

TODO

ELECTRICISTAS: DOMANDO LA ENERGÍA QUE SALVA VIDAS

FERRETERÍA[®]

www.todoferreteria.com.mx

La revista preferida

EL ARTE DE ATOMIZAR:

cómo elegir
la niebla correcta
en fumigación.

EL SECRETO DEL POLIURETANO:

la humedad cura
y acelera el pegado.

CÓDIGO

N95 Y P100:

protege pulmones
y asegura recompras
en mostrador.

FÍSICA DEL RENDIMIENTO

UN GALÓN NO RINDE METROS:

RINDE MICRAS.

Y en esas micras invisibles se juegan el prestigio del pintor, el margen del ferretero y el bolsillo del cliente. Esta es la ciencia que convierte al mostrador en un peritaje técnico.

Publicación mensual
Méx \$75.00 USA \$5.00 USD



México Año 15 No. 178



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 QUE DOMESTICA EL RAYO EN CASA

Cuando el cielo truena, el electricista residencial se vuelve indispensable. Sabe que un rayo no necesita caer en la casa para dañarla: una descarga cercana viaja por la línea y quema lo conectado. Por eso instala y recomienda supresores de picos y protección en el tablero, y explica por qué desconectar en tormenta no es superstición, es criterio. Domar la energía cuando la naturaleza la desata es su arte más silencioso.

EXPANDE, RELLENA Y AÍSLA.



RECOMENDADO Y PROBADO
POR PROFESIONALES.



Descubre más en:
sista-selladores.com



*Basado en pruebas de desempeño realizadas internamente.



*Oficios
de México*



HUMEDAD Y CORRIENTE, PAREJA QUE MATA

El electricista de temporada sabe que el agua es su enemigo invisible. La humedad se mete en registros, contactos y canalizaciones, corroe conexiones y crea fugas de corriente que disparan el recibo y ponen en riesgo a la familia. Su oficio es sellar, ubicar contactos lejos de salpicaduras y usar material para intemperie donde toca. Entiende que en septiembre una instalación descuidada no solo falla: puede electrocutar.



Nueva

Válvula de llenado con flotador
POWER FILL™



- ✓ **Instalación fácil y rápida**
- ✓ **Resistente y durable**
- ✓ **Funciona en alta y baja presión**

Vástago de plástico y latón
(1/2 y 3/4)



10 **AÑOS DE GARANTÍA**



Ahora en tanques de almacenamiento

Síguenos    

fluidmastermexico.com



*Oficios
de México*



EL HÉROE DISCRETO DEL INTERRUPTOR DIFERENCIAL

Pocos saben lo que hace, y por eso salva vidas sin aplausos. El interruptor diferencial —el que "brinca" cuando hay una fuga a tierra— corta la energía en milésimas de segundo antes de que una descarga lastime a alguien, justo el riesgo que la humedad multiplica. El buen electricista lo instala, lo prueba y le enseña al cliente a oprimir el botón de test. En temporada de lluvias, esa pequeña palanca es la diferencia entre un susto y una tragedia.



RAIN-R-SHINE

CEMENTO PARA PVC

VISCOSIDAD MEDIA



COLOR AZUL

Fórmula visible
que permite una
aplicación uniforme



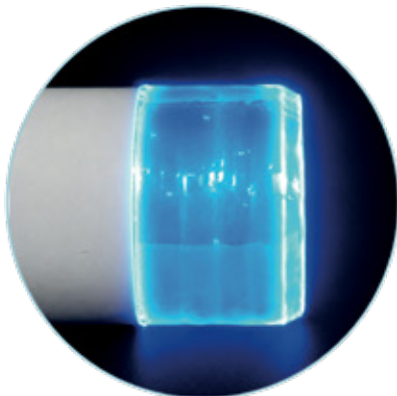
ALTA HUMEDAD

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**



LA TIERRA FÍSICA QUE NADIE VE NI VALORA

Es el trabajo más invisible y más importante que hace. La conexión a tierra manda las corrientes de fuga y las descargas al suelo, en lugar de al cuerpo de quien toca un aparato. En temporada de lluvias, con la humedad multiplicando las fugas, una buena tierra física deja de ser opcional para volverse salvavidas. El electricista que la instala bien no deja evidencia visible: deja una casa donde un toque mortal, simplemente, no ocurre.



Primo
basi-k

Primo
Esencial

Cromado de alta calidad,
que se nota

Encuentre
la línea
completa



¡ESCANÉAME!

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.



www.iusa.com.mx



*Oficios
de México*



SELLADO CORTAFUEGO: EL ESCUDO QUE NADIE VE

El buen electricista entiende que por una canalización eléctrica no solo viajan cables; en un incendio, ese conducto es una chimenea perfecta para el fuego y los gases tóxicos. En muros y pisos de compartimentación, sellar el paso de cables con cualquier silicona es un error mortal. El técnico que cuida la vida usa soluciones de ingeniería como la silicona neutra FS703 de Eucomex, un sellador alcoxí monocomponente de bajo módulo diseñado para restablecer la resistencia cortafuego hasta por 4 horas certificadas.

En instalaciones expuestas al movimiento estructural o dilatación térmica, la FS703 absorbe desplazamientos de hasta un 20% en juntas de 12 a 50 mm, ya sea en mampostería, acero o madera, tanto en interiores como en intemperie. Aplicar un sellador cortafuego de alto desempeño en pasos de cables no es un lujo técnico: es la firma de un profesional que no deja margen a la tragedia.

www.eucomex.com.mx/



URREA®

Tecnología para vivir el agua

VÁLVULAS DE ESFERA - FAMILIA 500

CÓDIGO	MEDIDA	PRESIÓN DE TRABAJO
• VAC500	¼" a 4"	¼" a 2" 1000 WOG
• VACI500	½" a 4"	2 ½" 700 WOG
		3" y 4" 600 WOG
• VAI500	¼" a 4"	¼" a 2" 1000 WOG
• VAI1500	½" a 4"	2 ½" 700 WOG
		3" y 4" 600 WOG



Usos:

INDUSTRIA QUÍMICA | TRATAMIENTO DE AGUA | GENERACIÓN DE ENERGÍA | MINERÍA | INDUSTRIA DEL PAPEL | SISTEMAS WOG

Fabricada conforme a las normas **ISO 5211 y ASME B1.20.1**
Probadas bajo estándares del Instituto Americano del Petróleo (API)

INSTALA SEGURIDAD, **INSTALA URREA**

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

— JOHN RUSKIN.

ESFUERZO INTELIGENTE

QUINCE AÑOS DE OFICIO

Tres lustros. Se dice rápido, pero cada mes de estos quince años cupo en unas páginas que alguien, en algún mostrador de México, se detuvo a leer. No celebramos una revista: celebramos **un oficio compartido**. El de contar, con rigor y pasión, la historia de la cadena de suministro que sostiene al país sin pedir aplausos. En el camino aprendimos muchísimo, sí, pero sobre todo conocimos gente extraordinaria —líderes de la industria, fabricantes visionarios y ferreteros de toda la vida— que nos enseñaron la verdadera dimensión de este canal. Esa fortuna nos honra y nos compromete.

Por eso festejamos como sabemos: **haciendo**. Contenido, entrevistas, redes y eventos, con la misma hambre del primer número. Gracias a la industria, a los ferreteros de cada rincón de México y a los técnicos que se abastecen desde el mostrador —de manera muy especial, a los plomeros— por quince años de confianza.

Y lo festejamos trabajando: esta edición 178 abre con las instalaciones de gas LP y natural en portada, y suma pulverizadores, espuma de poliuretano y adhesivos estructurales.

Quince años después, seguimos siendo lo que siempre quisimos ser: la revista preferida del canal ferretero de México. Vamos por los próximos.

Cordialmente,
Esanz, Editor en Jefe.

"EDUCAR **NO ES**
LLENAR UN RECIPIENTE,
SINO **ENCENDER**
UN FUEGO."

— ATRIBUIDA A WILLIAM BUTLER YEATS.



¡LAS MEJORES APLICACIONES SE HACEN CON LINCOLN ELECTRIC®!



Diseñados para ofrecer un arco estable, penetración precisa y acabados limpios, nuestros electrodos son sinónimo de calidad superior.

Ideales para los retos más exigentes.

www.lincolnelectric.com.mx



LINCOLN
ELECTRIC

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. 178 Número de reserva al título en Derechos de Autor:
04-2024-012310541100-102
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 Itzamalco, 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: SEPTIEMBRE 2026.

Contenido

Un **pulverizador económico** usa empaques de hule común y sellos genéricos que, ante un químico fuerte, se cristalizan, se hinchan o se deshacen. El resultado es predecible: el gatillo empieza a gotear químico sobre la mano del usuario, la bomba pierde presión y el tanque puede terminar fisurado. Toma nota de qué factores debes considerar para elegir el adecuado. **Pág. 32**



20

ESPUMA DE POLIURETANO

Espuma expansiva o adhesiva: la elección depende de la función. Rellenar y aislar requiere espuma expansiva; fijar y pegar, espuma adhesiva. Para ventanas, ambas se complementan.



48

RENDIMIENTO REAL Y COBERTURA

El rendimiento de una pintura no depende solo de los metros por litro: sólidos, pigmentos, viscosidad y resinas determinan la cobertura, durabilidad y número de manos necesarias.



58

EQUIPOS QUE PROTEGEN

La mascarilla respiratoria protege al trabajador al filtrar partículas suspendidas en el aire. Su eficacia depende del material filtrante y de mecanismos físicos que capturan contaminantes de distintos tamaños.



igoto



VENTILACIÓN
para cada
espacio



HERRAMIENTAS
Potencia y durabilidad
para construir, instalar
y crear



ILUMINACIÓN LED
Eficiencia y ahorro
para tu día a día



PLACAS Y CONTACTOS
Diseño, seguridad y
funcionalidad.

igoto

**Tecnología para el hogar,
innovación para la vida.**

igoto.com.mx



20 AÑOS DE UNA EXPO QUE YA ES PARTE DE LA SIERRA

Consorcio Ferretero Álvarez celebra dos décadas de encuentro, negocio y cercanía con el canal ferretero.

Hay empresas que crecen abriendo sucursales. Otras lo hacen recorriendo caminos, escuchando a sus clientes y regresando cada semana con el producto que necesitan. La historia de **Consorcio Ferretero Álvarez** pertenece a esta segunda categoría.

Desde Zacatlán de las Manzanas, Puebla, una empresa familiar con raíces en 1940 se ha convertido en un importante distribuidor que atiende a nueve estados de la República Mexicana. En 2026, esa historia tiene un motivo especial para celebrar: la vigésima edición de su Expo Ferretera.

