OFICIOS MX: EXPERTOS EN CLIMA Y REFRIGERACIÓN

TODO FERRETERÍA®

www.todoferreteria.com.mx

La revista preferida



EL GUARDIÁN DE LA CASA
qué protege cada pastilla del tablero

EL GAS NO PERDONA
Siete puntos de criterio y seguridad para instalar sin riesgo

SOLAR CON REFUERZO INTELIGENTE
la verdad antes de comprar

PRIMERO PREGUNTA, LUEGO VENDE
Cuatro datos que evitan el reclamo al vender un calentador

Publicación mensual
Méx $75.00 USA $5.00 USD

7 503021 754349 180

México Año 15 No. 180

EL ÉXITO NO ESPERA.

TU LUGAR EN LA

SÚPER EXPO PLOMERÍA®

Y MÁS...

TAMPOCO...



JUEVES 4 y VIERNES 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 publicidad@bestconcept.mx



LA CUMBRE QUE EL CANAL FERRETERO RESPETA



CF CONGRESO FERRETERO® SUMMIT

NOVENA EDICIÓN

JUEVES 8 DE ABRIL 2027

HOTEL CAMINO REAL
POLANCO, CDMX

Aquí se reúnen los dueños y directores de las principales distribuidoras mayoristas, cadenas ferreteras y distribuidoras de plomería, electricidad y acabados.

Analizan el mercado, fortalecen el gremio y definen su estrategia del año.

No es una expo más.
Es donde su marca debe estar.

Patrocinios y stands: espacios limitados.
publicidad@bestconcept.mx I 55 - 4908 - 1658



EL QUE DOMINA EL FRÍO ARTIFICIAL

Hacer frío donde hay calor no es magia: es física, y el técnico en refrigeración la domina. Sabe que un clima o un refrigerador no "producen frío", sino que mueven el calor de un lado a otro mediante un gas que se comprime y se expande. Entender ese ciclo —compresor, condensador, evaporador— es lo que le permite diagnosticar por qué un equipo no enfría y no solo cambiar piezas al tanteo. En un país que se calienta cada año, su oficio dejó de ser lujo para volverse necesidad. Detrás de cada ambiente fresco hay alguien que entiende cómo viaja el calor.



85 AÑOS

RESISTOL M.R.



EL PODER QUE TE IMPULSA

Síguenos en: resistolmx

www.resistol.com.mx

Henkel

/

Oficios de México



EL GAS REFRIGERANTE NO PERDONA ERRORES

El corazón de todo equipo de clima es el refrigerante, y manejarlo exige respeto y técnica. El buen instalador sabe que cargar de más o de menos arruina el rendimiento y acorta la vida del compresor; que cada gas tiene su presión y su método; y que liberarlo al aire, además de ilegal en muchos casos, daña el ambiente. Por eso trabaja con manómetros, básculas y equipo de recuperación, no al tanteo. Cargar un clima "hasta que enfríe" es de aficionados; hacerlo por presión y peso, de profesionales. Ahí se nota el oficio.

HOT MEDIANO BLUE LAVA CEMENTO PARA PVC

Sella fuerte
Protege mejor
Confía en
Oatey

Formulado para trabajar en condiciones húmedas, permite una presurización rápida y agiliza la instalación.

SECADO ULTRA RÁPIDO
Para minimizar tiempos muertos

COLOR AZUL
Acabado limpio y profesional

UNIONES FUERTES
Para conexiones herméticas y duraderas

PARA PVC
Uso en tuberías y accesorios de PVC de hasta 6" de diámetro

ALTA PRESIÓN
Diseñado para sistemas de alta presión y diámetro grande



NSF

Aprobado para uso en sistemas de agua potable.

www.oateylatam.com



LA FUGA QUE SE LLEVA TU DINERO

Un equipo de clima que enfría poco casi siempre tiene una fuga, y encontrarla es arte. El técnico rastrea el escape con detectores, jabón o tinte, repara la unión y recién entonces recarga: cargar sin sellar la fuga es tirar el gas y el dinero. Sabe que las uniones de cobre bien soldadas son la diferencia entre un equipo hermético y uno que pierde carga cada temporada. Su soldadura, su cobre y sus herramientas salieron de la ferretería. Reparar la fuga antes de recargar no es un paso más: es la diferencia entre resolver y parchar.

URREA®

Tecnología para vivir el agua

NUEVAS
MANGUERAS FLEXIBLES
—DE VINIACERO—

W.C
Sku: **WAVLL**
35, 50,60 cm

Lavabo
Sku: **LAVLL**
40,55,70 cm



NOM

Tecnología

ULTRA FLEXIBLE

La resistencia del acero + la versatilidad del vinil

CERO PLOMO

INSTALA EN 5 MINUTOS

urrea.mx urreamexico



EL MANTENIMIENTO QUE ALARGA SU VIDA

Un clima bien mantenido dura años; uno abandonado muere joven y gasta de más. El técnico limpia filtros y serpentines, revisa drenajes, verifica presiones y ajusta lo que el uso desgastó. Sabe que un filtro sucio obliga al equipo a trabajar forzado, sube el recibo y termina quemando el compresor. Por eso el mantenimiento preventivo es su mejor consejo al cliente: cuesta poco y evita la reparación cara. Un servicio a tiempo, cada temporada, es lo que separa un equipo que dura una década de uno que falla en tres años.



EL SECADO MÁS RÁPIDO, EFICIENTE Y SIN POLVO

Sista M.R.

RECOMENDADO Y PROBADO ***POR PROFESIONALES.***

SECADO RÁPIDO*

RESISTENTE A LA INTEMPERIE

PINTABLE

Descubre más en:
sista-selladores.com

*Con base en pruebas de desempeño realizadas internamente.



*El tiempo de secado y vulcanizado total se obtiene aproximadamente de 2 a 7 días (3 mm/día).



MÁXIMA RESISTENCIA PARA PISOS CON CLIMATIZACIÓN

El montaje de sistemas de aire acondicionado en grandes edificaciones requiere proteger los pisos industriales del constante tráfico pesado y vibraciones. EUCO QWIKJOINT UVR es una poliurea semirrígida ideal para rellenar juntas de control en naves comerciales, soportando el rodamiento de maquinaria sin desprendimientos en los bordes. Destaca por su incomparable resistencia a los rayos UV, curado ultrarrápido y capacidad de secado en temperaturas bajo cero. Además, su aplicación minimiza tiempos muertos y reduce costos de mantenimiento a largo plazo.

www.eucomex.com.mx

FABRICANDO PRODUCTOS
FERRETEROS DE CALIDAD DESDE 1958

HECORT

ULTRATHIN

Experto en acero inoxidable

Ultra delgado
Doble malla



MÁS DE 250 CORTES
en varilla de 3/8"

LÍDER DE CORTE
ABRASIÓN Y DESBASTE

/ @HECORT

EL DE MAYOR RENDIMIENTO



/Oficios de México

MANOS QUE UNEN COBRE CON PRECISIÓN

Buena parte del oficio ocurre en las tuberías de cobre que conducen el refrigerante, y ahí la soldadura lo es todo. El técnico dobla el cobre sin estrangularlo, hace uniones limpias y las suelda herméticas, porque una junta porosa deja escapar el gas y arruina el equipo. Aísla las líneas para que no "suden" ni pierdan eficiencia, y las sujeta con criterio. Es un trabajo fino, de pulso y paciencia, que combina plomería, soldadura y electrónica en un solo oficio. A quien une el cobre que lleva el frío a los hogares de México, nuestro reconocimiento.

INDAR®

PRECIO, RAPIDEZ Y ATENCIÓN

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



EDITORIAL



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

— JOHN RUSKIN

CRITERIO RENTABLE

VENDER SEGURO ES LA MEJOR VENTA POSIBLE

Esta edición tiene un hilo que no planeamos y nos enorgullece: la seguridad. El centro de carga que previene un incendio, el calentador que pide diagnóstico antes de instalarse, el reclamo que nace de una venta a la ligera. Todo apunta a lo mismo: el valor del canal no está en vender más barato, sino en vender bien —con productos que respetan la norma, que anteponen la calidad y la seguridad, recomendados con criterio—.

En quince años hemos estado de un solo lado: el de las marcas responsables que cuidan su mercado y el de los ferreteros que asesoran en vez de solo despachar. Porque al final, la venta que no regresa como reclamo es la que construye un negocio que dura. Gracias por estos quince años de caminar juntos esa convicción.

Vamos por los que vienen, con la misma causa de siempre.

Cordialemente,
Esanz, el editor en jefe.

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

— W. EDWARDS DEMING



Schneider Electric

SQUARE D™

¿Original o Falsificado?

Un interruptor falso puede poner en riesgo tu instalación, tu patrimonio y la seguridad de quienes más quieres.



100 AÑOS DE GARANTÍA EN INTERRUPTORES

¿Por qué elegir un producto original?

Seguridad certificada

Diseñado para proteger instalaciones eléctricas bajo estrictos estándares de calidad.

Protección para tu hogar

La calidad de los componentes ayuda a reducir riesgos eléctricos.

Desempeño confiable

Mayor precisión y funcionamiento seguro ante sobrecargas y cortocircuitos.

100 años de garantía

Un respaldo que solo Schneider Electric puede ofrecer.

Protege tu hogar con productos originales.
Si es Schneider Electric, es seguro.

Conoce más →

INSIGHT 101 MARCAS :

Le presentamos un Insight 101M: un dato para el análisis y la reflexión, tomado del Estudio de las 101 Marcas 2025 de Best Concept Group.

LA DEMANDA BUSCA PROVEEDOR

Preguntamos al ferretero en qué categoría le hace falta una mejor oferta de marca o proveedor. Tres categorías concentran la mitad de las menciones: **plomería (18.73%), electricidad (16.25%) e iluminación (15.24%).** Les siguen herramientas eléctricas, adhesivos y selladores, y herramientas manuales. Solo 20.11% de las menciones considera que no falta nada.

Lo revelador es que el hueco no es igual en todo el país. **En el Suroeste, la plomería reúne 30.33% de las menciones,** muy por encima del promedio nacional. En Occidente, la iluminación pasa al primer lugar. Y en Centro Sur las tres categorías principales rondan el 20%: es la región donde el ferretero pide más y se declara menos satisfecho. Ser líder nacional en una categoría no garantiza estar cubriendo cada región. ¿Su categoría está entre las que el canal reclama? ¿En qué zonas su marca tiene espacio para crecer, y qué está pidiendo ahí el ferretero? El Informe General 101M 2025 lo detalla.

¿En qué categoría hace falta una mejor oferta de marca o proveedor?

Estudio 101M 2025, 2,950 ferreteros en 8 regiones. % de las menciones.

