

PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS: LA LÍNEA QUE SALVA VIDAS

# TODO

# FERRETERÍA

www.todoferreteria.com.mx

*La revista preferida*

## EL AGARRE

QUE NO SUELTA:

guantes de nitrilo que sujetan hasta en aceite.

## NO TODO TUBO

BLANCO ES IGUAL:

PVC, CPVC y cédula, sin confusiones que cuesten caro.

## EL PEGAMENTO

QUE SE RÍE DEL AGUA:

selladores MS híbridos que jubilan a la silicona.

# UNIÓN SIN FUGAS

La termofusión del PPR no pega los tubos: los funde y los convierte en una unión monolítica, sin cemento, sin flama y sin fugas. Esta es la ciencia que está cambiando la instalación hidráulica en México.

Publicación mensual  
Méx \$75.00 USA \$5.00 USD



México Año 15 No. 179



# 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](http://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](http://todoferreteria.com.mx)

 [publicidad@bestconcept.mx](mailto:publicidad@bestconcept.mx)



*Oficios  
de México*



# LA LETRA QUE APAGA CADA FUEGO

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



**Oatey**

# CEMENTOS PARA PVC

## Viscosidad media



[www.oateylatam.com](http://www.oateylatam.com)

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





*Oficios  
de México*



# SELLAR EL PASO DEL FUEGO

**Hay una protección invisible que casi nadie conoce** y que salva edificios: el sellado cortafuego. Cuando una tubería o un cable cruza de un cuarto a otro, deja un hueco en el muro por donde el fuego y el humo saltan libremente. Los sellos y morteros cortafuego tapan esas penetraciones y frenan el avance de las llamas de un espacio a otro, ganando minutos decisivos. Es una categoría poco vendida y muy rentable, indispensable en comercios, bodegas y edificios. Preguntar "¿y cómo cruzan tus instalaciones el muro?" abre la venta.



# ULTRA COLOR®

ULTRA EFECTIVA

## PINTURAS VINÍLICAS

CONOCE NUESTRA NUEVA  
PINTURA ÓPTIMA.



PARA CADA NECESIDAD  
EN GRAN VARIEDAD DE COLORES.







*Oficios  
de México*



# DETECTAR ANTES DE QUE SEA TARDE

**El fuego se combate mejor cuando apenas empieza**, y para eso hay que saberlo a tiempo. El detector de humo vigila de noche, cuando nadie ve; el de monóxido de carbono avisa de un gas que no huele ni se ve, y que un calentador o una estufa mal ventilados pueden liberar. Van en el techo, lejos de corrientes de aire, y piden revisar la pila una vez al año. Cuestan poco y protegen mucho: son la primera línea de defensa de cualquier hogar o comercio. El ferretero que los ofrece vende tranquilidad de bajo costo.





# 85 AÑOS

# RESISTOL<sup>M.R.</sup>




**EL PODER QUE TE IMPULSA**

Síguenos en:    **resistolmx**

[www.resistol.com.mx](http://www.resistol.com.mx)

**Henkel**





*Oficios  
de México*



# EL ESCUDO INVISIBLE DEL ACERO

**El acero no arde, pero tiene un talón de Aquiles:** con el calor extremo pierde resistencia y una estructura puede ceder. La solución es de alta ingeniería: la pintura intumescente, que ante el fuego se expande y forma una capa aislante que protege la estructura metálica. Soluciones como NULLIFIRE SC801-120 de Eucomex —base agua, bajo COV— brindan protección pasiva hasta por tres horas en estructuras interiores, según norma. Tres horas que sostienen el edificio y salvan vidas. Es la protección contra incendios que no se ve, pero que lo sostiene todo.

[www.eucomex.com.mx](http://www.eucomex.com.mx)







*Gracias a ti*

Nos posicionamos en el:

**3** Lugar  
**Desagües  
de ducha  
compartido**

**4** Lugar  
**Herrajes  
para WC**

Premio nacional a la excelencia en  
Soluciones de plomería

Este logro no habría sido posible sin su confianza y preferencia diaria

**[www.fleximatic.mx](http://www.fleximatic.mx)**





**Oficios  
de México**



# LA CASA QUE DETIENE EL FUEGO

**Un incendio crece cuando encuentra camino libre.** La estrategia profesional es lo contrario: dividir el espacio en secciones que lo contengan. Puertas resistentes al fuego con su herraje certificado, muros que aguantan un tiempo determinado y cierres automáticos hacen que el fuego quede atrapado donde empezó, en lugar de tomar todo el inmueble. Ese "compartimentar" es el corazón de la protección pasiva y da el tiempo que la gente necesita para salir. Para bodegas y comercios, es inversión en seguridad y en cumplimiento.



# CONQUISTA EL SIGUIENTE NIVEL



**NUEVA  
MEGA  
FORCE®  
500 S**

**LINCOLN  
ELECTRIC**

ENCUÉNTRALO CON NUESTROS DISTRIBUIDORES AUTORIZADOS.







*Oficios  
de México*



# SEÑALES QUE SALVAN VIDAS

**Cuando hay humo y se corta la luz, la diferencia** entre salir o perderse son las señales. La señalización fotoluminiscente brilla en la oscuridad marcando salidas y rutas; las lámparas de emergencia encienden solas al faltar la corriente. No son adorno ni trámite: son lo que guía a la gente hacia la puerta cuando el pánico nubla todo. Además, son obligatorias en cualquier negocio. De bajo costo y alta rotación, es la venta que combina cumplimiento normativo con responsabilidad social. Ningún comercio debería carecer de ellas.



# ULTRATHIN

Experto en acero inoxidable

*Ultra delgado  
Doble malla*



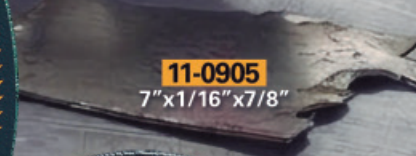
**11-0901**  
14" x 7/64"



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



**11-0902**  
4 1/2" x 3/64"



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



**EL DE MAYOR  
RENDIMIENTO**

**MÁS DE 250 CORTES**  
en varilla de 3/8"

# LÍDER DE CORTE

# ABRASIÓN Y DESBASTE





"LO QUE HACES TAN  
RUIDOSAMENTE RESUENA  
EN MIS OÍDOS QUE NO ME DEJA  
ESCUCHAR LO QUE DICES."

— RALPH WALDO EMERSON



# EL HÁBITO DE

## EL VALOR REAL TRASCIENDE LA PANTALLA

Vivimos días de pantallas encendidas, saturadas de imágenes generadas al instante y trucos que prometen resolverlo todo en tres segundos. Pero quien pisa la obra y atiende el mostrador conoce la verdad: una fuga no se repara con algoritmos ni la seguridad se garantiza con un diseño vistoso. El oficio exige conocimiento, criterio y manos expertas.

En esta edición 179 de Todo Ferretería honramos la técnica que perdura. Llevamos a portada una guía rigurosa sobre termofusión en PPR, analizamos la protección indispensable de los guantes de nitrilo y profundizamos en la cultura del uso correcto de PVC y CPVC. Además, exploramos la vanguardia química de los selladores y adhesivos híbridos MS.

No buscamos la aprobación de un clic pasajero; construimos manuales de consulta que permanecen en su taller y respaldan su trabajo diario. Gracias por acompañarnos en esta ruta de auténtica profesionalización.

Esanz  
Editor en Jefe, Todo Ferretería

## LA EXCELENCIA

"LA EXCELENCIA NO ES UN ACTO  
PASAJERO, SINO UN HÁBITO.  
NOS CONVERTIMOS EN LO  
QUE HACEMOS REPETIDAMENTE."

— WILL DURANT





# URREA®

Tecnología para vivir el agua

**MÁS DE UN SIGLO** SIENDO EL **EXPERTO**  
NÚMERO UNO **EN VÁLVULAS**



**GARANTÍA**  
DE POR **VIDA**

LA SOLUCIÓN CONFIABLE QUE GARANTIZA  
UN FUNCIONAMIENTO PERFECTO POR GENERACIONES



urrea.mx

f i g y t u urreamexico





INSIGHT

# 101 MARCAS :

## LA MARCA INVISIBLE

Una marca puede tener calidad, precio justo y un cliente que la busca, y aun así perder la venta. **El Estudio 101M 2025**, sobre las 101 marcas más influyentes del canal ferretero, preguntó por qué marcas con buena fama no cumplen con la demanda. La respuesta se reparte casi en tercios: calidad (31.81%), precio (30.48%) y presencia (30.55%).

La presencia es la falla menos visible: desabasto constante (10.31%) y falta de difusión (9.50%) encabezan ese bloque, seguidos por cobertura limitada y entregas tardías. La marca que no está en el anaquel no se vende. La que no está en la mente del cliente no se pide.

Calidad y precio abren la puerta; la distribución y la comunicación la mantienen abierta. ¿En qué regiones su marca es invisible, y por cuál de las dos razones?

**El Informe General 101M 2025 lo detalla. Fabricante, mayorista, minorista: estar presente es tan importante como ser bueno.**

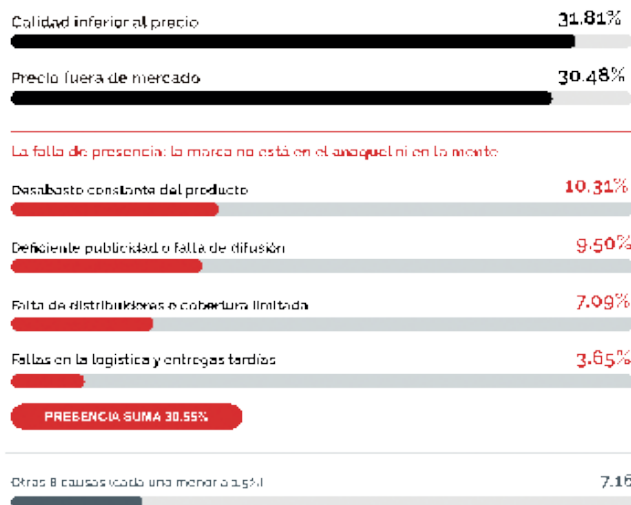
**Fuente:** Estudio 101 Marcas 2025 de Best Concept Group. Investigación nacional realizada con 2,950 ferreteros en 8 regiones. **Informe ejecutivo disponible.**

Informes: 55 4908 1658  
publicidad@bestconcept.mx



### ¿Por qué marcas con buena fama no cumplen con la demanda del mercado?

Grupos de causas por el ferretero minorista. % de las marcas.

