

TODO

OFICIOS MX: LA PLOMERÍA DEL FUTURO YA LLEGÓ

FERRERÍA[®]

www.todoferreteria.com.mx

La revista preferida



**LED QUE
VENDE MÁS**
rentabilidad y
modernización expés
para el comercio



**LA GOTA BIEN
RECOMENDADA**
dónde el instantáneo
pega y dónde falla



**LA VÁLVULA
DE LOS AÑOS**
latón, cerámica y la
certeza de cerrar

ESTUDIO 101M · 2025

LAS 14 CATEGORÍAS INFALTABLES

Publicación mensual
Méx \$75.00 USA \$5.00 USD



México Año 14 No. 177

Las familias de producto que la ferretería
mexicana no puede dejar de tener.

EDICIÓN ESPECIAL · EXPO NACIONAL FERRERÍA

EL ÉXITO NO ESPERA. TU LUGAR EN LA SÚPER EXPO PLOMERÍA® Y MÁS... TAMPOCO...



JUEVES | VIERNES
4 y **5**
FEBRERO 2027

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



¿POR QUÉ CONTRATAR HOY?

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



Informes y Ventas:  **55 4908-1658**

DOS REVISTAS • DOS ECOSISTEMAS • UN MISMO LIDER

8 AÑOS

TRANSFORMANDO LA PLOMERÍA.

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



Conecte hoy con la comunidad técnica más grande del país.



expoplomeria.com

☎ 55 - 4908-1658

15 AÑOS

LIDERANDO LA FERRETERÍA.



Ponemos al servicio de su marca la plataforma de mayor prestigio, autoridad técnica e inteligencia de mercado en México.



Súmese a nuestros eventos exclusivos:



todoferreteria.com.mx

 publicidad@bestconcept.mx



*Oficios
de México*



EL PLOMERO QUE DIAGNOSTICA ANTES DE PICAR

El plomero de 2030 no rompe muros para adivinar: diagnostica. La cámara de inspección recorre la tubería y muestra la obstrucción en pantalla; los equipos de detección electrónica y los sensores de presión localizan una fuga oculta sin destruir el piso. La habilidad nueva no está solo en la mano, sino en el criterio para leer lo que el equipo revela. Quien diagnostica antes de picar cobra mejor, tarda menos y no deja daños de más. Es la diferencia entre reparar y acertar.



RAIN-R-SHINE

CEMENTO PARA PVC

VISCOSIDAD MEDIA



COLOR AZUL

Fórmula visible que permite una aplicación uniforme



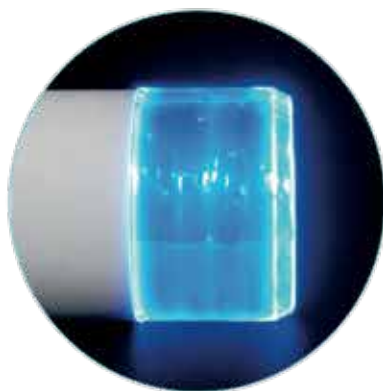
ALTA HUMEDAD

Funciona en presencia de agua



UV

Identificador de luz UV



DIÁMETROS HASTA 6"
(150 mm)



CÓDIGO DE PRODUCTO	TAMAÑO
32282	2 OZ.



DWV



RIEGO



PISCINAS Y SPAS



IDEAL PARA SISTEMAS DE AGUA POTABLE, DRENAJE, RIEGO, PISCINAS, SPAS Y APLICACIONES EXTERIORES

www.oateylatam.com



**Oficios
de México**



TERMOFUSIÓN Y PRENSADO SIN FLAMA NI SOPLETE

Las uniones cambiaron, y con ellas el oficio. El PPR se une por termofusión —calor que funde y fusiona el material en una sola pieza— y el PEX se conecta por prensado mecánico, sin fuego. Menos riesgo de incendio, instalaciones más rápidas y juntas que no dependen del pulso para no gotear. Pero exigen técnica nueva: tiempos de fusión, temperatura correcta, herramienta calibrada. El plomero que domina estas conexiones trabaja donde el soldador tradicional ya no alcanza.

MÁS PODER PARA TU SOLDADURA

**MEGA FORCE®
257 MP**

Más poder, más precisión, más rendimiento. La soldadura que lleva tu trabajo al siguiente nivel.

www.lincolnelectric.com.mx



**LINCOLN®
ELECTRIC**



*Oficios
de México*



AGUA QUE LA CASA USA DOS VECES

La escasez está reescribiendo el oficio. El plomero de la próxima década no solo conduce agua: la administra. Sistemas de captación pluvial, reúso de aguas grises para sanitarios y riego, y tratamiento doméstico básico dejaron de ser lujo para volverse necesidad en muchas regiones del país. Entender cómo separar, filtrar y reconducir el agua convierte al plomero en gestor del recurso más disputado. Es una especialidad completa que apenas empieza, y el que la aprenda hoy será indispensable mañana.

**ULTRA
COLOR**

éxito
SIN LIMITES

**POLY
FORM**

PRESENTES EN:

**Expo
Nacional
Ferretera**
Guadalajara 2026

Encuétranos en el
stand 3715



Del 3 al 5 de septiembre
Expo Guadalajara



Av. Mariano Otero 1499, Verde Valle,
44550, Guadalajara, Jalisco.

¡Conoce nuestras **soluciones**
para llevar **tu negocio** más lejos!





*Oficios
de México*



IMPERMEABILIZACIÓN PROFESIONAL

¿Buscas una impermeabilización que aguante de verdad? Con EUCOPLUS 5000 proteges cisternas, tinacos y depósitos de agua contra filtraciones gracias a su mortero impermeabilizante flexible de alta adherencia. Fácil de aplicar, resistente a la presión del agua y seguro para agua potable, es una solución que no puede faltar en cualquier proyecto de plomería.

www.eucomex.com.mx/



VISITA NUESTRO STAND

1105

3-5 SEP 2026



 Expo Guadalajara
Av. Mariano Otero 1499,
Verde Valle, 44550
Guadalajara, Jal.

ZONA EXPERTO FLEXIMATIC

¡Donde los profesionales de plomería se capacitan!

www.fleximatic.mx



Instale Calidad y Confianza



Aprende sobre nuestras
soluciones contra malos
olores e insectos



Descubre los
lanzamientos exclusivos
de Fleximatic



Podrás ganar premios
al instante

*¡Descuentos
exclusivos!*
**¡Tendremos
promociones!**



Entrega esta hoja en el stand y recibe un obsequio





*Oficios
de México*



AHORA LA LLAVE INTELIGENTE TAMBIÉN SE INSTALA

La plomería se está conectando. Válvulas con sensor que cortan el agua al detectar una fuga, medidores inteligentes, calentadores y muebles con electrónica integrada empiezan a llegar al mercado mexicano. El plomero de 2030 tendrá que entender de agua y de datos: configurar, vincular a una app y diagnosticar un componente electrónico será parte del trabajo. No reemplaza el oficio; lo amplía. Quien sume esa capa tecnológica a su experiencia de campo será el profesional más buscado del gremio.



"SIN **DATOS**,
SOLO ERES OTRA
PERSONA CON
UNA **OPINIÓN**."

— W. EDWARDS DEMING, EL PADRE DE LA
GESTIÓN DE CALIDAD.

DATO

HAY ORO EN ESTA CASA, Y NO LO DECIMOS POR PRESUMIR.

Cada estudio de mercado que producimos — empezando por las 101 Marcas Más Influyentes del Canal Ferretero 2025— es oro molido: insights, reflexiones y datos que acortan la curva de aprendizaje y le ahorran años de tropiezos a quien los sabe leer. Todavía falta que muchos de nuestros lectores lo descubran, pero es cuestión de tiempo. Porque en un mercado tan movedido, sacudido por una geopolítica que reescribe las reglas cada semana, decidir a ciegas dejó de ser opción: hoy se decide con datos.

De ahí el orgullo de esta edición. "Los 14 infaltables por categoría" no es una opinión nuestra: es la voz del canal, medida y ordenada. Y no nos quedamos ahí. Entramos a la metalurgia de las válvulas angulares, a la química de los adhesivos instantáneos y a la rentabilidad de la iluminación LED para el comercio.

Información que se vuelve criterio, y criterio que se vuelve venta. Esa es, al final, la misión que nos mueve cada mes. Como siempre, Todo Ferretería: la revista preferida de la productividad en la ferretería.

Cordialmente,

Esanz, editor en jefe.

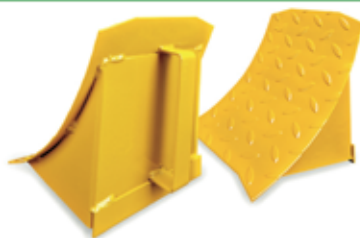
MATA OPINIÓN

"UNA **INVERSIÓN**
EN CONOCIMIENTO
PAGA EL MEJOR
INTERÉS."

— BENJAMIN FRANKLIN.



ORDENE ANTES DE LAS 6 PM
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA



ULINE

MANEJO DE MATERIALES

GRAN VARIEDAD DE
PRODUCTOS EN EXISTENCIA



AMPLIO CATÁLOGO 800-295-5510 uline.mx

Conoce nuestras líneas completas para

CORTE, PERFORACIÓN Y DESBASTE

WESTON

 westontools.com.mx

 33 2390 5638

 info@westontools.com.mx





Contenido

Pegado inteligente: El adhesivo instantáneo ofrece resultados sorprendentes cuando se utiliza correctamente. Aprende cómo actúa el cianoacrilato, sus limitaciones y la forma adecuada de recomendar cada formulación. **Pág. 32**



20

LOS 14 INFALTABLES

El Estudio 101M-2025 revela qué categorías generan la mayor venta en la ferretería tradicional mexicana. Un análisis que orienta las decisiones de fabricantes, mayoristas y distribuidores para crecer con estrategia.



46

LUMINARIAS LED PARA COMERCIO

Elegir una luminaria LED implica mucho más que ahorrar energía. Descubre cómo los lúmenes, el CRI y la temperatura de color ayudan a reducir costos, mejorar la exhibición y aumentar el atractivo del negocio.



56

VÁLVULA ANGULAR

Una válvula angular puede permanecer años sin usarse, pero debe responder al instante cuando ocurre una reparación. Conoce los mecanismos, materiales y recomendaciones que garantizan un cierre confiable y evitan daños mayores.

EDITORIAL

Director Editorial
ESANZ

Editor
Eduardo Anaya

Co Editora
Alice Mora

Diseñador Senior
Lic. Azucena Gutiérrez

Coordinación Editorial
Alejandra González

Ilustración
Elíel 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

Coordinadora Comercial
Paulina Penagos
publicidad@bestconcept.mx

Logística
Dulce Cortes

Web Master
Eduardo Reyes

Coordinador de Contenidos Digitales
Viviana Miranda

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

Año. 14 Núm. 177 Número de reserva al título en Derechos de Autor:
04-2024-0122310541100-102
Certificado 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: \$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: AGOSTO 2026.



Descubre las **experiencias que impulsan**
la industria:



+1,000 marcas expositoras
+13 países representados

REGÍSTRATE AHORA

www.expoferretera.com.mx

Registro sin costo hasta el 16 de agosto

VENDER NO ES LO MISMO QUE CONVENCER

Hay una diferencia silenciosa pero decisiva entre la marca que más se vende y la marca que más se recomienda. El Estudio 101 Marcas 2025 la revela con claridad.