Plomería	18.73%
Electricidad	16.25%
Iluminación	15.24%
Herramientas eléctricas	8.88%
Adhesivos y selladores	8.47%
Herramientas manuales	7.34%
Resto de categorías	4.98%
No falta ninguna (oferta actual suficiente)	20.11%

TOTAL: 100.00%

Las tres categorías más señaladas, zona por zona

	Plomería	Electricidad	Iluminación
Centro Norte	17.19%	12.98%	15.09%
Centro Sur	22.16%	19.68%	19.39%
Occidente	13.25%	14.57%	16.23%
Oriente	17.89%	13.30%	13.30%
Noreste	16.76%	15.69%	11.70%
Noroeste	16.52%	16.22%	11.11%
Sureste	18.62%	12.41%	17.93%
Suroeste	30.33%	20.49%	12.30%
Nacional	18.73%	16.25%	15.24%

20% o más · 15% a 19.99% · menos de 15%

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

BestConceptGroup
creativity · marketing · communication · media

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:

CF CONGRESO FERRETERO SUMMIT 2027 | RDF 2027 EL RECONOCIMIENTO A LOS DISTRIBUIDORES FERRETEROS | LAS 101 MARCAS MÁS INFLUYENTES DEL CANAL FERRETERO

todoferreteria.com.mx

publicidad@bestconcept.mx

TODO FERRETERÍA®

Contenido

Cómo trabaja el sistema híbrido (solar – de paso): El agua se precalienta con el sol en el colector de la azotea y se guarda en un termotanque. Cuando alguien abre la llave, si esa agua ya viene caliente, el respaldo ni se entera. Pero si viene tibia o fría —porque anocheció o el día estuvo nublado—, un calentador de refuerzo (de gas de paso, casi siempre) aporta solo el diferencial que falta para llegar a la temperatura deseada. **Pág. 48**



22 CENTRO DE CARGA

No todas las "pastillas" protegen lo mismo. Entender qué frena un corto, qué detiene una sobrecarga y por qué la tierra física salva vidas convierte al ferretero en asesor —y cada venta, en seguridad real.



36 SIETE PUNTOS CRÍTICOS

En el gas no hay margen de error. Siete puntos —de la tubería a la ventilación— separan una instalación segura de una tragedia. El ferretero que los domina orienta mejor… y protege más.



58 EVITA RECLAMOS

"¿Cuántos viven en la casa?" no sirve para elegir un calentador. Hay cuatro datos que sí, y conocerlos es la diferencia entre una venta que dura y un reclamo que regresa.

EDITORIAL

Director Editorial
ESANZ

Editor
Eduardo Anaya

Co Editora
Alice Mora

Diseñador Senior
Lic. Azucena Gutiérrez

Coordinación Editorial
Alejandra González

Ilustración
Eliel Cerero, Jaime Ruelas

Fotografía
ESANZ, Karina Sánchez, Jessi Sanmore

Colaboradores
Guillermo Salas, Saúl Linares, Edgar Moreno, José Luis Vega López, Mariana de la Torre, Patricia Galicia, Héctor Salazar, Berenice Ortega, Daniel Villanueva

CORPORATIVO

Director General
Enrique Sánchez Ceballos

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

Gerente Administrativo
Rocío García C.

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

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. 180 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 Iztacalco, C.P. 08400. Precio: $50
El contenido de los artículos es responsabilidad exclusiva de los autores. Todos los derechos están reservados. Prohibida la reproducción parcial o total incluyendo cualquier medio electrónico o magnético con fines comerciales.
Fecha de impresión: NOVIEMBRE 2026.
Editada e impresa en México.

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.



5a ENCUESTA NACIONAL de PLOMERÍA 2026

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
55 - 4908 - 1658



Qué protege de verdad el tablero, en qué se distinguen un corto y un arco eléctrico, y por qué en México la tierra física y el diferencial son la mejor inversión en seguridad.

EL CENTRO DE CARGA:

EL GUARDIÁN DE LA CASA

El tablero es el guardián silencioso de toda instalación. Pero no todas sus protecciones cuidan lo mismo, y conocer la diferencia es lo que permite al ferretero recomendar con criterio.

Por: Hernán Zepeda

En toda casa hay una caja gris que nadie voltea a ver hasta que "se bota una pastilla" (el interruptor termomagnético): el centro de carga. Es el corazón eléctrico de la instalación, el punto donde la energía se reparte y donde viven las protecciones que cuidan tanto a la casa como a las personas. Y sin embargo, es de los componentes que menos se explican en el mostrador.

Ahí hay una oportunidad clara para el ferretero. Porque no todas las protecciones de un tablero hacen lo mismo, y entender qué cuida cada una permite recomendar la correcta para cada necesidad, elevar el ticket con criterio y, sobre todo, vender seguridad real en lugar de repetir "deme unas pastillas". Vamos a ordenarlo.

CORTO CIRCUITO Y SOBRECARGA: LO QUE EL INTERRUPTOR TERMOMAGNÉTICO COMÚN SÍ RESUELVE

Empecemos por lo que ya protege el interruptor termomagnético de siempre —la "pastilla"—, porque hace bien dos trabajos importantes.


On
Off
SQUARE D
by Schneider Electric

"En la construcción mexicana más tradicional, la tierra física y la falla a tierra son la prioridad de seguridad."

¿SABÍAS QUE...

Un corto circuito y un arco eléctrico no son lo mismo. El corto es una unión brusca entre conductores que dispara una corriente enorme de inmediato, y el interruptor común la corta sin problema. El arco es una chispa pequeña y repetida en una conexión floja o un cable parcialmente dañado: consume poca corriente, no alcanza a "botar" el interruptor común y puede persistir sin que nadie lo note. Son fenómenos distintos, y por eso requieren protecciones distintas.



El primero es la **sobrecarga**: cuando por un cable pasa más corriente de la que puede manejar (demasiados aparatos en la misma línea), el conductor se calienta. El interruptor detecta ese exceso sostenido y corta antes de que el cable se dañe. El segundo es el **corto circuito**: cuando dos conductores de distinta polaridad se tocan directamente —por un cable pelado, una conexión mal hecha o, sí, un roedor que mordió el aislamiento hasta unir dos hilos—, la corriente se dispara de golpe a un valor enorme e instantáneo. Es una falla brusca y evidente, y el interruptor la corta de inmediato. Ese "chispazo" fuerte y el disparo del interruptor que todos hemos visto es, justamente, el corto circuito.

Para estos dos riesgos —los más cotidianos en cualquier instalación— el interruptor termomagnético cumple. Es tecnología probada y sigue siendo la base de todo tablero.

LA DIFERENCIA ENTRE UN CORTO Y UN ARCO

Como el tema genera dudas legítimas, vale detenerse. La distinción es de **magnitud y comportamiento**.

El **corto circuito** es grande y brusco: mucha corriente, de golpe. Es fácil de detectar y el interruptor común lo resuelve.

El **arco eléctrico** es lo contrario: pequeño, intermitente y de baja corriente. Ocurre cuando la electricidad "salta" a través de una conexión imperfecta —un tornillo flojo en un contacto, un empalme mal apretado, un cable maltratado—. Como consume poca corriente, no activa la protección común, que está pensada para excesos grandes. En instalaciones de países con mucha construcción de madera y muros de tablaroca, ese arco persistente representa un riesgo reconocido, porque el calor de la chispa puede alcanzar el material combustible cercano.

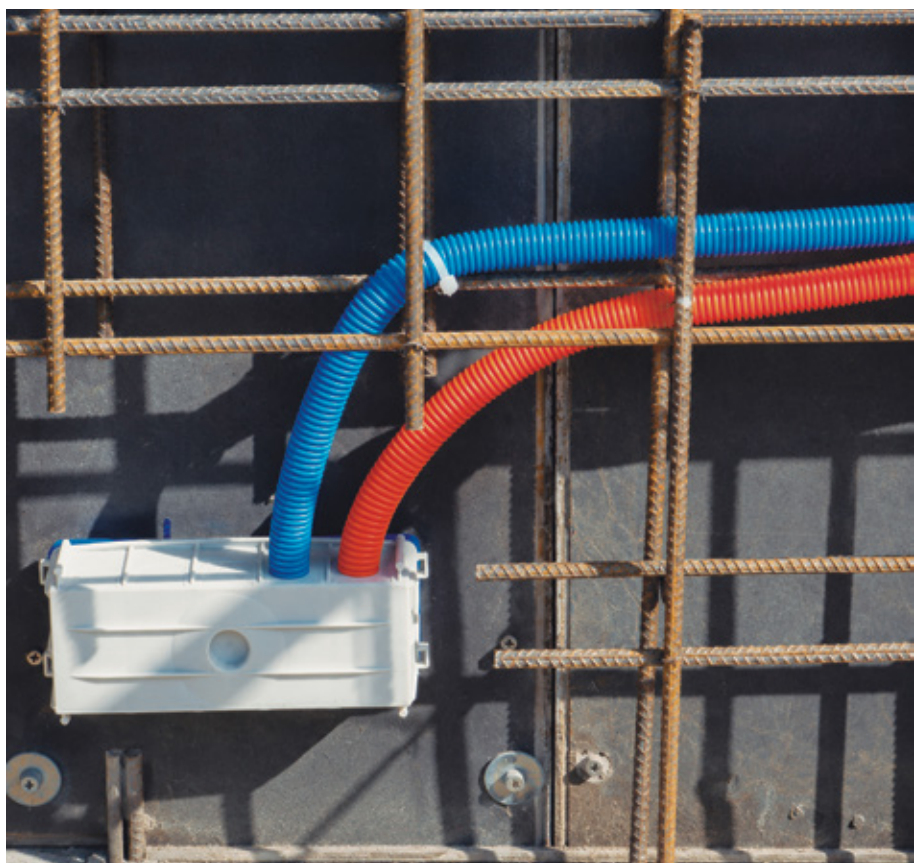
Y aquí conviene aterrizar el tema a nuestra realidad, con honestidad.

EL CONTEXTO MEXICANO: CONSTRUCCIÓN EN MAMPOSTERÍA

La mayor parte de las viviendas en México son de **mampostería**: muros de tabique, block y concreto, con el cableado alojado en tubería (poliducto) embutida en material sólido, no combustible. Ese detalle constructivo cambia las prioridades. En una casa de muros sólidos, el riesgo de que un arco eléctrico encuentre madera o tablaroca y se convierta en un problema mayor es **menor** que en las construcciones ligeras donde esta preocupación nació.

Esto no significa que el arco no exista aquí —una conexión floja calienta y daña igual, y en techos, plafones, clósets o muebles de madera sí hay material combustible—, sino que en el contexto mexicano las prioridades de protección se ordenan distinto. Y las dos primeras son claras: proteger contra corto y sobrecarga (lo básico, siempre), y —sobre todo— proteger a las personas contra la descarga eléctrica. Ahí es donde entra la protección que más vale la pena reforzar en nuestros hogares porque contribuye, de forma concreta, a que las casas de México sean más seguras.







El AFCI es tecnología emergente: conócela y ofrécela donde de verdad aporta."

LA PRIORIDAD REAL: TIERRA FÍSICA Y PROTECCIÓN FALLA A TIERRA

Si hay una inversión en seguridad eléctrica que todo hogar mexicano debería tener bien resuelta, es esta dupla.

La **tierra física** es una conexión que lleva a la tierra, literalmente, las corrientes de fuga y las descargas, dándoles un camino seguro para desviarse en lugar de pasar por el cuerpo de quien toca un aparato con falla. Es de los elementos más importantes y, a la vez, de los más descuidados en instalaciones viejas o improvisadas: muchas casas simplemente no tienen una tierra física bien hecha.

Su complemento es el **interruptor falla a tierra** (también llamado GFCI en su versión por contacto). Vigila que toda la corriente que entra por un cable regrese por el otro; si una parte se fuga hacia un camino indebido —por ejemplo, a través de una persona que tocó un aparato con falla en un baño húmedo—, detecta ese desbalance mínimo y corta la energía en una fracción de segundo, antes de que la descarga cause daño. Por eso es especialmente importante donde el agua y la electricidad conviven: baños, cocinas, exteriores y lavaderos.