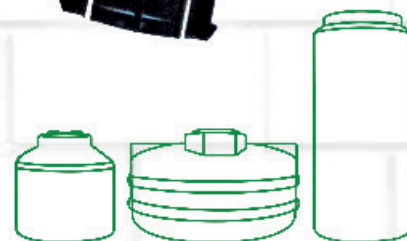


101M 2025



**Nueva****VÁLVULA DE LLENADO  
CON FLOTADOR****LLEGÓ LA EVOLUCIÓN**  
EN TANQUES DE ALMACENAMIENTO

**Escanea el  
código QR  
y mira el video  
de instalación.**



[fluidmastermexico.com](http://fluidmastermexico.com)

Síguenos    



## 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. 15 Núm. 179 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 Itzacalco, 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: OCTUBRE 2026.

## Contenido

En los **guantes** de nitrilo su superficie está llena de microporos, como una esponja finísima que cuando toca una pieza grasosa, esos poros absorben y canalizan la película de aceite hacia adentro, apartándola del punto de contacto. Funciona igual que el dibujo de una llanta, que canaliza el agua para que el hule toque el pavimento. **Pág. 44**



### UN CARTUCHO, MÁS SOLUCIONES

Los polímeros MS se adhieren a múltiples superficies, porosas o lisas, generalmente sin imprimante. Una tecnología versátil que simplifica la elección del adhesivo y amplía sus aplicaciones.



### TERMOFUSIÓN SIN ERRORES

La termofusión exige temperatura y tiempos precisos. Sobrecalentar el PPR puede deformar el interior del tubo, reducir el caudal y comprometer la instalación. La herramienta correcta es parte del éxito.



### TUBERÍAS, NO TODAS SON IGUALES

PVC sanitario, hidráulico y CPVC responden a condiciones distintas de presión y temperatura. Conocer sus diferencias, aplicaciones y cementos adecuados evita errores y fallas en la instalación.







# Tangit<sup>M.R.</sup>

## TODA PRESIÓN

### CON TANGIT, HAZLO PERFECTO A LA PRIMERA

Resistente a la presión  
hasta 900 psi



Fuerza de pegado  
en húmedo



Rellena holguras  
entre tubo y conexión



Su fórmula de viscosidad extra gruesa ayuda a crear uniones firmes y resistentes en sistemas sometidos a alta presión.



Conoce más en: [www.tangit.com.mx](http://www.tangit.com.mx)

Tangit<sup>M.R.</sup> Toda Presión certificado bajo la norma ASTM D-2564.





Los MS polímeros llegaron a jubilar a la silicona y al poliuretano: pegan, sellan, se pintan y no le tienen miedo a nada. Conócelos antes de que tu cliente te los pida.

# EL ADHESIVO QUE SE RÍE DEL AGUA

Existe un producto que pega bajo el agua, se deja pintar encima, aguanta el sol sin ponerse amarillo y se lleva bien con casi cualquier material. No es magia: es química bien hecha.

Por: Hernán Zepeda

**D**urante años, el mostrador de sellado y pegado se repartió entre dos vecinos que no se soportaban. De un lado, la **silicona**: flexible, resistente al agua, pero con dos manías insoportables —no se deja pintar y se despegas de medio mundo—. Del otro, el **poliuretano**: fuerte y buen adhesivo, pero terco, oloroso y a veces exigente con los imprimantes. Cada uno servía para lo suyo, y el ferretero tenía que saber cuándo mandar a cuál.

Y entonces llegó el nuevo inquilino a poner orden: el **MS polímero**.

Nació, literalmente, del cruce entre esos dos vecinos —es un híbrido que toma lo bueno de la silicona y lo bueno del poliuretano, y deja fuera casi todos sus defectos—. Su nombre técnico es polímero modificado con silano, pero para efectos del mostrador basta con saber una cosa: es el más flexible, más noble y más "todoterreno" de la familia. Y si tu cliente todavía no te lo pide por nombre, dale tiempo: lo hará.

## PEGA CASI TODO, CASI EN CUALQUIER PARTE

Aquí está su primer superpoder, y el que más vende: el MS polímero **se adhiere a casi cualquier superficie**, porosa o lisa, y casi







**Nació del cruce entre la silicona y el poliuretano,** y dejó fuera casi todos sus defectos."

siempre **sin imprimante**. Concreto, metal, madera, vidrio, muchos plásticos, cerámica, espejo, azulejo... se agarra a todos con una tenacidad que la silicona solo sueña. Donde la silicona se despeg a las primeras de cambio y el poliuretano pide que primero le prepares la superficie, el MS llega y trabaja.

Eso significa, para el ferretero, algo muy concreto: **un solo cartucho resuelve lo que antes pedía tres productos distintos**. Menos SKUs que explicar, menos "esque este no pega en eso", más ventas cerradas a la primera. El cliente que llega con un problema raro de pegado —"necesito unir esto con aquello y no sé con qué"— casi siempre se va contento con un MS.

### Y ADEMÁS, SE DEJA PINTAR

Si has vendido silicona, conoces la escena: el cliente sella una junta, la pinta... y la pintura se arruga, se despeg a o simplemente resbala, porque la silicona repele todo lo que le pongan encima. Frustración pura.

El MS polímero acabó con ese drama: **se deja pintar sin dramas** (una vez curado). Para acabados, molduras, juntas a la vista y cualquier trabajo donde el sellador debe desaparecer bajo la pintura, esto es oro. El pintor, el carpintero y el instalador lo agradecen, y el ferretero que lo sabe recomendar queda como el que "sí sabía".







## ¿SABÍAS QUE...

El MS polímero pega bajo el agua no a pesar de la humedad, sino gracias a ella. Como sus parientes, cura reaccionando con la humedad del ambiente; el agua no es su enemigo, es su cómplice. Por eso se usa hasta en reparaciones de albercas, embarcaciones y canaletas mojadas, donde la silicona común levantaría la bandera blanca. Es, quizá, el único producto de tu anaquel al que mojar le ayuda a trabajar.

### NI SE ACHICA, NI APESTA, NI SE PONE AMARILLO

Sigamos con la lista de manías que el MS polímero NO tiene, porque cada una es un argumento de venta:

**Nose encoge.** Muchos selladores baratos se contraen al secar y dejan la junta hundida o abierta. El MS mantiene su volumen: lo que pusiste es lo que queda.

**Casi no huele y no trae solventes ni isocianatos.** Se puede usar en interiores, espacios cerrados y ambientes delicados sin apestar la casa. Más cómodo para quien lo aplica y más vendible para el cliente sensible al olor.

**Aguanta el sol sin amarillear.** Es estable a los rayos UV, así que en exteriores no se pone amarillo ni se cuartea como otros. Lo que selló hoy se ve bien dentro de años.

**Es elástico y aguanta el movimiento.** Las juntas de una construcción se mueven con el calor y el asentamiento; el MS estira y encoge con ellas sin romperse. Sella y acompaña, no se raja.

### CUANDO LA CINTA... PERDÓN, EL SELLADOR, REEMPLAZA AL TORNILLO

Y aquí viene el truco que sorprende a todos: las versiones estructurales del MS polímero **pegan tan fuerte que sustituyen tornillos y remaches** en muchas uniones. Montar un panel, fijar un perfil, unir láminas, pegar un umbral: trabajos que antes pedían taladro, broca y herrajes, hoy los resuelve un cordón de MS que además sella la unión contra el agua en el mismo paso.

Para el instalador es velocidad y limpieza; para el ferretero es una venta de mayor valor y una historia que contar. "Esto pega y sella a la vez, y te ahorra la tornillería" es de esos argumentos que cierran solos.





## TOMA NOTA

### CUÁNDO MANDAR AL MS (Y CUÁNDO NO)

**Elige MS** cuando necesites: pegar materiales distintos, sellar una junta que se va a pintar, trabajar en exterior o bajo humedad, evitar olores, o pegar y sellar en un solo paso.

**La silicona** sigue mandando en su nicho: vidrio puro, sanitarios de alta exposición al agua y donde no se va a pintar; suele ser más económica.

**El poliuretano** conserva usos de pegado rudo y económico donde el acabado no importa.

**Venta cruzada:** el MS trabaja con pistola de calafateo; si el cliente no la trae, ahí va otra venta.



**Pega bajo el agua no a pesar de la humedad, sino gracias a ella."**

### POR QUÉ LO MEJOR NO SE VENDE (TODAVÍA)

Y aquí una reflexión honesta que este tema obliga a hacer. Los MS polímeros no son nuevos: hace más de una década, los ingenieros de las empresas fabricantes de selladores ya hablaban de ellos como el futuro de la categoría. Y sin embargo, más de diez años después, la venta sigue dominada por los selladores tradicionales de siempre. ¿Por qué la mejor tecnología no ha desplazado a la que supera? La respuesta no es técnica: es inercia.

El círculo es fácil de reconocer. El técnico llega al mostrador y pide "lo de siempre", porque así aprendió y no conoce la alternativa. El ferretero surte lo que le piden, para no arriesgar inventario en algo que "no se mueve". El fabricante empuja lo que ya rota. Y así, año tras año, el producto superior se queda en el estante mientras el tradicional se vende por costumbre. Nadie lo conoce, nadie lo lleva, y encima cuesta un poco más. Tres razones para que la inercia gane.

Romper ese círculo tiene un nombre: **capacitación**. El ferretero que se toma el tiempo de entender el MS polímero —y de explicárselo a su técnico de confianza— no solo vende un producto de mayor margen: educa a su cliente, lo vuelve mejor profesional y se posiciona como el mostrador que sí sabe. En un mercado que se mueve por costumbre, el que enseña rompe la inercia y se queda con la ventaja. La nueva tecnología no se vende sola; se vende cuando alguien en la cadena se atreve a explicarla. Y ese alguien, idealmente, es el ferretero.







