

L U M B R E



Humedades, manchas e impermeabilización

Materia: Soluciones habituales del catálogo · Academia de Pinturas Especializadas

31/10/2026

Antes de empezar

Tercer objeto del curso C05: cómo comparar tres casos de humedad y derivar los que requieren diagnóstico previo. Los tres tipos y sus indicios, la secuencia para distinguirlos en el mostrador, los límites de lo que no se resuelve con pintura, el sistema anticondensación paso a paso, la impermeabilización de terrazas y las manchas que no son de humedad.

QUÉ APRENDERÁS

- Diferenciar indicios de condensación, filtración y capilaridad; no prometer resolver la causa con una pintura. Al terminar sabrás clasificar una humedad a partir de sus indicios, montar el sistema anticondensación completo, explicar la impermeabilización de terrazas dentro de sus límites y derivar con la frase de relevo lo que requiere diagnóstico técnico.

Humedades, manchas e impermeabilización

Supuesto didáctico. En el mostrador de la tienda del centro llega una clienta con el móvil en la mano y una foto de una mancha de humedad en la esquina del dormitorio de su casa de Son Ferriol. La mancha ocupa medio metro de la pared y aparece en la esquina donde se juntan dos paredes y el techo.

La clienta pide «una pintura que no me deje esto otra vez». En la foto no se ve de dónde viene el agua: puede ser condensación en una esquina fría, puede ser una filtración por la fachada de arriba o puede ser humedad que sube del suelo de la planta baja. La respuesta «le pongo una impermeabilizante» es rápida, y es también la que más probabilidad de volver a la tienda.

Todos los nombres, las cifras, las escenas y los renders de esta lección son ficticios y sirven para practicar: no son datos de Pinturas Especializadas. Esta lección enseña el método —cómo clasificar la humedad, cuándo se puede trabajar con pintura y cuándo hay que derivar—, y no los productos concretos, sus formulaciones ni sus precios, que se confirman en el catálogo y en la ficha técnica vigente.

Qué vas a poder hacer al terminar

Diferenciar indicios de condensación, filtración y capilaridad; no prometer resolver la causa con una pintura. Al terminar sabrás clasificar una humedad a partir de sus indicios, montar el sistema anticondensación completo, explicar la impermeabilización de terrazas dentro de sus límites y derivar con la frase de relevo lo que requiere diagnóstico técnico.

- Hecho verificado: consta en la norma, en la ficha técnica o en la etiqueta del producto citado; aquí, sobre todo, en las condiciones de aplicación y los tiempos de secado que declara cada ficha.
- Buena práctica: criterio razonado de venta técnica de humedades; no es, por sí solo, una norma de Pinturas Especializadas.
- Pendiente de confirmar: lo que decide la dirección —qué producto se autoriza, qué límites se ponen y qué derivación se escribe—; no se inventa en esta lección.
- Caso didáctico ficticio: las situaciones, los nombres, las cifras y los renders marcados como ficticios sirven para practicar; no son datos de la empresa ni del cliente.

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: Qué producto concreto queda autorizado para cada familia de problema (moho en baño, terraza transitable, zócalo con eflorescencias), una vez contrastadas las fichas técnicas vigentes. Qué tiempo de secado se recomienda entre la eliminación del moho y la imprimación, y si ese dato se entrega impreso al cliente. Qué protocolo interno se sigue cuando una humedad se deriva, qué documento se entrega y quién lo firma. Si la visita previa a la venta de un encargo con humedad se ofrece, se cobra o no se hace, y con qué parte de obra se documenta. Qué *synthétique* impermeable queda autorizada en cubiertas y terrazas, y con qué transitabilidad, según la ficha de cada producto.

1 · Tres tipos de humedad, tres causas

Las humedades son el problema más frecuente en edificios. Pero **no todas son iguales** y **no todas se resuelven con pintura**.

Hay tres tipos principales: **condensación** (interior, baños, cocinas), **filtración** (exterior, fachadas, terrazas) y **capilaridad** (planta baja, subida del suelo). Cada una tiene una causa distinta y una solución distinta.