Juntos, tierra física y falla a tierra son la protección de vidas más efectiva y más rentable que un hogar puede tener. Recomendar su instalación o su actualización es, para el ferretero, una venta de altísimo valor y de conciencia.

EL AFCI: LA TECNOLOGÍA QUE VIENE

Vale presentar, como lo que es —una tecnología en crecimiento—, el **interruptor de falla de arco** o AFCI. A diferencia del común, no solo mide cuánta corriente pasa: reconoce la "firma" eléctrica característica de un arco y corta cuando la detecta.

En los países donde la construcción ligera hace del arco un riesgo mayor, ya es un estándar en ciertas áreas de la vivienda.

En México empieza a llegar, y su lugar natural son los puntos donde sí hay material combustible cercano. Para el ferretero,



TOMA NOTA

¿PASTILLA O INTERRUPTOR TERMOMAGNÉTICO?

Cuando un cliente pide una "pastilla", generalmente se refiere a un interruptor termomagnético. El término se volvió popular en México como una forma coloquial de nombrar los dispositivos de protección eléctrica del tablero. Aunque todos entienden la expresión, el nombre técnico correcto es interruptor termomagnético, responsable de proteger la instalación contra sobrecargas y cortocircuitos.



conocerlo y saber explicarlo es adelantarse a una tendencia: el cliente que busca protección avanzada valorará que en su ferretería le sepan hablar de ella con propiedad, sin exagerar su necesidad ni ignorar su utilidad.

VENDER SEGURIDAD CON CRITERIO

El centro de carga es mucho más que una caja de pastillas: es el guardián de la instalación y de quienes la habitan. El ferretero que entiende qué protege cada dispositivo —el termomagnético contra corto y sobrecarga, la tierra física y la protección falla a tierra contra la descarga, el AFCI contra el arco donde aplica— deja de despachar componentes y empieza a recomendar seguridad a la medida de cada casa.

Y esa es una venta que dignifica el oficio: no se trata de asustar a nadie, sino de dar criterio para que cada hogar tenga la protección que de verdad necesita. En un país donde muchas instalaciones crecieron sin planeación, el mostrador que asesora bien no solo eleva su ticket: contribuye, de forma concreta, a que las casas de México sean más seguras.

48 AÑOS CONECTANDO EL CANAL FERRETERO

Por novena ocasión, PIMSA Ferreteros abrió las puertas de Expo PIMSA, que en 2026 tuvo como sede San Luis Potosí: dos días —8 y 9 de octubre— de negocio, capacitación y convivencia para el canal.



UNA TRAYECTORIA DE CASI MEDIO SIGLO

Detrás de Expo PIMSA está la constancia de PIMSA Ferreteros, distribuidor mayorista fundado en 1978, con sede en Monterrey y centros de distribución en San Luis Potosí, Tampico y Pachuca. Así lo recordó su director general, el Lic. Sergio Hinojosa: "Tenemos el compromiso con el mercado ferretero, con la construcción, con el industrial y con todos ustedes que nos han apoyado en estos 48 años".



> *Expo PIMSA reúne a las marcas líderes del sector con los dueños de ferreterías, creando un espacio profesional para generar conexiones, oportunidades y nuevos negocios.*
>
> — Lic. Sergio Hinojosa, director general de PIMSA Ferreteros









EL REGRESO DE UNA TRADICIÓN

Tras ocho ediciones realizadas de 2012 a 2020 y la pausa por la pandemia, la Expo regresó renovada en su novena edición. El evento convocó a más de 60 marcas líderes que presentaron sus novedades a ferreteros de la región y de otras ciudades; este año abrió además sus puertas a los plomeros, con un taller técnico de Coflex pensado para ellos, sumado a la capacitación de Oatey, promociones exclusivas y una rifa. Para los visitantes foráneos hubo transporte de cortesía desde los centros de distribución.

RUMBO A LA DÉCADA

Con la novena edición cumplida, Expo PIMSA se prepara para su décimo aniversario. Felicitamos a PIMSA Ferreteros por sostener un espacio que fortalece a la comunidad ferretera. Nos vemos en la décima.









DAME 1

ADHESIVO EPÓXICO BICOMPONENTE

Los adhesivos epóxicos de dos componentes funcionan mediante una reacción química entre una resina y un endurecedor. Al mezclarse en la proporción adecuada, forman una estructura sólida capaz de generar uniones resistentes en materiales de distinta naturaleza.



J-B WELD KWIKWELD 8276

Es la solución ideal para realizar reparaciones fuertes, resistentes y duraderas en poco tiempo. Este epóxico de dos componentes ofrece una resistencia de hasta 3,127 PSI (219.8 kgf/cm2) y comienza a endurecerse en solo 6 minutos, con un tiempo de curado de 4 a 6 horas. Es excelente para reparar la mayoría de los metales, concreto, fibra de vidrio, plástico rígido, madera y más. Una vez curado, adquiere un acabado color gris oscuro. Su rápida aplicación y gran resistencia lo convierten en un gran aliado para tus proyectos de reparación en casa o taller.

FRAGUADO RÁPIDO

En los epóxicos de dos componentes, el endurecimiento comienza cuando la resina reacciona con el endurecedor. En una formulación de fraguado rápido, esta reacción avanza con mayor velocidad y reduce el tiempo disponible para aplicar y ajustar las piezas. Después de 6 minutos, el producto está listo para trabajar y el curado final se completa en un periodo de 4 a 6 horas.

REPARACIONES DURADERAS

Durante el curado, la resina y el endurecedor forman una red de enlaces *químicos que proporciona rigidez y resistencia mecánica. Esta estructura permite transmitir esfuerzos entre las superficies unidas. La durabilidad también depende de la limpieza del sustrato, la proporción correcta de mezcla y las condiciones de trabajo, factores que influyen en la adherencia y estabilidad de la reparación.*

La revista del plomero profesional

EL PLOMERO® PREFIERE



06



07



08



09



10



11



12



13



14



15



16



17



18



19



20



21



22

¡COMPLETA TU COLECCIÓN!

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

DAME 2

Oatey

SOLUCIONES PARA TUBERÍAS

La confiabilidad de una instalación depende tanto de la unión molecular de sus tuberías como del equilibrio de presiones en el drenaje. Dos principios técnicos que ayudan a prevenir fugas, proteger los sellos hidráulicos y conservar el funcionamiento del sistema.

RAIN-R-SHINE CEMENTO AZUL PARA PVC

Cemento solvente azul de fraguado rápido para unir tuberías y conexiones de PVC de hasta 6 pulgadas con identificador de luz UV. Formulado para aplicaciones en condiciones húmedas, puede utilizarse en instalaciones hidráulicas, drenaje y riego. Su color permite identificar las áreas de aplicación e incluye aplicador en la tapa. Opera entre 4° y 43°C.

A diferencia de un adhesivo convencional, el cemento solvente reblandece temporalmente las superficies del PVC y permite que sus cadenas poliméricas se entrelacen. Al evaporarse los solventes la unión adquiere continuidad estructural haciendo una sola pieza del tubo y la conexión. El fraguado inicial no equivale al curado necesario para presurizar la instalación.





VÁLVULA SURE-VENT ULTRA®

Válvula de admisión de aire para sistemas de drenaje con tubería de PVC sanitario métrica. Su tecnología Sweet Spot™ permite abrir a -70 Pa (-0.01 psi) para compensar presiones negativas y proteger los sellos hidráulicos. Cuenta con cuerpo de ABS y componentes de EPDM.

Cuando una descarga genera presión negativa en el drenaje, la válvula permite la entrada de aire para evitar el sifonaje de los sellos hidráulicos. Al normalizarse la presión, cierra por gravedad y mantiene un sellado hermético que impide la salida de gases y malos olores hacia el interior de la edificación.

TODO FERRETERÍA®

La revista preferida
del canal ferretero



www.todoferreteria.com.mx

Revista Todo Ferretería

Todo Ferretería TV

DAME 3

Eureka®
CONSERVACIÓN DEL AGUA

TINACOS PARA ALMACENAMIENTO DE AGUA

1 TRICAPA

Los cinturones de refuerzo contribuyen a la resistencia estructural de este modelo, cuyo diseño facilita una instalación rápida y sencilla, reduciendo tiempo y costos de albañilería.



* Refuerzos estructurales con cinturones integrados.

* Instalación práctica: agiliza las labores de colocación.

* Ahorro en obra: reduce tiempo y costos de albañilería.

2 TRICAPA

Diseñado para el almacenamiento doméstico de agua, este modelo responde a la necesidad de las familias de contar con agua más limpia para sus actividades cotidianas.



• Configuración de tres capas.

• Destinado al almacenamiento de agua en el hogar.

• Orientado a contribuir a la disponibilidad de agua más limpia.

3 CONSTRUCLINE

Fabricado en polietileno de alta calidad, ofrece resistencia ante las condiciones ambientales exteriores y un cuerpo hermético que evita grietas y fisuras durante su uso.



• De polietileno de alta calidad.

• Diseñado para soportar las condiciones ambientales.

• Colocación rápida y manejo práctico.

REFUERZO ESTRUCTURAL

Los cinturones de refuerzo incorporados al cuerpo de un tinaco contribuyen a su resistencia estructural. *Su función es ayudar a mantener la estabilidad de la geometría del recipiente frente a las cargas propias del almacenamiento. El desempeño depende del diseño, la distribución de los refuerzos y las características del material.*

POLIETILENO A LA INTEMPERIE

El polietileno es un polímero termoplástico utilizado en recipientes para almacenamiento de agua por su resistencia a la humedad y su facilidad de transformación. En aplicaciones exteriores, la formulación del material y los aditivos empleados son factores relevantes para su comportamiento frente a la radiación solar y los cambios de temperatura.

TODO FERRETERÍA®

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



































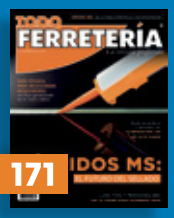






























¡COMPLETA TU COLECCIÓN!

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

Una guía de criterio y seguridad para el ferretero y el instalador —porque en el gas, el atajo de hoy es la desgracia de mañana.

LOS 7 PUNTOS QUE EL GAS NO PERDONA

El gas no avisa dos veces. Una instalación bien hecha se olvida durante años; una mal hecha se recuerda para siempre. Entre una y otra hay decisiones que se toman en el mostrador.

Por: Guillermo Salas

De todo lo que se vende en una ferretería, pocas cosas cargan la responsabilidad de una conexión de gas. Un cemento mal aplicado gotea; una válvula barata falla; pero una instalación de gas mal hecha no se equivoca a medias: cuando falla, cobra caro, a veces en vidas. Por eso este artículo no es un instructivo para instalar —eso lo regula la norma y lo valida un profesional acreditado o una unidad de verificación—, sino algo más útil para el canal: **un mapa de criterio** para que el ferretero asesore bien, el instalador respete lo que no se ve, y ambos entiendan por qué en el gas no hay lugar para la improvisación.

Y en México hay mucho que decir al respecto, porque conviven la instalación impecable y la que da escalofríos.

