

L U M B R E



Elegir el sistema por función, no por nombre de producto

Materia: Asesoría técnica · Selección de sistemas

31/10/2026

Antes de empezar

Primera lección del itinerario de sistemas completos. Separa la función del nombre comercial, ordena la selección por exposición y muestra cómo comprobar cada prestación en la ficha técnica.

QUÉ APRENDERÁS

- Traducir una demanda de fachada en funciones concretas —proteger, impermeabilizar, transpirar, puentear fisuras o frenar la carbonatación— y comprobar en la documentación del producto qué función cubre realmente antes de proponer un sistema.

Elegir el sistema por función, no por nombre de producto

Un cliente manda una foto por WhatsApp: «Quiero pintar la fachada, ¿cuánto me cuesta?». En la foto se ve una pared encalada, un poco de mancha oscura junto al zócalo y una grieta fina junto a una ventana. No hay medidas, no hay orientación y no se sabe si la pared mira al mar.

Si contestas con un producto y un precio por metro cuadrado, ya has elegido antes de saber qué tiene que hacer el recubrimiento. Esta lección invierte el orden: primero la función y la exposición, después el sistema y, solo al final, el producto y el precio.

Qué vas a poder hacer al terminar

Traducir una demanda de fachada en funciones concretas —proteger, impermeabilizar, transpirar, puentear fisuras o frenar la carbonatación— y comprobar en la documentación del producto qué función cubre realmente antes de proponer un sistema.

- Hecho verificado: consta en la norma, la ficha técnica o la etiqueta citada.
- Recomendación de buenas prácticas: método de trabajo razonado; no es, por sí solo, una política de Pinturas Especializadas.
- Procedimiento interno pendiente: umbrales, equipos, plazos y responsables que debe confirmar dirección técnica.
- Supuesto didáctico: las situaciones y cifras marcadas como ficticias sirven para practicar; no son datos de la empresa.

Dependencia interna pendiente

Esta lección distingue el método general de las decisiones que corresponden a Pinturas Especializadas. Antes de aplicar un umbral, un importe o una facultad, confirma con dirección: La correspondencia entre cada función y las referencias concretas del catálogo vigente de Pinturas Especializadas. La política de garantía de sistema de la empresa y quién puede firmarla. El criterio interno para derivar una fachada que supera el asesoramiento de producto. Los ensayos o comprobaciones que la empresa exige antes de recomendar un sistema impermeabilizante.

1 · La pregunta que ordena todo

Un sistema de recubrimiento es una respuesta, no un producto. Antes de mirar el catálogo hay que responder cuatro preguntas: **¿qué daña esta fachada?, ¿qué tiene que hacer el recubrimiento?, ¿en qué condiciones se va a aplicar y mantener? y ¿qué no puede prometerse?**

La etiqueta «pintura de fachada» agrupa productos muy distintos: unos forman una película elástica, otros penetran en el soporte, otros dejan pasar el vapor y otros lo frenan. Dos botes del mismo color pueden comportarse de forma opuesta frente al agua o al CO₂. Por eso la conversación empieza por la función y la exposición, no por el nombre.

Cuando el cliente pide «pintar», muchas veces pide **mantener** la fachada. Si el problema es una filtración activa, un remate mal ejecutado o una grieta que se mueve, ningún producto de acabado lo resuelve. Detectar eso a tiempo evita una garantía imposible y una obra que vuelve al año siguiente.

1. Antes de proponer un producto para una fachada, ¿cuál es la primera decisión que hay que tomar?

- ☐ Elegir el color y el brillo que quiere el cliente.
- ☐ Definir qué función debe cumplir el recubrimiento y a qué exposición estará sometido.
- ☐ Buscar el producto más caro del catálogo para asegurar calidad.
- ☐ Calcular los metros cuadrados y aplicar el precio por metro.

