

Ferretero, Eléctrico y Construcción



DE PREFERENCIA



GRUPO UNIVERSAL[®]
Un mundo en Plomería, Pisos y Acabados

Desde 1982 en el ramo de la
plomería y la construcción

TENEMOS TODO LO NECESARIO
PARA TUS **PROYECTOS DE
PLOMERÍA Y ACABADOS**



[Gpouniversal](https://www.plomeriauniversal.com) www.plomeriauniversal.com

VISITANOS EN NUESTROS PUNTOS DE VENTA

- GUADALAJARA
- PUERTO VALLARTA
- LEÓN
- CELAYA
- LOS CABOS
- MAZATLAN

Tel (33) 39 42 62 30

Av. 8 de Julio 1147 Col. Moderna Guadalajara, Jal.





**GOOD
BETTER,
BEST**

Pensando en ti y en tus diferentes necesidades contamos con un abanico de posibilidades donde te ofrecemos opciones **Good, Better & Best** dentro de nuestro amplio catálogo de productos.



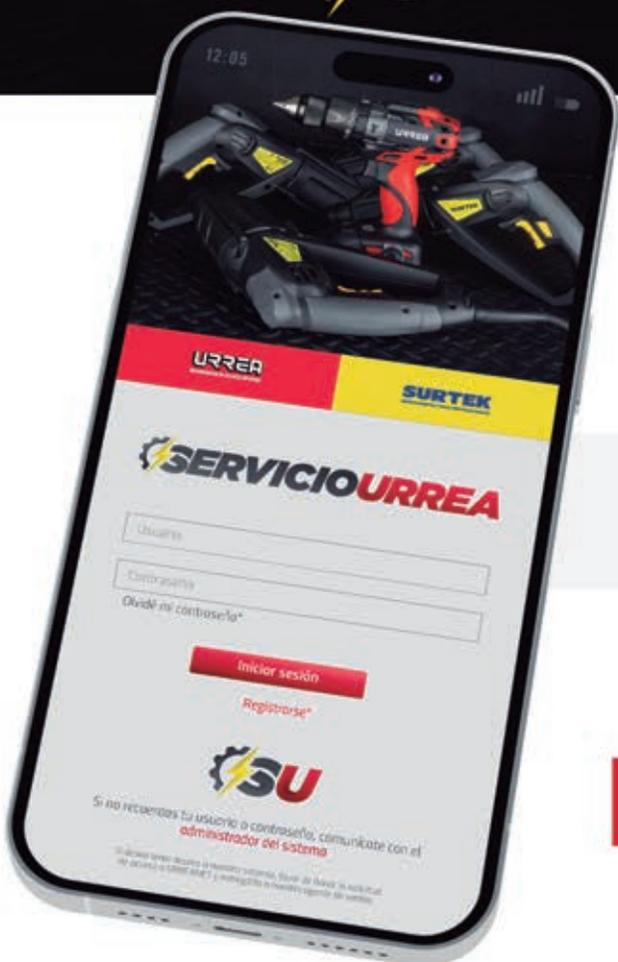
GOOD
USO DOMÉSTICO
Domestic Use

BETTER
USO PROFESIONAL
Professional Use

BEST
MEGA PESADO
Mega Duty

CONOCE LA NUEVA APP

SERVICIO URREA



Para ingresar
SOLO NECESITAS:

- 1. ESCANEAR EL código QR**
- 2. DESCARGAR la App**
- 3. REGISTRAR TUS datos**

¡ES MUY FÁCIL, RÁPIDO Y SEGURO!
Regístrate aquí

Toda la información de tus **herramientas, servicios y garantías**, en tus manos.



URREA
HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR

SURTEK
HERRAMIENTAS PARA PROFESIONALES

urrea.com

SOLDADORA MMA/MIG
INDUSTRIAL

HYUNDAI
POWER PRODUCTS

MIG-500KD

LA SOLDADORA DISEÑADA PARA TALLERES EXIGENTES

Tecnología IGBT la máxima
confiabilidad en cada trabajo



INCLUYE:
JUEGO DE CABLES PORTA ELECTRODOS Y ANTORCHA

CONTENIDO

REVISTA DE PREFERENCIA EDICIÓN SEPTIEMBRE 2025 NÚMERO 351 (450)

FUNDADORES/ M.L. VIRGINIA PONCE FLÓRES+ Y LIC. SERGIO IGLESIAS REYNEL DIRECTOR GENERAL / DIRECTOR ADJUNTO MTRQ. SERGIO ALEJANDRO IGLESIAS RODRÍGUEZ / DIRECCIÓN RELACIONES PÚBLICAS Y VENTAS LIC. MYRNA IGLESIAS RODRÍGUEZ / DIRECCIÓN EDITORIAL LIC. CÉSAR IGLESIAS GRAJALES / LIC. CARLOS PADILLA VILLALOBOS / ARTE MNK IGLESIAS DG / ASESOR LEGAL PEDRO MÁRQUEZ CELAYA / CORRESPONSALES Y COLABORADORES REPÚBLICA MEXICANA, ALEJANDRO RODRÍGUEZ, RODRIGO IGLESIAS, ROBERTO DOMÍNGUEZ FRANCO, MC CARLOS ALBERTO PADILLA CORONA, WALTER TRUJILLO DÍAZ, / ASESOR COMERCIAL JUAN CARLOS IGLESIAS REYNEL.

La responsabilidad de los textos de nuestros colaboradores corresponde exclusivamente a los autores, por lo que esta casa editorial con su revista y canales informativos no se hace responsable de sus contenidos, aunque sí busca aportaciones fundadas, reflexivas y útiles para nuestros lectores. La Revista De Preferencia Ferretera, Eléctrica y de la Construcción es una publicación mensual editada por Profesionales DP y CP S. de RL. de CV. con oficinas y distribución en Medellín 279 PA. Col. Roma CP. 06760, Ciudad de México. Impresa en Sistemas Gráficos Integrados, Ciudad de México teléfono 17183239 Reserva INDA: 04-2008-061612052300-102. Certificado de Licitud de Contenido: 12284. Certificado de Licitud de Título: 14711. Distribución controlada y gratuita a través de correo con Registro Postal PPO9-1860. Autorizado por SEPOMEX. Prohibida la reproducción parcial o total del contenido sin autorización por escrito. Responsable de la edición: Lic. Sergio Iglesias Reynel. TELÉFONOS DE LA REDACCIÓN: (55)52642678, 5264-3091. Correo electrónico: contacto@revistadp.com Portal de noticias www.revistadp.com Tiraje certificado: 18 mil ejemplares. Certificado de circulación, cobertura y perfil del lector folio 00207-RHY emitido por y registrado en el Padrón Nacional de Medios Impresos de la SEGOB. PUBLICACIÓN ORGULLOSAMENTE HECHA EN MÉXICO. <http://pnmi.segob.gob.mx/>



PARA REGISTRARTE
ESCANEA EL CÓDIGO

Editorial

Contenido	02
Editorial	03

Presencia productiva

Mercado ferretero 2025 entre la competencia asiática y el nearshoring	04
México ante el desafío del comercio ferretero internacional	12

Actividades del sector

LJ Iluminación: 40 años iluminando el desarrollo de México	16
Un día para la familia ferretera en Monterrey	20
Entrevista exclusiva	
El futuro de la ferretería se presenta en Expo Nacional Ferretera	22

¿Qué hay de nuevo?

El crecimiento y desafíos de la fabricación de herramientas en China	28
Reinventando nuestra ferretería con tecnología fácil para crecer y ahorrar	34

Presencias que se notan

40

Estimados lectores de Revista De Preferencia

El sector ferretero mexicano vive un momento de redefinición. La competencia internacional, la llegada de productos asiáticos y el impulso del nearshoring marcan un escenario en el que precio, calidad y servicio se vuelven ejes inseparables. Desde Revista De Preferencia ponemos la mirada en los factores que están moldeando el presente y futuro de esta industria clave.

En nuestra sección Presencia productiva analizamos cómo el mercado ferretero se encuentra en el cruce entre la competencia asiática y las oportunidades del nearshoring, además de explorar el papel de México ante los desafíos del comercio ferretero internacional. Dos visiones que ayudan a entender no solo las tendencias de mercado, sino también las decisiones estratégicas que enfrentan fabricantes, distribuidores y minoristas.

La sección Actividades del sector nos conecta con los protagonistas de la industria. Celebramos el 40 aniversario de LJ Iluminación, empresa que ha iluminado proyectos y ciudades a lo largo de cuatro décadas. Compartimos también la experiencia de Un día para la familia ferretera en Monterrey, un recordatorio de que detrás del mostrador hay comunidad y tradición. Y en nuestra entrevista exclusiva damos voz a la trigésima sexta edición de Expo Nacional Ferretera, el evento que año con año se convierte en el punto de encuentro más importante del sector.

Por su parte, en ¿Qué hay de nuevo? nos detenemos en los movimientos que están transformando el panorama global: el crecimiento y los desafíos de la fabricación de herramientas en China, así como las alternativas para reinventar la ferretería local a través de tecnología accesible, diseñada para crecer y ahorrar.

Cada artículo de esta edición busca ofrecer al lector una mirada integral: desde la coyuntura internacional hasta la innovación en el mostrador, pasando por las historias de empresas que son ejemplo de resiliencia y evolución. Porque hablar del mercado ferretero es hablar de industria, comercio y, sobre todo, de la gente que lo impulsa todos los días.

En septiembre, más que nunca, confirmamos que la ferretería mexicana late fuerte entre tradición y futuro.

Lic. Sergio Iglesias Reynel
Fundador y Director General



EDITORIAL

Mercado ferretero 2025

entre la competencia asiática y el nearshoring



En cada esquina del país, desde la ferretería de barrio hasta las cadenas con cobertura nacional, el sector ferretero late al ritmo de la construcción y la industria. La escena de 2025 no podría ser más reveladora: clientes que buscan precios competitivos en un mercado saturado de opciones, mostradores repletos de marcas nacionales y extranjeras, y un consumidor cada vez más exigente que quiere soluciones inmediatas.

El dinamismo se refleja en la manera en que el nearshoring ha reconfigurado las cadenas de valor. Los grandes proyectos industriales requieren tornillería, herramientas y herrajes, mientras que en los hogares la autoconstrucción sigue siendo motor de demanda. En medio de todo, la ferretería tradicional se mantiene como el punto de encuentro entre

fabricante y usuario final, demostrando que el canal minorista sigue siendo columna vertebral del mercado.