LP Y NATURAL: LA MISMA TUBERÍA, DISTINTO GAS

Empecemos por la confusión que más crece en el gremio. En el país domina el **gas LP** —el del cilindro y el tanque estacionario—, y solo algunas ciudades cuentan con red de **gas natural.** Cada vez más instaladores se topan con la duda de cómo adaptarse al natural, y ahí conviene tener claras las diferencias, porque no son un detalle.

El **gas LP es más pesado que el aire:** si se fuga, baja y se acumula a ras de piso, en sótanos, coladeras y rincones bajos.

El **gas natural es más ligero:** si se fuga, sube y se dispersa hacia el techo. Esa sola diferencia cambia todo lo demás. Cambia dónde se coloca un detector de fugas —abajo para LP, arriba para natural—; cambia la lógica de la ventilación; y cambia el riesgo de cada espacio.



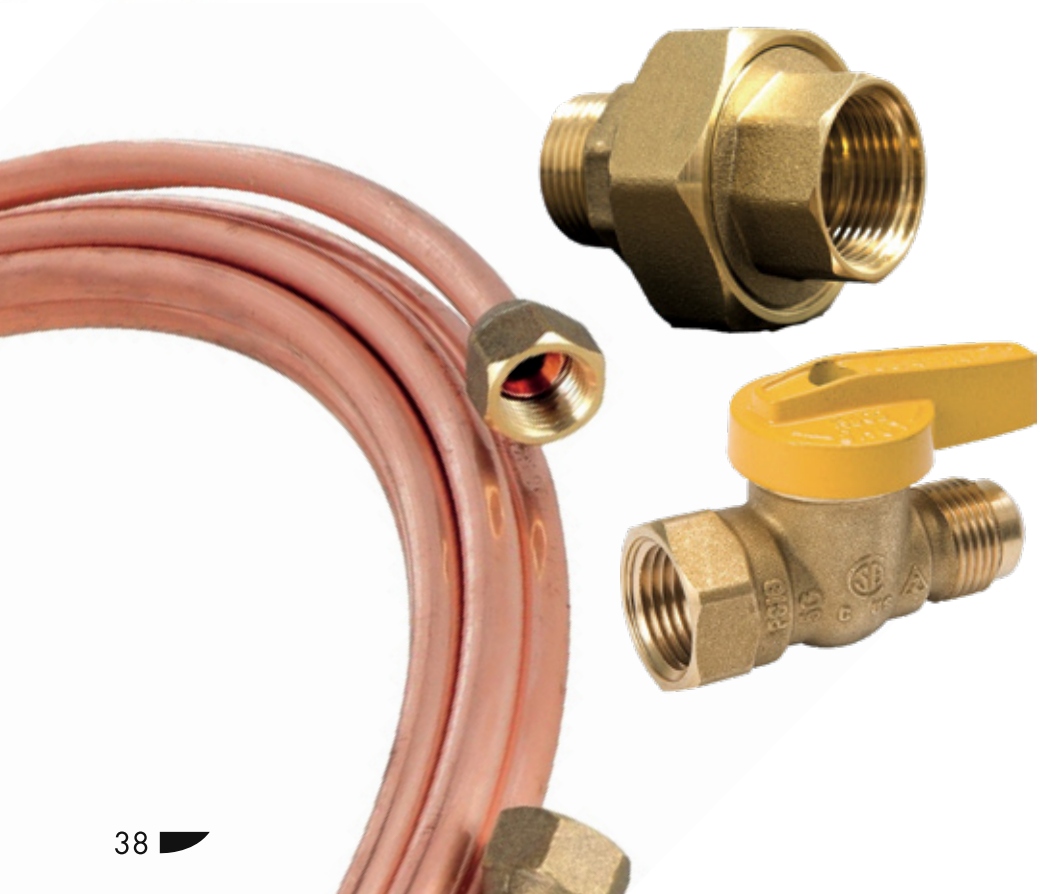
Además, **trabajan a distinta presión**, y los aparatos no son intercambiables sin ajuste: un quemador o un calentador fabricado para LP necesita cambiar su **inyector** (el orificio por donde sale el gas) y su regulación para funcionar con natural, y viceversa. Conectar un aparato de LP a una toma de gas natural sin hacer esa conversión es una fuente directa de mala combustión, hollín y peligro.

La tubería de conducción puede ser la misma; el criterio de operación, no.

LOS 7 PUNTOS QUE NO PERDONAN

Toda instalación segura, sea del gas que sea, respeta los mismos puntos críticos. Estos son los que el instalador no debe brincar y sobre los que el ferretero puede —y debe— hacer preguntas:





1. El material de la tubería. El cobre es el estándar por buenas razones físicas que veremos aparte. Lo importante: se usa el material adecuado para gas, con el espesor correcto, no lo que quedó del trabajo anterior.

2. El regulador y la presión. Cada gas exige su regulador. Es la pieza que entrega el gas a la presión que el aparato espera; el equivocado o el desgastado descompensa toda la instalación.

3. Las válvulas de corte. Accesibles, visibles y en buen estado. Deben permitir cerrar el gas rápido y sin acrobacias el día de una emergencia o una reparación. Una válvula escondida detrás de un mueble no sirve cuando más se necesita.

4. Las uniones herméticas. Cada conexión es un punto potencial de fuga. Uniones bien hechas, con la técnica y el sellador adecuados para gas —nunca cinta de plomería común donde va otra cosa—, y sin sobreaprietos que fisuren.

5. La detección de fugas. El detector correcto, a la altura correcta según el gas, y la disciplina de la **prueba de hermeticidad** antes de dar por buena una instalación: presurizar la línea y confirmar que no cae la presión. Nunca buscar una fuga con una llama; se busca con agua jabonosa o con equipo.

6. La ventilación. El gas quema oxígeno y produce gases de combustión. Un calentador o una estufa en un espacio cerrado sin ventilación adecuada no solo arriesga una fuga: arriesga la **intoxicación por monóxido de carbono**, silenciosa y mortal. La rejilla no es opcional ni decorativa.

7. La instalación expuesta y la verificación. La tubería de gas va **a la vista**, no ahogada en el muro ni escondida bajo el piso, justamente para poder inspeccionarla y detectar una fuga. Y el cierre de oro: que la revise quien tiene con qué certificarla.

¿SABÍAS QUE...

El gas LP en estado natural es **inodoro**. El olor a "huevo podrido" que todos reconocemos se lo añaden a propósito —un compuesto llamado mercaptano— precisamente para que **una fuga se pueda oler** antes de que sea tarde. Si alguien reporta ese olor, no se enciende ni un foco: cualquier chispa basta. Se cierra, se ventila y se revisa.

> **El gas no avisa dos veces:** el atajo de hoy es la desgracia de mañana."

POR QUÉ EL COBRE MANDA EN EL GAS

Detengámonos en el material, porque es donde el ferretero más influye en la seguridad de la venta. El cobre se volvió el estándar para conducir gas por una suma de virtudes que ningún atajo iguala: es **maleable**, así que se dobla y adapta a la trayectoria sin multiplicar uniones —y menos uniones significan menos puntos de fuga—; es **resistente a la corrosión**, de modo que no se pica ni se debilita con los años; y admite **uniones soldadas herméticas y confiables**, que es exactamente lo que una línea de gas necesita.

Frente a eso, los atajos se pagan: tuberías inadecuadas, mangueras vencidas usadas como instalación fija, "arreglos" con material de otra especialidad. Aquí el argumento del ferretero es de vida, no de precio: al cliente que va a conducir gas no se le vende lo que sobró, se le vende lo **que no va a fallar en diez años**. Recomendar el cobre correcto y sus conexiones no es vender de más: es no ser cómplice de una tragedia.

EL ESPEJO INCÓMODO: CÓMO SE INSTALA GAS EN MÉXICO

Y ahora la conversación que casi nadie quiere tener, pero que esta revista sí. Porque junto a los profesionales que hacen las cosas bien, en México sobreviven



TOMA NOTA

LO QUE EL MOSTRADOR PUEDE CAMBIAR

Pregunta qué gas es (LP o natural) antes de vender regulador, manguera o aparato: no son intercambiables sin ajuste.
Revisa la caducidad de mangueras y reguladores con el cliente; una manguera reseca es una bomba de tiempo barata de reemplazar.
Desalienta el atajo: la instalación va expuesta, con válvula accesible y material para gas. Decirlo es asesorar.
Recomienda al certificado: cuando el trabajo lo amerite, sugiere un instalador acreditado o una verificación. Ganas confianza, no pierdes venta.



La tubería de gas va a la vista, no escondida: una fuga oculta no se huele a tiempo."

prácticas que ponen los pelos de punta, y normalizarlas nos cuesta caro a todos. Están los **cilindros dañados, golpeados y "rehabilitados"** de dudoso origen, que circulan sin garantía de que aguanten la presión, cuando un tanque de gas es un recipiente sometido a esfuerzo que no admite improvisación. Están las **caducidades que nadie revisa**: mangueras resecas y agrietadas que llevan años en servicio, reguladores vencidos, aparatos que debieron jubilarse hace tiempo. Está la **instalación oculta**, ahogada en el muro para que "se vea bonita", que es exactamente lo contrario de lo que la seguridad exige, porque una fuga escondida no se huele hasta que ya llenó el cuarto.

Está la **improvisación**: el arreglo de emergencia que se vuelve definitivo, la manguera de más que cruza por donde no debe, el aparato de LP conectado a natural sin convertir. Y está, sobre todo, la **laxitud cultural** —esa idea de que "así lo hemos hecho siempre y no ha pasado nada"—, que es la frase que precede a la mayoría de los accidentes.

El caso de los **restaurantes, cocinas económicas y puestos ambulantes** merece párrafo aparte. Ahí conviven cilindros a la intemperie junto a la flama, mangueras tendidas por el piso, conexiones a la vista de todos menos de quien debería revisarlas,



en espacios llenos de gente. No es mala fe: es prisa, es costo, es falta de cultura. Pero el riesgo es real, y el canal ferretero —que es quien surte esas mangueras, esos reguladores y esas válvulas— tiene una oportunidad enorme de elevar el estándar desde el mostrador, con una pregunta y un consejo.

EL REZAGO QUE ES, EN REALIDAD, UNA OPORTUNIDAD

Aquí está el fondo del asunto. No todos los instaladores de gas del país están certificados, y buena parte del trabajo lo hacen manos hábiles pero sin formación formal en la norma. Eso puede leerse como un problema —y lo es—, pero también como la mayor oportunidad de profesionalización que tiene el sector.

Porque el instalador que se capacita, que entiende la diferencia entre LP y natural, que domina los siete puntos y trabaja con material serio, deja de competir por precio y empieza a competir por **confianza**: la suya es la instalación que la familia no vuelve a pensar, la que el restaurante puede certificar, la que aguanta una inspección. Y el ferretero que lo surte con criterio y le exige calidad se vuelve su aliado, no su proveedor de ocasión.

Comprometer al ferretero, al plomero y al técnico con instalaciones más seguras no es una cruzada moral: es negocio del bueno. El producto correcto rota, la asesoría fideliza y la reputación se construye sobre trabajos que no fallan. En el gas, más que en ninguna otra categoría, **la calidad no es un lujo: es la única opción responsable.**

LO QUE ESTÁ EN JUEGO

Una instalación de gas bien hecha es invisible: nadie la nota, nadie la agradece, simplemente funciona año tras año sin dar problemas. Una mal hecha, en cambio, tarde o temprano se hace notar de la peor manera. Entre esos dos destinos no hay suerte: hay criterio, material y respeto por la norma.