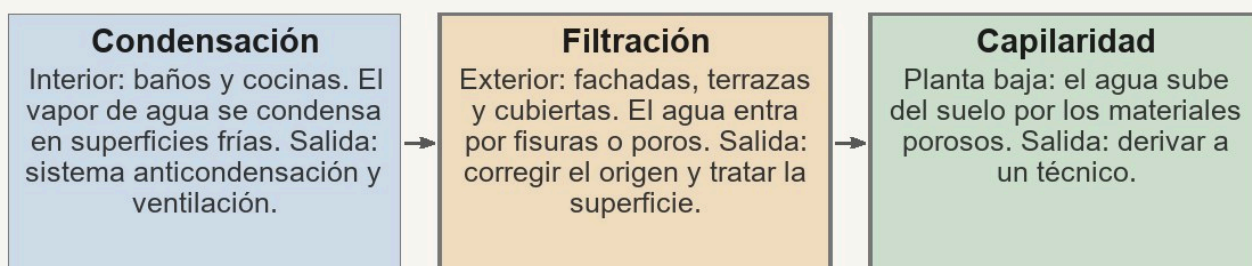
La **condensación** se forma cuando el vapor de agua se condensa en superficies frías. La **filtración** entra del exterior por fisuras o poros. La **capilaridad** sube del suelo por los materiales porosos.

Cada una tiene una solución distinta. Confundirlas es el error más caro.

Y hay una regla de venta que sale de aquí directamente: **la humedad no se vende, se clasifica**. Nadie compra «una pintura contra la humedad»: el cliente compra un tratamiento para una causa concreta, y esa causa es lo primero que hay que averiguar. Si la causa no se averigua, el producto se aplica sobre un problema que sigue vivo, y la mancha vuelve. Volver con la mancha es el resultado previsible, no una mala suerte del producto.

Lo que se aprende aquí es el método de clasificación, que es lo que permite decidir en el mostrador, sin dejar a nadie con un bote que no le sirve.

Los tres tipos de humedad y su salida



Esquema didáctico. La clasificación en obra la hace un profesional; esta lección enseña a reconocer los indicios y a decidir la salida.

Cada tipo tiene un origen distinto, y el origen decide qué se puede hacer con pintura.

Tres tipos de humedad. Los indicios son orientativos: cada caso se confirma mirando y preguntando.

Tipo	Dónde	Indicios
Condensación	Interior (baños, cocinas)	Moho superficial, gotas en ventanas
Filtración	Exterior (fachadas, terrazas)	Manchas tras lluvia, desconchados
Capilaridad	Planta baja (subida del suelo)	Eflorescencias, humedad ascendente

1. Une cada tipo de humedad con su solución.

1.	Condensación	-----
1.	Filtración	-----
1.	Capilaridad	-----

Opciones: Pintura anticondensación · Impermeabilizante · Derivar a técnico

2 · Límites: cuándo derivar

Hay humedades que **no se resuelven con pintura**:

- **Capilaridad:** el agua sube del suelo. Necesita un tratamiento específico (barrera química, drenaje).
- **Filtraciones estructurales:** el agua entra por fisuras o juntas. Necesita reparación estructural.
- **Ósmosis en piscinas:** problema de impermeabilización estructural.

Si el cliente describe estos problemas, **no prometas resolverlo con pintura**. Explica que necesita una visita técnica.

El motivo por el que no se puede resolver con pintura es el mismo en los tres casos y conviene explicarlo, porque es el que convence: **el agua sigue entrando**. Una capa de pintura o de impermeabilizante se aplica sobre una superficie que sigue mojándose por dentro, y cuando esa superficie está saturada, la capa se despega, se levanta o se cubre de eflorescencias. Lo que se vende entonces no es una solución, es un parche con fecha de caducidad.

Por eso la derivación no es una fuga en la venta: es parte del método. Derivación y venta de pintura no son cosas excluyentes; son dos partes del mismo encargo. Si el agua viene de arriba o del suelo, se deriva esa parte; y si la superficie se va a pintar después, se prepares y se pinta igual, porque el trabajo de pintura sigue siendo el mismo. Lo que no se hace es prometer que la pintura va a tapar el origen del agua.

Tres humedades que no se resuelven con pintura

Lo que describe el cliente	Qué es	Por qué no lo tapa la pintura	Salida
La mancha sube del suelo en la planta baja	Capilaridad	El agua sigue subiendo por el muro	Tratamiento específico y drenaje
Entra agua por fisuras o juntas	Filtración estructural	El agua sigue entrando por la vía	Reparación estructural
Humedades en el vaso de una piscina	Ósmosis	Es un problema de impermeabilización estructural	Diagnóstico técnico

Esquema didáctico. La salida técnica la decide un profesional; esta lección enseña a reconocer los indicios y a derivar.

Las tres tienen salida de técnico, y esa salida se dice antes de vender nada.

La frase de relevo

«Eso no lo resuelve una pintura, necesita un diagnóstico técnico. Le recomiendo consultar con un especialista antes de pintar.»

2. Las humedades por capilaridad se resuelven con pintura impermeabilizante.

☐ Verdadero

☐ Falso

3 · Sistema anticondensación

La condensación es el único de los tres tipos en el que el trabajo de pintura es el centro de la solución, y por eso tiene su propio sistema. No basta con pintar encima: el sistema tiene tres pasos de producto y un cuarto, que no es producto, y que es el que más se olvida.