El año pasado, 2024, fue un punto de quiebre: el crecimiento fue notable, pero también aparecieron los signos de alerta. “Estamos en un sector que tiene una base sólida [...] el crecimiento que se proyecta es moderado”, reconoce Omar Gutiérrez Ríos, director de mercadotecnia y ventas internacionales en Grupo Urrea, reflejando el contraste entre la fortaleza estructural y las nuevas tensiones que enfrenta la industria.

En paralelo, voces del sector eléctrico y de la construcción, como Ernesto Díaz, presidente de la Asociación Mexicana de Empresas del Ramo de Instalaciones para la Construcción (AMERIC), advierten que “para el sector de la

construcción cada día se vuelve más retador”, un recordatorio de que los avances en obra pública e infraestructura también presionan a la cadena ferretera a ser más eficiente, más técnica y más sostenible.

Así, la fotografía del sector en 2025 es clara: crecimiento sí, pero acompañado de retos logísticos, normativos y competitivos. La pregunta clave es si los jugadores —desde la ferretería familiar hasta los fabricantes globales— sabrán adaptarse a un ciclo en el que las oportunidades son enormes, pero la competencia no da tregua.

Una escena cotidiana, un mercado en tensión. Es lunes por la mañana y en una ferretería de la colonia Doctores, en la Ciudad de México, el mostrador está lleno de actividad. Un maestro

Números clave

del sector ferretero 2025

100,000 – 120,000

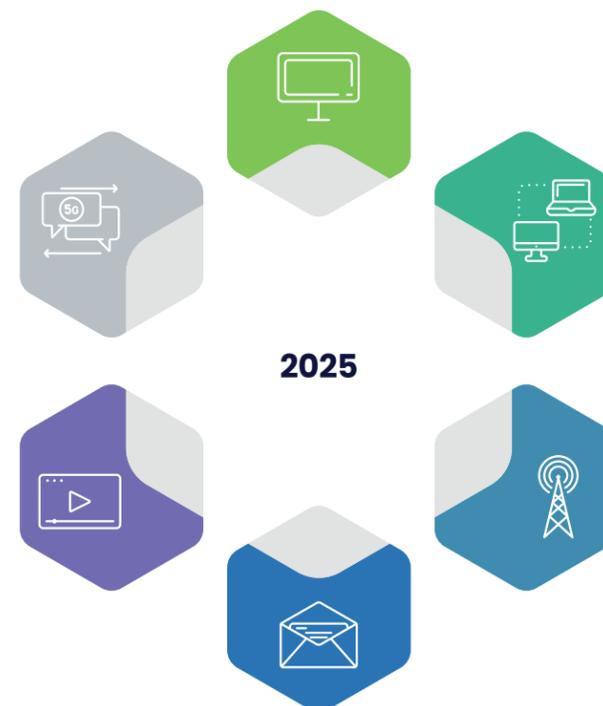
ferreterías y tlapalerías en México

1,140 expositores

en la Expo Nacional Ferretera 2025

Top categorías:

tornillería, herramientas manuales y eléctricas, herrajes, fijaciones



+8% crecimiento

estimado en 2024

Tamaño del mercado:

más de 15 mil millones de dólares en valor anual estimado (ferretería, construcción, eléctrico)

Socio clave:

Estados Unidos, principal origen y destino de insumos ferreteros

de obra pide tornillos para techumbre, una vecina pregunta por pintura impermeabilizante y un joven aprendiz busca una lámpara de inspección. Al fondo, el dueño revisa la lista de precios recién llegada: en ella conviven marcas nacionales y una oleada de productos de origen asiático, con diferencias notables en costo y calidad.

Esta escena se repite en más de 100,000 a 120,000 ferreterías y tlapalerías en México, un universo fragmentado que refleja la dimensión del canal minorista, columna vertebral del sector. Solo en 2024, el mercado ferretero nacional creció cerca de 8%, impulsado por el nearshoring y la autoconstrucción. El crecimiento, sin embargo, vino acompañado de

nuevas presiones: logística, normatividad y competencia global.

En este contexto, el nearshoring abre una oportunidad estratégica: más plantas, más proyectos industriales, más consumo de herramientas, fijaciones y suministros. Pero al mismo tiempo, la apertura comercial coloca en los estantes productos de muy distinta procedencia y calidad, obligando a ferreteros e industriales a tomar decisiones críticas sobre qué ofrecer y cómo sostener su rentabilidad.

La ola asiática, precio frente a valor.

En los últimos años, los estantes de las ferreterías mexicanas se han llenado de productos provenientes de China, India y el sudeste

asiático. Llaves de plomería, herramientas manuales, tornillería y hasta equipo eléctrico compiten directamente con las marcas mexicanas, estadounidenses y europeas. La diferencia de precios puede superar el 60%, lo que obliga a los detallistas a tomar decisiones pragmáticas: satisfacer la demanda inmediata del consumidor o priorizar marcas que garanticen soporte, certificación y durabilidad.

“Es una competencia fuerte, pero también una oportunidad de diferenciación”, subraya José Gerardo Tajonar Castro, presidente nacional de la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM). En su opinión, los importadores deben fomentar la profesionalización y el cum-



Más de 100 mil ferreterías y tlapalerías sostienen el pulso de la construcción y el mantenimiento en México

plimiento normativo para que no se convierta en una carrera únicamente hacia el precio más bajo.

El desafío para los fabricantes nacionales es evidente. Como reconoce Abraham Figueroa, ex presidente de la sección especializada de ferreterías de la CANACO Ciudad de México y director general de FIGUEACERO, “la presión de los productos asiáticos ha obligado a repensar procesos, mejorar tiempos de entrega y agregar valor más allá del producto”. En otras palabras, las marcas no pueden competir solo en costo: requieren innovación, garantías y acompañamiento técnico para sostener su posición en el mercado.

Desde el lado del fabricante nacional, la realidad es más pragmática. “El consumidor final busca precio, pero regresa cuando el producto falla”, explica Eduardo Tamer Director General de Industrias Tamer (MIKELS), quien insiste en que el reto para el industrial es encontrar un balance: ofrecer alternativas económicas sin descuidar las líneas que sostienen la confianza de los clientes de largo plazo.

La presencia de estas importaciones ha generado una brecha de percepciones. Mientras el cliente final puede sentirse atraído por el bajo costo inmediato, los distribuidores y mayoristas señalan el riesgo de rotación rápida, devoluciones y pérdida de lealtad. Esta tensión está definiendo gran parte de las estrategias del

sector en 2025: ajustar catálogos, diversificar orígenes de abastecimiento y reforzar la narrativa de calidad y respaldo.

La presencia de oferta originaria de China, India y otros países asiáticos ya no es anécdota: es una realidad que reconfigura catálogos, márgenes y expectativas de calidad. Javier García, Director de Portafolio en Reed Exhibition (RX México), lo observa desde el piso de Expo Nacional Ferretera: “cada vez hay más calidad de los productos de China y de la India en general, cada vez hay más calidad, cada vez hay un mejor acercamiento al mercado”. Al mismo tiempo, destaca que la Expo Nacional Ferretera “tiene un componente, sí de empresas internacionales, pero todavía es predominante la industria nacional”.



6 Presencia productiva



Soluciones para **EL GAS,** en manos expertas

100%
HECHO EN
MÉXICO



¡TE ESPERAMOS EN NUESTRO STAND!

5512

4 al 6
septiembre 2025

Expo
Nacional
Ferretera.



grupoingusa.com.mx

El ingreso masivo de productos asiáticos desafía a fabricantes y distribuidores, obligándolos a competir más allá del precio

Desde la trinchera del comercio exterior, José Gerardo Tajonar Castro, de ANIERM, sintetiza la tensión central: "Los productos asiáticos suelen ganar la batalla del precio inicial. Son competitivos, accesibles y ofrecen una variedad inmensa". Pero advierte que el diferencial a largo plazo está en "la calidad, la durabilidad, el respaldo técnico y el servicio postventa", donde el producto nacional "a menudo gana".

Para Abraham Figueroa, de FIGUEACERO, el fenómeno tiene dos caras: "si bien es cierto que hay aumento en las importaciones que provienen de Asia, también es cierto que están llegando con productos de muy buena calidad y esto está beneficiando al consumidor final".

En manufactura de herramientas, el impacto se siente con fuerza. Eduardo Tamer, de MIKELS, lo vive a diario: "Cada vez impacta más porque ya los propios orientales están haciendo presencia física y hasta con tiendas...". El problema, subraya, es que "mucho entra de contrabando y eso es lo que nos ha dañado enormemente a los importadores y fabricantes formales".

En el mostrador, la lógica es más cruda. Eladio Ruiz, Presidente de la Asociación de ferreteros y tlalpaleros de Nuevo León, reconoce que "quien ha estado afectado es el fabricante nacional", pero confirma el atractivo comercial para el retail: "llegan las ofertas con precios

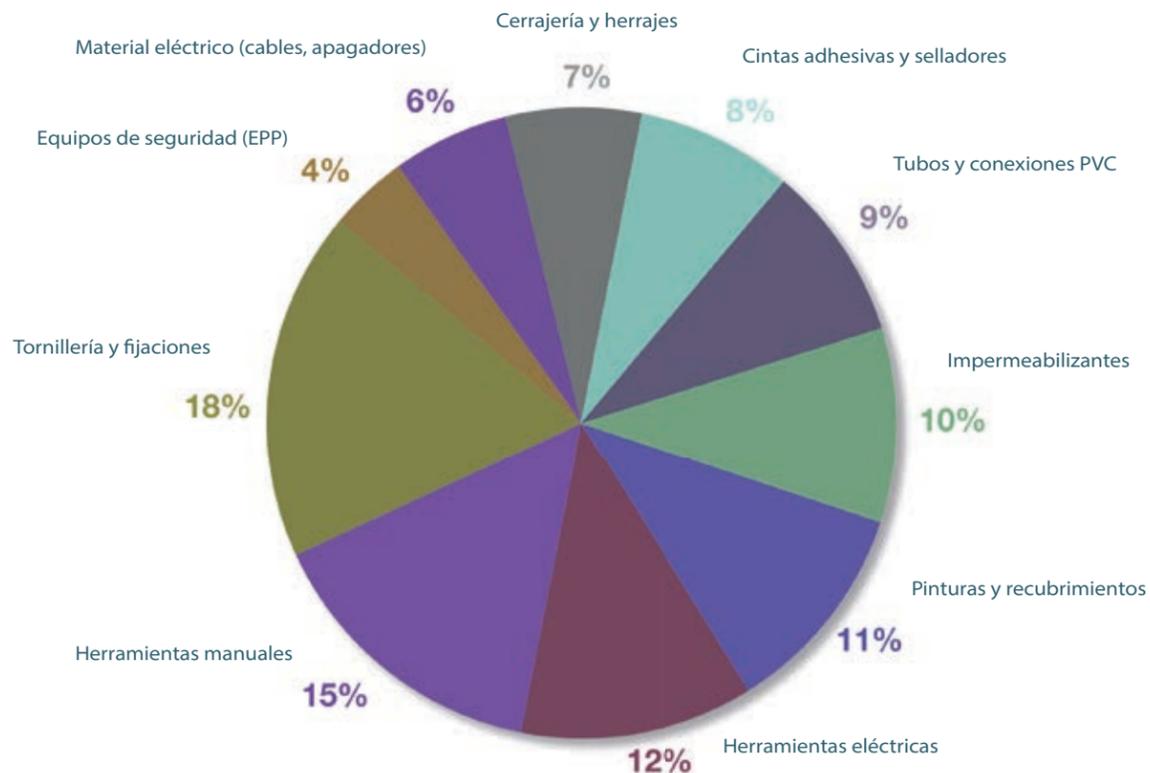
más atractivos y el ferretero obtiene un mayor margen y lo ven bien esos productos".