DOS DÉCADAS DE ABRIR LAS PUERTAS

Para **Felipe Álvarez**, director comercial, el momento más emocionante llega cuando se corta el listón.

Y ese orgullo también pertenece a la región. Los clientes esperan la Expo. Los proveedores esperan la Expo. Zacatlán la reconoce como un encuentro que ya forma parte de su identidad ferretera.

Del 31 de julio al 2 de agosto, marcas, ferreteros y profesionales volvieron a encontrarse en una celebración que ha trascendido la región.



“Para mí es un orgullo. Son años de trabajo, años de ir perfeccionando la Expo.”

“Hasta en Monterrey se escucha tu Expo.”

Eso le han dicho a Felipe Álvarez en otros encuentros del sector. Una frase que resume el alcance que ha conseguido una iniciativa nacida en la Sierra de Puebla.

UNA HISTORIA QUE COMENZÓ EN 1940

La historia comenzó con **José Álvarez Sosa**, abuelo de Felipe. A los 17 años inició su camino en el comercio y, con el tiempo, la ferretería se convirtió en la actividad que marcaría a la familia.

Años después, su hijo descubrió una oportunidad durante sus viajes desde Zacatlán hasta Huejutla, Hidalgo.

Recorría pueblos donde conseguir productos ferreteros no era sencillo y comenzó a llevar en la cajuela limas, seguetas y otros artículos para surtir las pequeñas ferreterías de la ruta.

Así nació una idea que terminaría transformando la empresa: llevar la ferretería hasta donde estaba el cliente.



1979: EL MAYOREO TOMA EL CAMINO

En **1979** comenzó formalmente **Consortio Ferretero Álvarez** con su primer vendedor y una ruta que conectaba Zacatlán con distintas comunidades hasta llegar a Huejutla. Un vendedor se convirtió en dos, luego tres y después en una operación que hoy llega a nueve estados.

La fórmula ha conservado su esencia: **variedad y constancia.**

Más de **300 proveedores** y un catálogo superior a **32,000 productos** permiten atender categorías como iluminación, herramienta para construcción y carpintería, entre muchas otras.

Pero Felipe Álvarez destaca algo fundamental: **visitar al cliente cada ocho días.**



1940
ORIGEN



1979
INICIO DEL
MAYOREO



20
EDICIONES
DE LA EXPO



300+
PROVEEDORES



32,000+
PRODUCTOS



9 ESTADOS
ATENDIDOS

MÁS QUE UNA EXPO, UN PUNTO DE ENCUENTRO

Veinte ediciones representan mucho más que una cifra.

Son proveedores que regresan, clientes que esperan la fecha y relaciones comerciales que se fortalecen frente a un stand.

La Expo Ferretera de Zacatlán se ha convertido en un punto de encuentro para la comunidad ferretera de la región: un espacio donde las marcas muestran, los clientes conocen y los negocios encuentran nuevas oportunidades.

EL COMPROMISO QUE SIGUE

Después de 20 años de Expo, el compromiso permanece en lo esencial: mantener el surtido, la disponibilidad, precios competitivos y, sobre todo, la cercanía.

“Nosotros nos comprometemos a tener siempre las líneas que ofrecemos surtidas al 100%.”

Porque distribuir ferretería no significa solamente mover mercancía. Significa regresar, cumplir y mantener abastecido a un mercado que todos los días construye, repara, fabrica e instala.

20 AÑOS DESPUÉS

Desde Zacatlán de las Manzanas, Consortio Ferretero Álvarez celebra dos décadas de una Expo que ya es tradición.

Pero también celebra una historia de 86 años, una empresa que ha crecido con su comunidad y una forma de hacer negocios basada en la cercanía.

- **20 años de Expo.**
- **86 años de historia.**
- **9 estados atendidos.**

Y un compromiso que continúa



Por qué la expansiva y la adhesiva se parecen
en la lata y se comportan al revés en la obra
—y cómo no volver a confundirlas





DOS ESPUMAS

QUE NO SON LA MISMA

Salen del mismo bote presurizado, huelen igual y ensucian igual. Pero una rellena por volumen y la otra fija por adherencia. Confundirlas arruina el trabajo; distinguirlas multiplica las ventas.

Por Hernán Zepeda

Hay un producto en la ferretería que casi todos creen dominar y casi nadie distingue en su totalidad: la espuma de poliuretano. El cliente llega al mostrador, pide "una lata de espuma" y se lleva la primera que tiene a la mano. A veces acierta. A veces regresa molesto porque el marco de la ventana se pandeó por exceso de presión o porque el hueco perimetral quedó mal sellado. Y el ferretero, sin quererlo, vendió una solución equivocada.

La raíz del enredo es simple: bajo la denominación genérica de "espuma de poliuretano" conviven formulaciones diseñadas para propósitos radicalmente distintos. Por un lado, la **expansiva convencional**, cuya función principal es crecer volumétricamente para aislar, sellar y rellenar cavidades. Por el otro, la **adhesiva de alta densidad**, formulada específicamente para montar, fijar y adherir materiales de construcción con una expansión mínima y controlada. Se ven idénticas en el anaquel, comparten la química del uretano y se aplican con la misma cánula o pistola. Pero prescribir una donde tocaba la otra es garantía de un retrabajo costoso.

Este artículo desglosa la ingeniería detrás de ambas soluciones para no equivocarse nunca más en el mostrador y transformar una compra imprecisa en una asesoría técnica de valor.

LA QUÍMICA QUE LO EXPLICA TODO

Antes de separar sus aplicaciones, conviene entender la física del polímero. La espuma de poliuretano no se "seca" por evaporación de solventes: **cura por reacción química**. El prepolímero dentro de la lata presurizada, al entrar en contacto con el ambiente, busca la humedad del aire y de la superficie para desencadenar el proceso de polimerización que la solidifica. Por eso, rociar un fino spray de agua en la cavidad antes de aplicarla acelera el curado y optimiza la estructura celular.

Ese mismo proceso genera millones de microscópicas celdas atrapadas en la matriz plástica. Esas celdas le otorgan sus propiedades fundamentales: sellado hermético, relleno de cavidades y aislamiento térmico y acústico. La diferencia crucial entre una espuma expansiva y una adhesiva radica en **la fórmula del agente soplante y la densidad del polímero**.



TOMA NOTA

La regla de oro en el mostrador: si el objetivo del cliente es **rellenar un hueco o aislar una cavidad**, se prescribe espuma expansiva. Si la necesidad es **fijar un panel, asentar un elemento o pegar materiales**, se prescribe espuma adhesiva. Para la instalación integral de una ventana, el profesional requiere ambas: adhesiva para fijar el marco a plomo y expansiva —con medida— para sellar el perímetro contra infiltraciones.



"El poliuretano no se seca por evaporación: cura al reaccionar con la humedad del aire y del sustrato."

Cuando la microestructura celular se diseña con un alto porcentaje de celdas cerradas y apretadas, la espuma resulta más rígida e impermeable; cuando las celdas quedan más abiertas, la matriz absorbe mejor las vibraciones acústicas. La expansiva libera gas para multiplicar su volumen varias veces; la adhesiva limita esa expansión al mínimo necesario para humectar el sustrato, concentrando su química en crear enlaces de alta cohesión

LA EXPANSIVA: LA QUE CRECE PARA SELLAR Y AISLAR

La espuma expansiva tradicional es la especialista del relleno volumétrico y el aislamiento. Al salir de la válvula, su volumen aumenta drásticamente hasta ocupar la totalidad de los huecos más irregulares. Su terreno técnico es el sellado perimetral en marcos de puertas y ventanas, el paso de tuberías en muros, el empaque de canalizaciones eléctricas y el aislamiento térmico en juntas de construcción.

El detalle técnico que el mostrador debe enfatizar al instalador es su **fuerza de expansión secundaria**. El error más común en la obra es llenar la cavidad al ras; al continuar su proceso de curado, la masa se desborda o, en el peor de los casos, ejerce una presión estructural capaz de deformar perfiles de aluminio o marcos de madera. La norma técnica dictamina llenar solo entre un tercio y la mitad de la cavidad, dejando que la expansión propia del producto complete el sellado sin generar esfuerzos mecánicos indebidos.



CHECKLIST

APLICACIÓN DE ALTA EFICIENCIA

1. Diagnostica la función: Define si la prioridad es el relleno aislante (expansiva) o la sujeción mecánica (adhesiva).

2. Acondiciona la superficie: limpia el polvo, elimina grasas y rocía una leve bruma de agua para catalizar la reacción.

3. Homogeneiza la fórmula: Agita el envase vigorosamente durante al menos 20 segundos antes de roscar la cánula o pistola.

4. Controla la dosificación: Con espuma expansiva, aplica solo al 30% o 50% de la cavidad; el volumen final ocupará el resto.

5. Aplica en posición correcta: Mantén la lata invertida (boca abajo) para asegurar la salida continua del polímero y no solo del gas propulsor.

6. Respeta la polimerización: No cortes ni manipules la masa durante el tiempo de secado al tacto para no colapsar la estructura de celdas.

7. Protege contra UV: Cubre siempre el poliuretano curado con mortero, pintura o sellador cuando quede expuesto a la intemperie.

El dominio de estas diferencias químicas y operativas transforma la venta de un insumo básico en una recomendación de alta autoridad técnica, asegurando que el trabajo en la obra quede bien ejecutado a la primera.





"Una espuma rellena por volumen; la otra fija por adherencia. Distinguir su química en el mostrador evita fallas en la obra."

¿SABÍAS QUE...

La espuma de poliuretano se **alimenta de la humedad** para completar su curado. Rocíar un poco de agua en la ranura antes de aplicarla mejora sustancialmente la adherencia y acelera el endurecimiento inicial. Es de los pocos insumos en la ferretería que se benefician directamente de la presencia de agua en la superficie.

INGENIERÍA MEXICANA EN EL MOSTRADOR

Surtido por Volumen

Fabricantes nacionales como **HECORT** entregan la espuma expansiva en formatos de 300, 500 y 750 ml, permitiendo adecuar la compra al volumen real de la obra y evitando el desperdicio de producto.

Innovación Adhesiva

HECORT introduce al mercado mexicano la primera **espuma adhesiva** de alta especificación para montaje, formulada para soportar hasta **50 kg de carga estática** por punto de aplicación, reduciendo drásticamente los tiempos de instalación en obra seca.





"La pregunta correcta en el mostrador no es ¿le doy espuma?', sino '¿va a rellenar un hueco o va a fijar un material?'."

LA ADHESIVA: FIJACIÓN ESTRUCTURAL DE BAJA EXPANSIÓN

La espuma adhesiva representa una evolución técnica orientada a la fijación y el montaje. A diferencia de la versión convencional, su formulación reduce la expansión libre a un nivel mínimo —solo el suficiente para rellenar imperfecciones superficiales y garantizar el contacto total— mientras desarrolla una resistencia al corte y a la tracción de nivel profesional.