El primer paso es **eliminar el moho** con el tratamiento adecuado y dejar secar el soporte. El segundo es **imprimir** con la imprimación anticondensación. El tercero es **acabar** con las manos de pintura térmica o anticondensación que indique la ficha

técnica. Y el cuarto es **mejorar la ventilación**: sin aire, la condensación vuelve, por muy bien que se haya pintado.

La ventilación es la parte que más cuesta decir, porque no es un producto que se venda: es un consejo sobre el uso de la casa. Y es el consejo más rentable del sistema. Abrir la ventana un rato al día o instalar una ventilación mecánica controlada reduce la condensación antes de que llegue a la pared, y por eso se dice en el mismo momento en que se entrega el bote, no tres meses después.

Sobre los tiempos: el período de secado entre la eliminación del moho y la imprimación es el que más errores genera, porque es el que más gente acorta. Sale de la ficha técnica del producto y se entrega por escrito. Si se aplica la imprimación antes de que el soporte esté seco, la película queda atrapada sobre humedad y el moho vuelve por debajo.

El sistema anticondensación, paso a paso

1

Eliminar. Cierra cuando el moho está retirado y el soporte ha secado el tiempo que dice la

2

Imprimir. Cierra cuando la imprimación anticondensación ha secado y la superficie es uniforme.

3

Acabar. Cierra cuando la última mano de pintura térmica o anticondensación ha secado.

4

Ventilar. Cierra cuando el cliente sabe cómo ventila y con qué frecuencia: sin aire, la

5

Revisar. Cierra cuando se revisa la esquina después de la temporada fría y se anotan las

Esquema didáctico. Los tiempos de secado se leen en la ficha técnica del producto; esta lección no los fija.

Los tres primeros pasos son de producto y el cuarto no lo es. Ese cuarto es el que evita la recaída.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

**3. Ejemplo: baño con
moho**



4. Un cliente dice: «Tengo moho en el baño». ¿Qué haces?

- ☐ Le vendes pintura impermeabilizante
- ☐ Le recomiendas sistema anticondensación y mejorar ventilación
- ☐ Le dices que necesita un técnico
- ☐ Le vendes pintura plástica normal

4 · Cómo se distingue una humedad de otra en el mostrador

Clasificar una humedad no es adivinar: es preguntarle al cliente cuatro cosas y observar dos. Las cuatro preguntas son: **¿dónde está la mancha?, ¿interior o exterior?, ¿en qué planta y a qué altura?, ¿cuándo aparece: después de la lluvia, en invierno o siempre?.**

Y las dos observaciones: **la forma de la mancha y el olor**. La mancha de condensación se dibuja en las esquinas y alrededor de los Marcos, con un borde más oscuro y un verdoso alrededor. La de filtración aparece donde entra el agua: bajo un vierteaguas, en el techo de la última planta, en el encuentro con una cubierta. La de capilaridad sube desde el suelo de forma regular y suele ir acompañada de eflorescencias, que son las manchas blancas de sal.

El olor ayuda a separar dos casos que se confunden: la humedad de condensación suele oler a cerrado en una habitación sin ventilación; la humedad que lleva semanas en el muro tiene un olor más fuerte y más característico. El olor no diagnostica, pero avisa.

Y hay una cuarta observación, la más útil de todas: **preguntar si la mancha crece**. Una mancha de filtración aparece cuando llueve y se va cuando seca; una de condensación aparece en la temporada fría y se va al ventilar; una de capilaridad no se va nunca y sube cada año un poco más. La pregunta «¿y esa mancha, crece?» separa más casos que cualquier producto del catálogo.

Todo esto es un método de Classification, no un diagnóstico de obra. La confirmación final la hace un profesional; aquí se enseña a llegar al mostrador con la causa más probable y con la pregunta que falta.

Cuatro preguntas para clasificar una mancha

¿Dónde y en qué planta? Interior o exterior? Aparece después de la lluvia? La mancha crece?

En el baño o la cocina, en una esquina fría o en el centro de la pared: apunta a condensación. En la planta baja, en la base del muro: apunta a capilaridad.

Si el agua entra desde fuera —fachada, cubierta, terraza— es filtración. Si el problema está dentro del vivienda, hay que mirar el aire y las superficies frías.

Sí y se va al secarse: es filtración. No aparece con la lluvia sino en invierno y con la ventana cerrada: es condensación.

Si sube cada año por el zócalo y aparecen sales blancas, es capilaridad. Si no crece y no hay sales, hay que mirar otra causa.