Para María del Refugio Castañeda Rosas, Presidenta de la Asociación de ferreteros y distribuidores de materiales de construcción de Sonora, la presión no viene solo del origen: "Derivado del alza en aranceles, afecta significativamente en la competitividad en el sector ferretero...", sobre todo en un contexto donde muchas materias primas son importadas y sin TLC con Asia.

Oportunidades del nearshoring: cadenas más cortas, más demanda
El reacomodo de cadenas de suministro deri-

Top 10 de productos más vendidos

en ferreterías 2025



Evolución del mercado ferretero

hitos de la última década



vado del nearshoring está creando un terreno fértil para el sector. México ha ganado relevancia como destino de manufactura, lo cual eleva la demanda de herramientas, insumos y servicios ferreteros en parques industriales y plantas en expansión.

Para Ernesto Díaz, de AMERIC, esta tendencia representa un parteaguas: "Hoy tenemos que hablar de cadenas de valor más regionales y menos globales. Eso abre oportunidades para proveedores locales que sepan adaptarse a estándares internacionales y tiempos de entrega más exigentes".

El líder gremial subraya que, aunque las oportunidades son amplias, también lo son las exigencias: "El cliente industrial ya no solo quiere buen precio, sino cumplimiento y trazabilidad". Esto empuja a que la ferretería mexicana se profesionalice en logística y servicios complementarios.

En el ámbito comercial exterior, el presidente de ANIERM, José Gerardo Tajonar Castro, coincide en que el nearshoring es "la gran oportunidad para reposicionar a México en el mapa industrial y logístico de Norteamérica". Pero advierte que el reto está en la infraestructura aduanera: "Si no resolvemos la saturación y las demoras en frontera, las ventajas del nearshoring se diluyen".

El canal retail: corazón del mercado ferretero

La otra cara de la moneda está en el comercio minorista, que concentra más de 100,000 ferreterías y tlalpalerías en el país. Aunque algunos cálculos las elevan hasta 120,000, la cifra confirma su papel como puente directo con millones de consumidores. María del Refugio Castañeda Rosas, presidenta de los ferreteros de Sonora, describe con claridad la presión en el mostrador: "El consumidor final busca inmediatez, disponibilidad y

precio competitivo. Eso nos obliga a reinventarnos, a digitalizar catálogos y a trabajar con inventarios más inteligentes".

Desde la perspectiva del distribuidor Abraham Figueroa, ex presidente de los ferreteros de CANACO CDMX, este canal vive un momento de transición: "El ferretero que no se suba a la ola digital se quedará rezagado. Hoy el cliente compara precios en línea antes de ir a la tienda, y espera encontrar la misma eficiencia en el mostrador que en un marketplace".

El directivo de RX México, Javier García, confirma esta tendencia desde su visión como organizador de la Expo Nacional Ferretera: "El canal retail está en plena transformación. Vemos a ferreterías medianas que ya adoptaron modelos omnicanal y a grandes cadenas que se expanden hacia mercados regionales con fuerza".

El nearshoring multiplica la demanda industrial, generando oportunidades inéditas para proveedores locales de herramientas y fijaciones

Finalmente, para el fabricante Eduardo Tamer, de Industrias Tamer, el reto en el retail no es solo vender, sino educar al cliente: "Necesitamos que el usuario entienda qué significa respaldo, garantía y servicio postventa. Ahí está el valor de trabajar con marcas consolidadas".

Mirada al futuro: diferenciación y resiliencia

El sector ferretero mexicano cerrará 2025 y entrará a 2026 con retos evidentes pero también con fortalezas inéditas. La competencia asiática, que ha inundado el mercado con productos de diversa calidad y precio, obliga a fabricantes nacionales a reforzar innovación, servicio postventa y cercanía con el cliente. Para los distribuidores y ferreterías, el desafío no es evitar esos productos, sino integrarlos de forma estratégica: ofrecer surtidos que equilibren precio competitivo y marcas de prestigio que garanticen confianza.

Como lo resume Omar Gutiérrez, de URREA Herramientas Profesionales: "El mercado no es exclusivo para nadie. El ferretero que sepa balancear marcas confiables con opciones de bajo costo tendrá más posibilidades de fidelizar clientes".

En esa misma línea, Eladio Ruiz, presidente de los ferreteros de Nuevo León, subraya que la clave está en fortalecer la experiencia de compra: "Podemos competir en precio, pero la verdadera diferencia está en el servicio y la asesoría en el mostrador".

De cara a los próximos meses, la digitalización será otro punto decisivo. Plataformas en línea, catálogos electrónicos y esquemas de entrega más ágiles serán indispensables para atender al consumidor que ya mezcla compras físicas y digitales en su día a día.

La Expo Nacional Ferretera, que cada año reúne a más de 1,000 expositores y miles de

visitantes, se convierte en un escaparate privilegiado para tomarle el pulso a esta transformación. Javier García, Director General de RX México, lo plantea con claridad: "La Expo es el espacio donde se cruzan industria y retail. Aquí se ven tendencias que, meses después, llegan al mostrador".

- El nearshoring abre nuevas ventanas de negocio
- La competencia internacional presiona la calidad y la logística
- El canal retail exige velocidad y profesionalización

La ferretería mexicana está en un punto de inflexión. Las empresas que logren adaptarse a este nuevo equilibrio entre precio, servicio y diferenciación serán las que definan el rumbo del sector en los próximos años.

Oportunidades y amenazas

del sector ferretero 2025



SOLUCIONES DE CARGA PARA UNA CIUDAD MÁS ELÉCTRICA

Presentamos nuestra nueva línea de cargadores y adaptadores diseñados para optimizar la infraestructura de electromovilidad urbana y particular



Cargador para auto eléctrico

Tipo 1 N6-20 Nivel 2 220 v

Conexión a 110 V~ / 220 V~



5 pines Base para cargador

PORTATIL



Ideal para autos compactos y medianos

Adaptador EV Tipo 1 a Tipo 2



Ideal para autos europeos con conexión Tipo 2: Volkswagen®, BMW®, Renault®, Hyundai®, Kia®, Audi®, Mercedes-Benz® son marcas registradas.



A prueba de Agua y polvo



Grado de Inflamabilidad



Para cargador CBE-1 (Se vende por separado)

Adaptador EV Tipo 1 a GB/T



A prueba de Agua y polvo



Grado de Inflamabilidad



Para cargador CBE-1 (Se vende por separado)

Ideal para autos asiáticos con conexión GB/T BYD®, JAC®, CHIREY® son marcas registradas.

México ante el desafío del comercio ferretero internacional

Por: ANIERM*



La demanda creciente se atribuye a proyectos industriales vinculados al nearshoring y cadenas globales de suministro

La relación comercial del sector ferretero entre México y Estados Unidos ha cobrado gran relevancia en 2024 y 2025, impulsada por la creciente dinámica del nearshoring, una mayor inversión en infraestructura, obra pública y autoconstrucción. En 2024, el sector ferretero en México registró un crecimiento cercano al 8%, según estimaciones del sector y comunicados de la Expo Nacional Ferretera, influido por esta reconfiguración industrial y una demanda sostenida de insumos y suministros ferreteros (herramientas, fijaciones, herrajes, tornillería).

Del lado del comercio minorista, la actividad ligada a ferretería, tlapalería y vidrios contribuyó favorablemente a la recuperación del PIB sectorial durante 2024, según datos disponibles en Datamexico (Secretaría de Economía), reflejando la fortaleza del canal minorista formal en segmentos ferreteros. Además, se calcula que existen más de 100,000 ferreterías y tlapalerías en el país, lo cual evidencia tanto la escala como la fragmentación del mercado, con especial concentración en zonas urbanas como la Ciudad de México.

Estados Unidos continúa siendo el principal socio comercial de México. Los datos de la U.S. Census sobre comercio exterior confirman la alta intensidad del flujo bilateral, lo cual impacta directamente al sector ferretero, dado que tanto insumos industriales como productos terminados transitan por esta vía. Este contexto exige especial atención a regulaciones como avisos automáticos de exportación, clasificaciones arancelarias, reglas de origen y posibles ajustes temporales en aranceles para ciertos códigos HS; cuestiones que afectan tiempos, costos y márgenes.

En particular, categorías clave como tornillería, fijaciones, herramientas manuales y eléctricas, herrajes y suministros para obra e industria representan rubros con alta movilización transfronteriza. La demanda creciente de estos insumos se atribuye directamente a proyectos industriales vinculados al nearshoring y la reconfiguración de cadenas globales de suministro. El sector retail-ferretero compite tanto con productos manufacturados en México como con importaciones desde EE. UU. y otros orígenes, nutrido por el dinamismo urbano y la modernización del sector.