2 · Cinco funciones que se confunden

En una fachada conviven funciones distintas y no todas las cubre el mismo producto:

- **Proteger y decorar.** Sostener el color y resistir la intemperie sin desprenderse. Es la función mínima; no implica impermeabilizar.
- **Impermeabilizar frente al agua líquida.** Reducir la absorción de agua de lluvia. Se declara con ensayos como la permeabilidad al agua líquida de la UNE-EN 1062-3.
- **Dejar transpirar el vapor.** Permitir que la humedad interior del muro salga sin quedarse atrapada. Se relaciona con la resistencia a la difusión del vapor de la UNE-EN 1062-1.
- **Puentear fisuras.** Acompañar pequeños movimientos sin romperse. Se declara con la capacidad de puenteo de fisuras de la UNE-EN 1062-7; no convierte una grieta estructural en sana.
- **Frenar la carbonatación.** Reducir el paso de CO₂ hacia el hormigón para proteger la armadura. Se declara con la permeabilidad al CO₂ de la UNE-EN 1062-6.

Hay una sexta función que se vende mucho en costa: **limitar el biofilm** (algas, hongos, cianobacterias). Un acabado puede dificultar su agarre, pero si la pared sigue húmeda, el biofilm vuelve. La pintura no sustituye la corrección de la humedad.

Cinco funciones y su prueba documental

Función	Prestación que la declara	Límite que no salva
Proteger y decorar	Resistencia a la intemperie y al frote	No impermeabiliza por sí sola
Impermeabilizar	Permeabilidad al agua (EN 1062-3)	No corrige una filtración activa
Transpirar	Difusión de vapor (EN 1062-1)	No es barrera de agua líquida
Puentear fisuras	Puenteo de fisuras (EN 1062-7)	No repara una grieta estructural
Frenar carbonatación	Permeabilidad al CO ₂ (EN 1062-6)	No sustituye reparar el hormigón

Esquema didáctico de Juliá Pinturas. Las normas citadas clasifican prestaciones; no certifican un producto concreto.

Una función no se elige por el nombre del bote: se comprueba en la ficha.

2. Une cada función con la prestación que hay que buscar en la documentación.

2.	Impermeabilizar frente a la lluvia	-----
2.	Dejar salir el vapor del muro	-----
2.	Acompañar pequeños movimientos	-----
2.	Proteger la armadura del hormigón	-----
2.	Mantener color y aspecto	-----

Opciones: Permeabilidad al agua líquida · Resistencia a la difusión del vapor · Capacidad de puenteo de fisuras · Permeabilidad al dióxido de carbono · Resistencia a la intemperie

3 · La exposición manda

La misma fachada no se comporta igual en un patio interior que en primera línea de mar. La exposición no se decide por una sola variable: cuentan la orientación, la altura, la lluvia batiente, la distancia y la protección frente al aerosol marino, la sombra, la vegetación cercana y el uso del edificio. Tampoco existe un umbral universal de metros: dos fachadas a la misma distancia del mar pueden recibir sal muy distinta según el viento y los edificios que tengan delante.

Exposición baja. Patios protegidos, calles estrechas y sombreadas, interiores de bloque. El enemigo principal suele ser la suciedad y la humedad puntual.

Exposición media. Fachada exterior sin protección especial, con lluvia y sol alternos. Pide un sistema resistente a la intemperie y una preparación correcta.

Exposición alta. Primera línea, fachadas que reciben viento cargado de sal, zócalos salpicados, cubiertas y petos. Aquí la sal, la lluvia batiente y la radiación se suman, y el mantenimiento pesa más.

La exposición se describe con hechos —«fachada suroeste, sin edificios delante, a dos calles del mar»—, no con una etiqueta comercial. Esa descripción es la que permite comparar sistemas y explicar por qué uno cuesta más que otro.

Exposición: qué añade y qué comprobar

Situación	Qué añade	Qué comprobar
Patio interior protegido	Suciedad y humedad puntual	Ventilación y focos de humedad
Fachada exterior sin protección	Lluvia, sol y ciclos secado-mojado	Estado de la pintura anterior
Orientación sur o poniente	Radiación y choque térmico	Fisuras y pérdida de color
Primera línea o viento de mar	Aerosol salino y lluvia batiente	Sales, eflorescencias y metales
Zócalo y zonas salpicadas	Agua y sales acumuladas	Drenaje, remate y absorción

Esquema didáctico. No fija distancias ni umbrales universales: cada fachada se describe con sus condiciones.