En el canal ferretero mexicano, algunas marcas venden porque están ahí: tienen distribución, precio y presencia de anaquele. Pero cuando el ferretero habla por convicción propia —cuando recomienda sin que nadie se lo pida— el mapa cambia. Y cambia de forma dramática.

Los datos muestran que ciertas marcas casi duplican su participación cuando se trata de recomendación vs. rotación. Otras, en cambio, venden bien hoy pero el ferretero no las defiende. Esa diferencia no es cosmética: es estratégica. Lo que se vende refleja el pasado y el presente. Lo que se recomienda dibuja el futuro.

Hay un segundo fenómeno igual de revelador: el promedio nacional miente. Existen marcas con participación modesta a nivel nacional que en alguna región específica casi triplican su media. Son líderes invisibles en su territorio, y ninguna estrategia de cobertura nacional los detecta.

La pregunta que toda marca debe hacerse hoy no es ¿cuánto vendí? sino ¿cuántos ferreteros me recomiendan sin que yo se los pida?

Esa respuesta vale más que cualquier cifra de rotación.

Fuente: Estudio 101 Marcas 2025 de Best Concept Group. Investigación nacional realizada con 2,950 ferreteros en 8 regiones INEGI. Informe Ejecutivo disponible.

📞 Informes: 55 4908 1658.

✉️ publicidad@bestconcept.mx

ESTUDIO 101 MARCAS 2025

BEST CONCEPT GROUP - TODO FERRETERÍA

¿Por qué el ferretero recomienda una marca?

El motor real de la recomendación en el canal ferretero mexicano : Top 10 de 15 razones



Incluye: entrega rápida y cumplimiento (2.00%), facilidades de crédito (1.02%), publicidad y respaldo comercial (0.93%), promociones, bonos o incentivos (0.61%), durabilidad y resistencia (0.51%)

TOTAL: 100.00%

INSIGHT CLAVE

La calidad (38.6%) supera por 2.4x a todos los factores comerciales combinados. El precio llega al lugar 6.



Cambia la luz. **Cambia la venta.**

El sistema de iluminación que se adapta a tu vitrina, tu exhibición y tu temporada.

IDEAL PARA

- Boutiques
- Galerías
- Restaurantes
- Tiendas de especialidad



La luz correcta no solo deja ver: hace que la mercancía se venda sola. Una guía para que el ferretero asesore a su cliente comerciante —y suba el ticket

CÓMO ILUMINAR UN COMERCIO Y VENDER MÁS AL HACERLO

Por Hernán Zepeda

Elegir la iluminación de un negocio no tiene por qué ser complicado. Todo se reduce a tres preguntas: qué se hace en ese espacio, qué productos hay que lucir y si el acomodo va a cambiar seguido.



En un comercio, la iluminación hace mucho más que dejar ver. Decide si el cliente recorre el lugar a gusto, si encuentra lo que busca y —sobre todo— si la mercancía se le antoja. Una buena solución de luz permite que la gente vea con claridad, camine cómoda y ubique fácil los productos y las áreas de atención. Y debe ser práctica de instalar, de mantener y de adaptar cuando el negocio cambie.

Para el ferretero, aquí hay una oportunidad grande y poco aprovechada: dejar de vender "un foco" y empezar a vender la luz que hace

vender. El comerciante que ilumina bien su tienda gana; el ferretero que sabe asesorarlo se vuelve su proveedor de cabecera. Esta guía es justo eso: cómo elegir cada producto según la función que va a cumplir, para que puedas recomendarlo con criterio.

TRES TIPOS DE LUZ, TRES TRABAJOS

No todas las zonas de un negocio piden la misma luz. Para planear sin enredos, conviene dividir la iluminación en tres capas que trabajan juntas.

La iluminación general es la que permite ver y recorrer todo el lugar: pasillos, cajas,

áreas de atención y zonas de paso. Debe repartirse de forma pareja, sin rincones oscuros ni puntos encandilantes.

La iluminación de acento —para destacar productos— dirige la mirada hacia aparadores, repisas, mesas, mercancía especial o elementos decorativos. Aquí los spots dirigibles son los reyes, porque orientan la luz a un punto exacto y se reajustan cuando cambian los exhibidores.

La iluminación decorativa le da personalidad al negocio: vuelve acogedor un restaurante o moderno un local. Es un complemento, nunca la única fuente de luz del espacio.

CINCO PREGUNTAS ANTES DE VENDER

Estas cinco preguntas, hechas al cliente en el mostrador, te dan en segundos la recomendación correcta —y lo dejan sintiendo que sabe más al salir que al entrar:

1. ¿Qué zona quiere iluminar? Puede ser todo el local, un pasillo, una mesa, una pared o un solo producto.

2. ¿Necesita iluminar o destacar? Para cubrir un área conviene luz amplia; para resaltar un objeto, un spot.

3. ¿La distribución va a cambiar? Si mueve exhibidores seguido, una solución flexible le va a servir más que una fija.

4. ¿Cuántas horas estará encendida?

Un comercio de horario largo debe pensar en LED y en distribución eficiente.

5. ¿Ya existe la instalación?

Si solo cambiará un foco, hay que revisar base, voltaje y dimensiones. Para un sistema nuevo, mejor un profesional.

LA LUZ BIEN PENSADA AHORRA ENERGÍA

El ahorro no depende solo de elegir una luminaria de pocos watts. Depende, sobre todo, de instalar la cantidad adecuada y dirigir la luz a donde de verdad hace falta. Una tienda puede usar iluminación general

para los recorridos y reservar los spots para los productos principales, en lugar de bañarlo todo con la misma intensidad.

Antes de recomendar, ayúdale al cliente a ponderar cinco cosas: las horas de funcionamiento, las zonas que se usan todo el día, los productos que piden más visibilidad, cuántas luminarias necesita de verdad y la posibilidad de dirigir la luz. El LED consume menos que las tecnologías anteriores, sí, pero el resultado final también depende de cuántas piezas se instalen y del tiempo que pasen encendidas.



DE UN VISTAZO: QUÉ RECOMENDAR

LO QUE EL CLIENTE NECESITA	SOLUCIÓN PARA OFRECERLE	BENEFICIO A EXPLICARLE
Iluminar todo el local	Luminarias de distribución amplia	Mejor visibilidad general
Destacar productos	Spots dirigibles	Orientan la luz al punto exacto
Cambiar exhibidores seguido	Sistema de riel	Facilita reajustar las luminarias
Renovar una instalación	Focos LED compatibles	Aprovechan el sistema existente
Decorar el espacio	Luminarias decorativas	Refuerzan el estilo del negocio





¿SABÍAS QUE...

La luz de acento sobre un producto multiplica las miradas que recibe: el ojo va, sin querer, hacia lo más iluminado. Por eso la misma mercancía vende distinto según cómo se ilumine. Un buen spot bien dirigido es, literalmente, un vendedor silencioso trabajando las 24 horas.



"Deja de vender un foco: empieza a vender la luz que hace vender."



RETROFIT: MODERNIZAR SIN OBRA

Aquí una palabra que conviene dominar, porque es venta segura. La iluminación retrofit consiste en renovar una instalación existente sin cambiar todo el sistema. El ejemplo más claro: sustituir un foco viejo por una opción LED compatible, aprovechando que el cuerpo de la luminaria todavía sirve. Modernizar sin obra, sin cerrar el negocio y con inversión baja: el argumento perfecto para el comerciante que no quiere batallar.

Eso sí, no todo foco entra en toda luminaria. Antes del cambio hay que revisar la forma de la base, el voltaje, el tamaño del foco, si usa transformador, si el producto es atenuable y si irá en interior o exterior. Ante la duda, un electricista calificado.

EL RIEL QUE SE ADAPTA AL NEGOCIO

Los negocios cambian todo el tiempo: se mueven muebles, se renuevan exhibidores, llegan productos nuevos. Para esos casos, un sistema de riel ofrece mucha más flexibilidad que una instalación fija. El micro riel magnético de Tecnolite, por ejemplo, permite colocar distintas luminarias compatibles dentro de un mismo recorrido y recolocar los módulos con facilidad para dirigir la luz a nuevas zonas.





EL COLOR DE LA LUZ CAMBIA LA VENTA

El tono de la luz cambia por completo cómo se percibe un negocio —y cómo se ve la mercancía—. Esta es la guía rápida para no fallar:

TIPO DE LUZ	SENSACIÓN	DÓNDE VA MEJOR
Cálida	Cómoda y acogedora	Restaurantes, cafeterías y boutiques
Neutra	Clara y equilibrada	Tiendas, oficinas y áreas de atención
Fría	Activa y funcional	Bodegas y áreas de trabajo



"Un buen spot bien dirigido es un vendedor silencioso trabajando las 24 horas."

Es ideal para boutiques, tiendas de ropa, joyerías, restaurantes, showrooms, galerías, oficinas con atención al público y espacios con exhibiciones temporales. Requiere riel, alimentación, driver y luminarias compatibles y, por ser instalación eléctrica fija, debe colocarlo una persona calificada. Para el ferretero es una venta de ticket alto con servicio de instalación detrás: justo la que más deja.

Sobre ese riel trabaja el spot dirigible magnético, pensado para destacar productos, repisas u objetos decorativos. Su ventaja es orientar la luz a un punto específico; se usa como complemento de la iluminación general, no como única fuente.





TOMA NOTA

LAS 6 COMPROBACIONES DEL RETROFIT

Antes de vender un foco LED para reemplazo, revisa con el cliente: 1) la forma de la base; 2) el voltaje; 3) el tamaño del foco; 4) si la luminaria usa transformador; 5) si necesita que sea atenuable; y 6) si va en interior o exterior. Estas seis preguntas evitan la devolución más común del mostrador: el foco que "no prendió" simplemente porque no era compatible.

MÁS OPCIONES PARA CADA RINCÓN

Cuando los exhibidores se quedan fijos, conviene una luminaria montada directo en el plafón. La familia de spotlights Hive ayuda a destacar mostradores, paredes, nichos o áreas específicas; solo hay que planear bien su ubicación, porque es menos flexible que un riel.

Y si el negocio ya tiene luminarias compatibles, la salida más rápida es cambiar los focos por opciones LED. El foco MR16 LED sirve para proyectos de renovación, siempre que base, voltaje y dimensiones coincidan con la instalación. Es el retrofit en su versión más sencilla.

No hay un color correcto para todo: depende de los productos, los materiales y el ambiente que se quiera crear. Un consejo de oro para el cliente: siempre que se pueda, hay que probar la luz junto a los colores y productos reales antes de instalar todo el local.

LOS CINCO ERRORES QUE CUESTAN CAROS

- **Comprar solo por los watts.** Los watts dicen el consumo, no cómo se reparte la luz. Hay que ver si el producto cubre un área amplia o hace un punto concentrado.

- **Usar un solo tipo de luminaria.** Combinar luz general con spots dirigidos rinde mejor que un mismo producto en todo el local.

- **Instalar de más.** Más luminarias no es mejor iluminación: sube el consumo y encandila.