El canal ferretero está en el centro de esa decisión, porque casi todo lo que compone una instalación de gas pasa primero por su mostrador. Elevar el estándar —una pregunta, un consejo, un producto serio a la vez— es, quizá, la contribución más valiosa que la ferretería mexicana puede hacer a la seguridad de miles de hogares y negocios. **En el gas, vender bien es, literalmente, cuidar la vida de quien confía en nosotros.**

DE TODO UN POCO

EL DATO QUE PAGA

PREPARA TU INVENTARIO PARA EL BUEN FIN

El Buen Fin no se gana el día que abres: se gana surtiendo antes. El error clásico es quedarse sin lo que más se busca —herramienta a batería, discos, extensiones, focos— a media promoción. Revisa qué volaste el año pasado, pide con tiempo a tus proveedores y arma paquetes que suban el ticket (el taladro con su juego de brocas, la lijadora con sus lijas). El cliente llega a comprar; que no se vaya con las manos vacías por un hueco de inventario. La venta perdida por desabasto no vuelve.





LA CIENCIA DETRÁS

POR QUÉ EL FRÍO AGOTA LAS BATERÍAS

Cada invierno llegan clientes con el mismo problema: "no me arranca". El frío es el culpable. Dentro de una batería —de auto o de herramienta— la energía se produce por una reacción química, y el frío la vuelve lenta y perezosa: entrega menos corriente justo cuando el motor pide más esfuerzo para arrancar en frío. No está descompuesta; está aterida. El consejo de mostrador: revisar la carga antes de la temporada, y guardar las baterías de herramienta en lugar templado, nunca en la batea de la camioneta a la intemperie.



NORMA SIN ROLLO

EL ENCHUFE DE TRES PATAS NO ES CAPRICHO

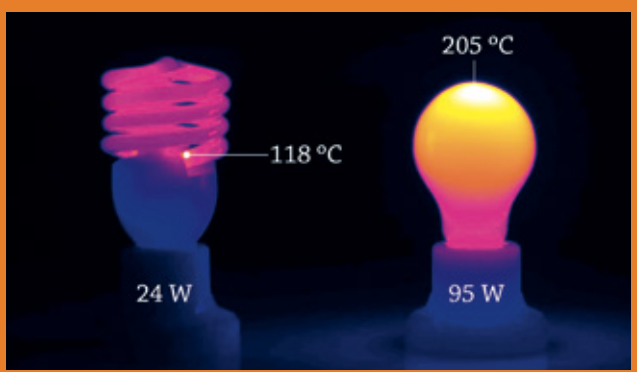
Esa tercera pata redonda del enchufe es la conexión a tierra, y no sobra: es la que desvía una fuga de corriente al suelo en vez de al cuerpo de quien toca el aparato. Cortarla para que "entre" en un contacto de dos orificios es quitarle al equipo su protección de seguridad. La solución correcta no es mutilar la clavija, sino usar un contacto aterrizado. En electrodomésticos, herramienta y equipo de cómputo, esa pata puede evitar un toque serio. Explicarlo es vender seguridad y el contacto correcto.

TRIBUTO AL OFICIO

EL VIDRIERO QUE ENMARCA LA CASA

Detrás de cada ventana, cancel y domo hay un oficio de precisión: el vidriero y aluminiero. Corta el vidrio con un trazo firme y lo tronca limpio, arma perfiles de aluminio a milímetros exactos y sella para que no entre ni una gota. Un cancel bien hecho aísla del ruido, del frío y de la lluvia; uno mal hecho silba con el viento y gotea al primer aguacero. Su silicón, sus perfiles, sus herrajes y su herramienta pasaron por tu mostrador. A quien enmarca de luz y protege del clima cada hogar de México, nuestro reconocimiento.





MITO O VERDAD

"EL FOCO LED NO CALIENTA NADA"

Verdad a medias, y conviene aclararla. Es cierto que un LED calienta muchísimo menos que un foco viejo incandescente, y por eso ahorra. Pero no es frío del todo: el diodo genera calor en su base, y por eso los buenos focos y luminarias LED traen disipador. Cuando ese calor no se maneja bien —o el driver es de mala calidad—, el LED pierde luz y muere antes de tiempo. Por eso un LED serio dura años y uno corriente se apaga pronto. El LED no es mágico: es mejor tecnología, cuando está bien hecha.

CULTURA DE MOSTRADOR

LA PIÑATA TAMBIÉN SE CUELGA CON FERRETERÍA

Diciembre trae posadas, y cada piñata que se rompe cuelga de algo que tú vendes: una cuerda o mecate resistente, una polea o alcayata bien anclada, a veces un cáncamo en la viga. Parece un detalle, pero una piñata mal colgada con un clavo endeble es un accidente esperando. Detrás de la tradición más alegre del mes hay nudos, poleas y anclajes que son puro oficio ferretero. El mostrador que lo nota surte la posada completa —y de paso recuerda que hasta la fiesta se abastece en la ferretería—.



> **EL SOLITARIO MEXICANO AMA LAS FIESTAS Y LAS REUNIONES PÚBLICAS.**
>
> — **Octavio Paz,** El laberinto de la soledad.



EL DATO QUE PAGA

EL CLIENTE DEL AGUINALDO COMPRA DISTINTO

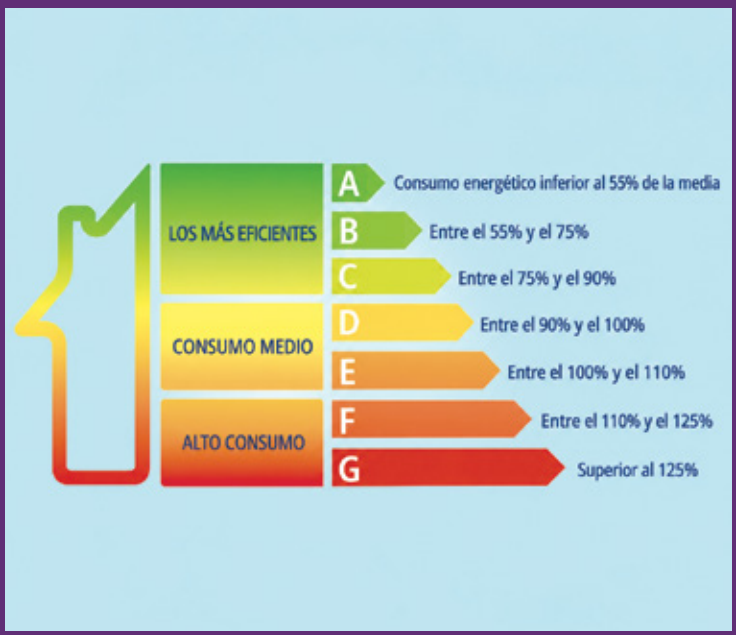
En diciembre entra un cliente con dinero y con prisa: trae aguinaldo y quiere resolver antes de las fiestas. No busca lo más barato, busca lo que le dé gusto y quede bien —herramienta que soñaba, la cerradura nueva, la mano de pintura para recibir el año—. Atenderlo rápido, mostrarle el escalón de mayor valor y tener listo el regalo ferretero cierra ventas de buen margen. Es la temporada para vender calidad, no saldos. El que sabe leer a este cliente hace su mejor mes del año.

LA CIENCIA DETRÁS

POR QUÉ CHIRRÍA UNA BISAGRA

Ese rechinido molesto de una puerta no es capricho: es metal rozando metal sin lubricación. Con el tiempo, el perno y el cuerpo de la bisagra pierden su película de grasa, se llenan de polvo y se oxidan; el roce seco produce el chirrido y, peor, va desgastando la pieza hasta que la puerta se vence. Unas gotas de lubricante penetrante o de aceite en el perno lo resuelven en segundos. Es de las reparaciones más simples y agradecidas, y un recordatorio de vender el lubricante correcto: lo barato de una gota evita cambiar la bisagra.





NORMA SIN ROLLO

LA ETIQUETA DE EFICIENCIA SÍ IMPORTA

Muchos productos eléctricos y de clima traen una etiqueta de eficiencia energética, y no es adorno: dice cuánta energía consumen para el trabajo que hacen. Un equipo más eficiente cuesta un poco más pero se paga en el recibo mes con mes. Al vender un clima, un refrigerador o focos, saber leer y explicar esa etiqueta convierte al ferretero en asesor de ahorro, no solo en despachador. El cliente que entiende que "lo eficiente sale más barato a la larga" compra mejor y regresa. La eficiencia también se vende.



CÓMO ELEGIR HERRAMIENTA A BATERÍA

- **MOTOR SIN ESCOBILLAS (BRUSHLESS)** dura más, rinde más, sin mantenimiento
- **VOLTAJE MÁS AMPERIOS-HORA** la fuerza y la duración van juntas
- **UNA SOLA PLATAFORMA** comparte batería entre todas tus herramientas

CULTURA DE MOSTRADOR

POR QUÉ UNA LUZ FUNDIDA APAGA TODA LA SERIE

Clásico de diciembre: se funde un foquito y se apaga la serie entera. La razón es pura física de circuitos: muchas series baratas conectan sus focos "en serie", como eslabones de una cadena, así que si uno se rompe, corta el paso a todos. Las series de mejor calidad conectan en paralelo o traen derivaciones para que un foco fundido no tumbe el resto. Saber explicarlo ayuda a vender la serie buena y el foco de repuesto correcto —y a que el cliente no tire la serie completa por un foquito—.



MITO O VERDAD

"METER LAS PILAS AL CONGELADOR LAS REVIVE"



Mito casero muy extendido. Enfriar una pila no le devuelve energía; a lo mucho, en pilas recargables muy viejas, frena un poco su autodescarga si se guardan mucho tiempo, pero el efecto es mínimo y no "revive" nada. Peor aún, la humedad del congelador puede dañar los contactos. La verdad: las pilas se guardan en lugar fresco y seco, no congeladas, y una pila agotada se recicla, no se resucita. El consejo honesto evita que el cliente arruine sus pilas —y abre la venta de las nuevas—.

TRIBUTO AL OFICIO

EL AFILADOR, EL OFICIO QUE DA FILO

Hubo un tiempo en que el afilador pasaba por las calles con su piedra giratoria, y aunque hoy escasea, su oficio sigue vivo en cada taller. Dar filo es un arte: conocer el ángulo exacto de cada herramienta, el grano correcto de la piedra o el disco, y saber cuándo parar antes de quemar el acero. Un cincel, un formón o una cuchilla bien afilados trabajan mejor y más seguros que uno desafilado, que resbala y lastima. Sus piedras, limas y discos son de ferretería. Al que devuelve el filo a las herramientas de México, respeto.