Su objetivo principal es reemplazar la fijación mecánica tradicional (tornillos, taquetes o morteros de fraguado lento) en la instalación de paneles aislantes, placas de yeso, molduras y el asentamiento de marcos. Al no generar una presión expansiva descontrolada, no

empuja las piezas fuera de plomo ni deforma los materiales. Abraza la superficie, distribuye la carga uniformemente y sostiene decenas de kilogramos por punto de aplicación en tiempos récord de curado.

LO QUE EL POLIURETANO AGUANTA (Y LO QUE NO)

Para evitar reclamaciones en la tienda, el asesor técnico debe comunicar con claridad las limitaciones físicas del material:

Radiación UV: El poliuretano curado se degrada rápidamente bajo la luz solar directa, volviéndose quebradizo y perdiendo sus propiedades mecánicas. Toda aplicación al exterior debe protegerse mediante selladores, pintura, yeso o mortero.

Temperatura de aplicación: El rango térmico del envase y del ambiente condiciona la tasa de expansión y la velocidad de curado. Extremas temperaturas frías ralentizan la reacción.

Conservación del envase: Al ser un producto presurizado con reactivos químicos, la lata debe almacenarse siempre en posición vertical y en lugares frescos para evitar la obstrucción de la válvula interna.

POR QUÉ LA SELECCIÓN CORRECTA PROTEGE AL FERRETERO

Traducir la especificación técnica en lenguaje de negocio es lo que consolida la confianza del cliente. Quien intenta utilizar espuma expansiva para pegar un panel o montar una pieza ligera descubre que la fuerza del gas empuja el elemento, desalineando la instalación y arruinando horas de trabajo. Por otro lado, quien pretende usar una espuma adhesiva para rellenar un gran vacío perimetral gastará un exceso de producto sin lograr la cobertura volumétrica requerida.

En ambos casos el cliente compró "espuma de poliuretano", pero el resultado fue un fallo de aplicación. La pregunta clave en el mostrador jamás debe ser un genérico "¿necesita espuma?", sino una consulta precisa de ingeniería: **"¿su trabajo es rellenar y aislar una cavidad, o requiere fijar y pegar un elemento estructural?"**. Esos quince segundos de diagnóstico diferencian al despachador del verdadero asesor técnico ferretero. **TF**



LA PUERTA ANGOSTA

Todo fabricante sueña con lo mismo: presentar su producto al ferretero y salir con un pedido. La realidad es otra. El Estudio 101M 2025 —las 101 marcas más influyentes del canal ferretero— revela que el **87% de la decisión del minorista** se concentra en solo cuatro factores: precio, calidad, disponibilidad y que el cliente la pida. Todo el arsenal promocional del proveedor —publicidad, promotoría, garantía— pesa, combinado, menos del 5%.

La entrada al canal no se gana con presentaciones: se gana en la operación diaria.

Y hay una advertencia que pocos consideran: estas respuestas son del ferretero minorista. El distribuidor mayorista —la verdadera puerta del canal— decide con otra lógica, y entre **lo que el minorista quiere y lo que el mayorista ofrece** existe una disonancia que toda marca debe entender. Por eso, cada noviembre y desde hace diez años, levantamos la Encuesta de Distribución Mayorista (EDM): este año, su decimoprimer edición completará la otra mitad del mapa.

Fabricante, mayorista, minorista: tres eslabones, tres lógicas. Llevamos 16 años estudiando este mercado, y compartirlo es un gusto.

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

La puerta angosta

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

LO QUE ABRE LA PUERTA — 4 FACTORES CONCENTRAN EL 87.1% DE LA DECISIÓN



SUMAN 87.11% DE LA ELECCIÓN

LO QUE CASI NO PESA — EL ARSENAL DEL FABRICANTE Y EL MITO DEL MARGEN



PUBLICIDAD + PROMOTORÍA + GARANTÍA: 4.84%

La entrada al canal no se gana con presentaciones: se gana en la operación diaria.

Y estas respuestas son del minorista: el mayorista —la verdadera puerta del canal— decide con otra lógica. Cada noviembre, y desde hace diez años, la Encuesta de Distribución Mayorista completa la otra mitad del mapa. Fabricante, mayorista, minorista: tres eslabones, tres lógicas.

ULTRATHIN

Experto en acero inoxidable

**EL DE MAYOR
RENDIMIENTO**

11-0901
14" x 7/64"



11-0906
9" x 5/64" x 7/8"

Doble malla

Ultra delgado

11-0905
7" x 1/16" x 7/8"

MÁS DE 250 CORTES
en varilla de 3/8"

LÍDER DE CORTE, ABRASIÓN Y DESBASTE



/@HECORT

DAME 1



COLADERA UNIVERSAL ANTI-OLORES

Las **coladeras fleximatic incorporan mecanismos** que bloquean el retorno de gases, malos olores e insectos provenientes del drenaje. Además de mejorar la higiene, facilitan el mantenimiento y prolongan la funcionalidad de las instalaciones sanitarias.



COLADERA UNIVERSAL PUSH

La Coladera Universal Push Anti-olores, código 2239 de Fleximatic, está diseñada para evitar el paso de malos olores, gases e insectos provenientes del drenaje gracias a su check anti-olores, brindando mayor higiene en baños residenciales y comerciales. Su diseño universal permite instalarla en conexiones de 2", 3" y 4", e incorpora un sistema Push Button para apertura, cierre y limpieza sencilla. Fabricada en ABS, acero inoxidable y resina acetal, ofrece alta resistencia a la corrosión, soporta hasta 300 kg y supera los 50.000 accionamientos.

CHECK ANTI-OLORES

Sistema mecánico que actúa como barrera física para impedir el retorno de gases, malos olores e insectos desde la tubería sanitaria. Su funcionamiento protege la higiene del ambiente sin afectar el flujo normal del desagüe.

RESINA ACETAL

Polímero de ingeniería con alta estabilidad dimensional y excelente resistencia al desgaste, la humedad y los agentes químicos. Su desempeño evita la corrosión del mecanismo y prolonga la vida útil incluso en zonas con agua dura o ambientes costeros.



DESDE
1969

LA CONFIANZA DE UNA MARCA LÍDER

★ REFERENCIA MUNDIAL EN SOLUCIONES EPÓXICAS ★

Portafolio completo

Pegamentos epóxicos: Jeringas, Masillas, Tubos y soluciones especializadas para cada tipo de reparación.

Resistencia

Los adhesivos más resistentes de su categoría, diseñados para ofrecer uniones permanentes y de alto desempeño.

Vida útil

Empaques con tecnología patentada que ayudan a preservar la calidad y prolongar la vida útil del producto.

Versatilidad

Soluciones especializadas para cada material y tipo de reparación.
(Metal, madera, plásticos flexibles, plásticos rígidos, concreto, etc.)



¿Por qué distribuir JB Weld?

Ofrece a tus clientes una marca reconocida por su calidad, innovación y alto desempeño. Con un portafolio completo, respaldo comercial y presencia de marca, JB Weld te ayuda a impulsar tus ventas y llegar a nuevos mercados.

Catálogo
completo



STAND:
2346
SALÓN
JALISCO

Atención a Mayoristas

ventas@denko.com.mx
Tel. 8115359229, 8112442772

DISTRIBUIDO POR **DENKO**
Internacional, S.A. de C.V.



VÁLVULAS DE LLENADO PARA TINACO

Los sistemas de llenado con flotador regulan automáticamente el suministro de agua **conforme cambia el nivel del tanque**. Su diseño mantiene un volumen constante de almacenamiento y favorece un funcionamiento hidráulico estable.

VÁLVULA DE LLENADO 10750U-001

La válvula de llenado con flotador de Fluidmaster 10750U-001 está diseñada para ofrecer un desempeño confiable y una instalación sencilla en sistemas de almacenamiento de agua. Cuenta con vástago plástico de 1/2" y adaptador de 1/2" a 3/4". Su diseño resistente y durable permite hasta un 10% más de capacidad de almacenamiento y un funcionamiento eficiente tanto en alta como en baja presión. Disponible también con vástago de 3/4" (sin adaptador).

La presión hidráulica determina la velocidad con la que el agua ingresa al tanque y la respuesta del mecanismo de cierre. Una válvula diseñada para operar en un amplio rango de presión mantiene un caudal controlado y un cierre estable, evitando llenados incompletos a baja presión o golpes de cierre y sobrellenos cuando la presión es elevada.



VÁLVULA DE LLENADO 10751V-004

La válvula de llenado con flotador de Fluidmaster 10751V-004 está diseñada para brindar un desempeño confiable y una instalación sencilla en sistemas de almacenamiento de agua. Cuenta con vástago de latón 3/4". Su innovadora construcción híbrida combina latón sólido en el exterior para mayor resistencia y un núcleo interno de plástico que ayuda a prevenir la acumulación de sarro. Disponible también con vástago de latón de 1/2".

El latón proporciona alta resistencia mecánica en las zonas sometidas a esfuerzo, mientras que el núcleo de plástico ofrece una superficie menos susceptible a la adhesión de minerales. Esta combinación reduce la formación de incrustaciones en el mecanismo móvil, disminuye el riesgo de atascamientos y ayuda a conservar un funcionamiento uniforme durante más tiempo.





¿ERES CONSTRUCTOR, DESARROLLADOR O CONTRATISTA?

EXPO PIMSA ES PARA TI.

La expo más importante del
ramo ferretero y de la construcción
que impulsa tu negocio.

**ENTRADA
GRATUITA**
¡REGÍSTRATE
Y ASISTE!

TODO LO QUE NECESITAS EN UN SOLO LUGAR



PROMOCIONES EXCLUSIVAS

Aprovecha precios
especiales solo
en la Expo.



CAPACITACIÓN Y TALLERES TÉCNICOS

Actualízate con los
mejores expertos
del sector.



RIFAS Y REGALOS

Muchas sorpresas
para ti y tu negocio.



CONTACTO DIRECTO CON PROVEEDORES

Encuentra soluciones,
nuevos productos
y mejores acuerdos.



**¡ESCANEA!
Y REGÍSTRATE!**
Es rápido, fácil
y completamente
GRATIS.

**PARA PROFESIONALES
QUE INSTALAN, REPARAN Y
HACEN QUE TODO FUNCIONE.**



**8 y 9
OCTUBRE
2026**



HOTEL MARÍA DOLORES

Av. Benito Juárez S/N,
Zona Hotelera,
78390 San Luis Potosí, S.L.P.



811 050 8574

www.expopimsa.com

DOS DÍAS, GRANDES OPORTUNIDADES PARA TU NEGOCIO.