- **No revisar compatibilidad.** Antes de comprar un foco, spot o riel, hay que confirmar que embone con la instalación y con los demás componentes.

- **No pensar en el mañana.** Si el acomodo va a cambiar seguido, mejor una solución que permita reajustar las luminarias.

ELIGE SEGÚN EL ESPACIO

Una buena iluminación comercial logra tres cosas: que la gente vea bien, encuentre los productos y se sienta cómoda. Antes de recomendar, ayuda a tu cliente a definir qué zonas piden luz general, qué productos quiere destacar y cada cuánto cambiará el acomodo. Eso decide entre focos LED, spots empotrables o un sistema flexible como el micro riel magnético.

Vender luz con este criterio no es despachar cajas: es entregar un negocio mejor iluminado que vende más. Y ese es, al final, el mejor argumento del mostrador.

Encuentra soluciones para tu negocio en Tecnolite.mx. 

DAME 1



ESPUMA DE POLIURETANO

La espuma expansiva de poliuretano es una solución desarrollada **para rellenar, aislar y sellar cavidades en obras**. Su expansión uniforme genera barreras herméticas permanentes que elevan la durabilidad del proyecto.



ESPUMA SISTA POLIURETANO

Es una espuma expansiva en aerosol, diseñada principalmente para **rellenar, sellar, aislar y fijar**. Al salir del envase se expande y, al curar con la humedad del aire, se convierte en una espuma semi rígida. Tiene una excelente adherencia sobre la mayoría de los materiales de construcción como madera, concreto, piedra, metal, etc. Recomendada para rellenar huecos, sellar alrededor de marcos de puertas y ventanas, reducir filtraciones de aire y mejorar el aislamiento térmico y acústico.

AISLAMIENTO TERMOACÚSTICO CELULAR

Propiedad física lograda mediante una estructura interna de celdas cerradas que atrapa el aire de forma hermética. Este diseño actúa como un escudo que disipa las ondas sonoras e impide la transferencia térmica o las filtraciones de aire exteriores. Como resultado directo, optimiza la climatización y mejora significativamente la eficiencia energética de cualquier edificación.

CURADO POR HUMEDAD

Mecanismo de polimerización química donde el poliuretano reacciona con el agua del aire o sustrato. Este proceso acelera el endurecimiento regular del producto, transformando el aerosol líquido en una matriz celular semirrígida de gran cohesión estructural. Esto garantiza que el sellado no pierda volumen ni se fracture ante los cambios de temperatura ambientales del entorno de la obra.

TRANSFORMAMOS CAPACITACIÓN EN INTELIGENCIA DE MERCADO



En BestConcept Group

conectamos su innovación con el técnico que decide la compra en el mostrador. Desde nuestros Estudios de Televisión Élite en la CDMX, convertimos el entrenamiento en una mina de oro estratégica para su negocio.



AL INTEGRAR SU MARCA OBTIENE:



INSIGHTS INVALUABLES:

Un focus group en tiempo real con instaladores profesionales opinando de su producto.



DATA ESTRATÉGICA:

La información que su departamento de mercadotecnia necesita para liderar el sector.



PRESTIGIO Y LEALTAD:

El técnico se profesionaliza y su marca consolida el liderazgo en el mercado hidrosanitario y de gas.

Con **32 AÑOS**
de experiencia

hacemos que su marca sea la
que **El Plomero Prefiere**.

**¡CONECTE CON
EL MOSTRADOR!**

Reserve su capacitación hoy mismo.

 **55 4908-1658**

 publicidad@bestconcept.mx

 expoplomeria.com

DAME 2

Oatey

SELLADORES PARA ROSCAS

Los selladores químicos para uniones roscadas están **formulados para garantizar la estanqueidad absoluta** en sistemas hidráulicos y de fluidos. Su consistencia previene fugas por vibración y asegura ensambles de alta resistencia.

MEGALOC

El Sellador de Roscas Hercules – MEGALOC de Oatey combina la resistencia de DuPont Kevlar con una fórmula de alto desempeño para el sellado de uniones roscadas en aplicaciones industriales de alta exigencia. Es ideal para sistemas de agua potable, gas, vapor, aire comprimido y procesos industriales, ofreciendo un sellado hermético de larga duración. Resiste hasta 12,000 psi, soporta temperaturas de -50 F a 400 F y cuenta con certificación NSF para sistemas de agua potable.

Las fibras de Kevlar integradas en la matriz química otorgan una resistencia estructural excepcional contra presiones extremas y golpes de ariete. Esta armadura molecular impide que el compuesto sea expulsado de la junta ante variaciones severas de temperatura y cargas de trabajo críticas.



GREAT WHITE

El Sellador para Roscas Oatey Great White con PTFE está certificado por NSF para su uso en sistemas de agua potable, proporcionando un sellado hermético y confiable en uniones roscadas. Su fórmula de alto desempeño ayuda a prevenir fugas y ofrece un excelente desempeño en aplicaciones de plomería residencial, comercial e industrial. Es ideal para instalaciones con tuberías y conexiones roscadas de plástico, brindando un sellado duradero y de alto rendimiento.

La adición de PTFE (politetrafluoroetileno) proporciona una lubricación superior en los hilos de la rosca durante el torque mecánico. Esto disminuye la fricción, evita el aferramiento de conexiones plásticas y rellena imperfecciones microscópicas para lograr un sellado hermético definitivo.



La revista del
plomero profesional



04



05



06



07



08



09



10



11



12



13



14



15



16



17



18



19



20

¡COMPLETA TU COLECCIÓN!

Adquiere tus números o suscríbete al (55) 5536 6046 o al (55) 5682 3924
en la Ciudad de México, o bien a través de los correos electrónicos:
suscripciones@todoferreteria.com.mx e info@todoferreteria.com.mx

SOLUCIONES PARA ADHESIÓN Y MONTAJE

1 CINTA DE MONTAJE CERO CLAVOS / TP-1160

Cinta adhesiva de doble cara para instalaciones limpias y rápidas que sustituye clavos y tornillos en aplicaciones decorativas y de montaje ligero.



- Soporta humedad y rayos UV para aplicaciones interiores y exteriores.
- Ideal para vidrio, metal, madera, papel y azulejo; disponible también en versión transparente para interiores
- Disponible también en presentación transparente para uso interior.

2 ADHESIVO INSTANTÁNEO 007 / WM-0915

Adhesivo de uso general para uniones rápidas y permanentes en reparaciones, mantenimiento y trabajos de precisión sobre materiales rígidos y semirrígidos.



- Cianoacrilato transparente de baja viscosidad y curado rápido.
- Pega hule, plástico, metal, vidrio y madera con excelente adhesión.
- Desarrolla uniones resistentes en segundos para trabajos de alta precisión.

3 ADHESIVO DE MONTAJE CERO CLAVOS / WM-0955

Adhesivo estructural elastomérico diseñado para fijar piezas sin perforaciones ni elementos mecánicos, tanto en interiores como en exteriores.



- Sujeción potente desde el primer contacto para facilitar el montaje.
- Adhiere madera, piedra, cemento, yeso, aluminio, vidrio, metal y plástico.
- Absorbe vibraciones, movimientos y dilataciones sin agrietarse ni perder adherencia.

FUSIÓN QUÍMICA

El cianoacrilato actúa mediante una reacción de polimerización instantánea que se activa con la humedad microscópica de las superficies. Este proceso crea cadenas moleculares lineales ultrarresistentes que entrelazan los sustratos en segundos, logrando uniones rígidas capaces de soportar esfuerzos mecánicos de corte sin debilitarse.

FLEXIBILIDAD ESTRUCTURAL

Los polímeros de montaje elastoméricos absorben de manera eficiente las vibraciones operativas, los impactos mecánicos y las expansiones térmicas de los materiales. Su resiliencia evita que el pegado se cristalice o sufra fracturas internas, lo que garantiza una fijación estable a largo plazo tanto en interiores como en la intemperie.



146



147



148



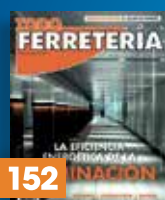
149



150



151



152



153



154



155



156



157



158



159



160



161



162



163



164



165



166



167



168



169



170



171



172



173



174



175



176



177

¡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



Donde el adhesivo instantáneo resuelve en segundos, dónde nunca funcionará y cómo una buena recomendación evita devoluciones.



EL ADHESIVO INSTANTÁNEO QUE RESUELVE EN SEGUNDOS

El instantáneo es el adhesivo más vendido y el peor recomendado del mostrador. Su fuerza es real; su límite, también. Saber dónde termina es la venta.

Por Hernán Zepeda

Empecemos por la rareza química que lo explica todo: el cianoacrilato no se seca. No pierde solvente ni se evapora como un cemento, ni se mezcla como un epóxico.

Cura porque reacciona con la humedad microscópica que hay en toda superficie y en el aire mismo. Esas moléculas de agua disparan una reacción en cadena que, en segundos, convierte el líquido en una red sólida de plástico.

De ahí se desprende casi todo lo demás. Que en un taller húmedo pegue casi al instante y en un ambiente muy seco tarde de más. Que necesite superficies limpias, porque la grasa bloquea el contacto. Y, sobre todo, que funcione con una capa delgadísima: solo el adhesivo que toca la humedad de ambas caras reacciona bien. Es el producto más contraintuitivo del anaquel, y por eso el más mal usado.

MENOS PRODUCTO, MÁS PEGA

Aquí está el error que arruina la mitad de las reparaciones y que el mostrador puede corregir en diez segundos: poner de más.

Una gota gruesa no pega mejor: pega peor y más lento. El adhesivo del centro nunca alcanza la humedad de las superficies, queda blando y trabaja como una capa débil entre dos piezas. La regla es la contraria a la intuición del cliente: **una película fina y piezas bien juntas**. Si las partes no cierran a tope, si hay holgura, el instantáneo no es el producto —o hay que ir por la versión formulada para rellenar.

Dos consecuencias más de la misma química. La primera: las superficies demasiado lisas y pulidas, o los materiales que absorben, dan resultados distintos, y por eso conviene limpiar

con alcohol y, en metales muy pulidos, dar una lijada ligera. La segunda: ese polvo blanco que a veces aparece alrededor de la unión —el florecido— es vapor del propio adhesivo que se condensó; no es defecto de calidad, es exceso de producto o mala ventilación.

LO QUE SÍ RESUELVE

Bien indicado, no tiene rival. El instantáneo brilla en uniones pequeñas, de ajuste perfecto y sin esfuerzo mecánico continuo: una pieza cerámica partida en limpio, un perfil de hule, un tope de plástico rígido, una moldura, un componente que solo debe quedarse quieto en su lugar. Tiene una resistencia altísima a la tracción —jala perpendicular a la junta— y una velocidad que ningún otro adhesivo iguala.

Es, por definición, el producto de la reparación urgente y precisa. Ese es su territorio, y ahí no hay que dudar en recomendarlo.



¿SABÍAS QUE...

El cianoacrilato reacciona con violencia contra el algodón: la mezcla libera calor suficiente para provocar humo y quemaduras. Jamás limpie un derrame con trapo de algodón ni trabaje con guantes de tela. Advertirlo en el mostrador es un servicio, y evita un accidente.