Esquema didáctico. Ninguna de las cuatro escenas es un caso real: sirven para practicar la clasificación en el mostrador.

Cada tarjeta lleva la pregunta que la identifica y el indicio que la delata.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

5. Marca las frases incorrectas.



5 · Segundo ejemplo: la mancha de la esquina del dormitorio

Volvemos al caso del principio: una mancha de medio metro en la esquina del dormitorio de una vivienda de Son Ferriol, en planta baja, en una habitación sin uso la mayor parte del día. En invierno se agranda; en verano se seca un poco y vuelve a salir.

Con las cuatro preguntas, el caso se ordena así. La mancha está **en interior** y en **planta baja**, y sube desde el zócalo sin llegar al techo: eso descarta condensación, que se dibujaría alrededor de los Marcos y en el encuentro de tres superficies frías. No hay goteras ni aparece después de la lluvia: eso descarta filtración. **La mancha sube del suelo y se queda todo el año**: es el perfil de la capilaridad.

La respuesta correcta en el mostrador no es un bote. Es la derivación, y el trabajo de pintura, si el cliente quiere, se hace igualmente: preparar el zócalo, tratar el moho que ha aparecido en el borde superior de la mancha y pintar. Pero la humedad de base no se resuelve con esa capa, y la capa no se va a vender como si lo hiciera.

Este caso es un caso didáctico ficticio: sirve para practicar la secuencia de preguntas, no para anticipar un diagnóstico real. En obra, el mismo Encargo lo diagnostica un profesional.

Y hay un último apunte de venta que este caso enseña: cuando se deriva, **el cliente no se va con las manos vacías**. Se va con el trabajo de pintura que sí entra, con lo que va a pasar con la mancha y con el nombre del profesional al que consultar. Eso es una venta de sistema, no una negativa.

La misma mancha de esquina, dos maneras de atenderla

frente a

Con las preguntas hechas

Interior, planta baja, la mancha sube del suelo y aguanta todo el año. La clasificación apunta a capilaridad. Se deriva la causa y se prepara y pinta el zócalo. El cliente sabe qué se hace y qué no. Consecuencia: la obra de pintura sale bien y la derivación está clara.

Sin las preguntas hechas

«Tengo una mancha de humedad». Se vende pintura impermeabilizante. La mancha se tapa y el agua sigue subiendo. El cliente no sabe qué esperar. Consecuencia: la mancha vuelve y el cliente culpa a la pintura.

Esquema didáctico. Ninguna de las dos escenas es un caso real: sirven para ver el efecto de preguntar o de no preguntar.

La misma mancha, dos asesoramientos: uno clasifica y deriva, el otro vende y vuelve.

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

6. Ejemplo: mancha en la esquina de un dormitorio en planta baja



7. Ordena los pasos de la atención de una humedad, de la primera a la última.

Derivar a un técnico cuando la humedad no se resuelve con pintura.

Preguntar dónde está la mancha, si es interior o exterior, en qué planta y cuándo aparece.

Vender pintura impermeabilizante para tapar la mancha cuanto antes.

Clasificar la humedad como condensación, filtración o capilaridad con esos datos.

6 · Impermeabilización de terrazas y cubiertas

La impermeabilización de terrazas y cubiertas es uno de los encargos que más se venden mal, porque «impermeabilizante» es una palabra que suena a solución y no lo es: es una palabra que describe un tipo de producto, y hay que aclarar cuál se está vendiendo y para qué uso.

La diferencia que hay que establecer en el mostrador es la del **uso**: una terraza por la que se pasa, una terraza sobre la que se puede estar y una cubierta que no se pisa no se resuelven igual. Por eso el catálogo distingue los impermeabilizantes de transitabilidad limitada, los de tránsito peatonal y los que llevan la transitabilidad en la ficha. El dato sale de la ficha técnica del producto; no se deduce del color ni del nombre comercial.

Y hay que explicar el orden, porque es donde está la diferencia entre un trabajo que dura y uno que no. En una terraza el agua no se elimina: se evacua. El sistema completo empieza por la superficie —limpia, reparada y con las pendientes comprobadas—, sigue con las impermeabilizaciones de los encuentros y los puntos singulares, y acaba con el acabado y el rodillo. Un impermeabilizante aplicado sobre una superficie con pendiente hacia la casa, o sobre una junta sin tratar, no impermeabiliza: hanya alerta la superficie.

Sobre lo que no se puede prometer: **la impermeabilización de una terraza no arregla una gotera de la cubierta ni una filtración en una junta de fachada**. Si el agua entra por la cubierta y sale por la terraza, el trabajo es de arriba, y el orden de las fases no se invierte.