ATORNILLADORES INALÁMBRICOS

1 ATORNILLADOR ANGULAR / DTL06

Herramienta diseñada para atornillar en espacios reducidos gracias a su cabezal angular, facilitando el acceso donde un equipo convencional no llega.



Cabezal angular para trabajar en lugares estrechos.

Torque máximo de 60 N·m para fijaciones de alta exigencia.

Luz LED integrada y sistema de reversa para mayor precisión.

2 ATORNILLADOR DE IMPACTO / TD022DSE

Atornillador inalámbrico compacto para trabajos de ensamble, instalación y mantenimiento que requieren precisión, movilidad y fácil manejo.



Diseño convertible recto o empuñadura tipo pistola.

Torque máximo de 25 N·m en un cuerpo ligero de 0,56 kg.

Protección electrónica que prolonga la vida útil de la batería.

3 TALADRO PERCUTOR / DHP483

Herramienta inalámbrica que integra funciones de perforación, atornillado y percusión para aplicaciones en madera, metal y mampostería.



Motor BL sin escobillas para mayor eficiencia y durabilidad.

Dos velocidades mecánicas para perforación y fijación.

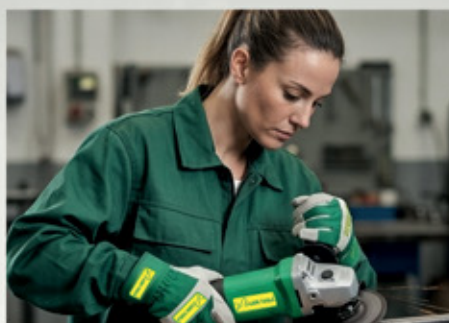
Función de percusión para aplicaciones en mampostería.

CONTROL DE TORQUE

El torque representa la fuerza de giro que desarrolla el motor para vencer la resistencia del tornillo. Seleccionar el nivel adecuado permite lograr fijaciones firmes sin dañar la cabeza del tornillo, deformar el material o someter la herramienta a esfuerzos innecesarios.

MECANISMO DE IMPACTO

El sistema de impacto genera impulsos torsionales de alta frecuencia cuando aumenta la resistencia del tornillo. Esta acción mejora la transmisión de fuerza al punto de fijación, reduce el esfuerzo del operador y ayuda a evitar que la punta se deslice durante el apriete.



+ 3000 PRODUCTOS A TU SERVICIO

VENTAS: 477 771 3695

www.vifer.mx

siguenos en:





Por qué el tamaño de la gota decide si un fumigador cura, mancha o desperdicia —y cómo elegir el correcto sin fallarle al cliente

EL ARTE DE FABRICAR NIE

Un pulverizador no lanza líquido: lo rompe en miles de gotas. Y del tamaño de esas gotas depende que el trabajo funcione o se convierta en dinero tirado al viento.

Por Pepe Ochoa

El pulverizador de presión parece de los productos más simples del anaquel: un tanque, una bomba, una boquilla. Y sin embargo, detrás de esa aparente sencillez hay física fina, porque su verdadero trabajo no es arrojar líquido, sino **atomizarlo**: convertirlo en una nube de gotas del tamaño exacto para la tarea.

Ahí está el secreto que casi nadie explica en el mostrador. Un mismo equipo puede curar una planta, desinfectar una bodega o aplicar un herbicida... o puede fallar en las tres si la gota no es la correcta. Entender cómo nace esa gota es lo que convierte al ferretero en asesor y evita que el cliente regrese diciendo que "el aparato no sirve".

LA CIENCIA DE LA GOTA

Todo empieza con la presión. Al bombear, comprimimos aire dentro del tanque; ese aire empuja el líquido hacia la boquilla, y es en la boquilla donde ocurre la magia: el líquido, forzado a pasar por un orificio pequeño a cierta presión, se rompe en gotas.

A más presión y orificio más fino, gotas más pequeñas; a menos presión, gotas más gruesas.

Y aquí está la clave que lo cambia todo: **el tamaño de la gota define el resultado.**

Gota fina, casi niebla: cubre de forma pareja hojas, superficies y rincones. Es la ideal para desinfectar, para aplicar insecticidas y fungicidas que deben "envolver" toda la planta. Su riesgo: si hay viento, esa niebla se va volando —lo que se llama deriva— y no llega a su destino.

Gota gruesa, pesada: cae rápido y directo, resiste el viento y evita la deriva. Es la que se busca para herbicidas, donde una nube fina que se desvía puede matar el cultivo del vecino en lugar de la maleza propia.

Por eso una boquilla no es un capricho: es la herramienta que sintoniza la gota al trabajo. Las de **abanico** barren superficies planas; las de **cono** envuelven follaje; las **ajustables** pasan de chorro a niebla girando la punta. Recomendar la boquilla correcta según lo que el cliente va a aplicar es, literalmente, la diferencia entre que el producto funcione o se desperdicie.

BLA



Hay un consejo de campo que vale oro y que el ferretero puede regalar: la aplicación se hace **temprano o al caer la tarde**, con el aire calmado. A media mañana, con sol y viento, hasta la gota bien elegida se evapora o se va con la brisa antes de llegar a la hoja. El mejor equipo del mundo rinde poco si se usa a la hora equivocada. Ese tipo de asesoría —que no cuesta un peso— es la que hace que el cliente sienta que en tu mostrador sabe más que en el de enfrente.

CADA TRABAJO, SU EQUIPO

Antes de la boquilla está la decisión del equipo, y aquí el mostrador puede lucirse. El **pulverizador de mano**, de medio litro a dos litros, es el rey del trabajo puntual: limpieza, plantas de interior, desinfección de una superficie. El **de compresión previa**, de mochila o de tanque con palanca, carga varios litros y sostiene presión para cubrir un jardín, una huerta o una bodega completa sin bombear a cada rato. Y **el de mochila con bomba de palanca continua** es el favorito del profesional del campo, porque mantiene presión constante toda la jornada.

La regla para el ferretero es sencilla: a mayor superficie y mayor frecuencia de uso, más capacidad y más robustez conviene recomendar. Venderle un pulverizador de mano a quien va a fumigar media hectárea es condenarlo a bombear todo el día; venderle un equipo de mochila industrial a quien solo riega macetas es venderle de más. Acertar en el tamaño es, otra vez, asesorar en lugar de despachar.

EL ENEMIGO INVISIBLE: EL LÍQUIDO EQUIVOCADO

Si la gota es el alma del pulverizador, los materiales son su esqueleto —y el punto donde "lo barato sale caro" se vuelve dramático. Porque no es lo mismo rociar agua o desinfectante suave que aplicar **químicos agresivos**: herbicidas, ácidos, cloro concentrado.

Un pulverizador económico usa empaques de hule común y sellos genéricos que, ante un químico fuerte, se cristalizan, se hinchan o se deshacen. El resultado es predecible: el gatillo empieza a **gotear químico sobre la mano** del usuario, la bomba pierde presión y el tanque puede terminar fisurado. Un equipo



TOMA NOTA

EL CUIDADO QUE ALARGA LA VIDA

- Nunca dejes químico dentro del tanque al terminar: es la causa número uno de sellos arruinados y boquillas tapadas.
- Enjuaga y despresuriza después de cada uso; guarda el equipo con la bomba suelta.
- Limpia la boquilla con agua y aire, jamás con un alambre o clavo que raye el orificio y deforme el patrón de rociado.
- Lubrica el émbolo de vez en cuando para que la bomba siga sellando.
- Un equipo para químicos, otro para herbicidas: los residuos de un herbicida pueden dañar lo que rocíes después. Rotularlos evita accidentes.



serio, en cambio, monta sellos resistentes a solventes —del tipo Viton— y tanques de polietileno de pared gruesa que aguantan el ataque químico y los rayos del sol sin volverse quebradizos.

Aquí el argumento de venta es de seguridad, no de precio: al cliente que va a manejar herbicida o ácido no se le vende el más barato, se le vende el que **no le va a fallar en las manos**. Preguntar "¿qué vas a aplicar?" antes de vender no es formalidad: es lo que separa una recomendación profesional de una imprudencia.

COMPRAR CON CRITERIO

Más allá de la gota y los sellos, un pulverizador se juzga por detalles que el ojo entrenado revisa: una bomba de émbolo que sostenga la presión sin fugas, una correa cómoda si es de mochila (una jornada cargándolo castiga la espalda), un gatillo con seguro, y —lo más importante para el largo plazo— **que existan refacciones**. Empaques, boquillas y émbolos son piezas de desgaste; el equipo que no tiene repuestos es desechable disfrazado de herramienta.



¿SABÍAS QUE...

Bombear "**de más**" al inicio no es fuerza bruta: es cargar la cámara de aire que mantendrá la presión estable un buen rato. Sin esa reserva, la presión cae con cada disparo y la gota cambia de tamaño a media aplicación —por eso al final de un tanque mal bombeado el rociado sale a **chorros disparejos**.

Para el ferretero, ahí vive un negocio doble: la venta del equipo hoy y la recompra de refacciones mañana. Quien surte los repuestos convierte una venta única en un cliente que regresa cada temporada.

VENDER PRECISIÓN, NO LÍQUIDO

El pulverizador de presión es un ejemplo perfecto de la misión del buen ferretero: parece un producto de temporada, de compra rápida y precio, y en realidad es un instrumento de precisión que exige criterio para elegirlo y

técnica para aplicarlo. El que lo entiende no despacha un bote con gatillo: entrega la niebla correcta para cada trabajo, el material que aguanta cada químico y el consejo que evita un accidente.

Y esa asesoría —la gota justa, el sello adecuado, el mantenimiento a tiempo— es lo que hace que el cliente vuelva temporada tras temporada. Porque al final, en este oficio, **no se vende líquido rociado: se vende que el trabajo salga bien a la primera, sin desperdicio y sin sustos.** **TF**

EQUIPO
PARA
PINTAR

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

WESTON
TOOLS





DE TODO UN POCO

LA CIENCIA DETRÁS

► POR QUÉ LA MALLA CICLÓNICA NO SE OXIDA (TAN RÁPIDO)

Esa reja de rombos que cerca medio país aguanta años a la intemperie por una capa que no se ve: el galvanizado. El alambre de acero se recubre de zinc, y el zinc se sacrifica antes que el acero: se corroe él primero y protege al metal de abajo, como un guardaespaldas químico. Por eso una malla bien galvanizada dura, y una con recubrimiento pobre se llena de puntos de óxido en una temporada de lluvias. Al venderla, el calibre del alambre y el peso del galvanizado son los dos datos que separan la que perdura de la que decepciona.