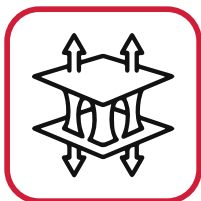
•Vibración e impacto.

Una unión rígida que trabaja bajo golpes o movimiento constante termina cediendo por fatiga. Si la pieza vibra, no es trabajo de instantáneo.



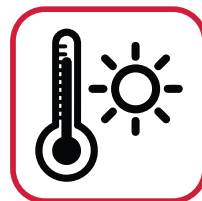
•Humedad permanente y exteriores.

El agua constante y los ciclos de sol y lluvia degradan la unión. No es adhesivo de intemperie.



•Holguras.

Sin contacto íntimo entre las caras no hay unión confiable.



•Calor sostenido.

Por encima de cierta temperatura de trabajo, la unión pierde fuerza.



•Esfuerzo de pelado.

Aguanta enormidades a tracción y muy poco cuando se despega desde una orilla. Por eso una calcomanía o una junta que se levanta lo vence con facilidad.



•Polietileno y polipropileno.

Esos plásticos —cubetas, tinas, muchas piezas de jardín— tienen una superficie tan poco reactiva que el adhesivo no ancla. Sin imprimante específico, no pega. Punto.

Vale precisar un matiz que el cliente casi nunca distingue: una cosa es el tiempo de fijación —esos segundos en que la pieza ya se sostiene sola— y otra la resistencia final, que se alcanza horas después. Quien pega y de inmediato somete la unión a esfuerzo la rompe antes de que haya terminado de curar, y luego culpa al producto. Decirle que sujete unos segundos y deje reposar el resto del día es un consejo que no cuesta nada y salva la reparación.

DONDE FALLA SIN REMEDIO

Y ahora el corazón de este artículo, porque es lo que casi nadie explica y lo que más reclamamos genera. El cianoacrilato es fuerte pero frágil: la red que forma es rígida, y esa rigidez es su talón de Aquiles.

Traducido al mostrador: si el cliente describe una pieza que vibra, que va a la intemperie, que carga peso, que se moja siempre o que no cierra a tope, el instantáneo no es la respuesta. Ahí entran el epóxico para llenar holguras y dar resistencia estructural, el poliuretano o el MS polímero para uniones elásticas y exteriores, el adhesivo de contacto para superficies grandes. Recomendar el correcto no reduce la venta: la cambia por una mejor y evita la devolución del lunes.

NO ES UNA GOTA: ES UNA FAMILIA

El otro error del canal es tratar la categoría como un solo frasquito de impulso junto a la caja. Detrás hay una familia completa, y ahí está el margen que casi nadie exprime:

•Líquido de baja viscosidad:

Penetra por capilaridad en fisuras finas y ajustes perfectos.

•Gel:

No escurre. El indicado para superficies verticales, porosas y trabajo sobre la cabeza.

•Formulados para holgura:

Más densos, toleran pequeños espacios donde el líquido fracasa.

•Reforzados con caucho:

Sacrifican algo de rigidez a cambio de resistencia al impacto y a la vibración.



TOMA NOTA

Tres preguntas antes de vender un instantáneo: ¿las piezas cierran perfectamente sin espacio? ¿la unión va a vibrar o a recibir golpes? ¿va a estar a la intemperie o mojada? Si alguna respuesta incomoda, el producto correcto es otro. Preguntar toma quince segundos y ahorra tener un cliente molesto.

•Activador:

Acelera el curado en materiales difíciles o ambientes secos.

•Imprimante para poliolefinas:

El único camino para pegar polietileno y polipropileno.

Vender la gota deja unos pesos; vender el sistema —adhesivo correcto, activador,

imprimante— multiplica el ticket y, sobre todo, garantiza que la reparación funcione. Un cliente cuya pega aguantó regresa por todo lo demás.

EL ANAQUEL Y EL ALMACÉN

Un apunte que protege el inventario: el cianoacrilato es perecedero y enemigo del calor. Guardado en un lugar fresco y bien

cerrado conserva su reactividad; olvidado bajo el sol de una vitrina o cerca de un vidrio caliente, se espesa y pierde velocidad antes de tiempo. Rotar el producto y cuidar dónde se exhibe no es manía: es evitar vender un frasco que va a decepcionar. Un truco de mostrador: si la boquilla se tapa entre uso y uso, es señal de que el envase quedó mal cerrado y el aire húmedo ya entró a trabajar por dentro.

VENDER CERTEZA, NO SEGUNDOS

El instantáneo se ganó su fama por la velocidad, pero el negocio del ferretero no está en la velocidad: está en el acierto. Quien conoce sus límites vende menos frascos equivocados y más soluciones correctas, y eso construye la única ventaja que no se puede copiar por precio: que el cliente crea lo que uno le dice. La gota que no debió caer siempre cuesta mucho más que la que se recomendó bien. 

Toda la variedad de
MACHUELOS
con la mejor calidad

WESTON
TOOLS

 westontools.com.mx

 33 2390 5638

 info@westontools.com.mx



DE TODO UN POCO

LA CIENCIA DETRÁS

► POR QUÉ EL FLEXIBLE TRENZADO NO REVIENTA

Ese tejido plateado que envuelve al flexible de abasto no es adorno: es su músculo. Por dentro, un tubo de hule conduce el agua; por fuera, una malla de hilos de acero inoxidable lo abraza e impide que se infle y estalle bajo la presión de la red. La malla reparte el esfuerzo en cientos de hilos. Los baratos usan menos hilos, más delgados, o esconden la corrosión bajo un plástico. Dato de mostrador: la mayoría de las inundaciones bajo el lavabo nacen en un flexible corriente. La trenza es donde vive la calidad.



EL DATO QUE PAGA

► EL QUE MÁS BARATO PIDE, MENOS DEJA



Hay un cliente que solo pregunta el precio, regatea, compara con el de enfrente y rara vez vuelve. Y hay otro que pregunta cuál sirve mejor, escucha el consejo, paga por calidad y regresa por todo lo demás. El primero parece venta; el segundo es negocio. Perseguir al cazaofertas entrena una clientela que erosiona tu margen y tu paciencia. Identifica y cultiva al comprador profesional que recompra: vale por diez ocasionales. El cliente más barato suele ser, al final, el más caro de atender.



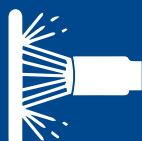
CULTURA DE MOSTRADOR

EL ACERO DENTRO DEL MEJOR TACO

¿Por qué la plancha de un buen taquero cocina parejo y la de otro quema de un lado? Es cuestión de acero y de espesor. Una plancha gruesa de acero al carbón acumula calor y lo reparte de forma uniforme —tiene inercia térmica—; una lámina delgada se calienta y se enfría a saltos, con puntos ardientes y zonas frías. El mismo principio que explica por qué una buena plancha vale su peso lo vendes tú en láminas, soleras y aceros. Detrás del mejor taco de la esquina hay física de materiales.

MITO O VERDAD

"MÁS PRESIÓN DE AGUA ES MEJOR"



Mito arraigado: que a más presión, mejor funciona todo. La verdad es que la presión excesiva es un destructor silencioso. Castiga empaques y juntas, provoca el golpe de ariete —ese cañonazo cuando cierras la llave—, desgasta llaves y calentadores y desperdicia agua. Por encima del rango sano, cada psi de más resta vida a la instalación. La solución no es aguantarla: es una válvula reguladora de presión que la mantiene en su punto. Vender el regulador es vender años de vida a toda la tubería.



TRIBUTO AL OFICIO

EL SOLDADOR QUE FIRMA CON CHISPAS



Detrás de una reja, una estructura o un portón hay alguien que trabajó con fuego y luz cegadora. El soldador lee el charco de metal fundido como quien lee un texto: sabe por el color y el sonido si la unión penetró o quedó porosa. Un cordón bien hecho aguanta toneladas; uno malo falla donde no se ve. Trabaja con careta, guantes y electrodo o disco que salieron de tu ferretería, y con una precisión que el ojo no entrenado ni nota. Al que une el acero de México con chispas: respeto.

NORMA SIN ROLLO

■ QUÉ SIGNIFICAN LOS HILOS DE UNA ROSCA

No todas las roscas sellan igual, y ahí nacen muchas fugas. La rosca cónica (tipo NPT) se va cerrando conforme entra: el propio metal se aprieta contra sí mismo y sella, con ayuda de cinta o pasta. La rosca recta o paralela no sella por sí sola; necesita un empaque o una junta. Mezclarlas —meter una cónica en una recta— barre los hilos y garantiza el goteo. Antes de vender la conexión, identifica el tipo de rosca. Un cruce equivocado no es detalle: es una devolución segura.



“ **EL SOLITARIO MEXICANO
AMA LAS FIESTAS Y LAS
REUNIONES PÚBLICAS.**

— Octavio Paz, *El laberinto de la soledad*. ”



EL DATO QUE PAGA

■ TU EXHIBIDOR VENDE O ESTORBA



El anaquel es tu vendedor silencioso, y trabaja bien o trabaja en tu contra. Lo que está a la altura de los ojos se vende; lo de hasta abajo se olvida. El precio visible cierra la compra que la duda frena. Los productos de impulso, junto a la caja. Un anaquel sucio, vacío o revuelto pierde ventas sin que te enteres. Ordenar, señalar y reabastecer no es estética: es facturación. Rumbo a la Expo, vale la pena ir a mirar cómo exhiben los que más venden y copiar lo que funciona.

LA CIENCIA DETRÁS

■ EL IMÁN QUE DISTINGUE UN ACERO DE OTRO

Un truco viejo de mostrador: acerca un imán a una pieza que se vende como inoxidable. El inoxidable de mejor grado para ambientes húmedos casi no lo atrae; si el imán se pega con fuerza, sospecha de un acero común apenas cromado que se oxidará pronto. Ojo con el matiz honesto: no es prueba infalible —hay inoxidables que sí son magnéticos y siguen siendo inoxidables—, pero como primer filtro rápido, delata a más de un impostor. Combínalo con el peso y el acabado, y difícilmente te dan gato por liebre.





CULTURA DE MOSTRADOR

LA FÍSICA ESCONDIDA EN UNA CHELA FRÍA

Truco de campo: para enfriar una bebida rápido sin refri, envuélvela en un trapo mojado y ponla al aire, a la sombra. En minutos está más fría que la seca de al lado. ¿Magia? No: al evaporarse, el agua roba calor de la botella —el mismo principio que enfría tu piel cuando sudas—. Es transferencia de calor pura, la que gobierna el aislamiento, el aire acondicionado y hasta la tubería que suda. Entender cómo viaja el calor es entender media plomería y media instalación eléctrica. Y una chela bien fría.

coflex®

CONTRACANASTA PREMIUM PARA FREGADERO

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



Visítanos en el **STAND 1605**



3 al 5
Sept. 2026



GDL,
JAL.