Todo esto se explica en un lenguaje sencillo, con la ficha técnica delante: manos, rendimiento, condiciones de aplicación y transitabilidad. Y lo que no está en la ficha no se dice.

Terrazas y cubiertas: uso, sistema y límite

Situación	Uso	Qué hay que mirar	Límite
Terraza transitable	Se pisa a diario	Transitabilidad del producto y manos que dice la ficha	Solo con tránsito peatonal
Terraza con uso limitado	Se pisa poco	Qué uso admite la ficha del producto	No es uso de vivienda
Cubierta no pisable	No se pisa	Encuentros, remates y bajantes	El agua se evacua, no se elimina
Gotera por la cubierta	Corrección de origen	De dónde entra el agua	No se resuelve desde abajo

Esquema didáctico. La transitabilidad y las manos de cada producto salen de su ficha técnica; esta lección no las fija.

La transitabilidad y el uso son lo que decide el producto, no el color ni el nombre comercial.

8. El impermeabilizante de terrazas se elige según el _____ de la terraza y las manos que declara la ficha, y no resuelve una _____ de la cubierta.

7 · Manchas que no son de humedad

No todas las manchas son de humedad, y confundirlas cuesta dinero en los dos sentidos: se vende un tratamiento que no hace falta, o se deja sin tratar una mancha que sí lo necesitaba.

Hay cuatro manchas que se parecen a la humedad y conviene reconocer.

- **Manchas de cal:** sales de la cal del cemento o del mortero que se depositan en superficie. Son blancas, se Posibles se van con agua y dejan la superficie con una costra que se puede raspar. No son agua: son el rastro de agua que ha pasado.
- **Manchas de óxido:** Slice Door tiene el color rojizo y el olor característicos del hierro de la armadura o de una rejilla que se oxida. Manchas de color óxido en la planta baja, siguiendo la armadura, son un aviso de corrosión y se derivan.
- **Manchas de humo o de hollín:** en una cocina o encima de una caldera, son grasa y partículas de combustión. Se limpian con el producto de limpieza adecuado y, si la pared está muy sucia, con una imprimación que selle; no son humedad.
- **Manchas de Mora o de fruta:** en una cocina, son pigmentos que han penetrado en la superficie. Se lavan si están en la pintura y se最难 si están en el yeso.

El criterio para no equivocarse es sencillo y se puede decir al cliente: **la mancha que vuelve con la humedad y va con la humedad es humedad; la que se queda cuando el muro seca es otra cosa.** Y para eso hay que pedir una foto con la mancha mojada y con la mancha seca, no solo una foto de teléfono.

Cuatro manchas que no son de humedad

Cal

Blanca, va con agua y deja costra. Es el rastro del agua que ha pasado, no agua. Criterio: se va al secar.

Óxido

Rojiza y con olor a hierro. Suele seguir la armadura del hormigón. Criterio: aviso de corrosión, se deriva.

Humo o hollín

En cocina o sobre una caldera: grasa y partículas de combustión. Criterio: se limpia con el producto adecuado.

Pigmentos

Manchas de Mora o de fruta que han penetrado en el yeso. Criterio: en la pintura se lavan; en el yeso, hay que tratar.

Esquema didáctico. Ninguna de las cuatro manchas es un caso real: sirven para practicar el reconocimiento en el mostrador.

Reconocer la mancha ahorra un tratamiento entero y evita una reclamación.

9. Une cada tipo de mancha con el indicio que la identifica.

9.	Cal	-----
9.	Óxido	-----
9.	Humo	-----
9.	Pigmentos	-----

Opciones: Blanca, se va al secar y deja costra · Rojiza, con olor a hierro y siguiendo la armadura · Grasa y hollín en cocina o sobre una caldera · Color de mora o de fruta que ha penetrado en el yeso

8 · La humedad que vuelve: errores y plazos

La humedad que vuelve es siempre un error de clasificación o de ejecución, y casi nunca un fallo del producto. Por eso conviene reconocer las señales, porque cada una dice dónde se cometió el error.

- **La mancha vuelve en la misma forma y en el mismo sitio:** el origen no se ha corregido. Se pintó sobre una humedad que seguía viva.
- **La mancha se mantiene pero cambia de color:** se ha tratado a destiempo, con la imprimación o el acabado aplicados antes de que el soporte estuviera seco.
- **El moho aparece justo en la línea donde se ha pintado:** la película se ha aplicado sobre una superficie que no secaba, y el moho ha encontrado el punto débil.
- **El zócalo se despega y sale con el rodillo:** la humedad del suelo ha saturado la capa, y ya no se puede quitar solo pintando encima.
- **Todo va bien y al año vuelve:** la causa era estructural y alguien la pintó en lugar de derivarla.