No obstante, persisten retos logísticos y aduanales: el cumplimiento estricto de requisitos documentales y normativos, el etiquetado y certificaciones adecuadas, así como la clasificación arancelaria eficaz, son factores clave para evitar demoras y costos elevados. Se han reportado tensiones recientes en materia aduanera en 2025, relacionadas con mayor escrutinio en operaciones fronterizas, lo cual hace indispensable para proveedores ferreteros fortalecer su



URREA
HERRAMIENTAS DE CALIDAD SUPERIOR

NUEVAS MOTOBOMBAS URREA

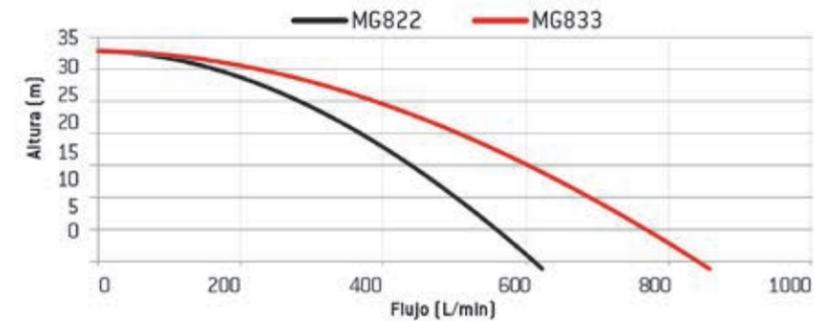
Las **nuevas motobombas a gasolina URREA** están diseñadas para ofrecer soluciones prácticas y eficientes en los entornos más exigentes que garantizan un desempeño confiable para transportar, desaguar, regar o abastecer líquidos de un punto a otro.

Son el aliado ideal en **actividades agrícolas como el riego de cultivos, en la construcción para desagües y abastecimiento, y en protección civil para el control de inundaciones.** Gracias a su portabilidad, se adaptan también a zonas rurales y lugares sin acceso a electricidad, resolviendo necesidades de agua de manera práctica y rápida.

El **motor de 4 tiempos OHV**, no solo brinda **mayor vida útil y menor necesidad de mantenimiento**, sino que además **asegura un arranque confiable en cualquier condición.** Para proteger esa potencia, incorporan un sensor de aceite que detiene el motor en caso de no contar con el nivel adecuado de lubricación, garantizando seguridad y durabilidad en cada jornada de trabajo.

Su diseño se complementa con un **bastidor metálico reforzado y patas de goma, que reducen vibraciones** y ofrecen estabilidad incluso en terrenos irregulares. A esto se suma un desempeño hidráulico sobresaliente: el modelo **MG822 entrega un caudal de 466 litros por minuto** con conexiones de 2", mientras que el **MG833 alcanza los 966 litros por minuto** en 3", convirtiéndose en aliados confiables para mover grandes volúmenes de agua.

Finalmente, **su ligereza y portabilidad, con pesos que oscilan entre los 23 y 25 kg**, permiten que estas motobombas se transporten fácilmente a cualquier lugar, ya sea en el campo, la obra o en situaciones de emergencia.



CÓDIGO	CILINDRADA	CAPACIDAD DE TANQUE	DISTANCIA MÁXIMA DE BOMBEO	ALTURA DE SUCCIÓN (A NIVEL DEL MAR)	FLUJO ÓPTIMO	PESO
MG822	212 cc	3,6 L	32 m	7 m	28 m³/h (466 L/min)	23 kg (50,7 lb)
MG833	212 cc	3,6 L	28 m	7 m	58 m³/h (966 L/min)	25 kg (55,1 lb)

CÓDIGO	DIÁMETRO DE SUCCIÓN Y DESCARGA	POTENCIA	PRECIO DE LISTA
MG822	2" x 2" (5 cm x 5 cm)	6 HP	\$6,241
MG833	3" x 3" (7,6 cm x 7,6 cm)	6 HP	\$6,865



Desarrollar relaciones comerciales con plantas industriales y de manufactura en México, puede representar una fuente estable de demanda

trazabilidad documental y gestión de cumplimiento.

Estas condiciones, sin embargo, también abren importantes oportunidades prácticas para los actores del sector ferretero. Desarrollar relaciones comerciales con plantas industriales y de manufactura en México que requieren insumos como herramientas, tornillería y suministros de mantenimiento puede representar una fuente estable de demanda.

Asimismo, establecer alianzas con distribuidores en Estados Unidos para acceder a líneas especializadas o exclusivas puede

ser un diferenciador clave. Adicionalmente, invertir en logística eficiente, cumplimiento aduanero y digitalización con catálogos online, comercio omnicanal, inventarios integrados y propuestas de valor (como entregas just-in-time o servicio técnico), fortalece la competitividad ante marketplaces y cadenas especializadas.

La relación comercial ferretera México-Estados Unidos para 2024-2025 se caracteriza por una consolidación estratégica. El sector crece con fuerza, apoyado por la actividad industrial y la expansión del retail, y al mismo tiempo demanda mayor profesionalización en logística,

regulación y diferenciación. Las empresas que sepan adaptar su oferta ofreciendo calidad, cumplimiento, servicio y canales digitales robustos estarán mejor preparadas para aprovechar esta coyuntura favorable.

*Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana



HYUNDAI
POWER PRODUCTS

EL MONSTRUO DE LA SOLDADURA

LA MEJOR PARA LA INDUSTRIA

	MMA	MIG
Voltaje de entrada nominal:	220 v ±10% - 50/60 Hz	440 v ±10% - 50/60 Hz
Potencia entrada nominal:	220 v/19.2 Kva - 440 v/32.2 Kva	220 v/17.8 Kva - 440 v/31.4 Kva
Corriente de entrada nominal:	220 v/87.2 A - 440 v/73.3 A	220 v/80.8 A - 440 v/71.4 A
Corriente y voltaje de salida nominal:	220 v/350 A-34 v - 440 v/500 A-40 v	220 v/350 A-31.5 v - 440 v/500 A-39 v
Corriente de salida:	220 v/20-350 A - 440 v/20-500 A	
Voltaje en vacío:	66 v	
Ciclo de trabajo nominal:	60%	
Eficiencia:	85%	
Factor de potencia (cos):	0.73	
Grado de protección:	IP21S	
Aislamiento:	F	
Microalambre:	1, 1.2, 1.6 mm	
Empaque:	1 caja accesorios (24.21 kg)/1 caja soldadora (40.21 kg)	
Peso total:	64.41 kg	

SOLDADORA INDUSTRIAL

MIG-500KD



INCLUYE:
JUEGO DE CABLES
PORTA ELECTRODOS Y ANTORCHA

LJ Iluminación:

40 años iluminando el desarrollo de México



En un país donde pocas empresas logran cruzar el umbral de las décadas, LJ Iluminación celebra con orgullo sus 40 años de historia. Fundada en 1985 por Luis Gilbert González, su director general, esta compañía mexicana ha sido protagonista silenciosa pero determinante del progreso en múltiples sectores clave: residencial, industrial, comercial y arquitectónico. Desde sus inicios, ha mantenido un propósito claro: fabricar luminarios de calidad con soluciones funcionales, accesibles y duraderas.

“Desde joven tenía claro que quería crear industria”, comenta Luis Gilbert. Años antes de la fundación formal de la empresa, su experiencia en un grupo empresarial del sector eléctrico le reveló una verdad evidente: la luz está en todas partes, pero la calidad y funcionalidad de los luminarios no estaban a la altura de la necesidad.

Así nació LJ Iluminación, el 26 de agosto de 1985, en plena Ciudad de México. Su primer gran acierto técnico y comercial fue el JR60, un luminario diseñado para resolver una deficiencia común en los hogares mexicanos: la inestabilidad y el alto costo de las lámparas R30. Con una estructura fija y adaptable a la tradicional lámpara A19 (la popular “perita”), el JR60 no solo fue una innovación funcional, sino también un parteaguas en el mercado residencial. “Ese modelo fue nuestro primer éxito, y aún lo fabricamos. Es parte de nuestra identidad”, recuerda Luis Gilbert.

A diferencia de muchas empresas del sector que optaron por importar desde el inicio, LJ Iluminación nació como fabricante. Su planta original —un pequeño taller con apenas seis personas— creció gracias a un modelo de negocio centrado en la calidad, la durabilidad y el diseño. Hoy, la empresa opera con estándares internacionales, cuenta con certificaciones NOM, ANCE, ISO 9001:2015 y registros

internacionales en todos sus productos. Su apuesta por la manufactura local ha sido clave para adaptarse con agilidad a los cambios tecnológicos. Desde los días de la incandescencia y la fluorescencia, hasta la adopción total de tecnología LED, la compañía ha evolucionado no solo en procesos, sino también en conocimientos. “Capacitarse constantemente y mantenerse al día con desarrollos globales ha sido parte fundamental de nuestra filosofía”, afirma Luis Gilbert.

Uno de los valores que distingue a LJ Iluminación es su cultura de servicio y compromiso humano. Más allá del producto, la empresa ha construido un ecosistema de trabajo donde el cliente es el centro, y el personal —particularmente el femenino, que representa más del 60% de la plantilla— es valorado como actor esencial del éxito.

40 años innovando con la más alta tecnología.

40 AÑOS INNOVANDO

LJ
iluminación
L. J. ILUMINACIÓN, S. A. DE C. V.

1985 - 2025

<https://ljluminacion.mx>

atn_clientes@ljluminacion.com.mx



Síguenos en nuestras redes sociales



“La gente que trabaja aquí no solo fabrica luminarios, crea experiencias, soluciones y relaciones. Muchos se han jubilado con nosotros; otros siguen después de décadas. Eso habla de una empresa que trasciende generaciones”, expresa con orgullo.

Un modelo comercial directo y exitoso
Desde 1992, LJ Iluminación adoptó un modelo de venta directa, eliminando intermediarios y fortaleciendo la relación con el cliente final. Este enfoque ha llevado a la marca a posicionarse firmemente en el sector privado, atendiendo proyectos de gran escala en autoservicios, oficinas, desarrollos inmobiliarios, hoteles y centros comerciales.

La empresa también ha dejado huella a nivel internacional, participando en proyectos como el Metro y el Aeropuerto de Panamá, el Aeropuerto de Varadero en Cuba y múltiples desarrollos en Centroamérica y el Caribe. Hoy, el liderazgo de la segunda generación está ya en marcha. Pablo Gilbert, hijo del fundador, es Director Comercial, y la tercera generación comienza a prepararse con estudios en ingeniería. “Hemos tenido ofertas de compra, pero hemos decidido seguir siendo una empresa familiar, independiente y orgullosamente mexicana”, asegura Luis Gilbert. Y aunque este aniversario podría haberse celebrado con un gran evento, la filosofía de la empresa es distinta: “Nosotros celebramos todos los días. El compromiso con la excelencia, la innovación y el cliente no es algo que se

festeje una vez al año: es parte del día a día.” LJ Iluminación representa lo que muchos empresarios, distribuidores, ferreteros, contratistas y desarrolladores valoran profundamente: compromiso real con la industria, calidad comprobada, liderazgo ético y visión de largo plazo.

“LJ es mi vida”, concluye Luis Gilbert. “Pero no es solo mi historia. Es la historia de un equipo, de nuestros clientes y de todos los que han confiado en nosotros durante estas cuatro décadas. A ellos, nuestro más profundo agradecimiento.”