Contracanasta
Para Fregadero
PH-500



EL QUE SABE ELIGE **coflex**

coflex.com.mx

f i y d coflex

EL MES PATRIO PRENDE LA FERRETERÍA

• SERIES, FOCOS Y EXTENSIONES

La iluminación patria dispara la venta eléctrica

• GAS, ASADOR Y CARBÓN

El antojito reúne y mueve el mostrador

• BANDERAS EN CADA ESQUINA

Adornos tricolores que el barrio siempre pide

MITO O VERDAD

► "EL COBRE Y EL GALVANIZADO SE LLEVAN BIEN"

Verdad incómoda: unir directo un tubo de cobre con uno de acero galvanizado es sembrar una fuga a futuro. Al juntar dos metales distintos con agua de por medio se forma una pequeña pila eléctrica; uno de los metales se sacrifica, se corroe en la unión, se llena de sarro y termina goteando o tapándose. No es mala suerte: es corrosión galvánica. La solución cuesta poco: una unión dieléctrica que aísla ambos metales y corta la reacción. En instalaciones mixtas, esa pieza pequeña evita el problema grande.



NORMA SIN ROLLO

► QUÉ APAGA (Y QUÉ NO) TU EXTINTOR



No todos los extintores sirven para todo, y usar el equivocado empeora el fuego. La letra manda: clase A para sólidos —madera, papel, tela—; clase B para líquidos inflamables —gasolina, aceite, solventes—; clase C para fuego eléctrico. Echar agua a un fuego eléctrico o de grasa es receta de accidente. El extintor multiusos ABC cubre lo más común de un hogar o negocio, pero cada riesgo tiene su respuesta. Vender el extintor correcto —y explicar la letra— es vender seguridad, no solo un bote rojo.

EL DATO QUE PAGA

► EL MOMENTO CORRECTO PARA REORDENAR

Quedarte sin el producto que más rota es perder la venta y, peor, mandar a tu cliente con la competencia. La disciplina que lo evita es simple: a tus productos estrella ponles un "mínimo", una cantidad de foco rojo que, al tocarse, dispara el pedido antes de llegar a cero. No necesitas un sistema caro; una libreta y constancia bastan para empezar. Conoce qué se mueve, cada cuándo y cuánto tarda en llegar. El inventario no es adivinar: es anticipar. Reordenar a tiempo es dinero que no se fuga.





TRIBUTO AL OFICIO

EL ELECTRICISTA QUE RESPETA LO INVISIBLE

Pocos oficios trabajan con algo que no se ve, no se huele y perdona menos: la corriente. El electricista la respeta porque sabe que un error no se corrige, se lamenta. Calcula cargas para que un cable no se caliente, aterriza todo para que nadie reciba un toque, y ordena un tablero con la calma de quien sabe lo que está en juego. Su multímetro, su cable calibrado y sus interruptores salieron de tu mostrador. Al que domestica lo invisible para que los demás enciendan la luz sin pensarlo: gracias.

NORMA SIN ROLLO

LO QUE DICE UNA GARANTÍA (Y LO QUE NO)

Conviene tenerlo claro para vender tranquilo y sin sustos. En México, además de la garantía que ofrece cada fabricante, la ley protege al consumidor, y el vendedor es la primera cara del reclamo. Por eso el ticket o la factura no son trámite: son la prueba que activa cualquier garantía. Una garantía cubre defectos de fábrica, no el mal uso ni el desgaste normal, y debe informarse con claridad. El ferretero que documenta sus ventas y explica bien la cobertura evita broncas y transmite seriedad.



LA CIENCIA DETRÁS

EL SECRETO ANTIDERRAPANTE DE UN GUANTE

¿Por qué un buen guante de trabajo agarra una pieza aceitada y otro resbala? Está en el recubrimiento. Las capas de nitrilo, látex o poliuretano en la palma, con texturas rugosas o de espuma, funcionan como el dibujo de una llanta: canalizan el aceite y el agua para que la mano haga contacto real con la herramienta. Y no solo agarran: los buenos traen un nivel de resistencia al corte, marcado en la etiqueta, que dice cuánto protegen de un filo. Vender el guante correcto es vender dedos completos al final del día.

LA FERRETERÍA EN MEDIO DEL TEMPORAL

• 6 MESES DE HURACANES

La temporada corre
de junio a noviembre

• BOMBA, LÁMPARA Y PILAS

El kit que buscan
tras la tormenta

• SURTIR ANTES, VENDER MÁS

Surte antes del aguacero
y captura demanda



LA CIENCIA DETRÁS

► EL SECRETO ESTÁ EN LA PUNTA DE LA BROCA



Una broca no es un simple fierro con punta: su geometría decide si perfora o solo calienta. El ángulo de la punta cambia según el material —más agudo para madera, más abierto para metal—, y la punta que se ve de otro color suele traer una aleación más dura, como cobalto o carburo, para aguantar el acero sin desafilarse. Por eso una broca de acero rápido muere pronto en concreto, y una de widia lo atraviesa. Vender la broca correcta para cada material es evitar que el cliente regrese con el juego quemado.

CULTURA DE MOSTRADOR

► LA HERRAMIENTA QUE VIAJÓ A LA LUNA



Ese taladro inalámbrico que hoy es pan de cada día tiene pedigrí espacial. En los años sesenta, para que los astronautas extrajeran muestras del suelo lunar sin un cable imposible, se desarrolló tecnología de herramienta portátil de alto rendimiento y batería. De aquella necesidad extrema bajaron a la Tierra avances que hoy viven en cada rotomartillo inalámbrico de tu anaquel. La próxima vez que vendas uno, recuérdalo: la comodidad de trabajar sin cable nació resolviendo un problema a 384 mil kilómetros de aquí.

MITO O VERDAD

► "MÁS DIENTES SIEMPRE CORTAN MEJOR"

Mito de taller: que un disco o segueta con más dientes corta mejor todo. La verdad depende del material. Muchos dientes dan un corte fino y limpio, ideal para metal y láminas delgadas, pero avanzan lento y se calientan en madera gruesa. Pocos dientes muerden rápido y agresivo, perfectos para desbastar madera, pero dejan un corte tosco en metal. La clave no es "más", es el número correcto de dientes para el material y el grosor. Recomendar la hoja adecuada acelera el trabajo y no quema el filo.



EL DATO QUE PAGA

▶ LA VENTA DE LAS 6 DE LA TARDE

Hay una hora de oro que muchos ferreteros desperdician: la del cliente que sale de trabajar y pasa "de rapidito" antes de cerrar. Llega con prisa, no quiere buscar y decide en segundos. Si a esa hora tienes la caja ágil, lo más pedido a la mano y a alguien que resuelva sin paseos por la tienda, cierras ventas que de otro modo se van a la competencia que sí lo atendió rápido. Estirar treinta minutos el horario en zonas de mucho tránsito puede pagar el día entero. El apuro del cliente es tuyo o de enfrente.



LA CIENCIA DETRÁS

▶ POR QUÉ EL FOCO PARPADEA ANTES DE MORIR

Ese parpadeo molesto no es capricho: es el foco avisando. En los LED, casi siempre no falla el diodo, sino el driver —el pequeño circuito que regula la corriente—; cuando sus componentes se degradan por calor, la luz titila o "respira". En los fluorescentes, el parpadeo delata un balastro o un arrancador cansados. Saber leer esa señal te vuelve asesor: no siempre hay que tirar la luminaria, a veces basta cambiar el foco o el componente correcto. Explicarlo vende la refacción justa y evita que el cliente gaste de más.



EL DATO QUE PAGA

▶ POR QUÉ TE CONVIENE IR A LA EXPO



Una feria del sector no es un paseo: es inversión. En un solo día ves los productos nuevos antes que tu competencia, negocias cara a cara con proveedores, aprovechas precios de exhibición, aprendes de quien más vende y tejes contactos que valen todo el año. El ferretero que va con libreta y objetivos regresa con líneas nuevas, mejores condiciones y ideas que se pagan solas. Rumbo a la Expo Nacional Ferretera, el mejor inventario que puedes traer de vuelta es criterio. Ausentarse también cuesta.

EL FERRETERO NO CAMBIA DE MARCAS FÁCILMENTE

Más de la mitad de los ferreteros mexicanos no ha eliminado ninguna marca de su inventario en el último año. Ese dato, aparentemente tranquilizador, es en realidad la clave para entender cómo funciona el poder en el canal.

El ferretero no cambia de marcas fácilmente. Una vez que una marca entra a su anaquel y no falla de forma evidente, permanece. Eso convierte la presencia en ferretería en uno de los activos comerciales más difíciles de conquistar y más valiosos de mantener en todo el mercado mexicano.

Pero la inercia tiene dos caras. Las marcas que están siendo abandonadas —y sí las hay— no están saliendo por precio ni por promoción de la competencia. Están saliendo porque fallaron en algo fundamental: calidad, abasto o servicio. Y cuando el ferretero toma esa decisión, raramente la revierte.

El mapa del abandono no es uniforme. Hay regiones donde **casi 6 de cada 10 ferreteros** modificó su portafolio recientemente. En esos mercados, ninguna posición está garantizada.

*La pregunta que toda marca debe hacerse no es solo cuánto vende, sino **qué tan difícil sería sacarla del anaquel.***

Fuente: **Estudio 101 Marcas 2025** de Best Concept Group. Investigación nacional realizada con **2,950 ferreteros** en 8 regiones INEGI. Informe Ejecutivo disponible.

Informes: 55 4908 1658.

publicidad@bestconcept.mx



**TODO
FERRETERÍA®**

La revista preferida del canal ferretero



www.todoferreteria.com.mx



 Revista Todo Ferretería
 Todo Ferretería TV



Todo Ferretería TV

Conoce nuestra **gran variedad** de herramientas para

MEDICIÓN Y TRAZADO



 westontools.com.mx

 33 2390 5638

✉ **info@westontools.com.mx**

WESTON



Lo que el canal ferretero mexicano no puede dejar de tener —y por qué la calidad le gana al precio cuatro a uno.



LOS 14 INFALTABLES

El ferretero mexicano no compra lo más barato. Lo dice su propia voz en el Estudio 101M-2025: cuando recomienda una marca, lo hace por calidad.

Por Enrique Sánchez Ceballos, Esanz

Toda ferretería del país, sin importar su tamaño ni su geografía, se sostiene sobre un conjunto de productos que simplemente no pueden faltar. Se les puede llamar de muchas formas —surtido base, inventario esencial, línea dura—, pero en el fondo son lo mismo: **los infaltables**. Si no están, el cliente cruza la calle. Si están, la caja se mueve todos los días.

El Estudio 101M-2025 de Best Concept Group permite, por primera vez, ponerle números a esa intuición del mostrador. La investigación

identificó **catorce categorías** que componen la venta de la ferretería tradicional mexicana, y midió con qué peso participa cada una. El resultado es una radiografía útil para los tres eslabones del canal: le dice al minorista dónde vive su flujo de caja, al mayorista dónde desarrollar territorio, y al fabricante dónde está la oportunidad real de crecer.

La primera lección salta de inmediato: **tres categorías concentran casi el 40%** de la venta. Plomería y gas, electricidad e iluminación, y adhesivos y selladores forman el corazón del negocio. Todo lo demás gira alrededor de ese núcleo.

LAS CATORCE, EN ORDEN



1. PLOMERÍA Y GAS 16.44%.

La reina indiscutible. Conexiones, válvulas, flexibles, cespoles, tubería, herrajes de tanque, accesorios de gas. Es la categoría más consultada y la que más asesoría exige: aquí el cliente llega con un problema, no con una lista.