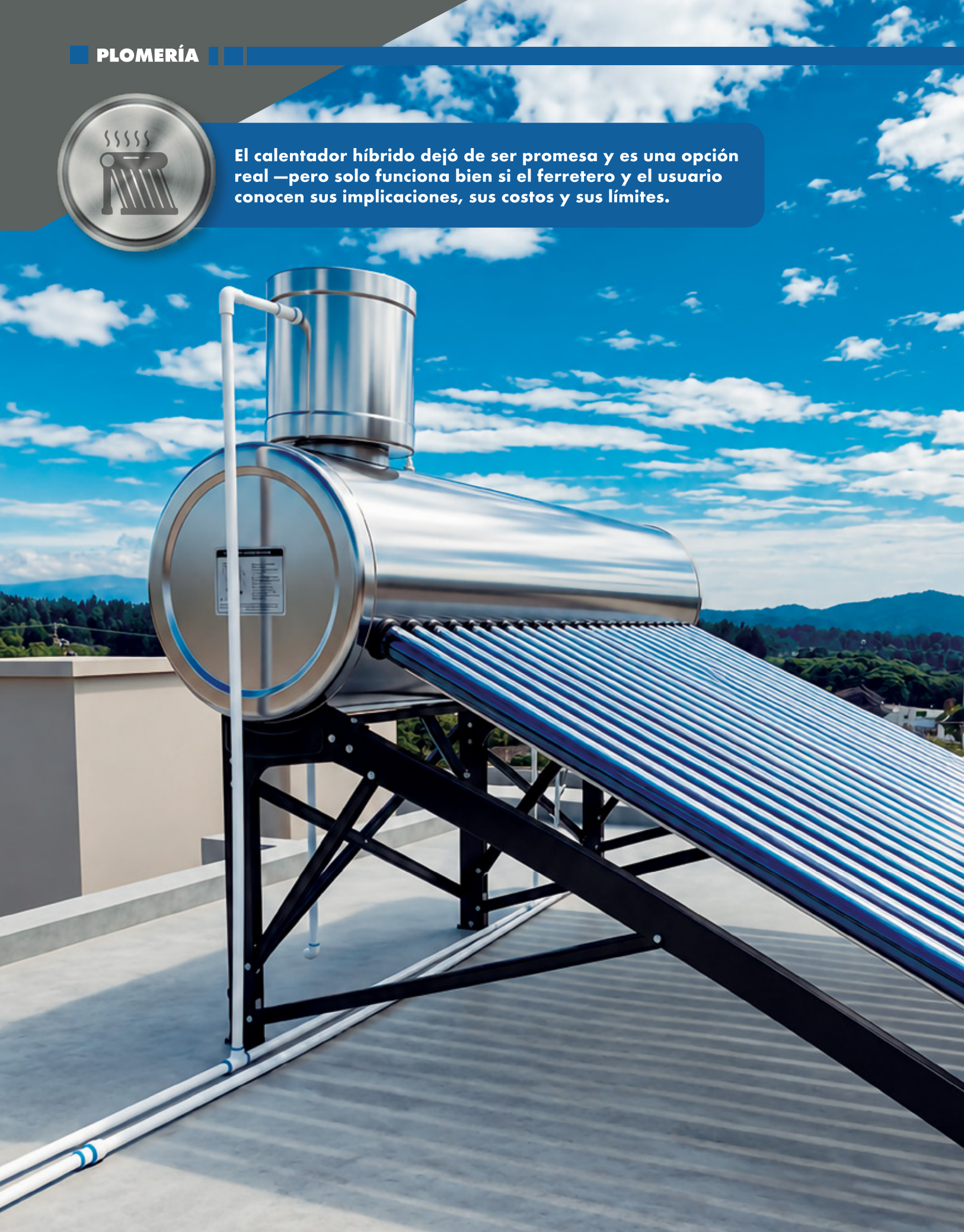
EL DATO QUE PAGA

EL APARTADO QUE ASEGURA LA VENTA

Una herramienta simple de venta que muchos ferreteros olvidan: el apartado. En temporada de regalos, el cliente que aún no tiene todo el dinero para esa herramienta cara puede apartarla con un anticipo y pagarla en abonos antes de Navidad. Para él, asegura el regalo; para ti, amarra la venta y el cliente no se va a otro lado. Bien administrado —con reglas claras y por escrito—, el apartado convierte a un cliente que "lo va a pensar" en una venta segura. A veces vender no es cobrar hoy, es no perder la venta.



El calentador híbrido dejó de ser promesa y es una opción real —pero solo funciona bien si el ferretero y el usuario conocen sus implicaciones, sus costos y sus límites.





SOLAR CON REFUERZO:

LA VERDAD ANTES DE COMPRAR

El sol calienta gratis, pero no siempre alcanza. Por eso la solución que hoy conviene mirar es el solar con respaldo. La pregunta ya no es si sirve, sino cómo instalarlo bien.

Por: Pepe Ochoa

Durante años, el calentador solar cargó con la fama de "buena idea que no acaba de funcionar". Y el escepticismo tenía su razón: los primeros sistemas prometían agua caliente todo el día y dejaban a la familia con una ducha fría el primer día nublado. Pero han pasado muchos años, y México acumuló algo que antes no tenía: **experiencia de campo**. Hoy sabemos qué funciona, qué falla y cómo hacerlo bien. Y la respuesta madura a la que llegó el mercado tiene nombre: **solar con refuerzo**.

Antes de entrar en materia, un contexto de treinta segundos que ordena todo. Calentar agua es, en el fondo, transferirle energía. El **gas** la obtiene de una combustión: potente e inmediata, pero cuesta cada mes. El **sol** la entrega gratis, pero de forma intermitente: no de noche, no en días nublados. Cada tecnología tiene una virtud y un defecto que son espejo la una de la otra. De ahí nace, con toda lógica, la idea de **unirlas**: que el sol haga el trabajo gratis mientras pueda, y el gas entre solo cuando el sol no alcanza. Eso es el sistema híbrido.

¿SABÍAS QUE...

El **enemigo silencioso** del calentador solar en buena parte de México no es el clima: es el agua dura. En zonas de agua con mucho mineral, el sarro se deposita dentro de los tubos y el termotanque y va tapando el sistema, bajando su eficiencia año con año. Por eso el mantenimiento cada tres a seis meses no es opcional: es lo que decide si el equipo dura una década o se echa a perder en dos años.

> **Así como no se toman antibióticos sin receta,** no se compra un calentador sin diagnóstico técnico."



CÓMO TRABAJA EL SISTEMA HÍBRIDO

El corazón del sistema es simple de entender. El agua se **precalienta con el sol** en el colector de la azotea y se guarda en un termotanque. Cuando alguien abre la llave, si esa agua ya viene caliente, el respaldo ni se entera. Pero si viene tibia o fría —porque anocheció o el día estuvo nublado—, un **calentador de refuerzo** (de gas de paso, casi siempre) aporta solo el diferencial que falta para llegar a la temperatura deseada.

La pieza que hace posible ese relevo, y que el ferretero debe conocer, es la **válvula termostática mezcladora**. Sensa la temperatura del agua solar y decide: si ya está lista, la deja pasar; si no, pide apoyo al refuerzo y mezcla para entregar una salida estable y segura. Es el cerebro que aprovecha lo gratis primero y protege al usuario de un golpe de agua hirviendo. Sin ella, el híbrido no es híbrido: es un solar con un boiler al lado peleándose.

LO QUE IMPLICA INSTALARLO (Y CASI NADIE TE DICE)

Aquí está la parte que separa una buena venta de una decepción. Un calentador solar no se "cuelga" como un boiler: es una instalación con requisitos reales.







Necesita **espacio y orientación en la azotea**: el colector debe ver al sol, idealmente orientado al sur, sin sombras de tinacos o bardas. Suma **peso** —el termotanque lleno pesa, y a veces el techo necesita refuerzo—. Depende de la **presión**: los sistemas por gravedad requieren que el tinaco esté a suficiente altura; si la casa trabaja con presión, se necesita un equipo presurizado o un hidroneumático compatible, y no cualquier solar sirve. Y exige **plomería adicional**: tubería de agua fría al colector y de caliente a la casa, válvulas, y la conexión ordenada con el refuerzo.

Traducción para el mostrador: dos casas idénticas por fuera pueden necesitar soluciones distintas por dentro. Por eso el equipo correcto solo se define **viendo la instalación**, no adivinando en el anaquel.

CUÁNTO CUESTA Y CUÁNTO DURA (RANGOS DE REFERENCIA)

Hablemos de números, con una advertencia por delante: los siguientes son **rangos de referencia a octubre de 2026**, solo orientativos; el costo real lo define cada instalación. Como referencia, un sistema solar residencial para una familia de cuatro a seis personas ronda, ya instalado, entre unos **12,000 y 25,000 pesos** en su versión por gravedad; los sistemas presurizados o de mayor capacidad suben desde ahí. Si la casa no tiene un calentador de paso que sirva de respaldo, hay que sumarlo, más la válvula termostática y los accesorios.

Y un punto crítico que hay que decir con honestidad: **a veces la instalación y las adaptaciones cuestan tanto o más que el equipo**. Reforzar el techo, resolver la presión, correr tubería nueva o adaptar la plomería puede elevar bastante el presupuesto. En cuanto a vida útil, un buen colector de tubos suele rondar de diez a quince años con mantenimiento constante; sin él, mucho menos. El retorno de inversión, en hogares de consumo medio o alto, suele ubicarse en pocos años gracias al ahorro en gas —que puede ser considerable—, y ahí está su verdadero argumento de venta: no el precio de etiqueta, sino el ahorro acumulado.

LOS RIESGOS DE CAMPO EN MÉXICO

La experiencia mexicana también enseñó los riesgos que nadie pone en el folleto, y el ferretero honesto los menciona:

El robo. En muchas zonas, los componentes expuestos en la azotea —y todo lo que suene a cobre— son blanco de robo. Conviene prever sujeción, ubicación y, donde aplique, protección.

El granizo y la intemperie. El colector vive a la intemperie; el granizo fuerte puede dañar tubos, y el sol degrada mangueras y sellos con los años. Materiales de calidad y mantenimiento lo mitigan.

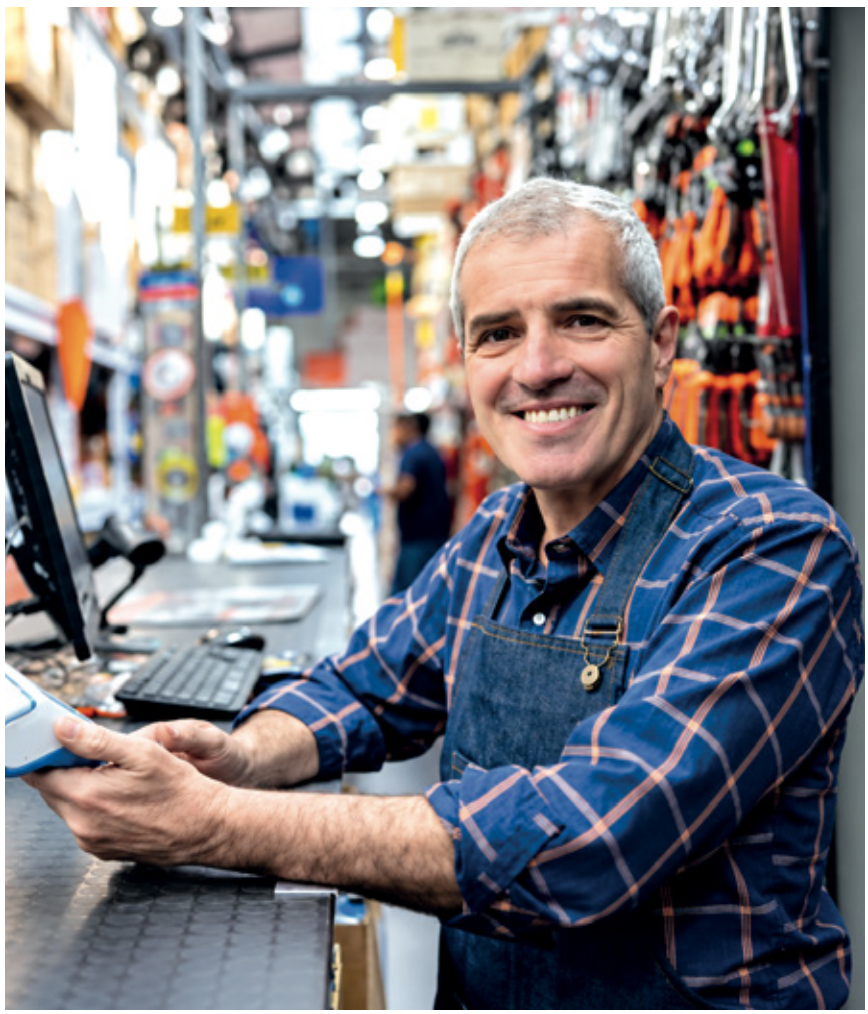
El sarro por agua dura. Ya mencionado: el gran verdugo silencioso de la eficiencia.