LJ Iluminación

40 años de historia

100% mexicana

100% comprometida con iluminar el presente y el futuro



Oatey

BARRA DE APOYO

- Barra de agarre de acero inoxidable.
- Cumple con ADA para su uso en entornos comerciales y residenciales.
- 1-1/2 pulgada de diámetro, 12 pulg. de longitud.
- Fabricado acero calibre 18.
- Montaje de tornillo oculto para un acabado liso.
- El acabado satinado ofrece una apariencia elegante.
- Incluye (6) tornillos de 2 pulgadas.



PARA
CONOCER MÁS
ESCANEA EL QR

www.oateylatam.com

Un día para la familia ferretera en Monterrey



Monterrey, N.L. – Con un ambiente de fiesta, camaradería y orgullo gremial, la Asociación de Ferreteros y Tlapaleros de Nuevo León celebró el Día del Ferretero 2025 en el lienzo charro El Huajuco. La jornada reunió a cientos de familias del sector, acompañadas por marcas líderes que refrendaron su compromiso con este canal comercial clave para la economía mexicana.

El evento fue inaugurado por el C.P. Eladio Ruiz Herrera, presidente de la asociación, acompañado por el Ing. Carlos Osvaldo Vázquez Garza, vicepresidente, y el Ing. Eduardo Silva, gerente de ventas norte de Coflex. En su mensaje, Ruiz destacó que esta celebración busca mantener viva una tradición iniciada hace más de 15 años:

“Queremos retomar el espíritu de integración que fundadores como los del Ferreshow dejaron marcado. La idea es reunir a la familia ferretera, compartir un día de esparcimiento y fortalecer los lazos entre socios, empleados y marcas”, expresó.

El programa incluyó actividades para todas las edades: exhibición charra, show de rodeo infantil, música en vivo con Fara Fara, juegos infantiles, lucha libre con 12 luchadores y una gran rifa de premios.

Más allá de la convivencia, el evento también fue escaparate para la presencia de marca de empresas que respaldan a la asociación. Entre ellas: Productos Pennsylvania, Cifunsa, Oatey, Schneider Electric, IUSA, VDE (Villarreal División Equipos) e Industrade, entre otras.

“Es un evento de branding, no de ventas. Las marcas están aquí porque saben que el sector ferretero es estratégico y porque reconocen el valor de estar cerca de quienes día a día impulsan sus productos”, subrayó Ruiz Herrera.

Durante la jornada, directivos de las compañías presentes compartieron sus impresiones:

Cifunsa, en voz de Juan José Chávez, celebró sus 70 años de historia y destacó que el sector ferretero representa más del 70% de su negocio: “Hemos pasado de conexiones galvanizadas a soluciones plásticas de vanguardia, siempre con calidad y cobertura nacional”.



IUSA, representada por Cristian López, resaltó su diversificación con más de 40 familias de productos, desde cables eléctricos hasta tinacos y herramientas: “El canal ferretero es el más importante para nosotros. Queremos atender tanto a grandes distribuidores como a ferreterías de barrio con la misma calidad”.

Schneider Electric, a través de Edgar Marín, presentó sus nuevas soluciones residenciales en centros de carga e interruptores, reafirmando la tradición de la marca Square D con más de 80 años en el mercado.

VDE, con su gerente comercial Alejandro León, subrayó la innovación de sus bombas solares y equipos de tratamiento de agua: “El mismo mercado ferretero nos ha llevado a innovar. Hoy nuestros productos van desde presurizadores hasta soluciones de energía y piscinas”.

Eladio Ruiz recordó que el negocio ferretero en México sigue siendo, en gran medida, de carácter familiar:

“Soy segunda generación de ferreteros. La ferretería ha sido el sustento de nuestras familias y lo seguirá siendo. Como la tienda de la esquina o la farmacia, la ferretería es un negocio indispensable en nuestras comunidades”.

Con un llamado a la “unificación y convivencia”, lema de la asociación, el presidente reafirmó que este tipo de eventos fortalecen no solo la identidad del gremio, sino también la relación con proveedores y la confianza de los consumidores.



Entrevista exclusiva

El futuro de la ferretería se presenta en Expo Nacional Ferretera

Por: Sergio Iglesias Rodríguez



Consolidada como la exposición más importante de América Latina para la industria ferretera, la Expo Nacional Ferretera celebra su edición número 36 en Guadalajara. En entrevista exclusiva para Revista De Preferencia, Francisco López, gerente de producto de RX México, comparte las cifras, innovaciones y experiencias que marcarán esta edición, diseñada para responder a los retos y oportunidades del sector.

Revista De Preferencia: ¿Cuántos expositores y visitantes esperan en esta edición número 36 de Expo Nacional Ferretera?

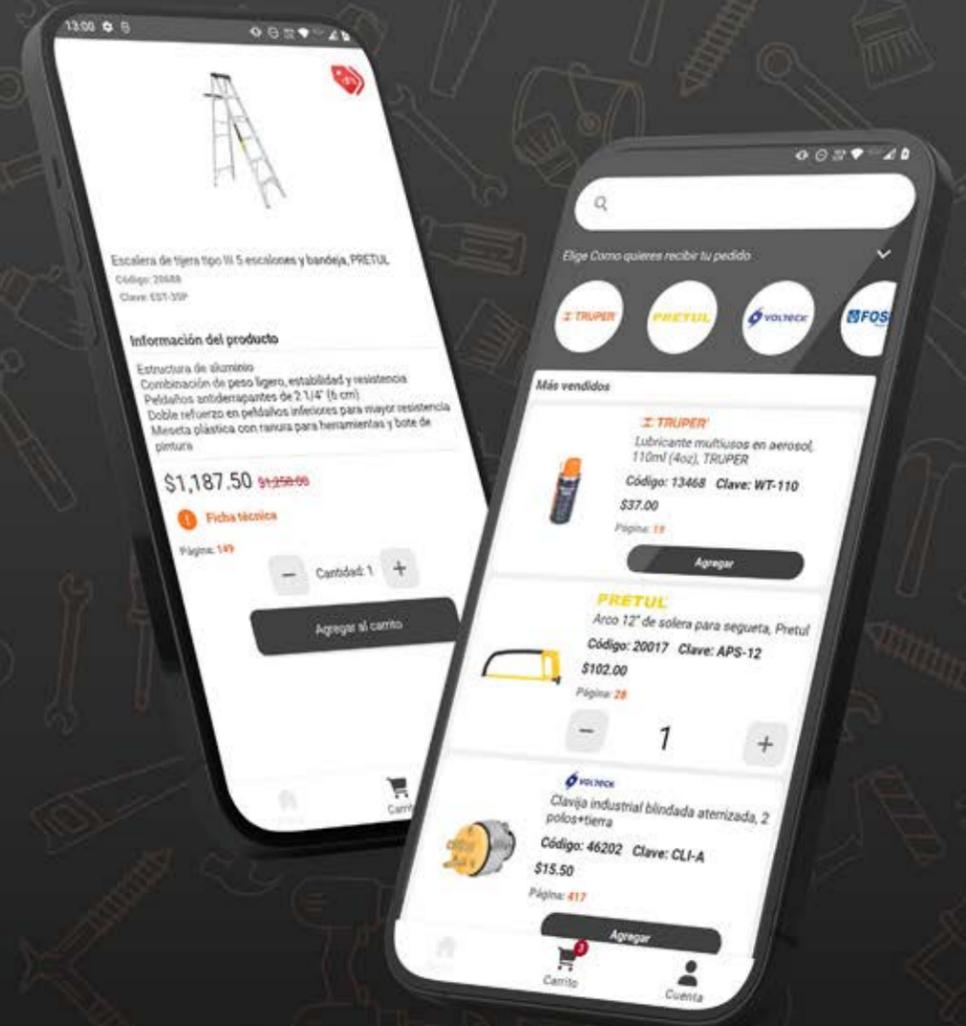
Francisco López: Muy bien, pues estamos esperando en esta edición número 36, aquí en la ciudad de Guadalajara, a más de 1,100 expositores distribuidos en más de 50,000 metros cuadrados de exposición. Nuestra proyección es recibir alrededor de 26,000 visitantes únicos durante los tres días del evento, provenientes de más de 20 países del continente y de otras regiones del mundo.

RDP: ¿Qué novedades marcarán esta edición?

FL: Sin duda, la gran novedad es la Ferretería del Futuro: Sembrando la Semilla del Mañana. Este proyecto está dirigido a ferreteros, tlapaleros y casas de materiales de construcción. Reunimos a 25 marcas líderes que mostrarán nuevas formas de exhibir productos, experiencias para el usuario final y propuestas innovadoras de negocio. Queremos que los visitantes vivan una experiencia única que, aunque quizá no se materialice a corto plazo, sin duda marcará la visión del sector hacia adelante.

RDP: ¿Qué experiencias diferenciales encontrarán expositores y compradores?

FL: Este año contaremos con la participación de Lowe's, una de las cadenas de home centers más grandes del mundo, que viene a buscar proveedores mexicanos y latinoamericanos para abastecer sus tiendas en Estados Unidos. Esto abre una ventana muy atractiva para nuestros expositores, porque Expo Nacional Ferretera no solo se trata de mostrar productos, sino también de cerrar negocios internacionales.



Una tienda desarrollada con Hubsho, la plataforma digital para Distribuidores y ferreterías.



Hubsho

Web + App Android con tu marca
Precios por cliente o segmento
Pedido digital con cotización automática
Módulo de vendedores con rutas.
Monitoreo en tiempo real
Sin desarrolladores, sin inversión millonaria



Powered by



RDP: Además del piso de exposición, ¿qué espacios habrá para capacitación y networking?

FL: Cada año buscamos enriquecer la experiencia con áreas de demostración en vivo. Varias marcas destinarán vitrinas y escenarios dentro de sus stands para mostrar desempeño, innovación y aplicaciones de sus productos. Además, ofrecemos herramientas digitales que permiten a los visitantes crear su agenda antes del evento, con recomendaciones personalizadas de marcas y stands según sus intereses. Esto hace que la experiencia sea mucho más eficiente y productiva.

RDP: ¿Qué sectores y productos tendrán mayor protagonismo?

FL: Este año vemos con mucha fuerza al mercado de iluminación y al mercado de plomería, sectores en franco crecimiento. Hemos trabajado de la mano con los principales expositores para diseñar experiencias inmersivas que atraigan a plomeros, electricistas e instaladores. Queremos que el visitante no solo recorra el piso, sino que viva una experiencia técnica y divertida al mismo tiempo.