2. ELECTRICIDAD E ILUMINACIÓN 11.73%.

Cable, apagadores, contactos, focos y luminarias, cinta de aislar, canalización. Categoría en plena transformación tecnológica y con enorme rezago de reemplazo por delante.



3. ADHESIVOS Y SELLADORES 11.03%.

Silicón, cianoacrilato, adhesivo blanco, contacto, epóxicos, espumas, cintas. Ticket bajo, rotación altísima y margen sano: la máquina de flujo de caja del mostrador.



4. HERRAMIENTAS MANUALES 7.08%.

Pinzas, llaves, desarmadores, martillos, cinceles. El terreno donde mejor se explica por qué la calidad se paga sola, porque el usuario la juzga con la mano.



5. TORNILLERÍA Y FIJACIÓN 6.50%.

Tornillo, taquete, ancla, clavo, rondana. La categoría más invisible y una de las más estratégicas: nadie viene "solo por tornillos", pero casi nadie sale sin ellos.



6. CERRAJERÍA Y HERRAJES 6.47%.

Cerraduras, candados, bisagras, chapas, herrajes de puerta. Categoría en plena convergencia con la electrónica y el acceso digital.



7. HERRERÍA Y SOLDADURA 6.06%.

Electrodos, discos, caretas, accesorios. Venta técnica, cliente profesional y recompra predecible.



8. ACCESORIOS Y HERRAMIENTAS DE PINTURA 5.96%.

Brochas, rodillos, charolas, cinta de enmascarar, lijás de acabado. Casi siempre viaja pegada a la categoría 13.



9. ABRASIVOS, LIJAS Y CORTE 5.82%.

Discos, lijás, brocas, seguetas. Consumible puro: se gasta, se repone, regresa el cliente.



10. HERRAMIENTAS ELÉCTRICAS O DE GASOLINA 5.78%.

Rotomartillos, esmeriladoras, sierras, equipo inalámbrico. El ticket más alto del anaquel y la venta que más asesoría —y más confianza— requiere.



11. MATERIALES DE CONSTRUCCIÓN 4.29%.

Cemento, mortero, impermeabilizante, aditivos. Estacional, pesada, de rotación fuerte en temporada.



12. JARDINERÍA 3.50%.

Mangueras, aspersores, tijeras, machetes, riego. Categoría marcadamente regional y climática.



13. PINTURA Y RECUBRIMIENTOS 2.78%.

Vinílica, esmalte, elastomérica, selladores de muro. Bajo porcentaje, pero arrastra a la categoría 8 y genera visitas repetidas.



14. CARPINTERÍA 2.22%.

Formones, cepillos, guías, herrajes de mueble. Nicho especializado con clientela leal. (Distribución por categorías, base 2023 del Estudio 101M. Otros productos completan el 4.34% restante.)



¿SABÍAS QUE...

Las tres primeras categorías —plomiería y gas, electricidad e iluminación, adhesivos y selladores— suman 39.20% de la venta. Casi cuatro de cada diez pesos que entran a una ferretería mexicana nacen en esas tres familias de producto.



"Cuatro a uno: la confiabilidad del producto le gana a los factores comerciales en la recomendación del ferretero."

Y ojo con el matiz regional, porque el promedio nacional esconde ocho mercados distintos. En la zona **Centro Sur**, la calidad explica un contundente 52.18% de la recomendación; en **Occidente**, baja a **30.35%**. En el Noreste, en cambio, el margen de ganancia trepa al tercer lugar con **11.90%**, más del doble del promedio nacional. No existe el "ferretero promedio de México": existen regiones con criterios de compra propios, y la marca que las trata igual desperdicia su inversión.



POR QUÉ LA CALIDAD GANA CUATRO A UNO

Aquí está el hallazgo que debería replantear más de una estrategia comercial en México. El estudio preguntó al ferretero **por qué recomienda las marcas que recomienda**. La respuesta desmiente el mito que la industria repite desde hace veinte años.

La calidad del producto encabeza con **38.63%** de las menciones. Le siguen **la variedad y amplitud de catálogo** con **15.98%** y **la buena relación calidad-precio** con **9.59%**. La alta demanda del cliente aporta 8.10%.

¿Y los factores puramente comerciales? Muy abajo. El **buen margen de ganancia** apenas alcanza **5.73%** y el **precio competitivo**,

5.17%. Las facilidades de crédito quedan en 1.02%, la publicidad en 0.93% y las promociones en 0.61%.

Hagamos la suma que el estudio no hace explícita. Los factores que hablan de **confiabilidad del producto** —calidad, relación calidad-precio, garantía y durabilidad— superan juntos el 52% de las menciones. Los factores **puramente comerciales** —margen, precio, crédito, publicidad y promociones— no llegan al **13.5%**.

Cuatro a uno. Ese es el marcador. El ferretero mexicano no recomienda lo que le deja más margen inmediato: recomienda lo que no le va a regresar como reclamo. Porque quien pone su cara ante el cliente entiende algo que ninguna promoción compensa: **un producto que falla no cuesta una devolución, cuesta un cliente.**

GIGANTES DEL CATÁLOGO Y REYES DEL NICHOS

El estudio revela una segunda dinámica, igual de reveladora. Cuando se pregunta al ferretero **qué marcas considera indispensables en su inventario**, la categoría "otras" —la suma de todos los fabricantes fuera de los quince más mencionados— alcanza **40.99%**.

La lectura es poderosa. Una vez que el ferretero asegura a los grandes proveedores transversales, los que le resuelven muchas categorías en una sola orden, **su inventario esencial se fragmenta entre líderes de nicho**: el especialista en selladores, el que domina conexiones hidráulicas, el referente en fijación, el que manda en abrasivos. Ahí conviven dos modelos legítimos y complementarios.



Los **consolidadores multicategoría** compiten con portafolio, cobertura y logística: le simplifican la vida al ferretero, que puede surtir buena parte de sus catorce categorías con pocas llamadas. Los **especialistas de dominio** compiten con profundidad técnica: no buscan abarcarlo todo, pero su producto es tan superior en su terreno que resulta impensable no tenerlo.

Y hay un dato que ordena la conversación sobre lo que realmente vuelve infaltable a una marca: la firma más mencionada en **rotación** aparece con **17.27%**, pero cuando se pregunta cuál es la más influyente para el negocio, salta a 34.88%. Su peso en la cabeza del ferretero es el doble que su peso en el anaquel. Eso significa que un infaltable no se construye solo con producto: se construye con presencia, abasto, servicio y una relación comercial sostenida en el tiempo.

Los cinco atributos que el canal premia son, en los hechos, siempre los mismos: **portafolio amplio, inventario disponible,**

logística capaz de abastecer en 24 horas, precio accesible para el usuario final y una relación comercial permanente.

Quien reúne los cinco no necesita pelear el anaquel: ya está en él.

EL TERMÓMETRO: QUIÉN ESTÁ CRECIENDO

Hay una tercera pregunta del estudio que funciona como termómetro adelantado del mercado: **qué marca creció más en la ferretería durante el último año.** Si la influencia mide capital de marca acumulado, el crecimiento señala hacia dónde se está moviendo el capital de trabajo del canal.

Y ahí aparece un dato que conviene leer con calma: la categoría "otras" concentra **38.53%** de las menciones de crecimiento. Es decir, una porción enorme del dinamismo del mercado no ocurre en la cima de la tabla, sino en el pelotón de marcas que pelean categoría por categoría. El canal se mueve, y se mueve por abajo. El análisis regional lo



"57.70% de las ferreterías no recibió una sola capacitación en todo el año."

confirma con casos notables. Una marca puede tener una participación nacional modesta y, sin embargo, convertirse en **el segundo lugar de su región**, multiplicando por tres su peso promedio en el país. Son los



TOMA NOTA

La fragmentación no es igual en todo el país. En el **Noreste**, las marcas fuera del top quince suman **40.89%** del inventario indispensable; en el **Noroeste**, apenas **14.62%**. Traducción para el fabricante especialista: hay regiones donde la puerta está abierta y otras donde el canal ya cerró filas con los líderes. La estrategia de entrada no puede ser la misma.



bastiones: plazas donde una firma construyó relación, abasto y presencia hasta volverse indispensable en su territorio, aunque a nivel nacional apenas figure.

La conclusión estratégica es doble. Para el **fabricante**, demuestra que la conquista del mercado mexicano no es una batalla nacional, sino ocho batallas regionales; concentrar fuerzas en una plaza puede rendir mucho más que dispersarse en todo el país. Para el **mayorista**, confirma que su ventaja competitiva es el territorio: nadie conoce mejor que él qué se mueve en su zona, y esa información vale tanto como su inventario.

Por cierto, y precisamente por todo esto: desde hace un par de años trabajamos en las gestiones para crear la **carrera de ferretero**, con un programa académico formal y una figura profesional inicialmente planteada como técnico especializado en cadena de suministro.

El propósito es doble: impulsar el emprendimiento ferretero entre los jóvenes que quieren abrir su propio comercio, y formar el talento que el canal mexicano necesita para profesionalizar su abasto. Es un proyecto abierto: todos están invitados a sumarse, y estaremos informando puntualmente sobre sus avances.

Y llegamos al hallazgo más incómodo —y más importante— de todo el estudio.

Se le preguntó al ferretero qué marca le había otorgado más capacitación durante el año. La respuesta mayoritaria fue demoledora: 57.70% **respondió "ninguna"**. Otro 15.22% mencionó marcas fuera del top diez. Es decir, **casi seis de cada diez ferreterías mexicanas operaron un año completo sin recibir una sola capacitación de sus proveedores**.

Detengámonos ahí, porque el número lo dice todo. La industria invierte fortunas en promociones, exhibidores y campañas para

pelear un anaquel donde —según su propio cliente— el margen y la publicidad explican menos del 7% de la recomendación. Y desatiende justo aquello que el canal declara valorar por encima de todo: **saber por qué un producto es mejor**.

Ahí está la oportunidad más limpia del mercado mexicano. Un ferretero capacitado deja de ser despachador y se convierte en **asesor técnico**: explica por qué un latón resiste más, por qué un calibre incorrecto puede provocar un incendio, por qué una gota de más pega peor. Y un asesor vende distinto —vende criterio, no precio—, defiende su margen y fideliza a un cliente que regresa porque confía.

Para la marca, la ecuación es todavía mejor. El conocimiento transferido no se copia con un descuento. Un competidor puede igualar un precio en una tarde; no puede igualar, de un día para otro, a cien ferreteros que entienden y prefieren su tecnología. **La marca que enseña se vuelve infaltable, porque se instala donde ningún promocional llega: en el criterio de quien recomienda.**

LA AGENDA DE LOS PRÓXIMOS AÑOS

Los catorce infaltables son, al final, un mapa de trabajo para el canal completo. Para el **minorista**, la invitación es a crecer con inventario estratégico y conocimiento profundo del producto, no con guerras de centavos. **Para el mayorista**, a desarrollar territorio con abasto confiable y servicio, entendiendo que la lealtad no se compra con crédito, se gana con cumplimiento. **Para el fabricante**, a mirar hacia adelante con calidad, respeto a la normatividad y transferencia de conocimiento al canal.

