

El sistema de drenaje y alcantarillado en edificios verticales es tan crítico como el de suministro; si el agua potable es el sistema circulatorio, el drenaje es el sistema excretor de la edificación. Una falla aquí no solo es costosa, es un riesgo sanitario. Para asegurar un proyecto impecable, el instalador debe buscar sistemas que garanticen una hermeticidad total mediante sellos de unión mecánica o termofusión que cumplan con las normas nacionales e internacionales. Un sistema que no fuga es un sistema que no genera humedades, olores ni reclamos post-venta, blindando la reputación del constructor y del ferretero que suministró el material.



¿CÓMO ASESORAR Y VENDER ESTA LÍNEA?

Para elevar el ticket promedio y ganar la lealtad del contratista, aplica estos tres pilares de asesoría:



- Vende el "Costo de Vida", no el "Costo de Compra":** Cuando el cliente cuestione el precio de un sistema premium de termofusión o una válvula de calidad superior, recuérdale el costo de una reparación en un edificio terminado. Una fuga en el piso 15 puede dañar los 14 niveles inferiores; el ahorro en el tubo "barato" se convierte en una pérdida millonaria en acabados y juicios.



- El Combo de la Seguridad:** Nunca entregues solo la tubería. Pregunta siempre por los accesorios de control: "¿Ya tienes las válvulas reductoras de presión para los niveles bajos?" o "¿Llevas los amortiguadores de golpe de ariete?". Asesorar sobre estos componentes te posiciona como un experto que se preocupa por la vida útil de la instalación del cliente.

Vender calidad es vender seguros: El ahorro en un tubo barato desaparece al instante cuando tienes que reparar los daños por humedad en catorce pisos inferiores.



• **Enfoque en la Certificación:** En proyectos de gran altura, las aseguradoras y las unidades de verificación exigen el cumplimiento de normas. Ten a la mano las fichas técnicas y certificaciones de tus proveedores. Facilitarle al plomero el papeleo técnico para que él pueda entregar su obra con garantía es un valor agregado que ningún competidor de precio podrá igualar.

Al final del día, instalar en las alturas es un juego de respeto a las leyes de la física: si no controlas la presión, ella te controlará a ti (y probablemente te dejará un charco del tamaño de un lago en el lobby). Así que, la próxima vez que un cliente te pida "lo más barato" para un edificio de diez niveles, recuérdale con una sonrisa que el agua no sabe de presupuestos, pero sí de gravedad.

Hazle un favor a su reputación y a tu tranquilidad vendiendo soluciones de acero, no de papel. ¡A darle, que esos rascacielos no se van a conectar solos! 

20 DE MARZO



10 AÑOS RECONOCIENDO LA EXCELENCIA

Los RDF celebran una década premiando
lo mejor de la cadena de suministro en el
sector ferretero y de construcción.

Distribuidores, fabricantes, líderes: ustedes construyen
el futuro... nosotros lo reconocemos.

Presenta:

TQ a. *Edición.*

OAKLAND
USA / PROTOOLS



coflex

Presenta:





LO TIENE
TODO

1939

BARO[®]



*La gama más completa
El mejor flujo en su tipo 1m³/hr*

PRODUCTO GARANTIZADO
5 AÑOS



Para más
información
consulta
nuestro
catálogo

¡ESCANÉAME!

www.iusa.com.mx

Consulta la línea completa de los productos en nuestro catálogo impreso y digital. Síguenos en nuestras redes sociales para más información.

[f](#) [g](#) [x](#) [y](#) [d](#) [in](#) | IUSA MEXICO