## EL FUTURO YA ESTÁ EN EL MOSTRADOR

Que no te agarre desprevenido: los MS polímeros no son una moda, son hacia donde va la categoría de sellado y pegado en todo el mundo, justamente porque resuelven de un plumazo los viejos dolores de cabeza de la silicona y el poliuretano. Cuestan un poco más por cartucho, sí, pero hacen el trabajo de varios productos, fallan menos y dejan clientes felices que regresan.

Al final, vender un MS polímero no es despachar un tubo más: es ofrecer la solución que no se raja, no se despega, no apesta y no le teme al agua. El ferretero que lo conoce y lo explica con gusto se adelanta a la pregunta del cliente y se queda con la venta —y con la fama de tener siempre "eso que sirve para todo"—. Y esa fama, en el mostrador, no tiene precio. **TF**

# DISCOS LAMINADOS

FÓRMULA MEJORADA  
**20%+**  
RENDIMIENTO

• Mismo precio • Certificados ISO

• Fabricación con **baja huella de carbono** 

**WESTON**  
TOOLS

 [westontools.com.mx](http://westontools.com.mx)

FÁBRICA WESTON  




# DAME 1



## ADHESIVO DE CONTACTO

Los adhesivos de contacto **permiten unir superficies amplias con una película adhesiva aplicada en ambas caras**. Su capacidad de generar una fijación inmediata los hace especialmente útiles en laminados, recubrimientos y materiales flexibles.



### RESISTOL 5000®

Un adhesivo de contacto altamente versátil para proyectos que requieren una unión fuerte y duradera. Su gran fuerza de pegado, rápido secado y alta flexibilidad son algunos de sus atributos que lo hacen la elección para una amplia variedad de trabajos. Ideal para laminados sobre maderas naturales y sintéticas, pegado y armado de enchapados, aplicaciones con alfombras, telas gruesas, cuero, pisos y más. Para adaptarse a cada necesidad, está disponible en distintas presentaciones desde su práctico tamaño de 21 ml hasta su versión de 18 L.

### ADHESIÓN POR CONTACTO

A diferencia de adhesivos que unen mientras permanecen húmedos, los de contacto se aplican sobre ambas superficies y se dejan orear antes de juntarlas. Al evaporarse parte del solvente, queda una película adhesiva activa que, al hacer contacto consigo misma y recibir presión, desarrolla una unión inicial inmediata entre los materiales.

### FLEXIBILIDAD DE LA UNIÓN

*Una unión adhesiva puede estar sometida a vibraciones, cambios de temperatura o movimientos entre materiales distintos. Una película flexible puede deformarse ligeramente sin fracturarse, ayudando a distribuir los esfuerzos sobre el área pegada. Esta propiedad resulta especialmente útil en materiales como cuero, alfombras, laminados y recubrimientos.*





Precios  
Competitivos



Rapidez  
de Entrega



Atención  
Personalizada

## ¿QUIÉNES SOMOS?

Desde hace más de 39 años somos uno de los principales mayoristas ferreteros del país.

Nuestro compromiso es ser el preferido en el territorio donde tenemos cobertura, por lo que ofrecemos a nuestros clientes un negocio fácil y rentable, con la mayor variedad de productos ferreteros de las marcas líderes de cada categoría, a Precios Competitivos con Rapidez de Entrega, Surtido Completo y una Atención Personalizada.



NUESTRA  
COBERTURA  
**+28**  
ESTADOS

## CONTAMOS CON

**1** ALMACEN  
CENTRAL

**6** ALMACENES

**6** CENTROS  
DE CRUCE

Más de  
**240**  
marcas

Más de  
**18,000**  
Artículos de Línea

Más de  
**120**  
Proveedores

CERCA DE TI  
CRECIENDO  
**CONTIGO**

## CONTÁCTANOS



WhatsApp  
**+52 33 1235 9629**

## SÍGUENOS



<https://indar.mx>



# DAME 3



## SOLUCIONES CON POLIURETANO

### 1 ESPUMA EXPANSIVA

Espuma de poliuretano que se expande al aplicarse para rellenar y sellar huecos, aportando aislamiento térmico y acústico en la construcción.



Función 3 en 1: aísla, sella y rellena espacios y cavidades.

Para huecos en muros y marcos de puertas y ventanas.

Una vez seca puede cortarse y pintarse.

### 2 ESPUMA ADHESIVA

Espuma de poliuretano que combina expansión y adhesión para rellenar huecos y fijar elementos constructivos sobre diferentes materiales.



Soporta hasta 50 kg de peso muerto.

Mantiene su volumen después del secado.

Aplicaciones: montaje de paneles aislantes y fijación de marcos sobre madera, hormigón y metal.

### 3 SELLADOR FORTÁN

Sellador flexible de poliuretano para emboquillados y juntas sometidas a movimiento y dilatación en aplicaciones de construcción y hogar.



Flexibilidad: acompaña movimientos y dilataciones estructurales.

Compatible con vidrio, metal, concreto, ladrillo, cerámica y madera.

Pintable; presentaciones cartucho de 310 ml y salchicha de 600 ml, en blanco y gris.

### EXPANSIÓN CELULAR

*Al expandirse, la espuma de poliuretano forma una estructura celular que ocupa cavidades y retiene aire en su interior. Este aire atrapado reduce la transferencia de calor y ayuda a amortiguar la propagación del sonido. Al adaptarse a huecos e irregularidades, también limita infiltraciones de aire y polvo que podrían atravesar la instalación.*

### ELASTICIDAD EN JUNTAS

**Una junta cambia de dimensión por movimientos,** vibraciones y dilataciones de los materiales. La elasticidad del poliuretano permite que el sellador se estire y comprima acompañando estas variaciones sin perder continuidad. Esta capacidad ayuda a reducir fisuras, desprendimientos y puntos de entrada de agua o aire, conservando el sellado ante movimientos repetidos.





148



149



150



151



152



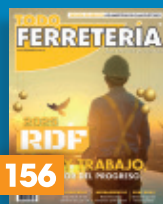
153



154



155



156



157



158



159



160



161



162



163



164



165



166



167



168



169



170



171



172



173



174



175



176



177



178



179

## ¡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](mailto:suscripciones@todoferreteria.com.mx); [info@todoferreteria.com.mx](mailto:info@todoferreteria.com.mx)



A una década de su adopción masiva, el tubo verde evolucionó y ya no admite improvisaciones en el mostrador.

# LA TERMOFUSIÓN NO PERDONA:

## EL NEGOCIO DEL PPR HACIA 2027

Descubre cómo la nueva generación multicapa y la física de la fusión transforman una venta básica en un sistema infalible. Vender calidad normativa asegura el prestigio del instalador y multiplica la rentabilidad del canal ferretero sin ahuyentar al cliente.

Por: Guillermo Salas

**H**ace poco más de diez años, el Polipropileno Copolímero Random (PPR) aterrizó en el mercado mexicano prometiendo una revolución absoluta. Y cumplió. Erradicó de un tajo el problema histórico de la corrosión galvanizada, detuvo la acumulación de sarro en zonas de agua dura y aceleró los tiempos del contratista en la obra, al eliminar el uso de soldaduras, sopletes y cementantes químicos. Sin embargo, la "luna de miel" inicial ha terminado.

Hoy estamos viendo las consecuencias reales en los muros: instalaciones recientes que revientan de madrugada, bajadas de agua sin presión y clientes furiosos. ¿El culpable? No es el material, es la inercia en el criterio de venta y la desinformación en la zanja.

En el vertiginoso día a día del mostrador, la carga de trabajo nos empuja a despachar rápido. Si el cliente pide precio, el reflejo condicionado del vendedor apático es ofrecer "algo más barato", muchas veces sin detenerse a evaluar las consecuencias.







Es aquí donde nace el peor enemigo de la plomería moderna: el sistema Frankenstein. Un plomero acude a la ferretería y compra tubería de la marca A (de gama premium) porque le da confianza estructural, pero para ahorrarse unos cuantos pesos en el volumen total, el dependiente le sugiere llevarse conexiones de la marca B (de importación económica). Lo que ambos ignoran en ese intercambio es que cada fabricante diseña su resina con un índice de fluidez térmica absolutamente específico y calibrado.

### LA FÍSICA DEL ESTRANGULAMIENTO Y EL CONTROL TÉRMICO

Para despertar el verdadero interés por nuestro propio negocio y elevar las utilidades, debemos entender la ciencia detrás del error humano más repetido en la obra. El instalador empírico tiene una mala costumbre muy arraigada: dejar el tubo insertado en el dado caliente "un ratito más" bajo la falsa creencia de que, si se derrite más, pegará mejor. Grave error técnico. Ese exceso de temperatura funde el polímero más allá de su límite elástico. Al momento de unir las piezas, el material reblandecido es empujado hacia el interior del tubo, creando un anillo de plástico endurecido que reduce dramáticamente el diámetro interno de la conducción.

Imagina una arteria obstruida. Ese pequeño tapón de polímero en un codo de media pulgada estrangula instantáneamente el caudal, genera una turbulencia severa en el flujo y reduce la presión final en la regadera del usuario. Por eso, el negocio no consiste simplemente en despachar tubos; radica en vender soluciones integrales. Vender un termofusor económico de dudosa procedencia, que no cuenta con un termostato calibrado de manera precisa a 260 °C, es condenar la instalación al fracaso. El verdadero profesional del mostrador debe inculcar que la herramienta correcta es la mitad del éxito de la termofusión.