Esa es la cultura que esta revista ha promovido durante quince años y que los datos, hoy, confirman con números: el mercado mexicano premia la calidad, castiga la improvisación y está esperando —seis de cada diez, para ser exactos— a quien se tome la molestia de enseñarle. Esa es la conversación pendiente del canal, y empieza en el mostrador. **TF**

PRECISIÓN INTELIGENTE

Una soldadora multiproceso reúne distintos procesos en un solo equipo, reduciendo cambios de configuración y optimizando el tiempo de trabajo. Su versatilidad mejora la productividad, ofrece resultados consistentes y amplía las posibilidades de aplicación en el taller.

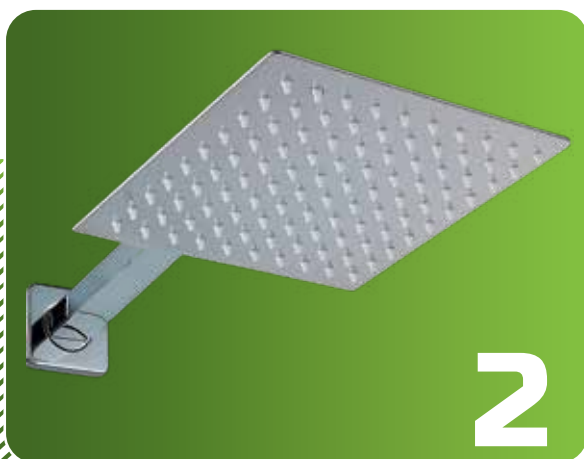
LINCOLN SOLDADORA MULTIPROCESO

La soldadora multiproceso POWER MIG® 262MP, modelo K5376-1, ofrece una salida máxima de 300 A para soldadura MIG, MIG pulsado, TIG CC, electrodo revestido CC y núcleo fundente. Incorpora pantalla a color de 7", control sinérgico, memoria de parámetros e impulsor de alambre MAXTRAC®. Permite soldar aluminio mediante pistola de carrete de 1 lb o pistola de doble tracción de empuje y jale para carrete de 15 kg, siendo adecuada para aplicaciones de fabricación, mantenimiento, educación y reparación de carrocerías.

www.lincolnelectric.com/es-mx



1



2

METALFLU REGADERA CUADRADA

Regadera modelo 10882 de la línea Siena, fabricada en acero inoxidable con acabado cromo espejo. Cuenta con cabezal cuadrado ultra delgado de 20 x 20 cm para instalación fija en pared. Funciona con baja, media y alta presión, por lo que es adecuada para instalaciones con hidroneumático y usos residencial y hotelero. Ofrece fácil instalación y garantía de 3 años.

www.metalflu.com

PINTURAS ACUARIO

IMPERMEABILIZANTE ELASTOMÉRICO

Impermeabilizante elastomérico Acritem® Acuaflex 10 Años, formulado con resinas acrílicas de alta calidad para aplicarse sobre superficies de concreto, lámina o madera. No requiere malla de refuerzo y su color blanco ofrece alta resistencia a los rayos ultravioleta y protección al calor. Proporciona protección contra lluvia, filtraciones y humedad, con una durabilidad de hasta 10 años. Disponible en presentación de 19 litros para aplicaciones en superficies expuestas.

www.pinturasacuaro.com



ELPRO

HERRAJE SANITARIO

Herraje para tanque sanitario modelo HN-03, certificado bajo las normas NOM y UPC. Incluye válvula de admisión de 10½", válvula de descarga de 8¾", sapo hermético de 2" a prueba de fugas y sistema ahorrador de agua con flotador de EVA que regula la descarga. Diseñado para un funcionamiento eficiente y confiable, cuenta con garantía de 10 años.

www.elpro.mx



RUGO

CALENTADOR INSTANTÁNEO

Calentador de paso instantáneo modelo CPI-6C, diseñado para funcionar con gas natural o gas LP y abastecer un servicio de agua caliente. Su sistema de encendido automático opera únicamente cuando existe demanda, favoreciendo el ahorro de energía. El diseño compacto facilita su instalación en exteriores e incorpora sensores de seguridad para una operación confiable, proporcionando un suministro continuo de agua caliente y un funcionamiento eficiente para uso residencial.

www.rugo.com.mx



6

CEMIX

MORTERO ANCLAJE

El Mortero de Anclaje es un mortero monocomponente de fraguado rápido, elaborado con cemento Portland, agregados de granulometría fina, polímeros y aditivos especiales. Está diseñado para rellenar huecos y anclar elementos metálicos sobre concreto, como marcos, rejas, barandales y cancelos. Desarrolla altas resistencias mecánicas en edades tempranas y alcanza gran capacidad de carga en 20 minutos. Disponible también en su línea de presentaciones pequeñas de 2 kg, color gris.

www.cemix.com

ARGOS

PINZA ELÉCTRICA

La pinza eléctrica con ponchadora y jalaguía de 9 pulgadas está fabricada en acero cromo vanadio para ofrecer mayor resistencia y durabilidad. Incorpora mordazas moleteadas de agarre seguro, cuchillas templadas por inducción para cortar cable ACSR, tornillos, clavos y alambres reforzados, además de una matriz ponchadora que proporciona mayor apalancamiento. Su mango ergonómico bimaternal mejora el confort y el control durante el trabajo.

www.argoselectrica.com



7

ROTOPLAS

BOMBA INTELIGENTE

La Bomba Inteligente modelo PIFV-P1/4HP-L37 incorpora tecnología de Frecuencia Variable Adaptativa (VFD), que ajusta automáticamente la velocidad del motor para mantener una presión constante. Equipada con motor de imanes permanentes de 105 W con el rendimiento de 1/4 HP, alcanza un flujo máximo de 37 L/min y abastece hasta dos servicios simultáneos. Opera con un rango amplio de alimentación de 100 V a 240 V. Cuenta con protección IP65 y conexiones de 1" NPT.

Tres modelos disponibles: De 1/4 HP, 1/2 HP y hasta 1.2 HP.

www.rotoplas.com.mx



8

SQUARE D

CENTRO DE CARGA

El centro de carga modelo QOX204 con un diseño estético, está hecho para sistemas eléctricos de 120/240 V CA con corriente nominal de 100 A. Dispone de espacios también de 2+6 y 2+8, configuración de 2 fases y 3 hilos, y es compatible con interruptores QO, QOGFI, QO2175SB y QOCAFI. Puede instalarse empotrado o sobrepuesto e incorpora barra de tierra, barra de neutro aislada y conectores de aluminio resistente a la corrosión así como también no permite par galvánico en los conductores eléctricos por lo que se puede utilizar cobre o aluminio.

www.se.com/mx/es



SIERRAS CINTA BIMETÁLICAS WESTON[®] TOOLS

Medidas de fabricación
especial listas en **48 horas**
desde **1 pieza**

Acero M42
Dureza Rockwell 68-69 HRC

Anchos disponibles:
1/2", 3/4", 1"
1-1/4" y 1-5/8"

Proceso de soldado
con **baja huella**
de carbono
CO₂

Calidad **industrial**

Contramarcada
para fácil identificación

✉ info@westontools.com.mx

westontools.com.mx

☎ 33 2390 5638

ACERCA DEL SERVICIO POSTVENTA

En el servicio postventa del canal ferretero ocurre algo que no sucede en ningún otro atributo medido por el Estudio 101M: una sola marca concentra casi seis de cada diez menciones, y el segundo lugar nacional no llega ni al cuatro por ciento. No hay subcampeón. Hay un líder absoluto y, detrás, un territorio prácticamente desierto. Lo revelador está en lo que el ferretero entiende por buen servicio. No son las promociones ni los descuentos ni la visita cordial del vendedor: es la velocidad para resolver garantías, señalada por el 38.59% como el factor que verdaderamente distingue a un proveedor. Cuando un producto falla, el ferretero da la cara ante su cliente — y la marca que lo respalda rápido se vuelve irremplazable.

Pero el dato más incómodo del estudio es otro: en cuatro de las ocho regiones del país, entre el 7.7% y el 8.8% de los ferreteros declara que ninguna marca le da buen servicio, y en el corazón del país uno de cada siete no encuentra nada destacable en el servicio que recibe. Son miles de mostradores esperando a que alguien los atienda bien.

La conclusión es incómoda y es una oportunidad: el podio del servicio postventa tiene un solo ocupante. El segundo lugar no se compra con publicidad — se construye con logística de garantías. Y hoy, nadie lo está construyendo.

Fuente: Estudio 101 Marcas 2025 de Best Concept Group. Investigación nacional realizada con 2,950 ferreteros en 8 regiones INEGI. Informe Ejecutivo disponible.

Informes: 55 4908 1658.

publicidad@bestconcept.mx





EL PRIMER TORNEO DE PLOMERÍA PROFESIONAL *DE MÉXICO*

Donde el oficio se mide, se respeta y se celebra.

La Copa Llave de Oro lleva la plomería a formato de competencia deportiva: pruebas reales de habilidad, precisión y criterio técnico, con jueces, marcador y público. No es un espectáculo. Es la primera cancha de México donde el trabajo bien hecho se reconoce delante de todos.

JUNIO
TORNEO DE
VERANO

NOVIEMBRE · DICIEMBRE
TORNEO
DE INVIERNO

FEBRERO
GRAN FINAL
Súper Expo Plomería y Más



Donde una válvula angular aporta seguridad, cuándo reemplazarla y cómo una recomendación acertada evita fugas y visitas de garantía.



VÁLVULA ANGULAR

LA PIEZA QUE ESPERA 10 AÑOS

Vive quieta bajo el lavabo durante una década. Su trabajo real dura treinta segundos: los que decide si una reparación cuesta veinte minutos o deja sin agua a todo el edificio.

Por Hernán Zepeda

Hay una paradoja en el corazón de este producto. La válvula angular —esa pieza pequeña que sale del muro y alimenta el lavabo, el inodoro o el fregadero— está diseñada para permanecer inmóvil durante años. No se ve, no se toca, no se piensa. Y sin embargo, el día que se necesita, es la pieza más importante de la instalación.

Su función no es dejar pasar el agua: eso lo hace cualquier tubo. Su función es **poder cortarla en el punto exacto**, para que un plomero pueda cambiar una llave, reparar

un herraje o sustituir un mueble sin cerrar el suministro de toda la casa —o de un edificio entero, con todos sus inquilinos molestos—. Es una pieza de aislamiento. Es, en el sentido más literal, la que permite intervenir.

Por eso el criterio de compra que domina el mostrador está equivocado. Nadie compra una válvula angular por lo que hace hoy, mientras todo funciona. Se compra por lo que tendrá que hacer dentro de diez años, la mañana en que el agua empiece a correr por donde no debe. Y ahí, la diferencia entre una válvula seria y una barata deja de ser un tema de pesos para volverse un tema de daños.

EL DÍA EN QUE SE DESCUBRE LA VERDAD

Pregunte a cualquier plomero con oficio y le contará la misma escena. Llegó a cambiar una llave sencilla. Se agacha, busca la angular, la gira... y no cede. Insiste, hace fuerza, y entonces ocurre una de tres cosas: la válvula gira pero el agua sigue pasando; el vástago se rompe en la mano; o el cuerpo entero se fisura y ahora el problema es mucho mayor que el original.