RDP: ¿Cómo han trabajado la experiencia del visitante para optimizar su recorrido?

FL: La clave ha sido la digitalización. A través de nuestro sitio web, los visitantes pueden revisar categorías, consultar el catálogo de expositores y el plano del evento, además de crear su propia agenda. Incluso el registro genera un gafete con recomendaciones de marcas y stands alineados a los productos que buscan. Queremos que cada persona aproveche al máximo su tiempo y descubra tanto a las marcas tradicionales como a los nuevos jugadores que se integran cada año.

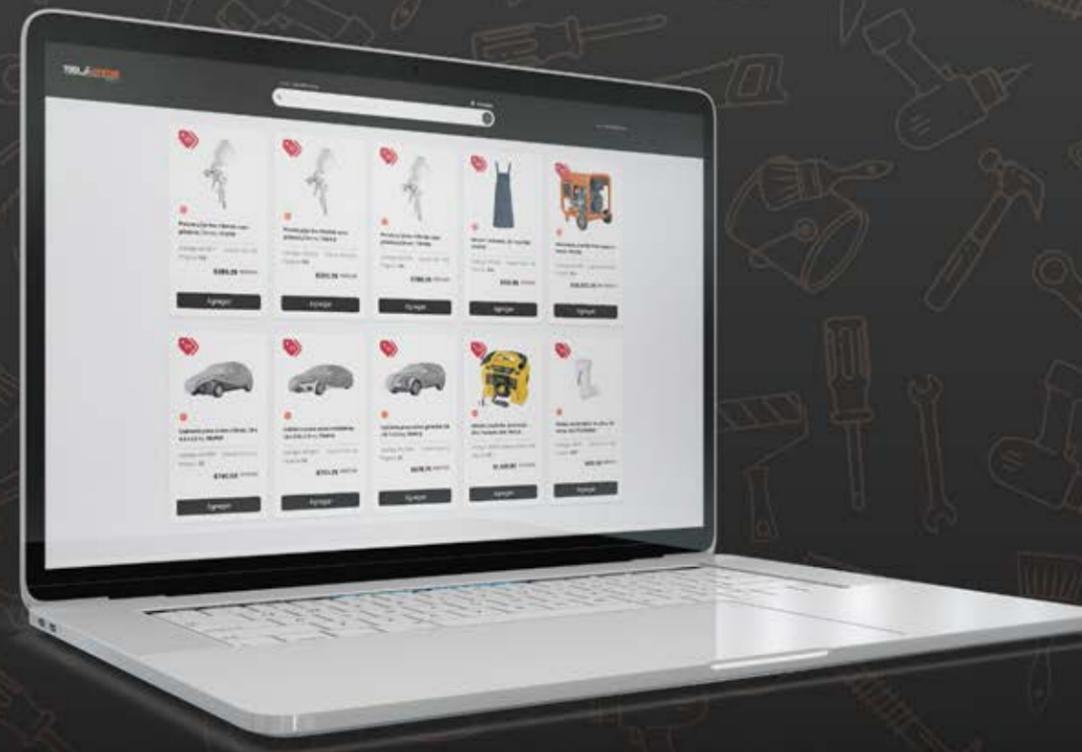
RDP: Finalmente, ¿qué mensaje le da a los ferreteros y profesionales del sector para que asistan este año?

FL: Este evento está diseñado para todos: ferreteros, tlapaleiros, constructores, instaladores y distribuidores, sin importar si tienen un pequeño negocio familiar o una gran cadena. Aquí encontrarán tendencias, proveedores, innovación y oportunidades de negocio que trascienden fronteras. Expo Nacional Ferretera es la plataforma anual donde se lanzan los productos más importantes del sector. Y lo más importante: es un espacio para hacer negocios, crear relaciones y proyectar el futuro del mercado ferretero en México y Latinoamérica.

toolcentermexico.com

Distribuidor especializado en truper

TOOL
CENTER
MÉXICO



TRUPER

PRETUL

VOLTECK

FOSET
fluye contigo

FIERO

HERMEX

Klintek



- ✓ Disponible 24/7
- ✓ Compra fácil en web o app
- ✓ Promociones exclusivas
- ✓ Ahorra tiempo y dinero
- ✓ Pago seguro
- ✓ Miles de productos
- ✓ Tecnología al servicio del ferretero

Sucursal Madero

Ave. Madero #837 pte,
Centro, 64000 Monterrey, N.L.
+528110952902

Sucursal Saltillo

Perif. Luis Echeverría 1314,
Cumbres 2da Amp, 25270
Saltillo, Coah. +528444152237



Envíos a: Nuevo León + Coahuila + Tamaulipas

Powered by

FABRICAMOS UNA GRAN VARIEDAD DE LÁMINAS DE PLÁSTICO

LAS MÁS RESISTENTES DEL MERCADO



Nuestras láminas de plástico Novaplastik cuentan con protección solar y aditivos weather proof resistente a rayos UV.

Son las únicas láminas de plástico con 3 capas de polietileno, esto les da mayor durabilidad y resistencia a cargas y golpes. Además una vida útil de 40 años.

El pigmento especial que se coloca en el proceso de fabricación garantiza que el color no se degrade estando a la intemperie.



POR UN FUTURO SUSTENTABLE



Todas nuestras láminas de plástico cuentan con un aditivo Antimicrobiano que evita que se proliferen hongos, moho y/o bacterias.

TODO BAJO EL MISMO TECHO

- Resistente al salitre
- Resiste huracanes
- Gran resistencia climática
- Amortiguación térmica



NOVAPLASTIK
ALTA TECNOLOGÍA EN TECHOS



LA LÁMINA QUE COMBINA ESTÉTICA, RESISTENCIA Y DURABILIDAD PARA TU TECHO



POR UN FUTURO SUSTENTABLE



Estética | Termoacústica | Térmica | Durable



Ventas y Distribución
55 4853 1964



¡ADIÓS GOTERAS, CALOR Y RUIDO DE LA LLUVIA!
VISÍTANOS EN EL STAND #1947

El crecimiento y desafíos

de la fabricación de herramientas en China

Por: Roberto Domínguez Franco

A medida que aumentan los proyectos de construcción se expande la proyección para la fabricación de herramientas eléctricas en China, las empresas en todas las regiones, desde minoristas hasta importadores y distribuidores, buscan soluciones de abastecimiento rentables para seguir siendo competitivas.

Sin embargo, los desafíos como los aranceles de importación fluctuantes, las interrupciones de la cadena de suministro y las limitaciones en la fabricación local de algunas regiones, hacen que el abastecimiento sea más crítico que nunca. Las complejidades de las empresas dedicadas a la venta y distribución se enfrentan a cómo mantener su rentabilidad en este mercado en continua evolución. En México la fabricación local de herramientas manuales está en crecimiento, sin embargo, muchas empresas dependen de las importaciones debido a problemas de costos, así como a su capacidad limitada de producción local. Por lo que China sigue siendo uno de los principales destinos de abastecimiento para empresas latinoamericanas que consumen y buscan calidad a precios asequibles. Después de todo, los costos de mano de obra y producción son más bajos que en los países desarrollados. Pero hay algunos factores que

debemos tomar en cuenta, en primer lugar, como ya lo mencionamos el costo de mano de obra, que no es el único factor que afecta el resultado final. Tenemos el costo por control de calidad que puede convertirse en un problema cuando se fabrica en el extranjero, también considerar los costos de transporte y logística que tenemos que incluir al revisar la fabricación de herramientas en China.

La República Popular de China es miembro de la OMC desde 2001, actualmente una potencia económica ocupando un puesto importante como fabricante y consumidor ganando su reputación de producir todo, desde automóviles, electrónicos y desde hace décadas en herramientas eléctricas y manuales en cantidades inigualables por muchas otras naciones.

Es líder indiscutible en la fabricación de herramientas eléctricas, varias fuentes citan que China produce aproximadamente el 80% de las herramientas eléctricas en el mundo. No solo son fabricantes de equipos originales (OEM), como también las marcas chinas tienen mayor presencia en el mercado.

Esta expansión se debe a la creciente demanda en los sectores industrial, de la construcción y del

Hágalo Usted Mismo, junto con los avances en tecnología de baterías y automatización.

El cambio hacia herramientas inalámbricas, el creciente desarrollo de infraestructura y la adopción de la fabricación inteligente también son factores clave que contribuyen al crecimiento del mercado.

El propio mercado chino de herramientas eléctricas está experimentando un vigoroso crecimiento, gracias a la rápida industrialización y urbanización. La financiación gubernamental para proyectos de infraestructura y aumento de viviendas disponibles, que impulsa a la gente a ejercer el Hágalo Ud. Mismo, estas son algunas razones del aumento de la demanda.

Por segmento los taladros son el producto con mayor generación de demanda, así como los productos para fijación, le siguen los de remoción de material, aserrado y corte, que han experimentado un crecimiento significativo.

Los principales fabricantes de herramientas eléctricas en China son referentes en el mercado mundial, empresas como Techtronic Industries (TTI), donde la mayoría de los consumidores conocen la empre-

Oatey

BARRAS DE APOYO DE 1-1/2" CON BRIDAS OCULTAS, ACABADO SATINADO ESPECIFICACIONES TÉCNICAS

ESPECIFICACIONES

Las barras de apoyo de acero inoxidable Dearborn Brass están diseñadas para su uso en hospitales, hoteles, instalaciones gubernamentales, edificios comerciales y viviendas. Cumplen con la ADA.

DESCRIPCIÓN

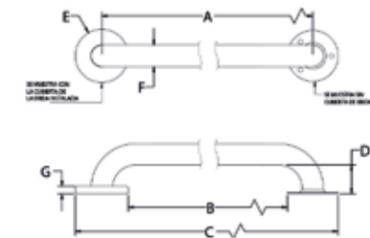
- Acabado satinado
- Barra de acero inoxidable 304 de calibre 18
- Brida: acero inoxidable 304 de calibre 14
- Tornillos: #10 x 2" autorroscantes de acero inoxidable

APROBACIONES Y LISTADOS

ASTM F 446 con espacio libre de 1-1/2"
ANSI A117.1

DIMENSIONES

[A]:	Longitud A	Ver Cuadro A.1	[E]	Diámetro E	3"
[B]:	Longitud B	Ver Cuadro A.1	[F]	Diámetro F	1.5"
[C]:	Longitud C	Ver Cuadro A.1	[G]	Altura de la cubierta G	0.44"
[D]:	Altura D	1.75"			



A.1 - LONGITUDES									
	Tamaño 1-1/2" x 12"	Tamaño 1-1/2" x 16"	Tamaño 1-1/2" x 18"	Tamaño 1-1/2" x 24"	Tamaño 1-1/2" x 30"	Tamaño 1-1/2" x 32"	Tamaño 1-1/2" x 36"	Tamaño 1-1/2" x 42"	Tamaño 1-1/2" x 48"
Longitud A	12"	16"	18"	24"	30"	32"	36"	42"	48"
Longitud B	9"	13"	15"	21"	27"	29"	33"	39"	45"
Longitud C	15"	19"	21"	27"	33"	35"	39"	45"	51"



PARA CONOCER MÁS ESCANEA EL QR

www.oateylatam.com



herramientas con cable, inalámbricas y neumáticas, herramientas de medición y soldadura, además de equipos eléctricos para exteriores. EBIC Tools fabricante de FIXTEC una reconocida marca china de herramientas eléctricas que ofrece herramientas eléctricas y manuales de alta calidad para profesionales y aficionados al bricolaje de todo el mundo.