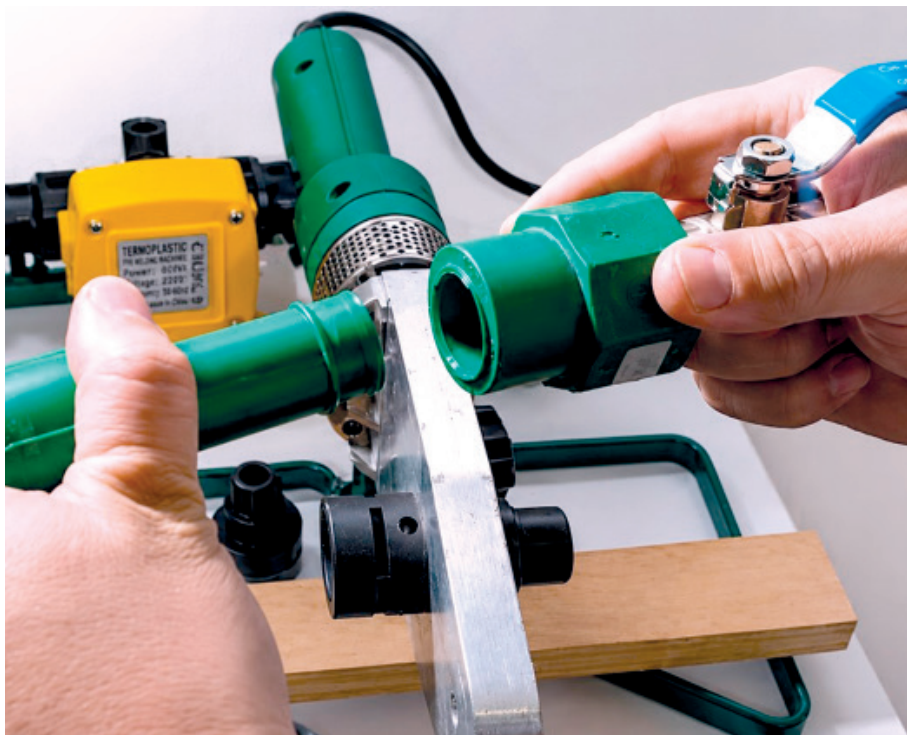
?

## ¿SABÍAS QUE...

El **índice de fluidez** es la huella digital del polímero. Si unes una conexión asiática genérica con un tubo nacional estrictamente normado, la diferencia molecular en la densidad de las resinas impide la soldadura homogénea. Al someterlos al calor, no estás termofusionando; en realidad solo estás "pegando con plástico derretido". Tarde o temprano, la **presión hidráulica** o el **golpe de ariete** terminarán fracturando esa unión superficial.







**La apatía de despachar lo que caiga debe transformarse en el orgullo de vender soluciones:** el conocimiento aplicado es la verdadera rentabilidad ferretera."

### **MUTACIÓN 2027: LA NUEVA INGENIERÍA DEL POLÍMERO**

La tecnología de los plásticos no se detiene, y la industria hidrosanitaria ya está dando el salto hacia el estándar de los próximos años. El ferretero visionario debe estar preparado para la adopción masiva del PPR-CT (Polipropileno Random con Cristalinidad Modificada). Esta nueva estructura molecular cambia por completo las reglas de la mecánica de fluidos. Gracias a su mayor resistencia a altas presiones y temperaturas sostenidas, el PPR-CT permite a los fabricantes extruir tubos con paredes mucho más delgadas conservando exactamente el mismo diámetro exterior. ¿El gran beneficio comercial? Un aumento real de hasta un 20% en el caudal de agua, optimizando la presión en toda la red doméstica sin obligar al instalador a comprar tuberías de calibres más gruesos y costosos.

Además, el estándar hacia 2027 ya exige la tecnología multicapa, diseñada precisamente para curar los dolores de cabeza de la última década. Pensando en las inclementes azoteas mexicanas, las nuevas tuberías premium





**Si unes una conexión asiática genérica con un tubo nacional, no estás termofusionando;** estás creando una bomba de tiempo hidráulica en la pared del cliente."



## TOMA NOTA

La **dilatación térmica** es el crecimiento físico inevitable del tubo al conducir agua caliente. Un tubo de PPR estándar puede alargarse varios centímetros en una tirada larga, serpenteando y rompiendo sus abrazaderas. Hacia 2027, el mercado exigirá PPR con capa intermedia de fibra de vidrio, la cual reduce drásticamente esta dilatación. El contratista comercial pagará con gusto la diferencia cuando entienda que le estás ahorrando horas de anclaje, soportería y posibles colapsos en los plafones.







incorporan una capa exterior con avanzados bloqueadores de rayos ultravioleta, evitando la rápida fatiga, decoloración y cristalización del material expuesto al sol directo. En su interior, capas lisas con aditivos antibacteriales garantizan la pureza inalterable del agua potable.

## LA FRONTERA DE LO RAZONABLE: VENDER SIN ENGAÑOS

Comprendemos perfectamente la alta tensión que se vive en el piso de ventas: el cliente siempre cuida su bolsillo y la competencia en la misma cuadra es feroz. Ofrecer una alternativa de menor precio es una práctica comercial histórica y totalmente válida, pero

esta siempre debe mantenerse estrictamente dentro de lo que llamamos la "frontera de lo razonable". ¿Qué significa este concepto? Significa que, sin importar qué tan económico sea un material alternativo, este debe cumplir sin excusas con las especificaciones mínimas de las normas oficiales (NOM y NMX).

Si para no dejar ir una venta ofreces tubería de desecho plástico, sin certificaciones, que no soporta la presión nominal indicada, no estás ofreciendo una alternativa inteligente; estás engañando a tu cliente y minando la reputación de tu propia ferretería. Lo barato siempre debe estar disponible para quien lo exige por presupuesto, pero debe ser un barato funcional, no basura. El instalador que

fracasa en su obra por culpa de un material deficiente que tú le recomendaste sin advertirle los riesgos, jamás regresa a comprarte.

La apatía de vender "lo que caiga" debe transformarse urgentemente en el orgullo de despachar consultoría. Cuando dominas estas actualizaciones tecnológicas del PPR y le explicas al plomero por qué no debe mezclar marcas o por qué el PPR-CT le facilitará la vida, elevas instantáneamente el nivel de tu servicio. Dejas de pelear por los centavos de una conexión genérica y comienzas a facturar sistemas integrales completos, fidelizando al especialista que busca durabilidad. Esa es la auténtica rentabilidad ferretera: conocimiento puro aplicado al mostrador. **TF**



# DE TODO UN POCO

EL DATO QUE PAGA

## ▶ EL CALENTADOR QUE SE VENDIÓ SOLO Y REGRESÓ

Llega el frío y el cliente entra feliz por un calentador: lo elige por precio, se lo lleva y luego el plomero le dice que no es para su instalación. Vino la queja, la garantía y la duda de quién falló: ¿el equipo, el plomero o la instalación vieja? El ferretero que pregunta antes de vender —qué gas, cuánta presión, cuántos servicios— rompe ese círculo. No frena la venta: la hace bien. Diagnosticar antes de instalar convierte un reclamo seguro en un cliente que regresa agradecido.



LA CIENCIA DETRÁS

## ▶ POR QUÉ EL INSTANTÁNEO NO ENCIENDE

El calentador de paso promete agua caliente sin fin, pero tiene un secreto que el mostrador debe conocer: necesita un caudal mínimo de agua para encender. Si la presión de la red es baja —común en pisos altos o colonias con poca presión—, el equipo simplemente no arranca, y el cliente jura que "salió malo". La solución no siempre es cambiar el calentador: a veces es una bomba presurizadora que le dé el empuje que le falta. Entender esto evita una devolución y abre una venta complementaria.



TRIBUTO AL OFICIO

## EL PLOMERO QUE HEREDA EL PROBLEMA

Hay una escena injusta que se repite: el cliente compra el calentador por su cuenta y el plomero llega a instalar lo que no eligió. Si no se puede, él da la cara; si falla, a él le reclaman. El buen plomero carga con diagnósticos que debieron hacerse antes, y aun así resuelve con oficio y honestidad. A ese profesional que endereza decisiones ajenas, que dice la verdad aunque cueste la chamba, y que protege al usuario de su propia prisa, va nuestro reconocimiento. El canal lo necesita más que nunca.



# WESTON<sup>®</sup>

TOOLS

## PINTURA EN AEROSOL

ESMALTE ACRÍLICO



**NO DAÑA**  
la capa  
de ozono



**LIBRE**  
de plomo



**SECADO**  
rápido al tacto



**COBERTURA**  
eficiente

- Alta resistencia a la intemperie
- Para uso interior y exterior
- Ideal para superficies de metal, madera, plástico y más
- Disponible en más de 30 colores

 [westontools.com.mx](https://westontools.com.mx)

 33 2390 5638

 [info@westontools.com.mx](mailto:info@westontools.com.mx)



NORMA SIN ROLLO

## ▶ LA VÁLVULA QUE NO DEBE FALTAR

Todo calentador de agua trabaja con presión y temperatura, y por eso lleva un guardián obligado: la válvula de alivio. Su trabajo es liberar presión si el equipo se sobrecalienta o se excede, evitando un accidente serio. No es opcional ni un extra: es el componente de seguridad que la instalación exige. Vender un calentador sin verificar que su válvula de alivio esté puesta y en buen estado es dejar la instalación a medias. Revisarla y ofrecerla es seguridad, no venta de más.



“

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

— Octavio Paz, El laberinto de la soledad.

”



CULTURA DE MOSTRADOR

## ▶ EL FRÍO TAMBIÉN LLENA LA FERRETERÍA

Cada descenso de temperatura mueve el mostrador tanto como una obra. La gente busca retener el calor sin hacer obra: burletes para las rendijas de las puertas, espuma para sellar marcos, cinta selladora contra la corriente helada, aislante para la tubería expuesta. Son productos de bajo costo y altísima rotación que el ferretero listo exhibe juntos cuando baja el termómetro. El clima es un vendedor silencioso: quien arma su rincón de invierno a tiempo captura una venta tan segura como el frío mismo.

MITO O VERDAD

## ▶ "TODOS LOS CALENTADORES SIRVEN PARA MI CASA"

Mito, y de los caros. Un calentador no se elige por el número de personas ni por el precio; lo define la instalación de cada casa —presión del agua, tipo de gas, servicios simultáneos, espacio y ventilación—. El mismo equipo que es perfecto para una vivienda es un fracaso para la de al lado. Por eso el que compra "el que estaba en oferta" sin diagnóstico suele terminar decepcionado. La verdad incómoda: primero el diagnóstico, luego la compra. Así como no hay medicina única para todos, no hay calentador universal con el peso y el acabado, y difícilmente te dan gato por liebre.