En cualquiera de los tres casos, la reparación de veinte minutos se convirtió en una jornada: hay que cerrar la toma general, avisar a los vecinos, drenar la línea, picar si es necesario y reponer la pieza. El cliente paga más, se enoja, y alguien carga con la culpa. Casi nunca se culpa a la válvula, que es la verdadera responsable.

Ese es el momento de la verdad de este producto, y todo lo que sigue —el mecanismo, el metal, la instalación— existe para que esa mañana termine bien.

DOS MECANISMOS, DOS DESTINOS

Aquí está la decisión técnica de fondo, y conviene que el mostrador la domine porque es el argumento que cambia una venta.

La válvula multivuelta es la tradicional: se gira varias veces y un vástago baja un empaque de hule contra un asiento para cortar el flujo. Es un diseño noble, probado durante décadas y todavía vigente. Pero tiene un talón de Aquiles: depende de un elastómero que envejece. Ese empaque, quieto durante años, se reseca, se endurece y pierde la capacidad de sellar. A eso se suma el sarro: en aguas duras —buena parte del país—, los minerales se depositan en el vástago y en la rosca, y literalmente pegan el mecanismo. La válvula que nadie movió en diez años se convirtió en un adorno de latón.

La válvula de **cuarto de vuelta con discos cerámicos** resuelve el problema por otro camino. En lugar de comprimir un hule, dos discos de cerámica pulidos a nivel mi-

croscópico giran uno sobre otro: cuando sus orificios coinciden, pasa el agua; con un giro de noventa grados, se desalinean y el corte es total. La cerámica es durísima, no se deforma con el tiempo y resiste la abrasión de partículas mucho mejor que un empaque blando. Su corte es inmediato, se opera con dos dedos y una manija que indica de un vistazo si está abierta o cerrada.

Ese último detalle no es menor en la práctica: en una emergencia, poder ver la posición de la válvula —manija alineada con el tubo, abierta; cruzada, cerrada— ahorra segundos



"No se compra por lo que hace hoy, sino por lo que hará dentro de diez años."





¿SABÍAS QUE...

Los discos cerámicos de una válvula de calidad están pulidos con una planitud tan fina que sellan por contacto directo entre superficies, sin necesitar un empaque que los apriete. Por eso su corte no se degrada con los años: no hay hule que se reseque.



"La descincificación no cambia la forma de la pieza: la vacía por dentro."

valiosos y evita la duda de si realmente quedó cortada. La multivuelta, en cambio, no comunica su estado: hay que girarla hasta el tope y confiar.

La conclusión práctica no es que una tecnología sea "buena" y la otra "mala" —hay multivuelts de excelente fabricación—, sino cuál está diseñada para sobrevivir a la inmovilidad. Si el escenario de uso es "no se toca en diez años y debe funcionar a la primera", el cuarto de vuelta con cerámicas parte con ventaja estructural.

EL METAL QUE FALLA SIN AVISO

Si el mecanismo decide si la válvula cerrará, el metal decide si seguirá entera. Y este es el bloque técnico donde se separa el producto honesto del que solo parece.

El cuerpo de una válvula angular sería se fabrica en latón —una aleación de cobre y zinc— maquinado a partir de barra forjada, con pared suficiente para resistir la presión de la red y el apriete de las conexiones. Pero no todos los latones son iguales, y aquí aparece el enemigo silencioso de la plomería: la descincificación.

El fenómeno es tan simple como destructivo. Cuando la aleación tiene demasiado zinc y no está estabilizada, el agua —sobre todo si es dura, clorada o algo ácida— va extrayendo el zinc del metal átomo por átomo. El cobre se queda, así que la pieza conserva su forma





"A igual tamaño, el latón pesa más. El peso es el primer indicio honesto."

y su apariencia, pero por dentro se vuelve porosa, quebradiza, con una tonalidad rojiza reveladora. Un día, sin golpe ni aviso, se fisura bajo la presión de la propia red. Suele pasar en la madrugada o con la casa sola, que es cuando el daño se multiplica.

Por eso los fabricantes serios especifican latones resistentes a la descincificación, y por eso una válvula de precio sospechosamente bajo es un riesgo mal entendido: no se está ahorrando en una pieza, se está apostando contra una inundación.

El otro atajo del producto barato es el zamak, una aleación de zinc de bajo costo y fundición fácil, muy usada en piezas decorativas. Cromado luce idéntico al latón en el anaquel. En contacto permanente con agua a presión, sin embargo, es frágil y propenso a agrietarse, y sus roscas se barren con facilidad. Un dato de mostrador que no falla: a igual tamaño, la pieza de latón pesa notoriamente más. El peso es el primer indicio honesto.

A esto se suman detalles de manufactura que el ojo entrenado detecta: roscas limpias y bien definidas, sin rebabas ni filos; cuerpo sin porosidades ni burbujas en el cromado; manija o volante firme, sin juego; y un maquinado interior parejo. Son señales de un proceso controlado, no de adorno.

LA QUE SE MUEVE, VIVE MÁS

Hay un consejo que casi nadie da y que vale por sí solo el precio de esta revista: una válvula



TOMA NOTA

Tres comprobaciones antes de vender: sopesa la válvula —el latón se siente denso—; revise la rosca a contraluz buscando filos o rebabas; y opere el mecanismo, que debe girar firme y parejo, sin brincos ni holgura. Toma quince segundos y distingue de inmediato a un producto de otro.

vula que se ejercita no se pega. Girar todas las angulares de una casa —abrir y cerrar por completo— una o dos veces al año rompe las incrustaciones de sarro antes de que se consoliden y mantiene el mecanismo libre. Toma cinco minutos y evita la escena del vástago roto.

Es, además, una prueba diagnóstica gratuita: si al girarla cuesta trabajo, rechina o gotea por el vástago, esa válvula ya avisó que no va a responder cuando se le necesite. Mejor cambiarla en un día tranquilo que descubrirlo con el agua corriendo.

De ahí se desprende un criterio profesional que conviene difundir: cuando ya se está

interviniendo el mueble, se cambia la angular. El costo de la pieza es marginal comparado con volver a desarmar todo seis meses después, y el plomero que lo recomienda no está vendiendo de más: está evitando que lo llamen de vuelta a resolver un problema que pudo cerrar de una vez. En instalaciones con más de una década, o en zonas de agua muy dura, esa recomendación es sencillamente la práctica correcta.

NUNCA VIAJA SOLA

Un error de venta frecuente es tratar la angular como una pieza suelta. En la práctica no existe sin su entorno: el flexible de abasto que la conecta al mueble, el chapetón que





oculta la salida del muro, el sellador o la cinta de la rosca. Vender la válvula sin revisar el resto es dejar la instalación a medias —y casi siempre, provocar un segundo viaje.

• **Conexión de entrada.** Debe corresponder a la instalación existente: rosca al muro o conexión por compresión sobre tubería de cobre. Confirmar el tipo antes de cobrar evita la devolución.

• **Salida y flexible.** La medida de salida define el flexible. Uno de malla metálica de buena calidad, con tuerca y empaque adecuados, es tan crítico como la válvula: la mayoría de las fugas bajo el lavabo nacen ahí.

• **Sellado de rosca.** Cinta o sellador según el tipo de rosca. Ni de más, que estorba, ni de menos, que gotea.

• **Herramienta y criterio.** Sobreapretar es la causa número uno de cuerpos fisurados y roscas barridas. La rosca sella por sí misma; la fuerza bruta la arruina.

Vender el conjunto completo no es inflar el ticket: es garantizar que la reparación quede bien a la primera. El cliente cuya instalación no goteó regresa por lo demás.

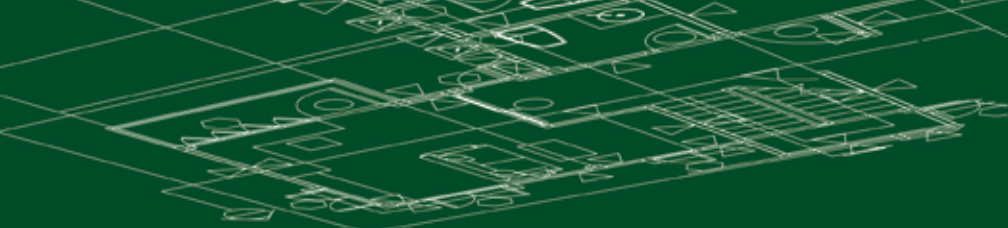
EL ARGUMENTO QUE CIERRA

Pocas piezas ilustran tan bien la diferencia entre precio y costo. La distancia entre una válvula económica y una de buena manufactura son unos cuantos pesos —una fracción mínima de lo que cuesta el mueble que alimenta, y absolutamente irrisoria frente

al costo de un piso levantado, un plafón caído o un edificio sin agua media jornada.

Ese es el argumento que el ferretero profesional debería tener siempre listo: no se vende una llave de paso, se vende la certeza de poder cerrar el agua el día que haga falta. Quien lo explica bien deja de competir por centavos y empieza a vender criterio; y el plomero que la instala protege lo único que no puede reponer, que es su reputación.

La válvula angular es, al final, una promesa hecha metal: la de que dentro de diez años, cuando nadie se acuerde de ella, va a responder al primer giro. Vender esa promesa es vender tranquilidad, y la tranquilidad nunca ha sido lo más barato del anaquel. **TF**



El momento en que la industria se detiene para escuchar.

Septiembre,
el lanzamiento de la:

5^a

**ENCUESTA
NACIONAL**
de PLOMERÍA

2026

Por quinta ocasión, el mercado hidrosanitario y de gas en México tiene una sola brújula. En el marco de la **Expo Nacional Ferretera**, presentamos la Edición Especial de **El Plomero Prefiere**, el informe más esperado por fabricantes y distribuidores.

No son solo páginas; es el resultado de un despliegue nacional de inteligencia en **144 ciudades estratégicas**. Son los hallazgos, las preferencias y los hábitos de consumo de quienes realmente mueven el mostrador. Si los ojos de los mayoristas, minoristas y técnicos están puestos aquí, su marca debe ser la protagonista de la conversación.

SI SU MARCA NO ESTÁ AQUÍ, **NO ESTÁ EN EL MERCADO.**

Esta es la vitrina de mayor prestigio en América Latina. Una edición de **calidad de lujo**, diseñada para ser conservada como manual de consulta y guía de decisión. Con un tiraje masivo de **50,000 ejemplares** de circulación nacional, de los cuales **10,000 se entregan personalmente** en el epicentro del negocio: la Expo Nacional Ferretera en Guadalajara.



Es el lugar natural para los líderes en:

- Tuberías y Conexiones (Agua y Gas)
- Sistemas de Bombeo y Filtración
- Grifería de Alta Gama y Válvulas
- Tanques, Tinacos y Almacenamiento
- Cementos, Disolventes y Selladores

SEA PARTE DEL REFERENTE NACIONAL.

**Asegure su presencia en
la edición más potente del año.**

Ventas e Informes:



publicidad@bestconcept.mx



55 - 4908-1658



Primo
basi-k

Primo
Esencial

Cromado de alta calidad,
que se nota



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.

Encuentre
la línea
completa



¡ESCANÉAME!

www.iusa.com.mx

f @ X v d in | IUSA MEXICO