China se ha convertido en un fabricante y exportador mundial de renombre. Uno de sus principales productos de exportación son los productos mecánicos y eléctricos, que alcanzaron un asombroso valor de... aproximadamente \$1,98 billones en 2023. El sector, del cual las herramientas eléctricas son uno, representó 58,6% del valor total de las exportaciones.

Los fabricantes analizados aquí son solo la punta del iceberg: por lo que hay muchos más fabricantes destacados de herramientas eléctricas en China que hacen su contribución al mercado global.

Fuentes:

<https://www.futuremarketinsights.com/reports/china-power-tool-market>

<https://www.diversitech-global.com/post/is-it-really-cheaper-to-manufacture-in-china>



sa por sus marcas inmediatamente reconocibles, como MILWAUKEE, RYOBI, AEG, EMPIRE, HOMELITE y HOOVER.

Otro gran fabricante es Chervon Holdings Ltd. ECO es su marca líder en herramientas eléctricas inalámbricas para exteriores (jardines y patios), impulsada por la innovadora tecnología de baterías de litio. También la marca alemana FLEX que se incorporó a Chervon en 2013 y SKIL, una marca para profesionales y aficionados, que fue adquirida en 2017. Chervon estableció la marca DEVON para el mercado asiático de herramientas eléctricas. La marca X-TRON está diseñada a la medida de las necesidades de los contratistas en los sectores asiáticos de la construcción y las reformas del hogar.

Positec Tool Corporation, fabricante de equipos originales de herramientas manuales y eléctricas para empresas y marcas consolidadas como Sears y Black & Decker. Sin embargo, este fabricante chino de herramientas eléctricas ahora

fabrica y vende sus propios productos bajo dos marcas reconocidas: WORX y Rockwell Tools.

KYNKO se especializa en herramientas eléctricas profesionales de alta calidad, con un fuerte enfoque en I+D y tecnologías de punta. La empresa posee y opera dos plantas de producción industrial, más de 20 líneas de producción y cientos de equipos automáticos de producción y prueba de primera clase.

KSEIBI es un fabricante y exportador líder de herramientas manuales, accesorios para herramientas eléctricas y diversos productos de ferretería.

La empresa se ha ganado la reputación de ser un fabricante y proveedor confiable de herramientas eléctricas. Su fábrica de aproximadamente 50.000 metros cuadrados produce una amplia gama de herramientas manuales, eléctricas y accesorios.

La empresa Dongcheng fabrica herramientas eléctricas de calidad profesional, incluyendo

Estucos que hacen la diferencia

Textura, color y confianza



PERDURA[®]
PEGA PISOS • JUNTEADORES • ESTUCOS

f y o i d perdura.com.mx



MEZCLADORA ABS

Entendemos la importancia de la salud y la seguridad en el hogar. Por ello, hemos diseñado estos productos para ser libres de plomo, eliminando cualquier riesgo asociado con este metal pesado. Esta característica garantiza que el agua que fluye a través de nuestras mezcladoras y regaderas sea segura para toda la familia



Libre de Plomo



VALMEX
CALIDAD CERTIFICADA

Menos consumo. Más innovación

Diseños inteligentes que cuidan el planeta.



FILTRO DE SEDIMENTOS PURGABLE

Material	Cuerpo de latón, filtró de acero inoxidable 316 y deposito de policarbonato transparente
Presión	1 - 8 bar / 8 .1 Kg/cm3
Caudal	2600 - 4200 Litros / hora Grado de filtrado 40 micras
Ventajas	Impide el paso de basura Cuerda NPT Fácilmente Purgable Protege calentadores, regaderas y toda la grifería de tu hogar



*Cotas en milímetros

Válvula de Retención Check Universal

Funciona en: Horizontal - Vertical y Columpio



*Su sistema de resorte impide el golpe de ariete, trabaja silenciosamente en cualquier posición.



www.valvuleriamexicana.com.mx

valmexmx
valmex.mx



VALMEX
CALIDAD CERTIFICADA

Filtro de Sedimentos Purgable

VALMEX
CALIDAD CERTIFICADA

MODELOS:

30.038	1/2"	13mm
30.039	3/4"	19mm

Protege la Instalación Hidráulica



Fácil Purga





Foto cortesía de AGPhoto
Instagram.com/agphoto.mx

Walter Trujillo Díaz
Ingeniero en cibernética y sistemas Computacionales egresado de la Universidad La Salle con estudios en programas de liderazgo por las Universidades de Stanford y Georgetown, ha desempeñado actividades de desarrollo de negocios, ventas y alta dirección en empresas de Telecomunicaciones y TI por más de 25 años. Entusiasta de la evolución tecnológica y de una transformación digital integral de la sociedad. Twitter: twitter.com/watd_x

Reinventando nuestra ferretería

con tecnología fácil para crecer y ahorrar

No es raro encontrar hoy en día a propietarios que atienden su pequeña ferretería con libreta y calculadora en mano, llevando las cuentas “de cabeza”, el inventario en un cuaderno y recordando de memoria los nombres de sus clientes. Así han operado por décadas, confiando en su experiencia y en la lealtad de su clientela. Sin embargo, en la actualidad la nueva generación de propietarios enfrenta un desafío distinto: competir con gigantes del sector y un mundo donde las ventas por internet crecen aceleradamente. Al igual que hace muchos años se adoptó la calculadora eléctrica, la tecnología digital puede ser hoy la nueva aliada para que su ferretería sobreviva y prospere.

Las ferreterías y tlapalerías mexicanas, en su mayoría negocios familiares pequeños y medianos, han sido por años la columna vertebral de las comunidades, lugares de confianza donde “el cliente de toda la vida” encuentra desde un tornillo hasta una cubeta de pintura. Sin embargo, el mundo ha cambiado, siendo la pandemia del 2019 el acelerador del comercio electrónico, incluyendo a este sector. Aunque muchos clientes siguen prefiriendo ver y tocar los productos físicamente, la realidad es que la tecnología ha dejado de ser un lujo para convertirse en una necesidad competitiva. ¿Cómo puede entonces una pequeña ferretería, operada de forma tradicional, reducir sus costos e incrementar sus ventas con ayuda de la tecnología, sin invertir demasiado tiempo ni esfuerzo? A continuación, te presento 3 acciones concretas y accesibles

para lograrlo, junto con sus principales beneficios cuantificables.

Implementa un sistema digital de punto de venta e inventario. Si tu ferretería ya cuenta con una caja registradora o un sistema básico de ventas, el siguiente paso es integrar un software de gestión que centralice ventas, facturación e inventarios. Un buen sistema de punto de venta (POS) te permite registrar cada transacción de forma rápida y emitir facturas electrónicas válidas ante el SAT. Por otra parte, al llevar un control de inventario en tiempo real, sabrás exactamente qué productos tienes, en qué cantidades y cuándo es momento de reabastecer. Esto evita dos dolores clásicos: el quedarte sin un artículo que tiene mucha venta y, por otro lado, evitar el exceso de stock acumulando polvo en la bodega. Estudios sobre pequeñas empresas sugieren que el uso de sistemas ERP o POS puede reducir los costos administrativos en hasta un 30% y disminuir los niveles de inventario ocioso entre 15% y 25%, liberando capital que antes estaba atrapado en productos no vendidos. Además, puedes contar con información digital que minimiza errores de cálculo o cobro (que es muy común al llevar cuentas manualmente), lo cual te ahorra dinero y agiliza la operación de tu negocio.

Ten presencia en línea y ventas digitales. En pleno 2025, buena parte de tus clientes potenciales comienzan su búsqueda de productos en Internet. Por ello, crear una presencia digital de tu

MÁS QUE UN
TANQUE: LA
SEGURIDAD DE
INGUSA
g r u p o
QUE FLUYE EN TU HOGAR

Imagínate por un momento el corazón de tu hogar, ese espacio donde se prepara la comida, se calientan los alimentos y el agua para tu baño. En ese centro vital, hay un elemento fundamental del que rara vez nos detenemos a pensar: Mi suministro de Gas, y con él, la seguridad que garantiza que todo funcione a la perfección.

Hoy, queremos invitarte a conocer el mundo que fluye detrás de la cocina y la regadera. Un mundo de ingeniería, precisión y, sobre todo, confianza.

Cuando hablamos de gas LP, la seguridad no es un lujo, es una necesidad. Y esa seguridad comienza con la calidad de su almacenamiento y control. No es solo un tanque estacionario, es una bóveda de acero diseñada para resistir las inclemencias del tiempo y el uso diario. Es un sistema de válvulas y reguladores que trabajan en perfecta armonía para controlar el flujo de un elemento tan poderoso como el gas.

Aquí, en México, tenemos la fortuna de contar con una tradición de excelencia en la fabricación de estos sistemas. **Grupo INGUSA** que por más de 80 años, una empresa que ha sido pionera en el desarrollo de tecnología para el manejo de gas LP. De sus talleres y fábricas, han salido productos que hoy se encuentran en hogares y negocios de todo el mundo. Su nombre es sinónimo de durabilidad, innovación y, sobre todo, calidad.

¿Qué hace a sus productos tan especiales? La respuesta es simple: el compromiso con la **SEGURIDAD**. Cada tanque estacionario, cada válvula, cada regulador, es el resultado de décadas de investigación y desarrollo. Son productos que cumplen con los más altos estándares de seguridad y que están diseñados para darte la tranquilidad que mereces. La fabricación mexicana, con la experiencia y pasión que los caracteriza, se ha convertido en un sello de garantía internacional.