EL DATO QUE PAGA

► EL ROBO HORMIGA SE COME TU UTILIDAD



Un tornillo aquí, una broca allá, un metro de cable que nadie anotó. Parece nada, pero el hurto hormiga —del cliente y a veces de adentro— puede llevarse en un año más utilidad que la de varias ventas grandes. Y no se combate solo con cámaras: se combate con orden. Un inventario que cuadra, mercancía chica cerca de la caja, acomodo que no deje puntos ciegos y personal que sabe que se cuenta. Lo que se mide, se cuida. El hueco en tu utilidad no siempre es mala venta: a veces es mercancía que se fue caminando.



PRESENCIA EDITORIAL EN EXPO PIMSA 2026

Estaremos en la **9ª Expo PIMSA** acompañando a PIMSA Ferreteros para impulsar la profesionalización del canal y la técnica plomera. Con nuestra revista **El Plomero Prefiere** y el podcast **Diálogo Fluido**, conversaremos cara a cara con los plomeros sobre los desafíos del oficio en la región y en todo el país. También sumamos el liderazgo de Todo Ferretería, reafirmando nuestro compromiso y respeto hacia la cadena de valor.

9ª Expo PIMSA 2026:

8 y 9 de octubre | Hotel María Dolores, San Luis Potosí, S.L.P.

WhatsApp: 811 050 8574 | expopimsa.com.mx



NORMA SIN ROLLO

EL NOMBRE DE TU FERRETERÍA ES DESTINO

Elegir un nombre "que suene bonito" sin verificar puede salir carísimo. Si ese nombre ya está registrado como marca por otro, tarde o temprano llega la carta que te obliga a cambiar rótulo, lona, facturas y hasta la reputación construida. Antes de bautizar tu negocio, conviene revisar en el registro de marcas (el IMPI, en México) que esté libre, y de ser posible registrarlo tú. El nombre es lo primero que ve el cliente y lo único que no se cambia sin dolor. Registrar cuesta poco; pelear un nombre ajeno, una fortuna.



**SAN LUIS POTOSÍ,
UN RINCÓN DE MI PATRIA, SUELO
LINDO DONDE HE NACIDO.**

— Pepe Guízar (Fragmento de "Acuarela Potosina")



EL DATO QUE PAGA

LA HERRAMIENTA A BATERÍA QUE SÍ CONVIENE

El cliente pregunta por la más barata inalámbrica y a veces esa es la peor recomendación. En herramienta a batería, lo que manda no es el precio del taladro: es la plataforma. Una marca sería compartir la misma batería entre taladro, esmeril, sierra y lámpara, así que el cliente que empieza con una herramienta va sumando y aprovecha baterías y cargador. El que compra barato y suelto termina con tres cargadores incompatibles y baterías que mueren sin repuesto. Vender plataforma, no aparato, fideliza al cliente para años.

LA CIENCIA DETRÁS

EL CLAVO NO ES TAN TONTO COMO PARECE

Un clavo parece el producto más simple del mundo, y sin embargo su geometría es pura ingeniería. La punta define si penetra o si raja la madera; el vástago —liso, anillado o helicoidal— decide cuánto agarra y si se zafa con el tiempo; y la cabeza reparte el golpe y sostiene la pieza. Un clavo de acero de buena aleación se clava derecho y no se dobla al primer martillazo; uno pobre se tuerce y frustra. Por eso hay un clavo distinto para cada trabajo, y recomendar el correcto es evitar que el cliente regrese con un puño de fierros doblados.





coflex®



TRIBUTO AL OFICIO

EL ALBAÑIL QUE FIRMA CON PLOMADA

México se construyó, ladrillo a ladrillo, con las manos del albañil. Levanta muros a plomo, tira plantillas, cuela y aplana con una destreza que la máquina no reemplaza. Lee el nivel, dosifica la mezcla al tanteo justo y sabe, por oficio, cuándo el concreto "ya agarró". Su cuchara, su plomada, su llana y su cemento pasaron por tu mostrador. Detrás de cada casa, cada banqueta y cada bóveda hay un albañil que madrugó. A quien construye, literalmente, el país donde vivimos: nuestro reconocimiento.

SEGURIDAD TOTAL PARA EL HOGAR

- ✓ Fácil y rápida instalación, ideal para equipos móviles y tanques de gas LP
- ✓ Certificados por la NOM-209-SCFI-2017
- ✓ Funda protectora que evita dobleces en los extremos

OEBRA
BLANCA

Visítanos en el **STAND 532**



13 al 15
Oct. 2026

CDMX,
MX.

Conector Flexible
Móvil para Gas
AG-B145



EL QUE SABE ELIGE **coflex®**

coflex.com.mx

f @ v d coflex

CÓMO PREPARARSE ANTE SISMOS

- **REVISA TUS INSTALACIONES GAS:** detecta fugas y asegura tuberías expuestas.

- **UBICA ZONAS DE SEGURIDAD:** identifica muros de carga y columnas.

- **TEN MOCHILA DE EMERGENCIA:** guarda herramientas básicas y lámparas LED.

MITO O VERDAD

► "EL IMPERMEABILIZANTE MÁS CARO ES SIEMPRE EL MEJOR"

Ni el más caro ni el más barato: el correcto. Un impermeabilizante se elige por años de garantía, por elongación —cuánto estira sin romperse cuando el techo se mueve con el calor— y por el sistema completo, no solo el bote. De nada sirve el mejor producto sobre una superficie sucia, húmeda o sin sellar: se ampolla y falla igual. La verdad incómoda es que la mitad de las fallas no son del impermeabilizante, son de la preparación. Vender el bote y también la malla, el sellador y el consejo es vender un techo seco de verdad.



NORMA SIN ROLLO

► QUÉ DICE UN CENTRO DE CARGA (ANTES DE COMPRARLO)

El centro de carga —esa caja de pastillas— tiene datos que no son adorno. El número de circuitos dice cuántas pastillas admite: comprar justo es quedarse sin espacio para crecer. El amperaje debe corresponder a la acometida y a la carga de la casa. Y el interruptor principal, más las pastillas del calibre correcto, protegen contra sobrecarga y corto. Vender un centro de carga chico "porque alcanza" condena al cliente a improvisar después. Preguntar cuántos circuitos y qué se va a conectar es asesorar; adivinar es arriesgar.



EL DATO QUE PAGA

► VENDER MÁS SIN BAJAR UN SOLO PESO

Bajar el precio es la salida fácil y la más cara. Hay maneras de subir el ticket sin tocar el precio: el producto complementario que completa el trabajo (el sellador que va con la junta, la broca que va con el taladro), la venta de la refacción antes de que falle, el escalón de calidad bien explicado. El cliente no siempre quiere lo barato: quiere no volver a comprar por un rato. Asesorar el complemento correcto sube la venta y la satisfacción a la vez. Regalar margen, en cambio, solo entrena a que te pidan descuento.





EL DATO QUE PAGA

LO QUE DEJÓ LA EXPO (SI SUPISTE MIRAR)

Pasó la Expo Nacional Ferretera, y la diferencia entre ir de paseo o de negocio se ve estas semanas. El que tomó nota trae líneas nuevas para probar, precios negociados, contactos de proveedores y una idea clara de hacia dónde va el mercado. Ahora toca lo importante: convertir esas tarjetas en pedidos y esas ideas en anaquel. Una feria no rinde el día que se camina, sino las semanas en que se ejecuta lo que se vio. Revisa tus apuntes antes de que se enfrien: ahí está la inversión que ya hiciste.

ESMERILADORAS ANGULARES

WESTON[®] TOOLS

Dong Cheng

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

CÓMO PREPARARSE ANTE HURACANES

- **PROTEGE PUERTAS Y VENTANAS:** coloca láminas duras o paneles resistentes.

- **LIMPIA DESAGÜES Y CANALES:** evita inundaciones graves en tu inmueble.

- **ASEGURA TUS BOMBAS DE AGUA:** mantén equipos de achique bien resguardados.



LA CIENCIA DETRÁS

► POR QUÉ EL ACERO INOXIDABLE A VECES SÍ SE MANCHA

Suena a contradicción, pero el inoxidable no es "inmanchable": es resistente a la corrosión gracias a una capa invisible de óxido de cromo que se regenera sola con el oxígeno. El problema aparece cuando esa capa se contamina — con residuos de acero común, cloro fuerte o herramientas de fierro— y salen esos puntitos de óxido superficial. La solución casi siempre es limpieza, no reemplazo. Saber explicarlo evita que un cliente crea que le vendieron "inoxidable falso" cuando en realidad solo necesita cuidarlo bien.

CULTURA DE MOSTRADOR

► EL MOLE DE LA FIESTA TAMBIÉN LLEVA FIERRO



En la cocina de las fiestas patrias hay más ferretería de la que parece. El cazo de cobre en el que se mueve el mole por horas conduce el calor parejo y evita que se pegue; la hornilla, el tanque y la manguera de gas alimentan la olla del pozole; el molino y la parrilla son puro metal trabajado. Detrás de cada platillo que reúne a la familia en septiembre hay materiales que tú vendes todo el año. La próxima vez que alguien pregunte por un cazo o una parrilla, recuerda: le estás surtiendo la fiesta.

MITO O VERDAD

► "GUARDAR LA HERRAMIENTA SUCIA NO PASA NADA"

Sí pasa, y cuesta. La herramienta guardada con tierra, mezcla o humedad encima es herramienta que se oxida, se traba y muere antes de tiempo. Una llana con mortero seco pierde el filo del canto; un desarmador húmedo se pica; una sierra sin aceite se mancha. El ritual de limpiar, secar y dar una gota de aceite antes de guardar no es manía de perfeccionista: es lo que hace que una herramienta buena dure una vida. Y ese consejo, dado en el mostrador, vende el aceite, el trapo... y la próxima herramienta con confianza.





CULTURA DE MOSTRADOR

EL GRITO TAMBIÉN SE FERRETEA



Cada septiembre, el país se llena de banderas, astas, series de luz, focos tricolores y hasta tornillería para montar el templete de la plaza. Detrás del adorno patrio hay ferretería pura: el asta que aguanta el viento, la extensión que alimenta las luces, la abrazadera que sostiene el lienzo. El ferretero que arma con tiempo su rincón tricolor —banderas, iluminación y lo que pide el festejo del barrio— captura una venta de temporada tan segura como la lluvia. El orgullo también se surte en el mostrador.

MITO O VERDAD

"TODAS LAS PINZAS DE ELECTRICISTA SON IGUALES"

Mito peligroso. Unas pinzas dieléctricas de verdad traen un mango certificado para aislar hasta cierto voltaje —normalmente 1000 volts—, probado para que la corriente no salte a la mano. Unas pinzas comunes con forro de plástico solo se le parecen: el plástico no es aislamiento certificado, y con energía viva eso se paga carísimo. La marca del voltaje en el mango no es adorno: es la diferencia entre una herramienta y un riesgo. Al electricista se le vende el aislamiento probado, no el que "se ve" aislado.