EL DATO QUE PAGA

## EL BUEN FIN ES DE LA HERRAMIENTA

Noviembre es el mes del ticket alto. El contratista aprovecha las promociones para renovar equipo y el usuario avanzado busca el regalo perfecto. Es la temporada de los kits inalámbricos, los medidores láser y los compresores portátiles: productos de alto valor que dejan buen margen. El ferretero que prepara inventario, arma combos y capacita a su equipo para explicarlos no compite por precio, compite por asesoría. El Buen Fin premia al que llega surtido y con argumentos, no al que improvisa.

# coflex®

## LA MEJOR SOLUCIÓN PARA INSTALAR SANITARIOS

- ✓ Corrige desfases
- ✓ Sello hermético al sanitario y a la tubería
- ✓ Máxima fijación al piso

OEBRA<sup>®</sup>  
BLANCA

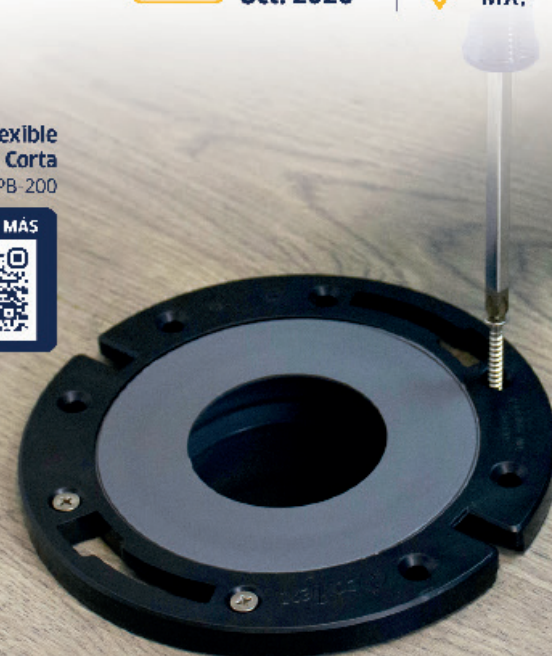
Visítanos en el **STAND 532**



**13 al 15**  
Oct. 2026

CDMX,  
MX.

Brida Flexible  
Manga Corta  
PB-200



EL QUE SABE ELIGE **coflex**

[coflex.com.mx](http://coflex.com.mx)

f @ v d coflex

# ANTES DE COMPRAR TU CALENTADOR

- **REVISA LA PRESIÓN**  
muchos instantáneos no encienden sin presión suficiente

- **IDENTIFICA TU GAS**  
LP y natural no son intercambiables sin ajuste

- **CUENTA LOS SERVICIOS**  
el caudal simultáneo define la capacidad necesaria

LA CIENCIA DETRÁS

## ► POR QUÉ REVIENTA UN TUBO CON EL HIELO

Parece magia cruel: el agua, al congelarse, rompe el metal que la contiene. La razón es física pura: el agua es de las pocas sustancias que se expande al volverse hielo, y esa expansión genera una fuerza enorme dentro de la tubería. En el norte y el centro-alto del país, las heladas revientan tuberías expuestas en azoteas cada invierno. La defensa es barata: aislante térmico tubular sobre la tubería, y llaves de jardín anticongelantes que se drenan solas. Prevenir cuesta centavos; reparar, una inundación.



EL DATO QUE PAGA

## ► LA SEGURIDAD SE VENDE EN DICIEMBRE



Con el aguinaldo llega el gasto en protección, y con las vacaciones, el miedo a dejar la casa sola. Diciembre dispara la venta de cerraduras, candados de alta seguridad y cajas fuertes. Es una categoría aspiracional y de buen margen que el cliente compra con decisión en esta época. El ferretero que la exhibe con criterio —explicando niveles de seguridad, no solo precio— aprovecha una temporada que no volverá hasta el próximo año. La tranquilidad patrimonial es, en diciembre, de los mejores negocios del mostrador.

CULTURA DE MOSTRADOR

## ► LA CENA DE FIN DE AÑO TAMBIÉN ES FERRETERA

Detrás de cada posada y cena decembrina hay más ferretería de la que parece. La serie de luces pide extensión de uso rudo; la terraza, un calentador de horno a gas; el ponche, la olla y la hornilla; el arreglo de última hora, la herramienta que siempre falta. Diciembre no solo vende adornos: vende todo lo que hace posible la fiesta. El ferretero que lo entiende surte pensando en la reunión familiar, y convierte la temporada más cálida del año —a pesar del frío— en la más rentable.







NORMA SIN ROLLO

## EL CONTACTO QUE SALVA EN LO MOJADO

Cerca del agua, la electricidad exige una protección especial: el contacto GFCI, de falla a tierra. Corta la energía en una fracción de segundo si detecta una fuga hacia un camino indebido —por ejemplo, a través de una persona—. Por eso es la norma en baños, cocinas, exteriores y donde se conectan las decoraciones navideñas a la intemperie. Un contacto común en una zona húmeda es un riesgo; un GFCI, una vida protegida. Ofrecerlo para las luces de fin de año es asesoría que puede evitar un accidente.



ORDENE ANTES DE LAS 6 PM  
PARA ENVÍO EL MISMO DÍA

800-295-5510 [uline.mx](http://uline.mx)



**El legendario cemento de contacto amarillo no funciona como ningún otro adhesivo. Entender su ciencia es la diferencia entre una unión perfecta y un trabajo echado a perder.**







# EL PEGAMENTO QUE SE PEGA A SÍ MISMO

Es de los productos con más tradición y vendidos del mostrador. Su secreto no está en pegar dos cosas, sino en pegarse consigo mismo. Y ahí es donde casi todos se equivocan.

Por: Daniel Villanueva

**C**asi todos los pegamentos siguen la misma lógica: se aplican, se juntan las piezas húmedas y se espera a que sequen unidas. El cemento de contacto —ese adhesivo amarillo que huele a taller y lleva décadas en las ferreterías de México— hace exactamente lo contrario, y por eso confunde a tanta gente. Aquí las piezas se unen frescas: se unen **después** de que el adhesivo secó al tacto.

Suena contraintuitivo, pero tiene una explicación elegante. El cemento de contacto es un adhesivo elastomérico disuelto en solventes. Se aplica en las **dos superficies** que se van a unir, y se deja "orear" —evaporar el sol-

vente— hasta que queda seco al tacto pero pegajoso. En ese momento, al poner una superficie contra la otra, el adhesivo se **une consigo mismo**: las dos películas quedan fijas inmediatamente, instantáneamente y con enorme fuerza. No pega la madera con el laminado; pega el cemento con el cemento. Entender esa sola idea corrige la mayoría de los errores del oficio.

## EL TIEMPO DE OREO: EL PASO QUE TODOS SE SALTAN

Si hay un concepto que el ferretero debe grabar y transmitir, es **el tiempo de oreo**. Es el lapso entre aplicar el cemento y unir las piezas, y es donde se gana o se pierde el trabajo.



El error más común es la prisa: aplicar y juntar de inmediato, como con cualquier otro pegamento. Si las superficies se unen con el adhesivo fresco, el solvente queda atrapado adentro, sin poder evaporarse, y la unión queda blanda, débil y tardará muchísimo —o nunca— en alcanzar su fuerza. El cemento de contacto necesita que el solvente **salga antes** de unir.

La regla práctica: aplicar una capa delgada y pareja en ambas caras, y esperar a que estén secas al tacto —que al tocar con el dorso del dedo no se manche pero se sienta pegajoso—. Ese punto es la señal de unir. Hay una ventana de tiempo útil para hacerlo; pasado mucho rato, la superficie puede perder tack (pegajosidad) y conviene reactivarla con una capa ligera adicional. El tiempo exacto depende de la temperatura, la humedad y el material, por eso el buen instalador aprende a leer el tacto, no el reloj.

### NO HAY SEGUNDA OPORTUNIDAD: LA UNIÓN INSTANTÁNEA

Aquí está la característica que hace al cemento de contacto tan poderoso y, a la vez, tan implacable: la unión es **inmediata y prácticamente definitiva**. En el momento en que las dos superficies oreadas se tocan, se pegan; no hay tiempo de deslizar, reacomodar ni corregir la posición como con un pegamento lento.

Esto tiene una consecuencia práctica de oro para el mostrador: hay que **posicionar antes de tocar**. Los profesionales lo resuelven con trucos que el ferretero puede compartir: colocar una hoja de papel, unas reglillas o unos "espaciadores" de madera entre las dos piezas oreadas, alinear con calma, y luego ir retirándolos mientras se presiona

de un extremo al otro. Así se acomoda con precisión una cubierta o un laminado grande sin margen de error.

Y un punto técnico que muchos ignoran: lo que sella la unión no es el tiempo, es la **presión**. Una vez unidas las piezas, hay que aplicar presión firme y pareja sobre toda la superficie —con un rodillo, un taco de madera o un martillo de goma— para que las dos películas de adhesivo entren en contacto íntimo y total. Una unión sin presión suficiente pega a medias, aunque el tiempo de oreado haya sido correcto.

### DOBLE MANO EN LO POROSO

Otro criterio técnico que distingue al que sabe: los materiales **porosos** —como la madera, el aglomerado o el cuero— se "beben" la primera capa de cemento. Sus poros



absorben parte del adhesivo, dejando la superficie con menos película de la necesaria para un buen contacto.

La solución profesional es la **doble aplicación**: una primera capa que sella el poro (se deja orear), y una segunda que forma la película de pegado. En superficies lisas y no absorbentes —laminados plásticos, metal, formaica— suele bastar una sola mano bien puesta. Reconocer cuándo va una capa y cuándo van dos es la clase de detalle que convierte una recomendación de mostrador en una unión que dura años.