En este viaje, nos convertimos en tus aliados. **Somos los expertos en manejo de gas LP** y nuestro conocimiento se traduce en tu seguridad. Te invitamos a conocer más de cerca nuestros productos, a preguntar por la calidad de nuestros materiales y a entender por qué somos la mejor opción para tu hogar. La próxima vez que enciendas tu estufa o abras la llave del agua caliente, recuerda que detrás de esa llama o ese chorro de agua, hay un sistema seguro y confiable, orgullosamente mexicano, que trabaja para ti con las marcas de **CYTSA e INGUSA**.

Porque en el manejo del gas, la confianza se construye con años de experiencia y la calidad se demuestra con cada producto. Y nosotros, con 80 años de historia, estamos listos para seguir siendo tus expertos en seguridad.





ferretería es clave para aumentar las ventas. Esto no significa necesariamente montar una costosa tienda en línea desde cero; puedes empezar por algo tan sencillo como asegurarte de figurar en Google (mediante Tu Negocio en Google, puedes dar de alta tus horarios de atención, ubicación y teléfono para que estén disponibles) o usar las redes sociales para mostrar ofertas y consejos. Si lo que buscas es dar un paso más, simplemente empieza a tomar pedidos por WhatsApp a tus clientes conocidos e identificados y enviar la mercancía a su domicilio. Las cifras hablan: se estima que cerca del 8-10% de las ventas totales se realizan en plataformas digitales, proporción que va en aumento. Con esto puedes tener clientes nuevos que quizás no conocen tu tienda física, pedidos desde colonias vecinas e incluso en fidelizar a clientes actuales ofreciéndoles la comodidad de comprar desde casa. Cada venta en línea adicional es ganancia sin tener que esperar a que el cliente pase por la puerta.

Mejora de la atención al cliente y marketing digital. La ferretería de barrio siempre ha tenido como gran fortaleza el trato cercano. Usa la tecnología para aprovechar al máximo esa cualidad. Una base de datos de clientes te permitirá recordar qué te compró cada quien, con lo que puedes ofrecerles un trato personalizado y hasta programas de lealtad, tan simples como descuentos tras cierto número de compras. Hoy día, existen aplicaciones sencillas donde puedes registrar a tus clientes frecuentes con su nombre, teléfono y las compras que realizan, para luego enviarles promociones específicas (ofertas de temporada o las novedades) sobre productos que son de su interés o que te compraron antes. Esta atención proactiva se traduce en clientes más satisfechos y fieles. Por otro lado, la comunicación digital amplifica el “voz a voz” tradicional: una página de Facebook o Instagram actualizada con fotos de nuevos productos, pequeños tutoriales (“¿Cómo elegir el taladro correcto?”) o historias del negocio humanizan tu marca y

atraen público. Un cliente que recibe respuesta rápida a una consulta por WhatsApp sobre disponibilidad de una herramienta apreciará la agilidad y probablemente te elegirá sobre un competidor más lento. Recuerda que los consumidores de hoy valoran la rapidez y la eficiencia. Aunque ya lo sabes porque lo vives a diario, te lo recuerdo: un cliente bien atendido es un cliente que vuelve.

La historia nos muestra que adaptarse es vital. Así como la ferretería tradicional aprendió a convivir con las grandes cadenas ofreciendo cercanía y confianza, ahora debe abrazar la era digital para no quedarse atrás. Lo alentador es que no se requiere ser un experto en tecnología ni invertir sumas exorbitantes para dar pasos significativos. Se puede empezar poco a poco: instalar un software sencillo de punto de venta, abrir una página de Facebook, subir el catálogo básico a una plataforma gratuita, o quizás analizar los reportes de ventas mensuales para tomar una decisión nueva. Cada pequeña acción suma.

Este es un llamado a la acción para los ferreteros de México: la tecnología, bien utilizada, puede ser su mejor aliada para reducir costos e incrementar ventas sin perder la esencia que hizo grande a la ferretería de barrio. La próxima vez que veas a un cliente satisfecho salir de tu tienda, piensa en todo lo que puedes lograr combinando tu experiencia con las herramientas digitales disponibles. Es hora de colocar los cimientos del futuro de tu negocio, donde la tradición y la innovación se dan la mano. No dejes pasar más el tiempo: atrévete a dar el siguiente paso tecnológico hoy mismo y sé la próxima historia de éxito en el sector ferretero. **¡Manos a la obra!**



Ferretero, Eléctrico y Construcción



DE PREFERENCIA

37 AÑOS

MARCANDO LA PAUTA EN LA INDUSTRIA



LIDERAZGO, VISIÓN Y COMPROMISO
CON LOS SECTORES FERRETERO, ELÉCTRICO Y DE LA CONSTRUCCIÓN.

escanea
para obtener
LA REVISTA
gratuita





IMPULSAMOS EL TALENTO EN TU EMPRESA

INCREMENTA TU PRODUCTIVIDAD Y RENTABILIDAD a través de capacitación y consultoría profesional.

Por más de 17 años hemos logrado resultados extraordinarios que llevan a tu equipo a:

- ✓ INCREMENTAR LAS VENTAS
- ✓ BAJAR LOS COSTOS
- ✓ INNOVAR EN PRODUCTOS Y SERVICIOS
- ✓ MEJORAR EL CLIMA LABORAL.

SERVICIOS DE CAPACITACIÓN Y CONSULTORÍA

Programas:

- Programa de Habilidades de Liderazgo para Mujeres.
- Habilidades gerenciales para mandos medios.
- Programas de liderazgo y dirección de equipos.
- Implantación de programas para asegurar la calidad.
- Certificación en calidad para empresas turísticas.
- Implantación de la NOM-035-STPS - Riesgos Psicosociales.
- Implantación de la NMX-R-025-SCFI - Igualdad Laboral.

Cursos: Liderazgo positivo, Motivación de equipos.



CONTÁCTAME:

MTRA. NORMA RAMÍREZ HINOJOSA

551.657.2844 | ventas@qualy.mx

www.Qualy.mx

SIGUENOS EN NUESTRAS REDES SOCIALES

@qualymx | @qualy-consultores

@QualyConsultores

LA EXPO FERRETERA DEL NORTE

VIENE MÁS FUERTE QUE NUNCA



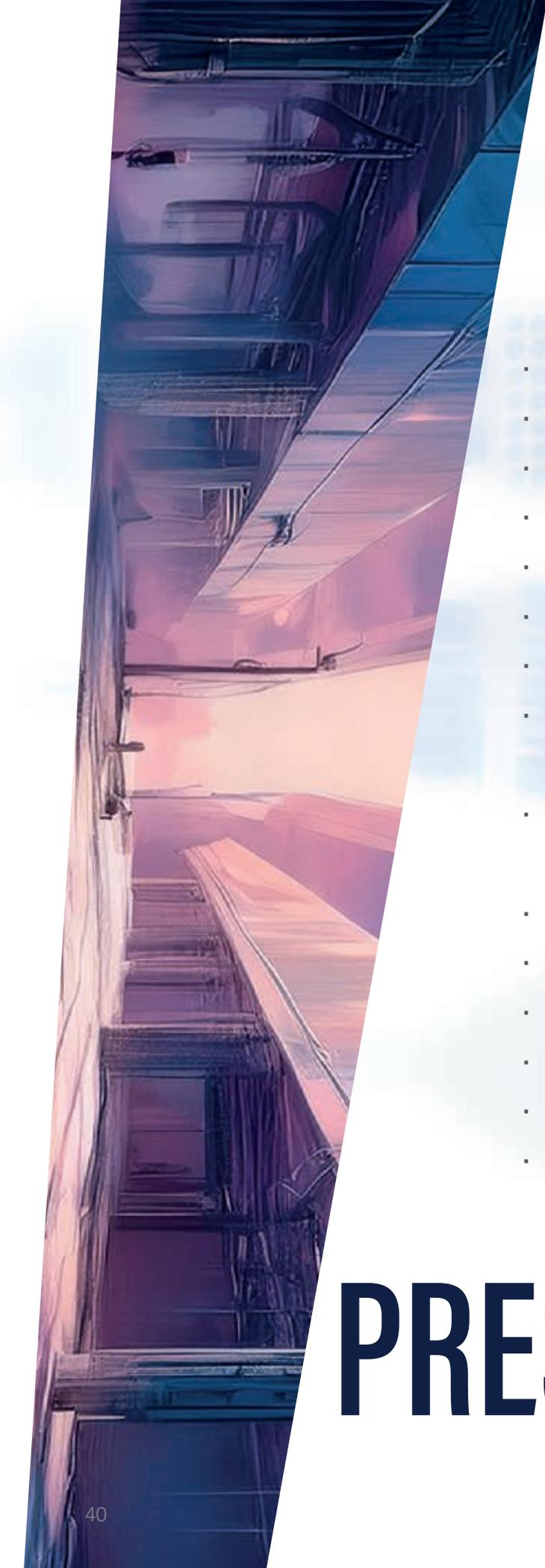
FERRE SHOW[®] 2026

03.04.05 | Junio | 2026

Separa **hoy mismo** tu stand y recibe los beneficios exclusivos.

81 8349 1155 / 81 8349 1551 | 81 3122 5829 • ventas@ferreshow.com • www.ferreshow.com



- 
- OATEY
 - ANIERM
 - FERRESHOW
 - QUALY CONSULTORES
 - BUSINESS INSIGHTS
 - SCHNEIDER ELECTRIC
 - URREA HERRAMIENTAS
 - SEGROVE CORPORATE EVENTS
 - ENCUENTRO FERRETERO VALLARTA
 - EXPO NACIONAL FERRETERA
 - REED EXHIBITIONS
 - COPARMEX
 - AMERIC
 - MIKELS
 - INDUSTRIAS TAMER
 - AFEDMAC
 - AFYTNL
 - FIGUEACERO
 - RX MÉXICO
 - EXPO NACIONAL FERRETERA
 - ENCUENTRO FERRETERO
 - SEGROVE CORPORATE EVENTS
 - CIFUNSA
 - SCHNEIDER ELECTRIC
 - IUSA
 - INDUSTRIADE
 - VALMEX
 - INGUSA
 - DINÁMICA FERRETERA
 - HYUNDAI

PRESENCIAS

que se notan

MIKEL'S

ENERGÍA INTELIGENTE PORTÁTIL

ARRANCADORES DE BATERÍAS



SCAN ME

55 5361 8061

mikels.com.mx

[f](#) [x](#) [v](#) [i](#) [t](#) [@mikels tools](#)

mikels@mikels.com.mx

Recubre y descubre

con ESTUCOS
PERDURA®



El estilo que buscabas para tus muros