TRIBUTO AL OFICIO

EL HERRERO QUE LEVANTA LA CIUDAD

Antes de que exista una casa, existe su esqueleto, y detrás del esqueleto está el herrero. Dobla, corta y suelda el acero que sostiene rejas, portones, barandales y estructuras; mide a ojo con una precisión que asombra y firma su trabajo con un cordón de soldadura limpio. Trabaja entre chispas, esmeril y peso, y de su buena mano depende que un portón cierre parejo diez años después. Su electrodo, su disco y su solera salieron de tu ferretería. Al que le da forma al acero de México: respeto.

LA PUERTA GIRATORIA NO EXISTE

Si entrar al canal ferretero es difícil, ser expulsado es peor: el regreso casi nunca ocurre. El Estudio 101M 2025 revela que el **44.7% de los ferreteros** eliminó al menos una marca de su inventario recientemente. Y el patrón por categoría es incómodo: la herramienta manual de gama económica concentra la mayor parte del abandono nacional, seguida de marcas de pintura y accesorios de conexión. En contraste, las categorías donde el ferretero percibe diferencia técnica real muestran expulsión mínima.

La geografía agrava el riesgo: mientras en Centro Norte y Suroeste más del **62% mantiene** su portafolio intacto, en Oriente y Sureste solo 4 de cada 10 lo conservan. Ahí, ninguna posición está garantizada.

Y aquí las preguntas que toda marca debería poder responder: ¿su categoría está en la zona de alta expulsión? ¿En qué regiones su marca fue mencionada como abandonada — y por quién? ¿Qué la protege de ser la siguiente?

El informe completo del Estudio 101M —más de 100 páginas con desglose por marca, categoría y región— tiene esas respuestas.

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

La puerta giratoria no existe

¿Qué marca has dejado de vender recientemente? · Ser expulsado del anaquel es casi siempre un viaje sin regreso

EL TAMAÑO DEL FENÓMENO — PANORAMA NACIONAL

44.7%

de los ferreteros eliminó al menos una marca recientemente

204

marcas distintas fueron mencionadas como abandonadas en el estudio

55.3%

mantiene su portafolio intacto: la inercia protege... hasta que expulsa

TERMÓMETRO DE EXPULSIÓN POR CATEGORÍA — CONCENTRACIÓN DEL ABANDONO NACIONAL

ZONA DE ALTA EXPULSIÓN

Herramienta manual de gama económica - el mayor bloque del abandono

ZONA MEDIA

Pintura y recubrimientos - accesorios de conexión y ferretería general

ZONA DE BAJA EXPULSIÓN

Categorías de especificación técnica: grifería, tubería, química constructiva

La lectura: donde el ferretero no percibe diferencia técnica, la marca compete solo por precio — y vive en la zona de mayor riesgo del canal.

DÓNDE SE ABRE MÁS LA PUERTA DE SALIDA — ¿QUE MANTIENE SU PORTAFOLIO INTACTO

MERCADOS PROTEGIDOS

Centro Norte

63.8%

Suroeste

62.4%

Noreste

60.2%

MERCADOS VOLÁTILES

Noroeste

49.8%

Sureste

43.2%

Oriente

40.9%

LAS PREGUNTAS QUE TODA MARCA DEBERÍA PODER RESPONDER

¿Su categoría está en la zona de alta expulsión? · ¿En qué regiones su marca fue mencionada como abandonada — y por quién? ¿Qué la protege de ser la siguiente?

El informe completo del Estudio 101M —más de 100 páginas con desglose por marca, categoría y región— tiene esas respuestas. Contrátelo: publicidad@bestconcept.mx



PINTURAS SHERWIN-WILLIAMS®



¿Te gustaría ser socio comercial de un LÍDER GLOBAL en pinturas y recubrimientos ?

Conoce el portafolio que Sherwin-Williams tiene para tu negocio, con todo lo que necesitas de pintura, esmaltes, selladores y más, para proyectos en la industria o en el hogar.



Contáctanos y descubre más beneficios en los teléfonos: **55 4377 7535** y **55 3522 5640** o
vía correo electrónico: **patricia.ruiz@sherwin.com.mx**,
Enrique.Bastida.M@sherwin.com.mx



Por qué una pintura premium cubre más con menos manos —y cómo la resina y el dióxido de titanio hacen la diferencia.

LA TERCERA CAPA MIENTE FÍSICA DEL RENDIMIENTO

Un galón no rinde metros: rinde micras. Y en esas micras invisibles se juegan el prestigio del pintor, el margen del ferretero y el bolsillo del cliente. Esta es la ciencia que convierte al mostrador en un peritaje técnico.

Por Guillermo Salas

Durante años, la venta de pintura se fue debilitando en la ferretería tradicional. El autoservicio, las tiendas especializadas y la guerra de precios se llevaron una tajada que antes era natural del mostrador. Muchos ferreteros dejaron de pelear la categoría, la relegaron a un par de cubetas económicas en un rincón y se resignaron a competir por centavos.

Fue un error, y hoy es una oportunidad. Porque la pintura no es un producto de precio: es un producto de **asesoría**. El cliente que pinta —el pintor profesional o el dueño que contrata la obra— no quiere la cubeta más

barata: quiere que el trabajo quede bien, dure y no lo obligue a repintar en dos años. Y ahí, el ferretero que entiende la ciencia detrás de una buena pintura tiene todo para ganar, recuperar la categoría y, de paso, elevar su ticket promedio con líneas premium. Este artículo es esa munición técnica.

NOTODA PINTURA CUBREIGUAL

Empecemos por el malentendido más caro del anaquel: creer que el rendimiento de una pintura se mide en metros cuadrados por litro. Es media verdad, y la mitad que falta cuesta dinero. Una pintura económica puede presumir un rendimiento teórico al-

tísimo —muchos metros por litro— y ser, en la práctica, la más cara de todas. ¿Por qué? Porque ese número se mide extendiendo una capa delgadísima, pero esa capa no **cubre**: deja ver el fondo, y obliga a dar una tercera y hasta una cuarta mano para tapar lo que una buena pintura tapa en dos. Al final, el pintor gastó más producto, más horas y más esfuerzo. El rendimiento de etiqueta era una ilusión.

El dato honesto no es cuántos metros cubre un litro extendido al máximo, sino cuántos metros cubre **por capa, ocultando de verdad el fondo**. Esa es la diferencia entre la pintura que rinde y la que solo lo parece.



SHERWIN
WILLIAMS

PLATINUM
ACRÍLICA AUTOLAVABLE

INTERIOR / EXTERIOR
SATÍN

LA FÍSICA DE LA COBERTURA

¿Qué hace entonces que una pintura cubra? La respuesta está en lo que queda sobre el muro cuando el agua se evapora: los **sólidos**. Una pintura es, a grandes rasgos, pigmento y resina suspendidos en agua. El agua se va; lo que oculta el fondo y forma de la película es el sólido que permanece. Por eso el dato de **sólidos en volumen** es tan revelador: una pintura premium suele rondar el 37% o 38% de sólidos en volumen, mientras que una económica baja bastante, rellenando la diferencia con agua y cargas baratas.

Y dentro de esos sólidos manda un protagonista: el **dióxido de titanio**, el pigmento blanco que da el poder de cubrir. Su trabajo es puramente físico: dispersa la luz y la rebota, impidiendo que el ojo vea lo que hay debajo. Cuanto más y mejor dióxido de titanio, mayor el **poder cubriente** —ese porcentaje, cercano al 98 % en las buenas pinturas, que mide qué tanto oculta el fondo en una sola aplicación—. Las pinturas baratas recortan justo ahí: sustituyen parte del pigmento

cubriente por cargas minerales que abaratan el bote pero no tapan. Se ve igual en la lata; se nota distinto en el muro.

VISCOSIDAD: FLUIR SIN ESCURRIR

Otro factor invisible y decisivo es la **viscosidad**: qué tan espesa o fluida es la pintura. No es un capricho de fábrica; es ingeniería. Una pintura líquida (o de baja viscosidad) se extiende fácil pero deja una película delgada que cubre poco y escurre; una demasiado espesa no nivela y deja marcas de rodillo y brocha.

La pintura de calidad está formulada con una viscosidad calibrada —del orden de 100 a 110 unidades en las líneas premium— para que fluya lo justo: se deje aplicar sin esfuerzo, se autonivele borrando las marcas y deposite una capa uniforme del grosor correcto. Aquí vive un consejo de oro para el mostrador: **diluir de más la pintura para "renderla" la arruina**.

Diluir de más adelgaza la película, reduce la cobertura y compromete la durabilidad.



"El rendimiento no se mide en metros por litro, sino en cuántos cubre por capa ocultando el fondo."



La pintura buena ya viene lista; el atajo del agua solo multiplica las manos y las fallas.

LAS RESINAS: EL ESQUELETO INVISIBLE

Si el pigmento es lo que cubre, la **resina** es lo que aguanta. Es el ligante que une las partículas de pigmento entre sí y las pega al muro, y de su calidad depende casi todo lo que el cliente valora después de que el color secó: la adherencia, la resistencia a la intemperie, la lavabilidad y la resistencia a los hongos.

No todas las resinas son iguales. Las pinturas **acrílicas** ofrecen alta resistencia a la intemperie y durabilidad, ideales para exteriores expuestos al sol y la lluvia. Las **vinil-acrílicas** dan un excelente poder cubriente y rendimiento con gran relación de valor para interiores y muros protegidos. Una buena resina se traduce en números concretos: películas que soportan miles de ciclos de lavado —hasta 4,000 en las líneas de alta durabilidad— sin desgastarse, y que evitan la formación de hongos en climas húmedos. Ese esqueleto invisible es la diferencia entre una pared que sigue impecable a los cinco años y una que se cuarteja, se despinta o se mancha al primer trapazo.

Vale sumar un dato que hoy pesa: las líneas premium modernas logran todo esto con **bajo contenido de compuestos orgánicos volátiles (COV)** —del orden de 50 g/L—, es decir, menos olor y menos emisiones, un argumento de venta cada vez más importante para uso en el interior de escuelas, oficinas y hogares.

EL ACABADO NO ES SOLO ESTÉTICA

Un punto que el mostrador suele pasar por alto y que asesora de verdad: el acabado. El **mate** disimula las imperfecciones del muro y da un aspecto elegante y sin reflejos, ideal para recámaras, salas y cielos. El **satinado** refleja un poco más la luz y, sobre todo, resiste mejor la limpieza y el roce, por lo que va mejor en pasillos, cocinas, baños y zonas de mucho tránsito donde la pared se ensucia y se lava seguido. Recomendar el acabado correcto según el uso del espacio —no solo el color— es otra forma en que el ferretero deja de despachar y empieza a asesorar.