### EL CLIMA TAMBIÉN INFLUYE

Un detalle que el buen aplicador conoce y que conviene mencionar: el tiempo de oreado no dura lo mismo todos los días. Como el pegado depende de que el solvente se evapore, las condiciones del ambiente lo aceleran o lo frenan. En un día **caluroso y seco**, el solvente sale rápido y el tiempo de oreo se acorta; en uno **frío o húmedo**, la evaporación se hace lenta y hay que esperar más antes de unir. Aplicar en condiciones muy húmedas o a bajas temperaturas puede afectar la calidad de la unión, por eso los profesionales prefieren trabajar en ambientes templados y ventilados. No es capricho: es la misma física del solvente, respondiendo al clima.

### LA FUERZA QUE LLEGA DESPUÉS

Aquí un matiz técnico que evita sorpresas. Cuando se unen las dos superficies oreadas, la unión agarra de inmediato con una fuerza alta —suficiente para manipular la pieza—, pero esa **no es todavía su fuerza máxima**. La resistencia final se alcanza en las horas siguientes, conforme el solvente que aún queda atrapado termina de evaporarse y la película de adhesivo cura por completo.

La lección para el mostrador es clara: aunque el cemento de contacto pega "al instante", conviene no someter la unión a esfuerzos extremos ni a cargas pesadas en las primeras horas. Darle su tiempo de curado completo es lo que garantiza que la unión llegue a su máxima resistencia y la conserve por años.



## ¿SABÍAS QUE...

El cemento de contacto no "seca para pegar": pega en el instante en que las dos capas oreadas se tocan. Por eso, a diferencia de casi cualquier otro adhesivo, aplicar en una sola superficie no funciona; el pegado real ocurre cuando el adhesivo hace contacto consigo mismo en ambas caras. De ahí su nombre: cemento de contacto.



## EL CALOR: UN AS BAJO LA MANGA

Muchos cementos de contacto ofrecen una ventaja que los profesionales aprovechan: se pueden **reactivar con calor**. Si el tiempo de oreado se pasó de tiempo y la superficie perdió pegajosidad, o si se trabaja una unión difícil, aplicar calor moderado —con una pistola de aire caliente— sobre la película ya seca devuelve el tack y permite pegar. Es también el truco para adaptar el adhesivo a curvas y contornos complicados.

Una precisión de seguridad, importante: la reactivación se hace **una vez evaporado el solvente**, y siempre siguiendo las indicaciones del producto, porque se trabaja con calor cerca de un material que en estado húmedo es inflamable. Bien aplicado, es un recurso que saca de apuros y amplía lo que se puede lograr con un solo bote.

## UN PEGAMENTO, MUCHOS OFICIOS

Parte de la grandeza del cemento de contacto es su versatilidad, y muchos clientes lo compran para una sola cosa sin saber todo lo que resuelve. Vale la pena conocer su territorio:



**Carpintería y cocinas:** su uso estrella, el pegado de laminados plásticos y formaica sobre cubiertas, puertas y muebles. Aliado del carpintero por generaciones.



**Zapatería y talabartería:** pegado de suelas, piel y cuero, donde la unión flexible y resistente es esencial.



## TOMA NOTA

### BUENAS PRÁCTICAS Y SEGURIDAD (LO BARATO SALE CARO)

**Capa delgada y pareja,** no a lo bruto: más producto no pega mejor, solo tarda más en orear y desperdicia.

**Respetar el tiempo de oreado:** unir seco al tacto y pegajoso, nunca mojado.

**Presiona toda la superficie:** la presión sella, no el tiempo de espera.

**Doble mano en porosos,** una sola en lisos.

**Trabaja con buena ventilación:** contiene solventes inflamables; mantenlo lejos de flamas, chispas y calor, y no fumes al aplicarlo.

**Ciérralo bien:** un bote mal tapado pierde solvente, se espesa y se echa a perder. Un cemento de marca, bien conservado, rinde más y pega mejor que un genérico aguado.



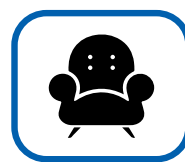




**No pega la madera  
con el laminado:**  
pega el cemento  
con el cemento."



**UN LEGADO DE 85 AÑOS • RESISTOL®** La marca de pegamentos más reconocida de México cuenta con una amplia gama para reparación, construcción, decoración y manualidades. En cemento de contacto y 850 han sido aliados de los carpinteros por más de 85 años, con la máxima resistencia que exige el laminado profesional. Y la innovación continúa: tecnologías como **No Más Clavos** se han vuelto favoritas para reparar y crear dentro del hogar. Ochenta y cinco años pegando a México lo respaldan.



**Tapicería y decoración:** hule espuma, telas, vinil, corcho y recubrimientos decorativos.



**Hogar y reparación:** pegar una suela despegada, colocar vinil o loseta flexible, reparar tapices y una infinidad de arreglos donde se necesita una unión fuerte, flexible y resistente a la humedad.

La clave para el ferretero: cuando un cliente pide cemento de contacto "para tal cosa", es la oportunidad perfecta de mencionarle los otros usos. No es vender de más: es enseñarle a aprovechar un producto que ya se lleva.

### **VENDER EL SABER, NO SOLO EL BOTE**

El cemento de contacto es un ejemplo perfecto de por qué el conocimiento del ferretero vale tanto como el producto. Es barato, rota rápido y parece simple, pero detrás de ese bote amarillo hay una técnica precisa que decide si el laminado de una cocina durará quince años o se despegará en la esquina al primer mes. El mostrador que sabe explicar el tiempo de oreo, la presión y la doble mano no despacha pegamento: entrega uniones que no fallan y clientes que regresan.

Marcas como Resistol® han acompañado a los carpinteros mexicanos por más de 85 años justamente porque este producto, bien usado, no tiene rival en lo suyo. Y esa es la venta más noble del anaquel: la del ferretero que, al explicar cómo se usa, hace quedar bien a quien lo compra. **TF**

# ACABADO FOSFATADO

Una capa de cristales de fosfato sobre un metal actúa como barrera frente a la humedad y los agentes corrosivos. Su estructura porosa favorece la retención de lubricantes y la adherencia de recubrimientos protectores, reduciendo la fricción y el desgaste para prolongar su vida útil.

## BOSCH

### LLAVE AJUSTABLE

La llave ajustable Bosch de 250 mm (10") cuenta con apertura variable para trabajar con tuercas y tornillos de diversos tamaños. Su cuerpo de acero al carbono con acabado fosfatado ayuda a evitar la oxidación y aumenta la durabilidad. Incorpora mango revestido en polímero SEBS para un agarre firme, cómodo y antideslizante, además de mandíbulas robustas que mantienen el ajuste seleccionado. Diseñada para apretar y aflojar tuercas y tornillos hexagonales. Garantía de por vida.

[www.bosch.com.mx](http://www.bosch.com.mx)



## TRAMONTINA PALA CARBONERA

La Pala Carbonera Tramontina con mango de madera de 71 cm está fabricada en acero al carbono especial de alta calidad, cortado con láser. Es templada en todo el cuerpo de la pieza, proporcionando más resistencia y menos desgaste durante el uso, ya que cuenta con capas de protección contra la oxidación. El mango de madera y la empuñadura tienen un diseño ergonómico que facilita el trabajo: es ideal para agricultura, jardinería y construcción civil, permite movilizar materiales como arena, tierra, así como granos, ración de ganado, sal, hielo o aserrín.

[www.tramontina.com.mx](http://www.tramontina.com.mx)







**RIDGID**

## DESATASCADOR DE TUBERÍAS

El modelo K-45 de RIDGID abre rápidamente los desagües obstruidos. Excelente para limpiar tuberías de diámetros pequeños. Abre desagües obstruidos de bañeras, duchas, urinarios, fregaderos y lavabos. El sistema AUTOFEED® permite avanzar y recuperar el cable sin invertir la marcha del motor. Su motor de velocidad variable gira a 600RPM. Funciona con cables de 1/4 in, 5/16 in y 3/8 in, ideales para distintos diámetros de tuberías.

[www.ridgid.com/mx/es/](http://www.ridgid.com/mx/es/)

**BROCAS**  
**WESTON**<sup>®</sup>  
TOOLS **MIMS**<sup>®</sup> 

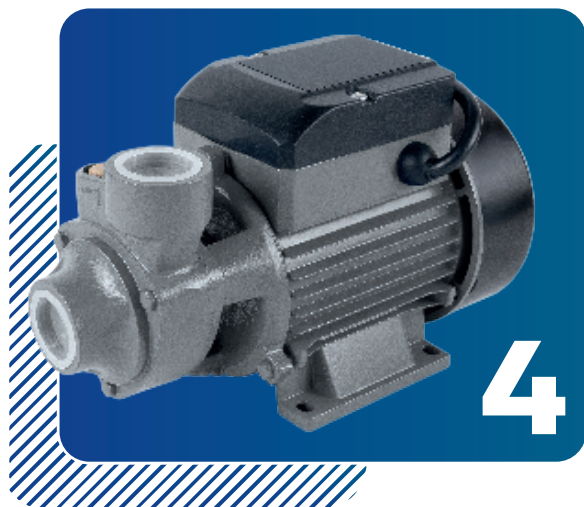
Distintas calidades  
misma **eficiencia y precisión**



 [westontools.com.mx](http://westontools.com.mx)

 [info@westontools.com.mx](mailto:info@westontools.com.mx)

 33 2390 5638

**DICA**

## BOMBAS PERIFÉRICAS

Bombas periféricas DICA, serie BPA con embobinado de aluminio, disponibles en potencias de 1/2HP, 3/4HP y 1HP, alimentación eléctrica de 127V – 60Hz y 3,400 RPM. Flujo de 28 a 40 L x min y alturas máximas de 40m a 45m, dependiendo la potencia. Diámetros de conexión de 1" NPT, usos: doméstico, comercial y en equipos hidroneumáticos. 1 año de Garantía contra defectos de fabricación.

[www.dicalidad.com.mx](http://www.dicalidad.com.mx)

## KRÜGER

### CALENTADOR INSTANTÁNEO

El calentador instantáneo Krüger modelo 3612 suministra 12 L/min para 2 servicios simultáneos, con temperatura regulable de 35 a 65 °C. Incorpora sistema inteligente de temperatura constante, Smart Combustión, intercambiador de calor de cobre, ventilador de tiro forzado y pantalla LED. Cuenta con autodiagnóstico y protecciones contra falla de flama, sobrepresión, sobrecalentamiento y baja presión de arranque.