Y hay un error de plazo que se repite: **aplicar el acabado sobre un soporte que todavía no está seco.** La pintura no perdona: si se aplica sobre humedad, la película no cura bien y el resultado se ve a las semanas. El tiempo de secado sale de la ficha técnica del producto y de las condiciones de la obra; no se acorta porque el cliente tenga prisa.

La consecuencia práctica es la misma de siempre: **ninguno de estos errores se arregla con una mano más.** Se arregla retirando lo hecho, y eso es otro trabajo, con otro presupuesto y con otra conversación con el cliente. Por eso el trabajo previo — preguntar, clasificar, respetar el secado— es la parte que sale barato.

Cinco señales de humedad que vuelve

- 1 La mancha vuelve igual: el origen no se corrigió. Apartado 2.
- 2 La mancha se mantiene pero cambia de color: se aplicó producto sobre un soporte sin secar.
- 3 El moho aparece en la línea de pintura: la película se aplicó sobre superficie húmeda. Apartado
- 4 El zócalo se despegue con el rodillo: la capa está saturada de humedad. Apartado 2.
- 5 Todo va bien y al año vuelve: la causa era estructural y se pintó en lugar de derivar. Apartado

Esquema didáctico. Ninguna de las señales procede de un caso real: sirven para reconocer el error antes de que el cliente vuelva.

Cada señal apunta a un error distinto, y casi ninguno está en el producto.

10. Clasifica cada acción según si es el trabajo correcto o un error.

Elementos:

- Diagnosticar la causa antes de recomendar
- Prometer resolver capilaridad con pintura
- Recomendar anticondensación para baños
- Vender impermeabilizante para moho interior

Correcto	. . .
Incorrecto	. . .

9 · Lo que se puede prometer y lo que no

Un buen sistema de humedades se sostiene porque también se acota. Estas son las promesas que no se hacen, y el motivo de cada una.

- **No se promete que la pintura elimine la humedad.** Se promete que trata la superficie y que la causa, si es estructural, se deriva.
- **No se promete que una mancha no vuelva.** Se promete qué se ha hecho, qué se ha derivado y qué señales hay que vigilar.
- **No se promete un plazo de secado propio.** El tiempo sale de la ficha técnica del

producto y se entrega por escrito.

- **No se promete que la transitabilidad de una terraza sea la de un suelo habitable.** Depende de la ficha de cada producto y del uso previsto.

Estas cuatro limitaciones son también un argumento de venta, porque son la diferencia entre una tienda que vende un bote y una tienda que vende un tratamiento. Cuando el consejo está acotado, el cliente sabe a qué atenerse, y el cliente que sabe a qué atenerse vuelve.

Y hay un último punto que conviene escribir: **el seguimiento**. Cuando se entrega un tratamiento anticondensación, se le dice al cliente qué señales vigilar y cuándo volver: «si en la esquina sigue apareciendo moho en enero, venga antes de que нужно pintar otra vez». Ese seguimiento es lo que convierte una venta en una relación, y es lo que evita la reclamación por segunda vía.

Cuatro promesas que no se hacen y lo que sí se dice

Lo que no se promete	Por qué	Lo que sí se dice
Que la pintura elimine la humedad	El agua sigue entrando por debajo	Que trata la superficie y que la causa se deriva
Que la mancha no vuelva	Depende de la causa y de las condiciones de uso	Qué se ha hecho y qué señales hay que vigilar
Un plazo de secado propio	El tiempo depende del producto y de la obra	El tiempo que dice la ficha técnica, por escrito
Que una terraza aguanta como un suelo	La transitabilidad la declara cada ficha	El uso previsto y la transitabilidad del producto

Esquema didáctico. Las cuatro filas resumen lo aprendido; el detalle está en los apartados anteriores.

Cada promesa que se acota tiene detrás un consejo que sí se puede dar.

11. Un cliente pide «una pintura que me quite la humedad de la esquina». ¿Qué respuesta es la correcta?

- ☐ Ofrecer la pintura impermeabilizante más potente del catálogo y prometer que no volverá a salir
- ☐ Explicar que primero hay que clasificar la humedad, tratar lo que se puede tratar y derivar lo que no, y dejarlo por escrito
- ☐ Prometer que con dos manos de anticondensación el problema queda resuelto
- ☐ Recomendarle que pinte tres veces para que se quede tranquilo

10 · Los cuatro planos de esta lección

Esta lección separa cuatro planos y los dice, para que nadie confunda un dato con una opinión:

- **Hecho verificado:** lo que consta en la ficha técnica de un producto, en su etiqueta o en la norma citada. Ejemplo: las manos, el rendimiento, los tiempos de secado y las condiciones de aplicación que declara cada ficha.
- **Buena práctica:** el criterio razonado que se aplica en el mostrador para clasificar una humedad y montar el sistema. Es criterio de venta técnica, no una norma de Pinturas Especializadas.
- **Pendiente de confirmar:** lo que decide la dirección y que aquí no se inventa: qué producto se autoriza en cada caso, qué límites se ponen y qué derivación se escribe.
- **Caso didáctico ficticio:** el cliente de Son Ferriol, la mancha de la esquina, las cifras del albarán y todos los renders de esta lección. Sirven para practicar; no son datos de la empresa ni del cliente.