La exposición se describe con orientación, viento, altura y salpicaduras; no con un eslogan.

3. Clasifica cada fachada por su exposición predominante.

Elementos:

- Patio interior de un bloque, protegido del viento y sin lluvia directa.
- Fachada a dos calles del mar, sin edificios delante y orientada al viento dominante.
- Fachada exterior de un edificio en el centro, con sol y lluvia pero sin sal.
- Peto de cubierta expuesto a lluvia batiente y aerosol.
- Medianera interior de un local, sin exposición directa al exterior.
- Fachada orientada al norte, con humedad ambiental pero sin salpicaduras de mar.

Baja	. . .
Media	. . .
Alta	. . .

4 · La cadena se rompe por el eslabón débil

Un sistema completo es una cadena: **soporte preparado** → **imprimación** → **capa intermedia si hace falta** → **acabado**. La función que se promete al cliente es la del conjunto, no la del bote de acabado.

Si la imprimación no agarra, el mejor acabado se desprende con ella. Si la capa anterior es incompatible, la nueva puede arrugarse o levantar. Si el espesor real queda por debajo del que exige la ficha, la barrera al agua o al CO₂ no cumple aunque el producto sea correcto.

Tres reglas prácticas:

- **Compatibilidad documentada.** Misma familia de ligante o compatibilidad declarada por el fabricante. Si no consta, se hace una probeta en una zona poco visible y se espera el tiempo indicado.
- **Espesor y manos.** La ficha fija el consumo por metro cuadrado y por mano. Un bote rendidor aplicado en capa fina no rinde lo que promete.
- **Condiciones de aplicación.** Temperatura, humedad del soporte y tiempo entre manos. Aplicar fuera de rango invalida el comportamiento esperado y, a menudo, la garantía.

La pregunta correcta no es «¿qué pintura le pongo?», sino «¿qué secuencia documentada cumple estas funciones en este soporte y esta exposición?».

La cadena del sistema

1

Soporte: limpiar, reparar y comprobar pH, humedad y adherencia.

2

Imprimación: fijar, igualar absorción o sellar según la ficha.

3

Capa intermedia: solo si el sistema la exige y con el espesor previsto.

4

Acabado: dos manos o el consumo documentado, en las condiciones indicadas.

5

Verificación: espesor, continuidad, secado y puntos singulares.

Esquema didáctico de Juliá Pinturas. La secuencia concreta la fija la ficha técnica del sistema.

La prestación se consigue con la secuencia completa, no con la última capa.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

**4. Comprobar la cadena antes
de proponerla**



5. Si el acabado elegido es muy transpirable, la imprimación puede ser una película que cierre el paso del vapor sin afectar al sistema.

☐ Verdadero

☐ Falso

5 · Nombre comercial no es función

El nombre de un producto suele describir una sensación —«impermeabilizante total», «antihumedad», «fachadas perfectas»—, no una prestación medida. La etiqueta puede ayudar a orientarse, pero la decisión se apoya en la ficha técnica y en la información del fabricante.

Qué mirar en la ficha. Tipo de ligante, uso previsto, soportes admitidos, consumo por mano, número de manos, espesor recomendado, resistencia a la difusión del vapor, permeabilidad al agua, puenteo de fisuras si se declara, condiciones de aplicación y tiempo entre manos.

Qué no deducir del nombre. Que «antihumedad» resuelva una filtración; que «transpirable» impermeabilice; que «elástico» repare una grieta estructural; que «antimoho» elimine el biofilm sin corregir la humedad.

Qué hacer si falta el dato. Se pide al fabricante o se elige otro sistema. No se rellena el hueco con una suposición ni se compara un producto con otro por el color del bote.