¿SABÍAS QUE...

El pigmento que hace que una pintura "cubra" es el dióxido de titanio, el mismo blanco brillante que se usa en protectores solares y pastas de dientes. No pinta por color: oculta el fondo porque dispersa y rebota la luz. Por eso las pinturas baratas, que recortan ese pigmento y lo cambian por cargas minerales, cubren menos aunque se vean iguales en la lata.





"La premium que cubre en dos manos cuesta menos que la barata que exige cuatro."

LA CUENTA QUE IMPORTA: COSTO POR OBRA, NO POR LITRO

Aquí está el argumento que recupera la categoría, y hay que dominarlo. El pintor y el cliente comparan precio por litro, y ahí la premium siempre pierde. Pero esa es la comparación equivocada. La correcta es el **costo por obra terminada**.

Hagamos la cuenta. Una pintura premium cubre una pared en dos manos; una económica

necesita tres o cuatro para el mismo resultado. En una obra, el costo mayor no es la pintura: es la **mano de obra y el tiempo**. Una mano menos significa un día menos de trabajo, menos andamiaje, menos jornal, y una entrega más rápida. Cuando se suma todo —producto más trabajo más tiempo—, la pintura "cara" que cubre en dos manos termina costando **menos** que la "barata" que exige cuatro, y deja un acabado menor. La premium no es un gasto: es la opción más rentable para quien de verdad hace la

cuenta completa. Para el pintor profesional, además, hay algo que no se mide en pesos: la reputación. Un trabajo que cubre parejo, dura años y no lo hace volver a corregir vale más que cualquier ahorro en la cubeta.

CÓMO RECUPERAR LA VENTA DESDE EL MOSTRADOR

Todo esto convierte al ferretero en algo más que un despachador de cubetas: en un asesor. Y ese es el camino para recuperar la categoría que se dejó ir. En lugar de ofrecer



TOMA NOTA CÓMO ASESORAR (Y VENDER) PINTURA

- No vendas por precio por litro: vende por **cobertura por capa y costo por obra**. Menos manos = menos jornal.
- Pregunta si van a cubrir un **color fuerte u oscuro**: eso exige mayor poder cubriente, no más manos de pintura barata.
- En muro poroso o nuevo, recomienda **sellador** primero: sin él, la pared "se bebe" la pintura y se va el dinero.
- Advierte contra **diluir de más**: aguar la pintura reduce cobertura y durabilidad.
- Ofrece siempre el **escalón premium**: mejor acabado, menos reclamos y mayor ticket para ti.

"la más barata" por reflejo, el vendedor que sabe preguntar —¿qué superficie?, ¿interior o exterior?, ¿va a cubrir un color fuerte u oscuro?, ¿cuánto durará expuesta?— coloca la pintura correcta, cierra una venta de mayor valor y gana un cliente que regresa porque su trabajo quedó bien.

Presentar líneas premium no es encarecer el anaquel: es ofrecer la solución que el pintor necesita y elevar el ticket promedio del negocio. La pintura premium deja mejor margen, genera menos reclamos y arrastra ventas

complementarias. Recuperar la categoría de pinturas es, quizá, una de las oportunidades más claras que hoy tiene la ferretería tradicional para dejar de competir por precio y empezar a competir por criterio.

EL MOSTRADOR QUE VENDE CRITERIO

La pintura volvió a ser una oportunidad para la ferretería tradicional, pero solo para quien la entienda. Detrás de una cubeta hay física de la luz, química de resinas y una cuenta de obra

que casi nadie explica bien. El ferretero que domina esa historia deja de perder la venta contra el autoservicio y empieza a ganarla con lo único que una tienda de precio no puede ofrecer: el consejo correcto.

Porque al final, vender pintura de calidad no es despachar color: es entregar un muro que cubre en dos manos, dura años y hace quedar bien a quien lo pintó. **Y ese criterio, sobre el mostrador, siempre se paga.**

LA OPCIÓN PREMIUM SHERWIN-WILLIAMS

Para llevar esta ciencia al mostrador, Sherwin-Williams ofrece dos líneas premium de alto poder cubriente. **Platinum**, acrílica satinada de máxima durabilidad, resistente a la intemperie y de fácil limpieza, hasta 7,000 ciclos de lavabilidad y con cerca del 98 % de poder cubriente, ideal para interiores y exteriores. **Design**, vinil acrílica de alto rendimiento y hasta 4,000 ciclos de lavabilidad, que además evita la formación de hongos. Ambas, con bajo COV para recomendar en proyectos donde se requiera certificación LEED: el argumento perfecto para elevar el ticket y dejar clientes satisfechos. **TF**

ESTRUCTURA DE RED ABIERTA

Los abrasivos de malla eliminan el polvo gracias a su estructura de red tridimensional abierta. Miles de microaberturas conectadas a la aspiración reducen a milímetros la distancia de evacuación, evitando que el residuo colapse el canal de corte.

MIRKA

ABRASIVO DE MALLA

El Abranet® Ace HD de 70 mm × 10 m, grano cerámico, es un abrasivo de malla diseñado para lijado libre de polvo y aplicaciones de trabajo rudo. Su estructura de malla y respaldo tejido mejorado ofrecen resistencia al desgaste, mayor vida útil y un lijado más rápido. Es adecuado para decapado de pintura y maderas duras. Disponible en granos P40, P60 y P80.

www.mirka.com/es-mx/



1



2

SOLVEX

SISTEMA DE DUCHA

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

fortedepot.com



PASA®

IMPERMEABILIZANTE ACRÍLICO

PASA® Ferrecreil Fibra 3 y 5 años es un impermeabilizante acrílico a base agua, reforzado con fibras sintéticas que brinda protección, flexibilidad y resistencia a la intemperie. Su fórmula fibratada facilita la aplicación y reduce la necesidad de utilizar malla de refuerzo en toda la superficie (no más de 80 m², 2 niveles y puntos críticos), ofreciendo una protección impermeable de hasta 5 años.

www.pasaimper.com.mx

DISCOS LAMINADOS CERÁMICOS + PODER DE CORTE, + VIDA ÚTIL

WESTON
TOOLS

Hecho en México



Trabajos pesados en
operaciones industriales

Fabricación con
baja huella
de carbono 

Lija europea 



Respaldo de
fibra de vidrio

Materia prima de la
más alta calidad con
certificación **SEAM**



 westontools.com.mx



FUTURA TUBERÍA SANITARIA

La tubería Futura® PVC Sanitario Norma está fabricada conforme a la norma mexicana NMX-E-1991-CNCP y diseñada para sistemas sanitarios de desalojo por gravedad de aguas residuales domésticas o industriales, aguas pluviales y ventilación en edificaciones. Cuenta con pared lisa, resistencia a la corrosión, máxima durabilidad y facilidad de instalación. Está certificada por Certificación Mexicana, S.C. y es adecuada para sistemas sanitarios que requieren conducción eficiente y confiable.

www.futuraindustrial.com

SHERWIN-WILLIAMS PINTURA ACRÍLICA PLATINUM®

Es una pintura 100% acrílica de máxima durabilidad, por su alta resistencia a la intemperie. Cuenta con una tecnología que permite una mayor desmanchabilidad y limpieza sobre la superficie, con una amplia gama de colores. Ideal para interiores y exteriores. Remueve la suciedad de la superficie que está expuesta a la intemperie con la caída de la lluvia. Rendimiento teórico de 14.6 m²/L. Presentaciones en galón y cubeta.

www.sherwin.com.mx



IMPAC RECUBRIMIENTO ASFÁLTICO

Impermeabilizante asfáltico de usos múltiples NEO FLEX con neopreno, formulado como sistema 4 en 1 para funcionar como impermeabilizante, barrera de vapor, adhesivo asfáltico y cemento elástico. Su formulación libre de solventes ofrece elasticidad, flexibilidad y adherencia para aplicaciones con placas de madera o poliestireno expandido.

www.impac.com.mx





TU EXPERIENCIA CONECTA AL SECTOR

Conversaciones reales con plomeros como tú, que inspiran, informan y generan soluciones.



POSTÚLATE COMO PANELISTA
Conversaciones reales.

**BUSCAMOS PLOMEROS
PROFESIONALES**
DE SAN LUIS POTOSÍ Y LA ZONA.



VISÍTANOS EN
SALÓN JALISCO

STAND

1359

PODCAST

DIÁLOGO FLUIDO

Conversaciones que conectan al sector.



TAMBIÉN TE ESPERAMOS EN

9^{na} EXPO PIMSA®
San Luis 2026

SAN LUIS POTOSÍ, S.L.P.
8 Y 9 DE OCTUBRE 2026
HOTEL MARÍA DOLORES

La gran reunión de la plomería profesional del Norte.



MÁS INFORMACIÓN Y POSTULACIONES

55-4908-1658
expoplomeria.com

COBRA CON CRITERIO
y convierte cada servicio
en un ingreso recurrente.

SABER PARA RESOLVER
Conocimiento que se comparte,
experiencia que transforma.



Por qué el cubrebocas de tela o el desechable de diez pesos es un engaño técnico en la obra —y cómo el respirador correcto protege los pulmones y el negocio

LA FÍSICA DEL AIRE LIMPIO

El polvo que no se ve es el que enferma. Y el tejido plano que muchos usan para taparse no lo detiene: solo da la sensación de estar protegido. Esa diferencia se cobra en veinte años.

Por Hernán Zepeda

La escena se repite en cada obra del país. El albañil ranura un muro con cortadora de disco y levanta una nube blanca. El herrero pule un cordón de soldadura entre humos metálicos. El pintor mezcla solvente en un cuarto cerrado. Y los tres llevan la misma protección: una mascarilla termoformada de diez pesos, empapada de sudor, casi siempre colgada del cuello.

El problema es que ese daño no se siente. El polvo de sílice del concreto y la mampostería, los humos metálicos de la soldadura y los vapores del solvente no arden ni duelen al entrar. Son partículas microscópicas que atraviesan el tejido plano de un cubrebocas

común como si no existiera, y se alojan en lo más profundo del pulmón, en los alvéolos, donde el cuerpo ya no puede expulsarlas. La factura llega dos décadas después, con nombre y apellido: silicosis, EPOC, daño irreversible.

Proteger el aire que se respira no es un lujo del trabajador precavido: es la diferencia entre trabajar treinta años y no poder respirar a los cincuenta.

LA CIENCIA DEL FILTRO: NO ES UN COLADOR

Aquí está el malentendido que conviene desarmar en el mostrador. Casi todos creen que un filtro funciona como un colador: deja pasar lo chico y detiene lo grande. Falso, y

por fortuna, porque las partículas peligrosas son mucho más pequeñas que cualquier hueco de la tela.