Cuando una duda cae en el segundo plano, se entrega como criterio. Cuando cae en el tercero, se escribe como pendiente, con el motivo y con quién puede resolverlo. Y cuando cae en el cuarto, se presenta como lo que es: un ejemplo para practicar.

Esta evaluación acredita el conocimiento del método: clasificar una humedad, montar el sistema anticondensación, límites de la impermeabilización y derivación cuando toca. El manejo de máquina, de producto y de seguridad se verifica con supervisión en el puesto, y los datos concretos de cada producto se confirman en su ficha técnica vigente.

Cómo se escribe una entrega

Cada punto de la entrega lleva su plano: el dato verificado con su ficha, el criterio de buena práctica con su motivo, el pendiente con su responsable y el ejemplo con la etiqueta de ficticio. Una entrega sin planos se contradice sola a los tres meses.

12. Los tres tipos de humedad son: _____, filtración y _____ . La condensación se resuelve con pintura

Herramienta de trabajo: ficha de diagnóstico de humedad

Se rellena en el mostrador, antes de recomendar, y se entrega con la recomendación. Si un campo no se puede contestar, se escribe «pendiente» con el motivo y con quién puede darlo: una ficha con huecos declarados es utilizable; una rellena de suposiciones se contradice sola.

Ficha de diagnóstico de humedad. La columna de ejemplo es ficticia y sirve para ver el nivel de detalle; los productos concretos los confirma el catálogo.

Campo	Qué se anota	Ejemplo ficticio	Si falta
Dónde	Interior o exterior, planta y altura de la mancha	Interior, planta baja, esquina del dormitorio	No se clasifica sin saberlo
Cuándo aparece	Después de la lluvia, en invierno o siempre	En invierno y con la ventana cerrada	Se pregunta antes de recomendar
Forma y olor	Bordes, eflorescencias, olor a cerrado	Sube del zócalo, sin eflorescencias	Se propone revisar la pared
Crecimiento	Si la mancha crece con los años	No crece, pero no se va	Se pide una foto mojada y otra seca
Tipo de humedad	Condensación, filtración o capilaridad	Compatible con condensación	Se escribe «pendiente de confirmar»
Sistema	Qué pasos entran y en qué orden	Eliminar moho, imprimir, acabar y ventilar	No se da producto concreto
Fuera de alcance	Lo que no entra: estructuras, 覆盖面 y ósmosis	La filtración de la cubierta no entra	Se dice en voz alta y por escrito
Seguimiento	Qué señales se vigilan y cuándo se vuelve	Revisar la esquina en enero	Se anota la fecha del aviso

- Sin dónde, cuándo y cómo aparece la mancha no hay clasificación, y sin clasificación no hay producto: se anota «pendiente» y se vuelve al cliente.
- El sistema anticondensación incluye ventilación: sin aire, el tratamiento se queda corto.
- Los tiempos de secado salen de la ficha técnica y se entregan por escrito.
- Lo que no entra en el encargo se escribe, para que nadie lo descubra en obra.

Cómo usarla

Regla de escritura: si un dato no está confirmado, se escribe «pendiente» con el motivo y con quién puede darlo. Lo que no consta en la ficha técnica del producto no se improvisa en el mostrador.

Repaso activo

ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

13. Memoria: tipos y soluciones

Empareja cada tipo
con su solución.



ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN
LUMBRE

14. Tarjetas de las humedades



ACTIVIDAD INTERACTIVA
DISPONIBLE EN LUMBRE

15. Chequeo: un diagnóstico de humedad que se puede defender



Para dominar este tema

Las humedades no se resuelven con pintura: se clasifican. Condensación, filtración y capilaridad son tres causas distintas, con indicios distintos y con salidas distintas, y el error más caro de este oficio es tratar una como si fuera otra. Por eso el método empieza siempre igual: **preguntar dónde está la mancha, si es interior o exterior,**

en qué planta y a qué altura, y cuándo aparece, y después observar la forma, las sales y el olor. Con eso se clasifica el caso, y solo entonces se decide si el trabajo es de pintura, si es mixto o si es una derivación.