[www.kruger.com.mx](http://www.kruger.com.mx)

**MIDEA**

## MINISPLIT

El Minisplit Max Fresh On Off modelo MAS18H2AGS, de 1.5 toneladas, frío/calor y 220 V, integra filtro HEPA que elimina hasta 99.7% de partículas, filtro antipolvo de alta densidad y filtro catalizador frío para olores y gases. Cuenta con modos Nocturno y Turbo para optimizar el consumo o acelerar la climatización, además de recubrimiento anticorrosivo Prime Guard para ambientes húmedos o salinos.

[www.midea.com/mx](http://www.midea.com/mx)







## CONDUMEX CABLE ELÉCTRICO

El cable Vinanel XXI RoHS calibre 14 THW, 600 V Antillama, está fabricado con conductor de cobre y aislamiento termoplástico de policloruro de vinilo (PVC). Está indicado para instalaciones eléctricas, circuitos alimentadores y derivados en casas habitación, oficinas, hospitales, bancos, hoteles, cines e industrias, así como en otros lugares de concentración pública. Disponible en color verde y presentación en caja.

[www.condumex.com](http://www.condumex.com)



## LA CONFIANZA DE UNA MARCA LÍDER

★ REFERENCIA MUNDIAL EN SOLUCIONES EPÓXICAS ★



**Pegamentos  
Epóxicos**



**Jeringas  
Epóxicas**



**Masillas  
Epóxicas**



**Super  
Pegamentos**



**Silicones**

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

Atención a Mayoristas

☎ 8115359229

[ventas@denko.com.mx](mailto:ventas@denko.com.mx)





PVC, CPVC y cédula: el tubo blanco parece uno solo, pero es toda una familia con reglas distintas. Aclararlas es evitar fugas, retrabajos... y vender como un verdadero asesor.

# NO TODO TUBO BLANCO ES LO MISMO

Casi todos creen dominar el tubo de plástico. Y casi nadie tiene claras las reglas. No pasa nada: aquí se ordenan de una vez, sin tecnicismos y sin hacer sentir mal a nadie.

Por: Guillermo Salas





**S**eamos honestos: pocas categorías generan tanta seguridad aparente y tanta confusión real como la tubería de plástico. El cliente entra, señala el tubo blanco y dice "deme del de siempre", y muchas veces se lleva el equivocado sin que nadie lo note... hasta que aparece la mancha de humedad en el muro, la tubería de agua caliente que se pandeó o el drenaje que no aguantó. Entonces sí, alguien pagó

el error. La buena noticia es que ese enredo tiene solución, y está en el mostrador. El tubo blanco no es un producto: es una **familia** de productos, con parentesco pero con oficios distintos. Cada miembro nació para una tarea, y usarlo fuera de ella es buscar problemas. El ferretero que conoce a la familia completa deja de despachar tubos y empieza a asesorar instalaciones —y esa diferencia, además de evitar reclamos, vende más—. Vamos a presentarlos uno por uno.

### **SANITARIO E HIDRÁULICO: TODO ES CUESTIÓN DE PRESIÓN**

Empecemos por la confusión más común, la que separa al PVC en dos mundos: el sanitario y el hidráulico. La diferencia se resume en una palabra: **presión**.

El **PVC sanitario** está hecho para el drenaje, y el drenaje trabaja por gravedad: el agua sucia baja sola, sin empuje. Por eso este tubo se diseña para conducir sin soportar presión



**El tubo blanco no es un producto:**  
es una familia con  
oficios distintos."

interna; sus paredes y sus campanas están pensadas para desaguar, ventilar y evitar malos olores, no para contener una columna de agua a presión.

El **PVC hidráulico**, en cambio, está fabricado y probado para **soportar la presión** del agua de la red. Conduce agua limpia a presión hacia llaves, muebles y tinacos, y su pared está calculada para aguantar ese empuje constante sin ceder.

¿Qué pasa si se confunden? Poner tubo sanitario donde va hidráulico es sembrar una fuga a plazo: la presión que el sanitario no fue hecho para resistir termina por vencer una unión o reventar la pared en el punto más débil, casi siempre dentro de un muro, donde el daño se multiplica. La regla es simple y conviene repetirla en el mostrador: **si el agua va a presión, el tubo debe ser hidráulico. Punto.**

### **LA REGLA DE ORO: EL PVC NO ES PARA AGUA CALIENTE**

Y aquí está el error que más caro sale, el que hay que aclararle con cariño a todo cliente: **el PVC común no sirve para agua caliente.** Ni el sanitario ni el hidráulico.

La razón es física y fácil de entender. El PVC es un plástico que empieza a reblandecerse con el calor; a la temperatura del agua caliente de una regadera o un calentador, pierde rigidez, se deforma, se pandea y sus uniones ceden. No importa qué tan bueno sea el tubo: no nació para esa temperatura. Instalar PVC en una línea de agua caliente es programar una falla. Para eso existe su primo resistente al calor: el **CPVC**.







## TOMA NOTA

### CUÁNDO MANDAR AL MS (Y CUÁNDO NO)

- PVC sanitario** → drenaje y ventilación, sin presión.  
**PVC hidráulico** → agua fría a presión (red, tinaco, llaves).  
**CPVC** → agua caliente, y aplicaciones con temperatura.  
**Cédula 40** → la instalación común.  
**Cédula 80** → más presión o esfuerzo mecánico.  
**Regla sagrada:** cada material se pega con su propio cemento.  
Nunca mezcles CPVC con pegamento de PVC.



### CPVC: CUÁNDO SÍ, Y POR QUÉ SE UNE DISTINTO

El CPVC es el material correcto para las líneas de **agua caliente** de una casa, un hotel o un comercio, y para ciertas aplicaciones industriales donde hay temperatura. Resiste el calor que derrotaría al PVC y mantiene su forma y su sello por años.

Pero trae un detalle que muchísima gente ignora, y que provoca fallas silenciosas: **el CPVC se une con su propio cemento, no con el del PVC**. Son cementos formulados distinto. Usar cemento de PVC para soldar CPVC —o al revés— produce una unión que parece firme al momento pero que no logra la soldadura química correcta,

y termina goteando. Es de los errores más comunes y menos sospechados. La consigna para el mostrador: **cada material, con su cemento**, y venderlos juntos evita el problema y suma a la venta.

### PEGAR NO ES SOLDAR: LA UNIÓN BIEN HECHA

Ya que hablamos de cemento, conviene aclarar otro malentendido: unir tubo de plástico no es "pegar" como quien pega un papel, es **soldar químicamente**. El cemento no actúa como pegamento que rellena un hueco; disuelve ligeramente la superficie del tubo y de la conexión, y al unirlos, ambos plásticos se funden en una sola pieza al secar. Por eso una unión bien hecha es tan fuerte

como el propio tubo... y una mal hecha es una fuga garantizada.

El procedimiento correcto es corto pero no se brinca: limpiar el tubo de rebabas y suciedad, aplicar el limpiador o primer (en el CPVC, ese primer suele ser obligatorio), untar el cemento parejo, insertar dando un cuarto de giro para repartirlo, sostener unos segundos y —lo más ignorado— **respetar el tiempo de curado antes de dar presión**. Abrir el agua a los cinco minutos, con las prisas de la obra, es reventar una unión que aún no soldaba. Vender el tubo, la conexión, el limpiador y el cemento correcto como un conjunto no es inflar la venta: es asegurar que la instalación no falle.

## DESCIFRAR LA CÉDULA: 40 U 80 SIN MISTERIO

Pasemos a la palabra que a muchos les da pena preguntar: la **cédula**. Suena técnica, pero es sencillísima. La cédula es, en pocas palabras, el **espesor de la pared** del tubo para un mismo diámetro. A mayor número de cédula, pared más gruesa y, por lo tanto, mayor resistencia a la presión.

La **cédula 40** es la de uso más común: cubre la enorme mayoría de las instalaciones hidráulicas residenciales y comerciales normales. La **cédula 80** tiene la pared más gruesa, aguanta más presión y más esfuerzo mecánico, y se usa donde las condiciones son más exigentes: mayor presión de trabajo, líneas industriales, o tramos expuestos que deben resistir golpes.

Lo importante para desarmar el prejuicio: la cédula 80 no es "la cara por capricho" ni la 40 es "la corriente". Son **herramientas distintas para trabajos distintos**. Vender cédula 80 donde basta la 40 encarece la obra sin necesidad; vender cédula 40 donde se necesita la 80 es arriesgar la instalación. El mérito del ferretero está en preguntar para cuánta presión y qué uso, y recomendar la correcta.



## ¿SABÍAS QUE...

EICPVC es PVC al que se le añade más cloro en su fabricación (por eso la "C" de clorado). Ese cloro extra reacomoda su estructura molecular y le da algo que el PVC común no tiene: aguantar el agua caliente sin reblandecerse. Es el mismo apellido, pero con una preparación que cambia por completo lo que soporta. Por fuera se parecen; por dentro juegan en ligas distintas.

## EL ELEFANTE EN LA FERRETERÍA: EL TUBO DE GRADO INCIERTO

Y ahora hablemos de lo que casi nadie dice en voz alta. En el mercado circula tubería de **grado incierto**: tubos que se venden como PVC pero cuyo espesor, resina y fabricación no cumplen la norma, o que rondan una calidad "de menos de cien" sin que nadie lo reconozca abiertamente. Se ven casi iguales, cuestan menos, y muchos los usan —o los surten— sin querer aceptar que no son lo que dicen ser.

El problema es que un tubo de grado incierto es una fuga esperando su momento: pared más delgada de lo que aparenta, resina de mala calidad que se vuelve quebradiza, medidas que no embonan bien con las conexiones. En una instalación oculta, esa economía de hoy es la reparación costosa de mañana.

¿Cómo se defiende el ferretero y su cliente? Con un gesto simple: **leer el tubo**.