Un filtro de verdad atrapa por **física**, no por tamaño. Sus microfibras sintéticas detienen las partículas mediante varios mecanismos a la vez: las grandes chocan y se incrustan (impacto), las medianas rozan una fibra y se quedan pegadas (intercepción), y las diminutas —las más traicioneras— viajan en zigzag y terminan tocando una fibra (difusión). A todo eso se suma el arma secreta: las fibras están **cargadas electrostáticamente**, y atraen y retienen las partículas como un globo atrae el cabello. Por eso un buen filtro detiene algo mucho más chico que sus propios poros, y lo hace **sin asfixiar** al usuario, que respira con relativa facilidad.



DESCIFRAR EL CÓDIGO: N95, P100 Y LA LETRA QUE IMPORTA

El código impreso en cada filtro no es adorno; dice exactamente contra qué protege. El **número** es el porcentaje de partículas que retiene: un 95 filtra el 95%; un 100 (el famoso P100) retiene el 99.97%, prácticamente todo. La **letra** indica la resistencia al aceite, y aquí es donde muchos se equivocan:

N — No resistente al aceite. Para polvos secos: concreto, madera, yeso, sílice. El N95 es el caballo de batalla de la albañilería.

R — Resistente al aceite por tiempo limitado.

P — A prueba de aceite (oil proof). Para ambientes con nieblas de aceite, solventes o rectificado mecánico. El **P100**, con su inconfundible filtro magenta, es el tope de protección contra partículas.

Elegir la letra equivocada es filtrar en vano: un filtro N puesto frente a una neblina de

?

¿SABÍAS QUE...

El olfato engaña. Que un vapor no huele no significa que sea seguro, y que huele no siempre significa que mate. El **carbón activado** atrapa moléculas de olor y vapor; el **filtro P100** detiene partículas sólidas. Son dos trabajos distintos, y por eso a veces se necesitan los dos juntos. Confiar en la nariz como alarma es el error más común y más peligroso del taller.

EL RESPALDO DETRÁS DEL CÓDIGO

Ese código no lo inventa cada fabricante a su gusto: viene de pruebas serias. Las claves N95, R95 y P100 nacen de la certificación **NIOSH**, el instituto estadounidense que somete los filtros a ensayos con partículas a un tamaño

DESCIFRAR EL CÓDIGO: N95, P100 Y LA LETRA QUE IMPORTA

El código impreso en cada filtro no es adorno; dice exactamente contra qué protege. El número es el porcentaje de partículas que retiene. La letra indica la resistencia al aceite.

LA LETRA QUE IMPORTA

N	No resistente al aceite. Para polvos secos: concreto, madera, yeso, sílice.	N95	Retiene el 95% de partículas.
R	Resistente al aceite por tiempo limitado.	R95	Retiene el 95% de partículas.
P	A prueba de aceite (oil proof). Para nieblas de aceite, solventes o rectificado mecánico.	P100	Retiene el 99.97% de partículas.

PARTÍCULAS vs VAPORES

PARTÍCULAS

Filtro P100 detiene partículas sólidas.



VAPORES ORGÁNICOS

El cartucho con carbón activado absorbe moléculas de vapor y olor.



Para vapores + partículas se usa **CARTUCHO MIXTO** (partículas + carbón activado).

LA CIENCIA DEL FILTRO

Un filtro de verdad atrapa por física, no por tamaño. Sus microfibras cargadas electrostáticamente atrapan partículas por varios mecanismos:



IMPACTO
Las partículas grandes chocan e incrustan.



INTERCEPCIÓN
Las partículas medianas rozan una fibra y se quedan pegadas.



DIFUSIÓN
Las partículas diminutas viajan en zigzag y tocan una fibra.



ATRACCIÓN ELECTROSTÁTICA
Las fibras cargadas atraen y retienen las partículas.

RESPALDO QUE DA CONFIANZA



N95, R95 y P100 están certificados por NIOSH (EE. UU.) bajo pruebas con partículas a tamaño crítico, el más difícil de atrapar.



En México, la protección respiratoria en el trabajo se rige por la norma **NOM-116-STPS**.



El filtro no atrapa por tamaño:

atrapa por física. Detiene lo que es más chico que sus poros."



crítico —el más difícil de atrapar— para garantizar el porcentaje que declaran. En México, además, la protección respiratoria en el trabajo se rige por la norma de la Secretaría del Trabajo (la **NOM-116-STPS**), que obliga a proveer el equipo adecuado según el riesgo.

La lección para el mostrador es doble. Primero: un respirador con certificación real vale lo que cuesta, porque su número está probado, no impreso al azar; el genérico sin respaldo puede decir "95%" y filtrar mucho menos. Segundo, y honesto: la selección final depende del contaminante y de su concentración, así que en trabajos de alto riesgo la última palabra la tiene una evaluación profesional. El ferretero asesora y orienta; no sustituye al especialista en seguridad. Decirlo con claridad genera confianza, no la resta.



EL SELLO LO ES TODO

De nada sirve el mejor filtro del mundo si el aire entra por los lados. Este es el punto que casi nadie revisa y el que más falla. Un respirador solo protege si el aire está **obligado a pasar por el filtro**, no si se cuela por los bordes de las mejillas. Ahí está la ventaja del respirador reusable de media cara: su pieza de **elastómero o silicona** se amolda al rostro y crea un sello hermético que un desechable flojo jamás logra.

Comprobarlo toma diez segundos con la prueba de ajuste: se tapa el filtro y se inhala —la máscara debe pegarse a la cara y no entrar aire—; o se tapa la exhalación y se sopla —la máscara debe inflarse levemente sin fugas por los lados—. Un dato incómodo pero necesario para el mostrador: **la barba es enemiga del sello**. Sobre vello facial, ningún respirador ajustado sella bien, y conviene decirlo.





LA SOLUCIÓN PROFESIONAL

Las series comerciales de respirador de media cara reutilizable —con válvula de exhalación de bajo esfuerzo y compatibilidad con filtros P100 y cartuchos para vapores orgánicos— están diseñadas para jornadas largas en taller y obra. Pieza facial cómoda, sello confiable y un sistema de filtros de reemplazo que asegura protección continua a bajo costo por uso.



El respirador solo protege si el aire pasa por el filtro, no por las mejillas."

A esto se suma la **válvula de exhalación**, pura termodinámica al servicio del confort: deja salir el aire caliente y húmedo de cada respiración, de modo que la máscara no se convierte en un sauna. Y eso importa más de lo que parece, porque el bochorno es el pretexto número uno por el que el técnico se quita el respirador a media jornada —justo cuando más lo necesita—.

EL CUIDADO QUE ALARGA LA VIDA

Un respirador reusable es una herramienta, y como toda herramienta, dura lo que su cuidado permita. La pieza facial se limpia tras la jornada —el sudor y el polvo endurecen y agrietan el elastómero con el tiempo— y se guarda en una bolsa cerrada, lejos del polvo, el sol y los solventes que la resecan. Los filtros no se lavan nunca: el agua destruye la carga electrostática que los hace funcionar. Y no se comparten: cada rostro tiene su ajuste y cada usuario, su higiene. Explicarle esto al cliente no le resta ventas al ferretero; se las suma, porque quien cuida su equipo regresa por repuestos en lugar de tirar todo y desconfiar del producto.

LA MATEMÁTICA DEL MOSTRADOR

Traduzcamos todo esto a pesos, que es el idioma del canal. El taller que trabaja con desechables compra cajas de veinte mascarillas que, empapadas de sudor, terminan en la basura a mediodía. Cada jornada, dinero al bote. El respirador reusable de media cara cuesta más de entrada, pero por día de trabajo sale **más barato**, sella mejor y protege de verdad. El costo por uso —no el precio de etiqueta— siempre favorece al reusable.

Y para el ferretero, ahí vive el mejor negocio de la categoría. Vender la pieza facial no es cerrar una venta: es abrir una **plataforma**. El cliente que se lleva el respirador regresa cada mes por sus pares de filtros P100 y sus cartuchos de repuesto. Se vuelve un cliente cautivo y recurrente, y una venta de bajo margen aparente se convierte en un flujo constante que se repite temporada tras temporada. Elevar la categoría de "cubrebocas de mostrador" a "sistema de protección respiratoria" es multiplicar el valor de cada cliente.





TOMA NOTA

MATRIZ DE SELECCIÓN PARA EL MOSTRADOR

Albañilería y corte de concreto (polvo de sílice)
→ filtro **N95 o P100**.

Herrería y soldadura (humos metálicos)
→ filtro **P100**, con capa de carbón si hay olores u ozono.

Pintura y carpintería con solventes (vapores orgánicos)
→ **cartucho químico + prefiltro** de partículas.

Cuándo cambiar el filtro: no cuando se ve sucio, sino cuando **cuesta más trabajo inhalar**. Esa resistencia es la señal de que ya se saturó.

VENDER SALUD, NO CUBREBOCAS

Al final, el respirador correcto es de los productos donde la misión del buen ferretero se vuelve más literal. No se despacha un pedazo de tela para cumplir el requisito: se entrega la certeza de que quien lo use podrá seguir respirando dentro de veinte años. En el mercado hay respiradores de media cara de marcas reconocidas de seguridad industrial, con filtros codificados y certificados, pensados justo para el taller y la obra civil mexicana; recomendar el correcto, con su filtro adecuado y su ajuste probado, es la venta más noble del anaquel.

Porque el ferretero que explica la física del aire limpio no vende un cubrebocas: vende pulmones sanos, jornadas completas y un cliente que —literalmente— le deberá el aire que respira. Y ese cliente **no se va a la competencia.** **TF**



NUEVA LÍNEA
LIJAS WESTON
TOOLS



ESMERIL
MADERA/METAL
Desbaste, pulido
y acabados

AGUA
Ideal para
repintado automotriz

MADERA
Lijado y
acabado fino

ESMERIL
METAL
Elimina óxidos,
limpia y prepara

PRÓXIMAMENTE

 westontools.com.mx

✉ info@westontools.com.mx

☎ 33 2390 5638



Expo
**Nacional
Ferretera**
GUADALAJARA

El punto de **encuentro** para
los profesionales de la
decoración y construcción.

+1,000 marcas expositoras



Ferretería



Construcción



Plomería



Iluminación
y Eléctrico

Built by



www.expoferretera.com.mx



 **EXPO**
GUADALAJARA

03•04•05
SEPT•2026

Más que herramientas, aquí se reúnen **Arquitectos e Interioristas** que buscan innovación y tendencias.

Inspiración para tus nuevos proyectos

REGÍSTRATE AHORA



Seguridad
industrial



Pintura



Tornillería
industrial



Automotriz

Conecta con proveedores de materiales premium



**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!