El mantenimiento que nadie hace. Un solar abandonado es un solar que decepciona. La venta incluye educar sobre el mantenimiento.

TOMA NOTA

PRIMERO EL DIAGNÓSTICO, LUEGO LA COMPRA

El error más caro es comprar el calentador antes de que un profesional vea la instalación. Así como no se toman antibióticos sin receta, no debería comprarse un calentador sin el diagnóstico de un técnico en termotecnologías. Él confirma si el equipo es viable para esa casa —según antigüedad, tipo de construcción, presión, calidad del agua e hidroneumático—, cuánto costará realmente la instalación y las adaptaciones, y qué resultado esperar. Comprarlo primero "porque estaba en oferta" y luego buscar quién lo instale es la receta del conflicto: equipos que no se pueden colocar, marcas que ya no los reciben de vuelta e instalaciones improvisadas con riesgos de seguridad. El ferretero que refiere al técnico antes de la venta protege al cliente, protege al plomero y se gana a los dos.





El sol calienta gratis, pero no siempre alcanza: por eso existe el refuerzo."

EXPECTATIVAS REALISTAS: LO QUE SÍ Y LO QUE NO

Y aquí una verdad que evita decepciones. El usuario, a veces, cree que un calentador nuevo hará milagros: que subirá la presión de toda la casa, que dará agua caliente a tres regaderas simultáneas al instante. La mayoría de las veces, esos cambios tan notables **no dependen del calentador**, sino de la instalación hidráulica completa; lograrlos puede exigir casi una renovación del sistema de agua de la vivienda. Prometer lo que el equipo no puede cumplir es sembrar un cliente molesto. Decir la verdad —esto sí mejora, esto no cambiará sin obra mayor— es lo que construye confianza y ventas que no regresan como reclamo.

VENDER CRITERIO, NO SOLO EQUIPO

El solar con refuerzo es hoy una gran solución —madura, ahorradora y probada— para quien la instala bien. Pero su éxito no está en el aparato: está en el criterio con que se elige e instala. El ferretero que conoce sus implicaciones, sus costos reales y sus límites deja de vender una caja y empieza a vender la solución correcta para cada casa.

Y esa honestidad paga doble: evita la decepción que mata la recompra y construye la fama más valiosa del mostrador, la de quien dice la verdad. En calentadores, vender bien no es cerrar la venta de hoy: es que el cliente vuelva por el mantenimiento, las refacciones y la siguiente recomendación, convencido de que en tu ferretería sí le dijeron cómo era.

RESISTENCIA A LA CORROSIÓN

La tubería PE-AL-PE ofrece resistencia a la corrosión al combinar capas de polímero y aluminio, evitando el deterioro asociado a la oxidación y favoreciendo la durabilidad de las instalaciones de gas.

COFLEX
COFLEX PRO GAS

Coflex PRO Gas: menos peso, menos codos. Cuenta con una tubería semiflexible multicapa (PE-AL-PE) para gas natural y LP. Se dobla sin codos, viene en rollos de hasta 100 m, pesa hasta 75% menos que el metal y no se oxida. Se une por compresión, sin soldadura ni soplete, y puede ir oculta, a la intemperie o ahogada en concreto. Disponible en 3/8", 1/2", 3/4" y 1", y certificada bajo normas mexicanas. Menos tiempo en cada obra, más obras en la semana. Conócela en:

www.coflexpro.com





SURTEK
MULTIHERRAMIENTA MH600

Herramienta eléctrica multipropósito de 300 W y 18,000 oscilaciones por minuto, diseñada para realizar cortes, lijados, rebajes y trabajos de acabado. Cuenta con ángulo de oscilación de 18°, interruptor de seguridad y gatillo con mecanismo de bloqueo. Incluye 20 piezas para distintas aplicaciones. Su peso es de 1.35 kg y tiene un ciclo de operación de 30 minutos de trabajo por 10 de descanso.

www.surtekstore.com



CORONA
CINTA DE ENMASCARAR

Cinta de enmascarar azul de papel crepado, diseñada para trabajos de pintura en interiores y exteriores. Resiste la exposición a la luz solar hasta por 14 días, así como temperaturas elevadas y rayos UV. Permite una aplicación sencilla y remoción limpia, sin dejar residuos de adhesivo. Es apta para superficies de vidrio, madera, cemento, metal y yeso. Disponible en anchos de 1/2", 3/4", 1" y 2".

www.brcorona.com

LINCOLN ELECTRIC®
ELECTRODO

Electrodo revestido **GRINOX 2®** diseñado para la unión de aceros inoxidables austeníticos tipo 304, 308 y de composición química similar. Ofrece una excelente combinación de resistencia mecánica, resistencia a la corrosión y facilidad de aplicación, brindando soldaduras confiables y de alta calidad. Su desempeño lo convierte en una solución ideal para aplicaciones en acero inoxidable que demandan durabilidad, acabado uniforme y un comportamiento estable durante la soldadura.

www.lincolnelectric.com/es-MX





FLEXIMATIC
CONTRACANASTA
PRÁCTIKA ZERO FUGAS

Fleximatic presenta una nueva contracanasta diseñada para facilitar la instalación y brindar mayor seguridad contra filtraciones. Su nombre lo dice todo: Práctika permite una colocación sencilla, sin herramientas y sin necesidad de aplicar silicón. Su diseño de dos piezas, compuesto por la contracanasta y el cuerpo Zero Fugas, permite conducir hacia el interior cualquier filtración que pudiera generarse por imperfecciones o irregularidades en la superficie de la tarja. Fabricada de policarbonato, material altamente resistente.

www.fleximatic.mx



CORONA MÉXICO
SANITARIO EON

Sanitario compacto con bidé integrado, calentamiento instantáneo de agua y funciones de lavado trasero, femenino y en movimiento, ajustables en temperatura, presión y posición. Incorpora asiento calefactable de cierre suave, secado con aire caliente, luz interior y descarga mediante control remoto o sensores. Consume 4.2 o 6 litros por descarga y tiene capacidad de evacuación de 800 gramos.

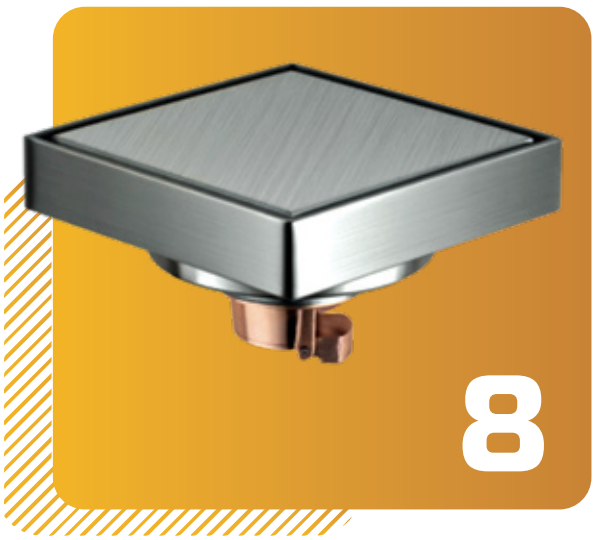
www.coronamexico.com

PINTURAS ACUARIO®
BROCHA PARA PINTAR

EXPERTA: la brocha multiusos y para el pintor. De buen rendimiento, trazos impecables. Carga de pintura superior al resto de las brochas de su gama. Mango ergonómico, cerdas naturales con filamento sintético. Para todo tipo de pinturas y superficies.

www.pinturasacuario.com





ALAN
COLADERA CUADRADA

Coladera cuadrada de 10 × 10 cm, modelo 270, fabricada en acero inoxidable AISI 304 con acabado satinado e inserto cerámico. Su diseño permite integrar el acabado del piso a la cubierta, logrando continuidad visual con el revestimiento. El acero inoxidable 304 ofrece resistencia a la corrosión y a la humedad, propiedades adecuadas para instalaciones sanitarias y zonas expuestas al agua.

www.alanfunciona.com

DEWALT ®
PRENSA DE BARRA

La prensa de barra de servicio pesado DEWALT® de 6" (150 mm), código DWHT83264, ofrece una fuerza de sujeción de hasta 1,000 libras, ideal para proyectos generales en el hogar o el taller. Incorpora un seguro de embrague de tres piezas que permite bloquearla de forma firme y resistente, una profundidad de garganta de 3-1/4" y un mango ergonómico de cuatro lóbulos, fabricado con dos materiales para proporcionar un agarre óptimo y un buen rendimiento de torque. Cuenta con garantía limitada de por vida.

www.dewalt.com.mx





Vender un calentador con dos preguntas es sembrar un problema. El ferretero es el primer eslabón de la cadena —y el que puede evitar que todo empiece mal.





EL RECLAMO EMPIEZA

EN EL MOSTRADOR

El plomero llega cuando el problema ya existe. El ferretero está antes, cuando el cliente aún no compra. Ahí, en el mostrador, es donde una buena instalación se salva… o se pierde.

Por: Saúl Linares

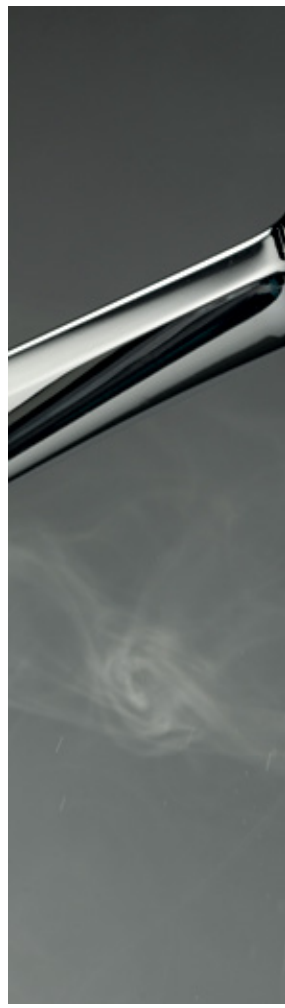
Ocurre en miles de ferreterías del país, casi idéntica. Un cliente entra preguntando por un calentador de agua. El vendedor le hace dos preguntas —cuántas personas viven en la casa y cuánto quiere gastar— y en cinco minutos tiene una recomendación. El cliente sale con la caja bajo el brazo, llama a un plomero y le dice "instálamelo".