## El PVC común no es para agua caliente: para eso nació el CPVC."



La tubería seria trae impresa su información a lo largo —el tipo de material, la medida, la cédula y la norma que cumple—. Un tubo mudo, sin datos claros o con impresión dudosa, es motivo para desconfiar. Enseñarle al cliente a leer esa leyenda impresa no solo evita un fraude: lo convierte en comprador informado y en cliente leal, porque le cuidaste la obra y el bolsillo. Aquí "lo barato sale caro" no es un dicho: es una gotera en el techo del vecino de abajo.

### VENDER CLARIDAD, NO SOLO TUBO

Un último consejo que casi nadie da y que evita reclamos: **el sol también daña el tubo**. El PVC y el CPVC expuestos a la intemperie, bajo los rayos del sol durante meses, se vuelven quebradizos y pierden resistencia. Por eso la tubería que va a la vista en exteriores debe protegerse —pintarse o recubrirse—, y el tubo almacenado conviene guardarlo bajo techo, no apilado al rayo del sol en el patio de la ferretería. Un tubo que se asoleó durante un año antes de instalarse ya no es el mismo que salió de fábrica. Cuidar el almacenaje es cuidar la venta.

Al final, este es uno de esos temas donde el conocimiento del ferretero vale tanto como el producto. La tubería de plástico es barata, se rota rápido y parece simple, pero detrás de cada tubo blanco hay una decisión técnica que puede salvar o hundir una instalación. El mostrador que sabe distinguir sanitario de hidráulico, PVC de CPVC, cédula 40 de 80 y tubo serio de grado incierto, no está vendiendo plástico: está vendiendo tranquilidad, obras que no fallan y clientes que regresan porque confían.

Y si en algún momento tú mismo dudaste de alguna de estas diferencias, enhorabuena: acabas de convertir esa duda en un argumento de venta. Porque el mejor asesor no es el que nunca tuvo preguntas, sino el que se atrevió a resolverlas —y hoy las resuelve para los demás—. **TF**







**Por qué la microespuma de nitrilo sujeta una pieza grasosa que resbalaría de cualquier otro guante, y cómo el ferretero recomienda el correcto para cada oficio.**







# EL GUANTE QUE AGARRA MEJOR MOJADO EN ACEITE

Suena a contradicción: un guante que agarra mejor cuando hay aceite de por medio. No es truco, es física de superficies. Y entenderla vuelve al ferretero un asesor de seguridad.

Por: Saúl Linares

**I**magina a un mecánico sosteniendo una pieza cubierta de aceite. Con un guante común —o con la mano desnuda—, la pieza resbala, se le va, y con ella se van la precisión y la seguridad. Con un guante de microespuma de nitrilo, en cambio, la sujeta con firmeza, como si el aceite no estuviera. Mismo trabajo, mismo aceite, resultado opuesto. ¿Qué hace la diferencia?

La respuesta está en un detalle de ingeniería que el ferretero puede convertir en argumento de venta. Porque el guante de trabajo dejó de ser "un pedazo de tela o de hule" para volverse un producto técnico, con ciencia adentro, y el mostrador que la entiende vende protección a la medida en lugar de despachar "unos guantes".

## LA CIENCIA DEL AGARRE: EL RECUBRIMIENTO MANDA

El secreto vive en la palma, en el recubrimiento. Y aquí está lo contraintuitivo: la **microespuma** de nitrilo agarra en aceite no a pesar del aceite, sino **gestionándolo**. Su superficie está llena de microporos, como una esponja finísima; cuando toca una pieza grasosa, esos poros **absorben y canalizan** la película de aceite hacia adentro, apartándola del punto de contacto. Así la palma toca el metal seco, no el resbaladizo. Funciona igual que el dibujo de una llanta, que canaliza el agua para que el hule toque el pavimento.

Por eso no todos los recubrimientos son iguales. El nitrilo **liso** agarra bien en seco pero resbala con aceite. El **rugoso o arenado** mejora el agarre en general. Y la **microespuma** es la reina del trabajo con grasa,



La microespuma agarra en aceite no a pesar del aceite, sino gestionándolo: lo canaliza como la llanta al agua."



## TOMA NOTA

### QUÉ GUANTE PARA CADA TRABAJO

**Mecánica, aceite y grasa** → nitrilo microespuma, por su agarre en húmedo.

**Manejo de lámina, vidrio o filos** → nivel de resistencia al corte alto, sin importar el grosor.

**Trabajo fino y de precisión** → tejido de galga alta, máxima destreza.

**Contacto con químicos o solventes** → recubrimiento completo (no solo palma) resistente al químico.

**Regla de oro:** el guante incómodo el trabajador se lo quita. Comodidad y ajuste correcto son parte de la protección, no un lujo.



aceite o piezas húmedas. Recomendar el acabado correcto según lo que el cliente toca es la diferencia entre un guante que sirve y uno que estorba.

### POR QUÉ NITRILLO (Y NO LÁTEX)

Si el recubrimiento es el corazón, el material define la resistencia. El **nitrilo** se impuso por buenas razones: aguanta aceites, grasas y muchos solventes que degradan al látex, no provoca las alergias que sí causa el látex, y ofrece buena resistencia a la abrasión.

Para taller, mecánica, construcción e industria —donde el aceite y la grasa son el pan de cada día—, el nitrilo es la elección lógica.

Y hay un segundo factor que el ferretero debe conocer: el **soporte** o tejido interior del guante y su finura. Un tejido más fino y elástico da mayor destreza —el guante se siente como una segunda piel y permite tomar un tornillo pequeño sin quitárselo—, mientras que uno más grueso da más protección pero menos sensibilidad. Ese equilibrio entre destreza y protección es justo lo que hay que ajustar a cada trabajo.





## NO SOLO CORTE: LOS OTROS RIESGOS DE LA MANO

Antes de hablar del corte conviene recordar que la mano se enfrenta a varios enemigos a la vez, y el guante correcto los atiende sin sacrificar el tacto. Está la **abrasión** —el desgaste por rozar superficies rugosas, la más común en construcción y manejo de materiales—; el **corte** por filos, láminas y vidrio; el **pinchazo o punción** de alambres, clavos y astillas metálicas; el contacto con **aceites, grasas y químicos**; y hasta el **calor** o el frío en ciertos oficios. Ningún guante es el mejor en todo a la vez: se elige según el riesgo dominante del trabajo.

Aquí está la labor del ferretero. Preguntar "¿qué va a hacer con ellos?" antes de vender no es trámite: es lo que permite mandar el guante

correcto. El de microespuma de nitrilo brilla en abrasión y agarre con aceite; para filos se sube el nivel de corte; para químicos se va a un recubrimiento completo. Un mismo cliente puede necesitar dos o tres guantes distintos para dos o tres tareas distintas, y explicárselo es, de paso, vender más de un par.

Aquí un punto donde muchos se equivocan al vender: creer que "más grueso" es "más seguro". Falso. La resistencia al corte de un guante no se juzga a ojo por su grosor, sino por **un nivel de corte medido bajo norma** (las escalas internacionales que clasifican del nivel más bajo al más alto según cuánto resiste la palma antes de que una cuchilla la atraviese).

Un guante delgado con hilos de alta tecnología en su tejido puede proteger contra corte mucho más que uno grueso y tosco.

Por eso, para trabajos con lámina, vidrio o filos, no se recomienda "el más grueso": se recomienda **el nivel de corte adecuado**. Saber leer y explicar ese nivel es lo que distingue al ferretero que asesora del que adivina.

## LO QUE ALARGA (O ACORTA) SU VIDA

Un buen guante dura lo que su cuidado permita, y ese es otro consejo que fideliza. El recubrimiento de nitrilo se degrada con el calor extremo, con ciertos solventes agresivos y con el abandono: un guante empapado de químico y guardado húmedo se endurece y pierde agarre. Rotar los pares, dejarlos secar y no mezclar el que se usó con grasa pesada con el de trabajo fino alarga su vida y mantiene su desempeño.







También conviene decirle al cliente cuándo jubilar un guante: cuando el recubrimiento se ve liso y brillante —señal de que la textura que daba agarre ya se gastó—, cuando aparecen perforaciones, o cuando el tejido se abre. Un guante vencido da una falsa sensación de protección, que es casi peor que no traerlo. Vender el reemplazo a tiempo no es venta de más: es seguridad, y es recompra sana para el mostrador.

El equipo de protección personal es una de esas categorías donde el conocimiento del ferretero vale tanto como el producto, y donde la recompra es constante: los guantes se gastan, se reponen, y el cliente vuelve. Pero vuelve al mostrador que le resolvió bien, no al que le vendió el más barato que se rompió en una semana o que era tan incómodo que terminó en el bolsillo.

Como pasó con los respiradores, aquí la venta noble es la misma: el ferretero que explica por qué un guante agarra en aceite, por qué el nitrilo vence al látex y por qué el nivel de corte importa más que el grosor, no despacha un par de guantes. Vende dedos completos al final de la jornada, trabajos hechos con firmeza y un cliente que regresa porque en su ferretería le cuidaron las manos. Y esa, en el negocio del EPP, es la venta que nunca deja de rotar: la que protege al que trabaja y hace volver al que compra. **TF**

Conoce nuestra línea completa de  
**FLEXÓMETROS**

**WESTON**  
TOOLS



**westontools.com.mx**

33 2390 5638

info@westontools.com.mx



# CONOZCA A SU CLIENTE **MEJOR QUE SU** **COMPETENCIA**

O prepárese para perder frente  
a quien sí lo hizo.



**1,284**  
plomeros



**144**  
ciudades



**8**  
zonas

La **5a Encuesta Nacional de Plomería 2026** revela qué marca prefiere el gremio, dónde y por qué — con el detalle que sus cifras de venta nunca le van a dar.



## **El estudio ya existe.**

La pregunta es si su  
competencia lo va a tener  
**antes que usted.**

INFORME COMPLETO POR ZONA, CIUDAD Y CATEGORÍA ➔



[publicidad@bestconcept.mx](mailto:publicidad@bestconcept.mx)



55 - 4908 - 1658





**Que no falte  
agua caliente  
en tu hogar**

**CONFORT PARA  
TODOS LOS DÍAS**



**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.