Cuando el trabajo es de pintura, el sistema es el de siempre y tiene su orden: eliminar el moho, dejar secar el soporte, imprimir, acabar y, en el caso de la condensación, **ventilar**. Ese último paso no es un extra: sin aire, la condensación vuelve aunque la pintura sea la correcta. Y cuando la causa es estructural —capilaridad, filtración estructural, ósmosis—, la respuesta es derivar, decirlo con la frase de relevo y dejarlo por escrito en la ficha, sin vender una capa que tapará el síntoma mientras el agua sigue entrando.

También hay que reconocer lo que no es humedad: la cal, el óxido, el humo y los pigmentos de una cocina. Y hay que distinguir las manchas que se van al secar de las que se quedan, porque esa es la diferencia entre un tratamiento y una promesa vacía. Y por último está el límite de lo que se promete: ni que la pintura elimine la humedad, ni que la mancha no vuelva, ni plazos de secado que no salen de la ficha técnica, ni una transitabilidad de terraza que no declare el producto.

Esta lección separa cuatro planos y los dice: lo verificado en la ficha técnica, la buena práctica de mostrador, lo pendiente de confirmar por dirección y el caso didáctico ficticio. Esta evaluación acredita el conocimiento del método — clasificar, tratar y derivar cuando toca; el manejo de máquina, de producto y de seguridad se verifica con supervisión en el puesto, y los datos concretos de cada producto se confirman en su ficha técnica vigente.

- UNE-EN 13300, pinturas y barnices para paredes y techos interiores, y UNE-EN 1062-1, pinturas y barnices para exterior: brillo, poder cubriente, resistencia al frote y clasificación de recubrimientos (AENOR/UNE, consulta 2026-10); esta lección no reproduce sus criterios, los usa solo como referencia de qué propiedades hay que mirar.
- Fichas técnicas de los fabricantes del catálogo de Pinturas Especializadas: preparación del soporte, número de manos, rendimiento, tiempos de secado, transitabilidad y condiciones de aplicación; la ficha vigente prevalece sobre cualquier resumen interno (consulta 2026-10).
- Reglamento (CE) n.º 1907/2006 sobre fichas de datos de seguridad y Reglamento (UE) 2020/878 (REACH): lo que se declara en la etiqueta y en la ficha de seguridad de un producto (consulta 2026-10); esta lección no reproduce sus textos.

Para mirarlo de otra manera

Piénsalo como un médico

Un médico no receta sin diagnosticar. Primero identifica la causa (virus, bacteria, alergia), luego trata. Tú no recomiendas pintura sin diagnosticar el tipo de humedad. Si es condensación, tratas con anticondensación. Si es capilaridad, derivas al especialista.

La analogía sirve para argumentar

Cuando el cliente pida «una pintura que me quite la mancha», la analogía le ayuda a entender por qué se le propone una clasificación y no un bote: el diagnóstico va antes del tratamiento, y saltarse ese orden es lo que hace daño.

El mismo cliente, dos enfoques

Enfoque incorrecto: «Tengo humedades». Tú: «Toma, esta pintura impermeabilizante». Resultado: el cliente pinta, las humedades vuelven, culpa a la pintura.

Enfoque correcto: «Tengo humedades». Tú: «¿Dónde? ¿Interior o exterior? ¿En qué planta?» Diagnosticas el tipo y recomiendas la solución correcta o derivas. Resultado: el cliente entiende el problema y confía en ti.

Los dos escenarios son ficticios y sirven para practicar. La diferencia entre ellos no es el conocimiento del producto: es el orden de las preguntas.

Lo que se escribe

Si la conversación fue buena, que quede algo escrito: la ficha de diagnóstico de humedad. Lo que no se escribe, tres meses después, es una opinión.

Repasa antes de diagnosticar una humedad

- Identificar el soporte y el entorno (28477): sin saber qué hay debajo, no hay preparación.
- Preparación, imprimación y sistema completo (28480): el orden de las fases ya está resuelto.
- Paredes y techos interiores (28482): el sistema anticondensación es un caso de ese método.
- Fachadas y exteriores en el litoral mediterráneo (28483): de dónde entra el agua y qué humedades no se resuelven con pintura.

El atajo que no funciona

Vender el producto antes de clasificar la humedad es el error más caro del mostrador: el bote se lleva el dinero y la mancha vuelve, y cuando vuelve, el cliente recuerda quién se lo vendió.

Referencia curricular

Materia:	Soluciones habituales del catálogo · Academia de Pinturas Especializadas
-----------------	--

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



<https://pinturasespecializadas.lumbre.lat/object/humedades-manchas-e-impermeabilizacion>

Material educativo generado desde Lumbre · lumbre.lat