Nombre comercial vs ficha técnica

Decidir por el nombre

«Impermeabilizante total». «Antihumedad». «Vale para toda fachada». No dice espesor, difusión, consumo ni condiciones. Riesgo: prometer una función sin documentar.

vs

Decidir por la ficha

Ligante y uso previsto. Soportes admitidos. Consumo y manos. Difusión de vapor y agua. Puenteo de fisuras, si aplica. Riesgo: ninguno si el dato existe y se respeta.

Esquema didáctico. La ficha concreta de cada referencia del catálogo debe consultarse en su versión vigente.

El nombre vende una idea; la ficha declara unas prestaciones y unos límites.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

6. Cinco frases de una conversación de mostrador. Marca las que no se sostienen.



6 · Del catálogo real a la propuesta

Cuando ya sabes qué funciones necesitas, toca mirar el catálogo. El orden evita la trampa de empezar por la referencia que más se vende:

1. **Enumera las funciones** por orden de importancia para esa fachada.
2. **Busca en el catálogo** las familias que declaran esas prestaciones, no las que solo las insinúan.
3. **Comprueba la compatibilidad** entre las capas que vas a combinar.
4. **Comprueba las condiciones** de aplicación y el mantenimiento que el sistema exige.
5. **Si el catálogo no cubre una función**, dilo. No la sustituyas por un producto «parecido» ni prometas un resultado que no está documentado.

Una propuesta honesta puede ser: «Con lo que hay en catálogo cubrimos protección y transpiración, pero la filtración junto a la ventana necesita un remate de obra; hasta que se corrija, no podemos garantizar la mancha». Esa frase protege al cliente y a la tienda.

El asesoramiento de producto tiene un límite. Si la fachada requiere un proyecto de reparación, un ensayo o una decisión estructural, se documenta y se deriva. La tienda puede seguir suministrando el sistema, pero no puede convertir una opinión comercial en una garantía técnica.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE
EN LUMBRE

7. Del catálogo a la propuesta, en orden



8. El sistema se elige por _____ y por _____, no por el nombre del bote. Cada prestación se comprueba en la _____ técnica y, si el catálogo no cubre una función, no se promete una _____ que no está documentada.

7 · Explicar la elección en tres frases

El cliente no necesita el catálogo entero; necesita entender qué compra. Una explicación útil tiene tres partes:

Qué hace el sistema. «Este sistema protege la fachada de la lluvia y deja salir la humedad del muro». **Qué no hace.** «No corrige la filtración de la ventana; eso hay que resolverlo antes». **Bajo qué condiciones.** «Necesita que la pared esté sana, seca y limpia, y un mantenimiento cada cierto tiempo».

Si no puedes completar las tres frases, todavía no has elegido un sistema: has elegido un producto. Y si la tercera frase incluye condiciones que no controlas, es el momento de escribir el límite en la oferta y no solo decirlo de viva voz.

9. ¿Cuál de estas explicaciones describe mejor un sistema al cliente?

- ☐ «Le pongo la pintura más cara, que es la que mejor protege.»
- ☐ «Este sistema protege de la lluvia y deja transpirar; no corrige la filtración de la ventana, y para mantenerlo hay que limpiar la fachada cada cierto tiempo.»
- ☐ «Es un impermeabilizante total: no va a volver a entrar agua nunca.»
- ☐ «No se preocupe, con dos manos queda perfecto.»

Herramienta de trabajo: matriz de selección por función

Se rellena antes de mirar precios. Cada fila obliga a pasar de la queja del cliente a una función y a una prueba documental. Si una fila queda sin evidencia, el sistema no está justificado.

Modelo didáctico. Las referencias concretas del catálogo y la política de garantía deben confirmarse con dirección técnica.