Y ahí, muchas veces, empieza el problema. Porque esas dos preguntas no bastan para especificar bien un calentador. El número de personas es apenas una **referencia de los hábitos de consumo;** lo que de verdad define el equipo es la **demanda de agua caliente al mismo tiempo** —los servicios que se usarán simultáneamente—, junto con la presión y el caudal disponibles. Y el presupuesto no define la tecnología: la define la instalación que ya existe en esa casa. Nadie midió la presión del agua, nadie revisó el gas disponible, nadie evaluó el espacio ni la ventilación. El equipo salió a la venta a ciegas.

Esto no es culpa de nadie en particular: es una cadena mal ordenada. Pero hay alguien que puede reordenarla desde el principio, y es el ferretero.

¿Cuántas personas viven en la casa?” es solo una referencia: lo que define el equipo es el caudal simultáneo.





EL FERRETERO: PRIMER ESLABÓN, NO EL ÚLTIMO

Aquí está la idea que cambia todo. El plomero llega al final, cuando el equipo ya se compró y toca instalarlo con lo que haya. El ferretero, en cambio, está al principio, en el momento exacto en que el cliente todavía no decide. Es el primer eslabón de la cadena, y por eso tiene el poder —y la responsabilidad— de que esa cadena empiece bien.

No se trata de que el ferretero se vuelva plomero ni de que mida presiones. Se trata de algo más simple y más poderoso: que **sepa que esos factores existen,** que **haga las preguntas correctas** y que, cuando el caso lo amerite, **refiera a un diagnóstico profesional** antes de vender. Ese solo cambio de actitud convierte al mostrador de despachador de cajas en asesor de soluciones, y evita la mayoría de los reclamos antes de que nazcan.

LOS CUATRO DATOS QUE NADIE PREGUNTA

Para asesorar con criterio, el ferretero no necesita ser ingeniero; necesita conocer los cuatro factores que de verdad definen si un calentador va a funcionar en esa casa. Con saberlos, ya puede preguntar y orientar.

Presión y caudal del agua.

Son datos decisivos, sobre todo para los calentadores de paso instantáneos: muchos requieren una presión mínima para encender, y buena parte de las redes domésticas mexicanas —colonias populares, pisos altos, suministro intermitente— están por debajo. Cada tecnología tiene requerimientos específicos de funcionamiento, por lo que la recomendación de un calentador de depósito, de rápida recuperación o instantáneo, así como de una bomba presurizadora, debe hacerse conforme a las condiciones de instalación y a las especificaciones del producto.

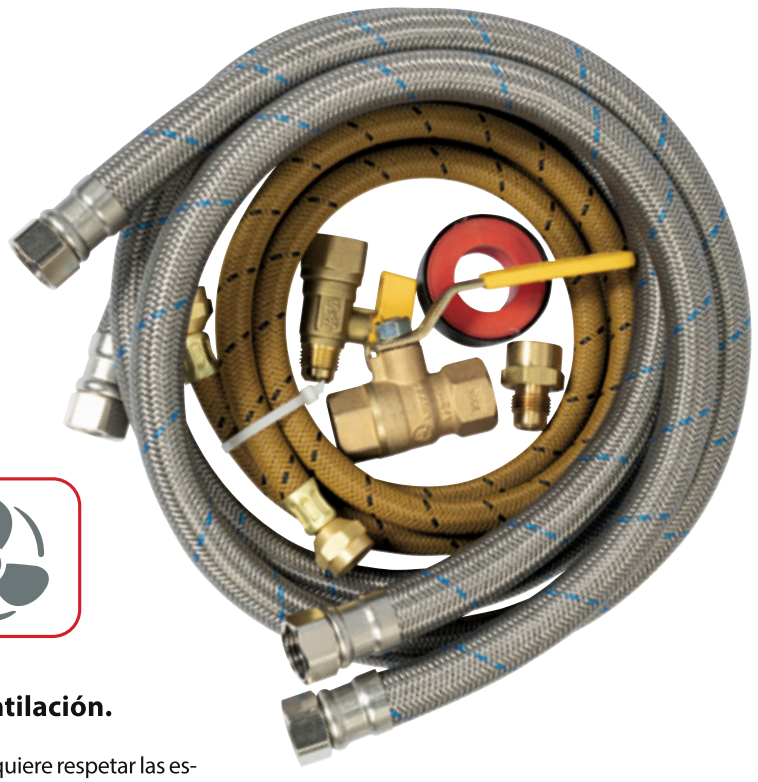
Caudal simultáneo.

No importa cuántos viven, sino cuántas llaves de agua caliente se abren al mismo tiempo en la hora pico. Una regadera, un lavabo y la cocina juntos pueden pedir mucho más de lo que el cliente imagina. Un equipo corto de capacidad hará que el agua se enfríe cuando alguien más abre una llave: queja segura.



¿SABÍAS QUE…

La pregunta "¿cuántas personas viven en la casa?" es solo una referencia de hábitos de consumo, no el dato que define el equipo. Lo que lo define es el caudal simultáneo: cuántos puntos de agua caliente se usan al mismo tiempo. Una familia de cuatro con dos baños puede necesitar bastante más de lo que su número de integrantes sugiere. Especificar solo por número de habitantes es el error de cálculo que más quejas genera en la categoría.



Tipo de gas.

El gas LP y el natural no son intercambiables sin ajuste. Es importante identificar correctamente el suministro de la casa y asegurar que el equipo seleccionado sea para ese gas: usar el equipo con un gas distinto al que fue calibrado provoca mala combustión y, además, puede invalidar la garantía. Preguntar qué gas hay en la casa es básico, y muchas veces nadie lo hace.

Instalación y ventilación.

Todo equipo de gas requiere respetar las especificaciones del fabricante y los requisitos aplicables: ubicación, ventilación al exterior, espacio con las distancias correctas y las conexiones correspondientes. Si el lugar donde el cliente quiere ponerlo es un baño cerrado sin ventilación, ningún equipo de combustión debe ir ahí, por más que el cliente insista.

El canal gana más con un cliente satisfecho que con una venta que regresa como reclamo.

CHECKLIST

SEÑALES DE QUE ESTE CLIENTE NECESITA DIAGNÓSTICO ANTES DE COMPRAR

- Vive en piso alto, colonia con poca presión o zona de suministro intermitente.
- Quiere un instantáneo pero no sabe la presión de su red.
- Habla de varias regaderas o servicios al mismo tiempo.
- No sabe qué gas tiene, o va a cambiar de LP a natural (o viceversa).
- El espacio de instalación es cerrado o sin ventilación clara.
- Es una casa antigua o con instalación hidráulica sin renovar.

EL COSTO OCULTO DE VENDER SIN DIAGNÓSTICO

Vender rápido y a ciegas parece la venta fácil, pero es la más cara a la larga —y quien la paga, tarde o temprano, es la ferretería—. El cliente cuyo calentador no funciona regresa molesto: quiere devolverlo, exige explicaciones, cuenta su mala experiencia. El equipo, ya instalado y manipulado, muchas veces la marca no lo recibe de vuelta. Y en la calle queda una frase demoledora: "ahí me vendieron mal".

Esa fama vale más de lo que cualquier venta apurada deja. En cambio, el ferretero que orienta bien —aunque a veces eso signifique frenar una venta o mandar al cliente a diagnosticar primero— construye lo único que no se compra: la confianza de que en su mostrador le dicen la verdad. Aquí "lo barato sale caro" se aplica a la reputación del negocio.

RESPONSABILIDAD COMPARTIDA DE TODO EL CANAL

Vale decirlo con respeto, porque es una tarea de todos. La correcta selección e instalación de un calentador es **responsabilidad compartida entre fabricante, distribuidor, ferretero e instalador:** cada





eslabón aporta algo —el fabricante, producto y especificaciones claras; el distribuidor y el ferretero, asesoría y referencia al diagnóstico; el instalador, el trabajo conforme a la norma—. Colocar equipos sin considerar las condiciones de instalación infla las ventas de hoy, pero erosiona la marca mañana, cuando llegan los reclamos. La colaboración entre todos es lo que evita ese desenlace.

La 5ª Encuesta Nacional de Plomería ya detectó esto como un problema serio del sector: equipos instalados en condiciones no ideales que terminan en fallas, garantías y clientes decepcionados. La buena noticia es que la solución alinea a todos: fabricante, mayorista, ferretero e instalador ganan más con un cliente satisfecho que con una venta que regresa como reclamo. La marca que promueve el diagnóstico previo no vende menos: vende mejor, y protege su nombre.

VENDER LA SOLUCIÓN INTEGRAL, NO LA CAJA

El calentador es, quizá, el producto que mejor enseña la diferencia entre despachar y asesorar. Nadie compra "un boiler": compra duchas calientes confiables durante años. Y eso no se garantiza en el anaquel, se garantiza entendiendo la casa. El ferretero que lo comprende deja de competir por el precio de la caja y empieza a competir por algo que el autoservicio no puede dar: el criterio.

Y una buena recomendación comercial contempla **la solución integral**: no solamente el calentador, sino también los accesorios compatibles y, cuando sea necesario, los equipos complementarios —la bomba presurizadora, las conexiones, las válvulas— que aseguran que el sistema funcione como debe. Ofrecer el conjunto correcto es asesorar de verdad.

El nuevo modelo es sencillo y a todos conviene: el ferretero que hace las preguntas correctas y, cuando toca, refiere a un técnico para el diagnóstico, no pierde la venta —la gana bien, se alía con el instalador de su zona y fideliza a un cliente que vuelve porque su calentador sí funcionó—. Poner el diagnóstico antes que la compra no complica el negocio: lo profesionaliza. Y esa es, al final, la mejor venta que un mostrador puede hacer: **la que no regresa como reclamo, sino como recomendación.**

TOMA NOTA

LO QUE EL FERRETERO SÍ DEBE PREGUNTAR

Antes de vender un calentador, pregunta: ¿qué tipo de gas hay en la casa, LP o natural? ¿Cuántos baños o llaves de agua caliente se usarán al mismo tiempo? ¿Cómo son la presión y el caudal del agua? ¿Dónde se instalaría y cumple con la ventilación y el espacio que indica el fabricante? Si alguna respuesta genera duda —presión baja, varios servicios simultáneos, espacio cerrado, casa antigua—, la recomendación profesional es clara: **que un técnico calificado diagnostique la instalación antes de comprar.** No frenas la venta: la haces bien.

LOS QUE MUEVEN LA INDUSTRIA

¡El evento más esperado!

Los RDF son el reconocimiento que las ferreterías de México otorgan a sus distribuidores mayoristas, a partir de un estudio nacional.

No se compran: se ganan. Reúnen a los dueños y directores que abastecen al país, y ahí tu marca debe estar.

Muy pronto te contamos más.

SAVE THE DATE:
Abril 9
2027

Informes del evento:
/ 55 - 4908 - 1658



IUSA 1939

enerhit

Más que agua caliente, bienestar para tu hogar

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.

IUSA MEXICO

www.iusa.com.mx

¡ESCANÉAME!