Función	Cuándo hace falta	Prueba documental	Límite
Proteger y decorar	Siempre, como mínimo	Uso exterior y resistencia declarada	No impermeabiliza
Impermeabilizar	Lluvia batiente o absorción alta	Permeabilidad al agua (EN 1062-3)	No corrige filtraciones
Transpirar	Muro mineral húmedo o antiguo	Difusión de vapor (EN 1062-1)	No es barrera de agua
Puentear fisuras	Fisuras finas y estables	Puenteo de fisuras (EN 1062-7)	No repara grieta estructural
Frenar carbonatación	Hormigón armado expuesto	Permeabilidad al CO ₂ (EN 1062-6)	No sustituye reparación
Limitar biofilm	Manchas verdes o negras recurrentes	Acabado declarado y mantenimiento	No elimina la humedad
Compatibilidad	Cambio de sistema o capa desconocida	Ficha y probeta si no consta	Sin dato, no se garantiza
Mantenimiento	Toda fachada expuesta	Instrucciones del fabricante	No es «para siempre»

Cómo usarla

Si una función no tiene prueba documental, se escribe «pendiente» y se consulta. La matriz no elige por ti: impide que una promesa comercial ocupe el lugar de un dato.

Repaso activo

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

10. Memoria: función y prueba

Empareja cada función con la
prestación que la documenta.



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

11. Tarjetas de repaso rápido



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

12. Chequeo: ¿eliges por función?



Para dominar este tema

Un sistema de fachada se elige de dentro hacia fuera: primero la función, después la exposición, después la secuencia documentada y, al final, la referencia del catálogo. El nombre comercial puede orientar, pero no demuestra nada. La prueba está en la ficha: uso previsto, soportes, consumo, espesor, difusión de vapor, permeabilidad al agua, puenteo de fisuras y condiciones de aplicación.

La regla que resume la lección: **ninguna promesa sin prestación documentada, y ninguna prestación sin una secuencia que la sostenga**. Cuando el catálogo no cubre una función, decirlo es parte del asesoramiento, no una venta perdida. Y cuando la fachada supera el alcance del producto, documentar y derivar es la única forma de no convertir una opinión en una garantía.

- UNE-EN 1062-1, pinturas y barnices: recubrimientos para albañilería exterior y hormigón, clasificación: <https://www.une.org/encuentra-tu-norma/busca-tu-norma/norma?c=N0033309> (consulta 2026-10-24).
- UNE-EN 1062-3, determinación de la permeabilidad al agua líquida de recubrimientos exteriores (consulta 2026-10-24).
- UNE-EN 1062-6, determinación de la permeabilidad al dióxido de carbono (consulta 2026-10-24).
- UNE-EN 1062-7, determinación de las propiedades de puenteo de fisuras (consulta 2026-10-24).
- CTE, Documento Básico HS 1 «Protección frente a la humedad»: <https://www.codigotecnico.org/pdf/Documentos/HS/DccHS.pdf> (consulta 2026-10-24).
- Fichas técnicas de los fabricantes del catálogo: fuente operativa para uso, soportes, consumo, espesores y condiciones.

Para mirarlo de otra manera

La receta y el bote

Elegir un sistema es como preparar una receta: primero se decide qué plato se quiere, después qué ingredientes hacen falta y en qué orden. El bote es un ingrediente, no el plato. Si empiezas por el ingrediente que tienes en la estantería, acabas cocinando lo que haya, no lo que el cliente necesita.

La prueba de las tres frases

Si no puedes decir qué hace el sistema, qué no hace y bajo qué condiciones, todavía no has elegido: estás describiendo un producto.

Las cuatro preguntas antes de abrir el catálogo

1. ¿Qué daña esta fachada: agua, sal, sol, fisuras, carbonatación o suciedad?
2. ¿Qué función tiene que cumplir el recubrimiento para frenarlo?
3. ¿Qué exposición y qué mantenimiento tendrá?
4. ¿Qué no puede prometerse con el sistema disponible?

No conviertas una función en un eslogan

«Impermeabilizante total» no es una prestación medida. Si la ficha no declara la función, no está documentada.

Referencia curricular

Materia:	Asesoría técnica · Selección de sistemas
-----------------	--

Versión interactiva completa (con actividades, videos y autoevaluación):



<https://pinturasespecializadas.lumbre.lat/object/elegir-el-sistema-por-funcion-no-por-nombre-de-producto>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat