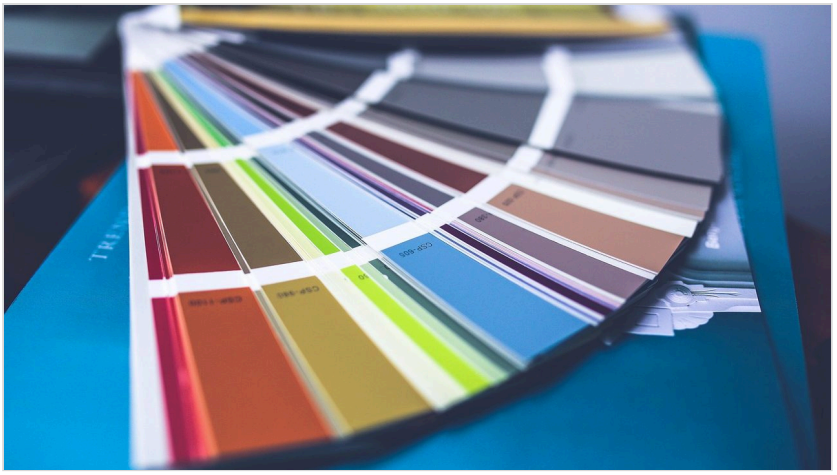
LUMBRE



Interpretar y confirmar el encargo de color

Materia: Color y preparación · Pinturas Especializadas

31/10/2026

Antes de empezar

Objeto de formación interna sobre el encargo de color en tintometría: los seis datos que lo cierran; por qué una foto o la pantalla del móvil no garantizan el color (sensor, balance de blancos, calibración, luz); el metamerismo; y cómo el soporte y el acabado alteran la lectura. Incluye el protocolo honesto de comparación, dos encargos resueltos con datos ficticios y un modelo de talón de confirmación escrita. Cartas, equipo y procedimiento de la casa: pendientes de validación.

QUÉ APRENDERÁS

- Capturar por escrito los seis datos de un encargo de color (carta y código, producto y sistema, acabado, soporte, cantidad y plazo), explicar por qué una foto o una pantalla no garantiza el color y aplicar el protocolo honesto de comparación a la luz de uso, confirmación escrita y constancia de lo visto.

Interpretar y confirmar el encargo de color

El encargo de color: el punto donde lo que el cliente ve se convierte en lo que la tienda va a preparar. Portada de identidad de la Academia de Pinturas Especializadas (formación interna).

El cliente enseña una foto hecha a su pasillo con el móvil: «quiero un color así, tirando a gris». Si respondes «vale, lo miramos» y te pones a preparar con una impresión vaga de la foto, el encargo ya está mal capturado: no hay código, no hay producto, no hay acabado, no hay constancia de con qué luz se comparó. Cuando el bote llegue a casa, el gris «no era el gris», y la reclamación no tendrá defensa posible.

Este objeto enseña a **capturar y confirmar por escrito** un encargo de color antes de que la máquina muela nada: los seis datos que lo cierran, lo que **no** se puede

garantizar desde una foto o una pantalla (y por qué), cómo la luz y el soporte cambian lo que se ve, y un protocolo honesto de comparación y constancia. Las cartas, fórmulas y rutas internas de la casa quedan pendientes de validación: aquí se aprende criterio general de tintometría, no un procedimiento inventado.

> *Una foto no es un encargo; una pantalla no es un color.*
>
> — Regla honesta de la tintometría: mientras la muestra no se haya visto en el soporte real, a la luz de uso y por escrito, el color no está acordado.

> **Dependencia interna pendiente**
>
> Este objeto enseña criterio general de color y tintometría, no el procedimiento interno de la empresa. Faltan por confirmar por la casa (ver §5.3 del plan): **qué sistema y equipo de tintometría** usa el almacén de pinturasespecializadas.lumbre.lat, **qué cartas de color** (sistema y edición) maneja, **su procedimiento real** de pedido de color y de guarda de muestras, **quién valida un match** aceptable y **en qué formato** se confirma por escrito el encargo. Hasta entonces, el protocolo y el modelo de talón que se presentan son **propuestas pendientes de validación**, y ningún código, carta o pantalla que aparece aquí es el de la casa.

1 · El encargo se malinterpreta antes de la primera gota

La mayoría de los problemas de color no nacen en la dosificación ni en el equipo: nacen en la conversación de mostrador, cuando el «así, tirando a gris» del cliente se traduce —mal— en una orden de trabajo. Un encargo de color bien interpretado es aquel en el que **todo el mundo puede señalar con el dedo un dato escrito**: qué referencia exacta de qué carta, sobre qué producto, con qué acabado, sobre qué soporte, en qué cantidad y para cuándo. Lo que no está escrito no existe: existe la interpretación de cada uno.

Para eso están los seis datos. No es burocracia: cada uno cierra una fuente distinta de malentendido.

- CARTA Y CÓDIGO: sistema de color usado y referencia exacta dentro de él («más o menos así» no es un código; un parecido no es una referencia).
- PRODUCTO Y SISTEMA: en qué base se tiñe (tipo de pintura y aglutinante). El mismo código aplicado sobre otro producto no da el mismo resultado.

- ACABADO: mate, satinado, brillante… El brillo cambia cómo se percibe el tono aunque el color de fondo sea idéntico.
- SOPORTE: qué superficie se pinta, de qué color sale y en qué ambiente se verá. No es lo mismo un muro poroso que uno imprimado.
- CANTIDAD: litros o botes, número de manos previsto y formato. Sin cantidad cerrada, el encargo no está cerrado.
- PLAZO Y VALIDACIÓN: día y hora de recogida y quién comprueba el resultado. Sin «quién valida», «queda bien» no significa nada.

Los seis datos del encargo de color. Faltan datos igual a encargo incompleto: se pregunta antes de mezclar, no se asume después. El código de ejemplo del diagrama (PG-4821) es ficticio.

> **El encargo incompleto se nota en el mostrador, no en la máquina**
>
> Regla simple: si al terminar la conversación no puedes rellenar las seis casillas sin decir «más o menos» o «supongo», el encargo está incompleto. Pregunta las casillas vacías ahora: dos minutos en el mostrador ahorran un bote mal preparado y una reclamación con cliente enfadado.

2 · Capturar los seis datos, uno a uno

Cada dato se cierra con una pregunta concreta y tiene una señal clara de que se ha quedado abierto. La tabla los recorre en el orden en que conviene preguntarlos.

Los seis datos del encargo: la pregunta que cierra cada uno y la señal de alarma

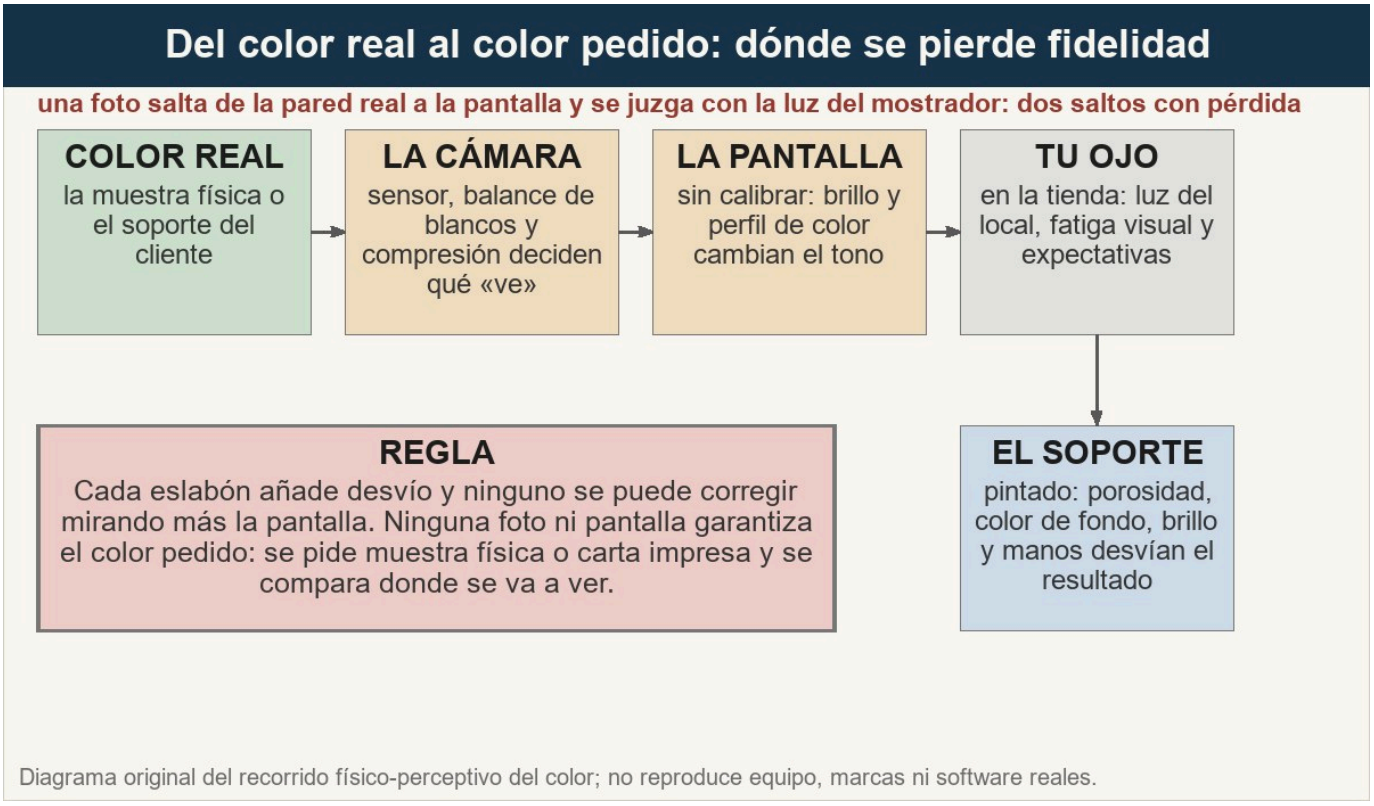
Dato	Pregunta que lo cierra	Señal de encargo incompleto
Carta y código	«¿De qué carta y qué referencia exacta? ¿Me la señalas en la carta o en la muestra?»	Aparecen «más o menos», «parecido a» o un color sacado de una foto
Producto y sistema	«¿Sobre qué producto y base se tiñe ese color?»	El cliente dice el color pero nadie ha dicho en qué pintura va
Acabado	«¿Lo quieres mate, satinado o brillante?»	Se da por hecho «el normal» sin haberlo nombrado
Soporte	«¿Qué se pinta, sobre qué está ahora y dónde se va a ver?»	No se sabe si es interior o exterior, poroso o liso, con qué luz se verá
Cantidad	«¿Cuántos metros y a cuántas manos? ¿Qué formato necesitas?»	El parte dice «un bote» sin litros ni manos previstas
Plazo y validación	«¿Cuándo lo recoges y quién comprueba el color antes de llevarlo?»	No hay día, ni hora, ni nombre de quien valida el resultado

Sobre la carta y el código conviene ser exacto con las palabras. En el mundo del color existen **sistemas de cartas** conocidos (familias de cartas impresas con referencias alfanuméricas, como los sistemas RAL o NCS, entre otros); lo que **no** existe es un «código universal del gris del pasillo de tu casa». Y el de la casa donde trabajas tampoco lo decides tú: qué cartas se manejan en el mostrador y con qué edición es una **dependencia interna pendiente de confirmación** (ver §5.3 del plan). Mientras no esté confirmada, todo código que se escriba en un ejercicio de este objeto es ficticio: «PG-4821», por ejemplo, no corresponde a ninguna carta real.

> **Todo código de este objeto es ficticio**
>
> En este objeto no se reproducen cartas reales, ni códigos reales, ni fórmulas ni dosificaciones: el plan lo prohíbe (§7). Los ejemplos usan referencias inventadas y rotuladas como ficticias. Lo que se enseña es el criterio: cerrar sistema, referencia y producto **por escrito** antes de preparar.

3 · Por qué una pantalla no garantiza el color

Entre el color real del pasillo del cliente y lo que tus ojos ven en su móvil hay varios eslabones, y **cada uno añade su propio desvío**. La cámara decide qué captura (su sensor y su balance de blancos «corrigen» la escena sin pedir permiso), la pantalla decide cómo lo muestra (brillo, perfil de color, calibración pendiente), y la luz del local decide cómo lo juzgas. Ninguno de esos pasos es neutro: todos empujan el color unos grados hacia otro lado. Por eso el plan fija el límite sin ambigüedad: **no se promete igualdad exacta de color a partir de una fotografía o pantalla** (§7).



La cadena pantalla → ojo → soporte. Una foto salta del color real a la pantalla y se juzga con la luz del mostrador: dos eslabones con pérdida antes de decidir. Lo único que cierra la cadena es la muestra física vista en el soporte real y a la luz de uso.

- SENSOR DE LA CÁMARA: capta la escena con su propia firma; dos móviles distintos no «ven» igual el mismo pasillo.
- BALANCE DE BLANCOS: la cámara intenta neutralizar la luz cálida de la bombilla y desplaza el color de la foto sin que nadie lo decida.
- COMPRESIÓN Y AJUSTES: el archivo de la foto se recodifica (mensajería incluida), y los modos «embellecedores» suben saturación y contraste.
- PANTALLA SIN CALIBRAR: brillo, temperatura de color y perfil del móvil del cliente no son los de tu pantalla; un mismo píxel se ve distinto en cada una.
- OJO Y LUZ DEL LOCAL: juzgas a la luz fluorescente del mostrador, con fatiga visual y con la expectativa de la conversación de por medio.

- SOPORTE FINAL: el color se verá sobre una pared porosa, con su luz y sus manos: ninguna de esas condiciones estaba en la foto.

> **La foto sí vale: como pista de punto de partida**
>
> Decir que la foto no garantiza el color no significa tirarla: significa usarla como **indicio** («buscamos algo en esta familia de grises»), no como especificación. La especificación se cierra con muestra física o carta impresa, comparación real y confirmación por escrito.

1. Supuesto ficticio: el cliente elige en tu mostrador un gris claro de la carta que «cuadra» bajo la luz fluorescente del local, y su pasillo se iluminará solo con LED cálida de 3000 K en casa. ¿Qué es lo más probable al llevar la muestra al pasillo?

☐ Que el gris se vea exactamente igual: la muestra física no cambia según la luz

☐ Que el gris se lea más cálido o amarillento: la luz cálida tira de los tonos claros hacia el beige

☐ Que el color cambie solo si la pared es porosa

☐ Que la diferencia dependa únicamente del número de manos aplicadas

Reflexiona: ¿Has comprado algo por foto en internet y al llegar «no era igual»? Aquí pasa con el color, pero sin derecho a cambio: hay que prevenirlo antes de preparar.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

2. El cliente manda por WhatsApp una foto de su salón y escribe «el color exacto de la pared, por favor». ¿Qué grado de garantía puedes poner en esa foto como especificación de color?

4 · La luz cambia la lectura: metamerismo

El **metamerismo** es el nombre técnico de algo que has visto cien veces: dos superficies que coinciden bajo una luz y no coinciden bajo otra. Ocurre porque cada fuente de luz tiene su propia distribución de energía y las superficies la reflejan de forma distinta; la carta, la muestra y la pared no «cambian de color», cambia **lo que sale de ellas hacia tus ojos**. Consecuencia práctica para el mostrador: una comparación hecha a toda prisa bajo la luz del local no vale como visto para sentencia. La muestra se compara **al menos a dos luces**: la del punto de venta y la del lugar donde se verá el trabajo (o una aproximación honesta de esa luz: la luz de uso).

Misma muestra, tres luces: la lectura cambia. Los parches del diagrama son esquemáticos y no miden color real; ilustran el fenómeno. La comparación válida se hace también a la luz de uso del cliente.

- COMPARA A LA LUZ DE USO: si el trabajo es un pasillo interior con luz cálida, la muestra se juzga en un pasillo interior con luz cálida, no solo en el mostrador.
- USA LA CARTA IMPRESA, NO SU REPRODUCCIÓN: la carta física del sistema elegido es el documento; una imagen de la carta en una web o un PDF no garantiza el tono.
- PIDE MUESTRA FÍSICA CUANDO EL TRABAJO IMPORTA: una vecina, un retal del propio muro, la tapa de un mueble: cualquier pieza real vale más que diez fotos.
- DEJA CONSTANCIA DE DÓNDE SE VIO: «comparado en tu salón, a las 19:00 con la luz encendida» es una frase que desarma el «a mí me parecía otro color».
- SI HAY DUDA, PRUEBA PEQUEÑA: un bote de prueba aplicado en un retal del soporte real vale más que cualquier discusión sobre la foto.

> **«Aquí se ve bien» es la frase peligrosa**
>
> Nada dice menos sobre el resultado final que un color que «se ve bien» en el mostrador. El mostrador tiene su propia luz, su propio fondo y su propio contraste: todo eso es parte de la decisión y casi nunca coincide con el pasillo, la escalera o el local del cliente. Lleva la muestra fuera: cuesta treinta segundos.

5 · El soporte y el acabado también cambian lo que se ve

Aunque el color de la fórmula fuese perfecto sobre un cardencha neutra, el resultado final depende de **dónde y cómo** se aplica. El soporte aporta su porosidad (una superficie sin imprimar chupa más y apaga el tono), su color de fondo (un rojo anterior no desaparece con una mano clara) y su textura (la rugosidad multiplica las sombras microscópicas). Y el acabado decide cuánta luz sale reflejada de forma ordenada: a fórmula igual, un mate se lee más claro y suave que un satinado del mismo color. Además, en muchos sistemas el tono **entre húmedo y seco no es idéntico**: la comparación de la muestra se hace seca, no recién aplicada.

- POROSIDAD: soporte sin imprimar o muy absorbente aclara y apaga; el mismo color lee distinto sobre yeso virgen que sobre pared sellada.
- COLOR DE FONDO: el fondo anterior condiciona la cubrición; con pocas manos, el «gris» puede salir teñido por lo que había debajo.
- BRILLO / ACABADO: mate, satinado o brillante cambian la percepción del tono sin cambiar la fórmula: el brillo realza y oscurece la lectura.
- NÚMERO DE MANOS: una mano de más sube saturación y cubrición; la muestra de comparación debe simular las manos previstas, no una sola.
- HÚMEDO VS SECO: la película recién aplicada no se ve como la seca; se juzga seca, como verá el cliente su pared cada día.

> **Esto no es una carta de remisiones**
>
> Nada de esta sección fija comportamiento de un producto concreto de la casa: qué base, qué imprimación y cuántas manos para tal soporte es decisión técnica con la ficha y el sistema real delante (JUL-C04-O06 y dependencias de la empresa pendientes). Aquí se enseña a **preguntar el soporte y dejarlo escrito**, no a prometer resultados.

6 · El protocolo honesto: comparar, confirmar y dejar constancia

El protocolo que cierra un encargo sin engañarse tiene seis movimientos. No depende del equipo ni de la carta concreta de la casa, así que se puede aplicar ya como criterio general; el formato oficial del resguardo y el cauce de guarda de muestras sí son dependencia interna pendiente.

1. CAPTURA: rellena los seis datos con el cliente delante; lo que falte, pregúntalo ahora, no lo rellenas luego «a ojo».
2. SUSTITUYE LA FOTO POR FÍSICO: pide muestra física o lleva la carta impresa; la foto queda como referencia de familia, no de especificación.
3. COMPARA EN CONDICIONES REALES: en el soporte previsto y a la luz de uso; si puedes, con una prueba pequeña seca.
4. CONFIRMA POR ESCRITO: un documento corto con los seis datos y qué se ha visto, dónde y con qué luz; el cliente conforme con eso, no con su recuerdo.
5. CIERRA PLAZO Y VALIDACIÓN: día, hora de recogida y quién comprueba el match antes de que el bote salga del mostrador.
6. DEJA CONSTANCIA: conserva el resguardo y la referencia de lo visto (guarda de muestra según procedimiento de la casa, pendiente de validar).

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

3. Encargo resuelto 1: un pedido con carta y código (supuesto ficticio)

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

4. Encargo resuelto 2: el pedido por foto de WhatsApp (supuesto ficticio)

Errores frecuentes y sus consecuencias

- PEDIR EL COLOR POR LA FOTO: se prepara con lo que captó un sensor sin calibrar y se entrega con la certeza del cliente en su pantalla. Consecuencia: «no es ese color» sin defensa posible. Prevención: la foto es indicio; la especificación es física y escrita.
- ANOTAR «MÁS O MENOS ASÍ» EN EL PARTE: un vago sin sistema ni referencia no es un dato: es una adivinanza. Prevención: carta + referencia exacta, señalada sobre la carta física.

- CONFUNDIR CÓDIGO Y RESULTADO: el mismo código en otro producto, otro acabado o otro soporte no es el mismo color percibido. Prevención: los seis datos juntos, no solo el código.
- JUZGAR SOLO A LA LUZ DEL MOSTRADOR: el metamerismo hace el resto; la sorpresa llega al salón del cliente. Prevención: comparar también a la luz de uso.
- PROMETER IGUALDAD EXACTA: el plan lo prohíbe (§7) y la física lo desmiente. Prevención: «nos acercamos todo lo que el sistema permite, y lo acordamos sobre muestra».
- NO DEJAR CONSTANCIA: sin talón ni guarda de muestra, al mes nadie recuerda qué se vio y dónde. Prevención: el resguardo forma parte del encargo, no un extra opcional.

Pon a prueba tu criterio

5. Une cada dato del encargo con la pregunta que lo cierra.

5.	Carta y código	_____
5.	Producto y sistema	_____
5.	Acabado	_____
5.	Soporte	_____
5.	Cantidad	_____
5.	Plazo y validación	_____

Opciones: «¿Qué referencia exacta de qué sistema de cartas?» · «¿Sobre qué pintura y base se tiñe?» · «¿Mate, satinado o brillante?» · «¿Qué se pinta, sobre qué fondo y dónde se verá?» · «¿Cuántos metros, manos y litros o botes?» · «¿Cuándo se recoge y quién da el visto bueno?»

6. Ordena el protocolo honesto de un encargo de color, desde la foto del cliente hasta dejar constancia.

Capturar los seis datos con el cliente delante _____

Sustituir la foto por muestra física o carta impresa _____

Comparar en el soporte previsto y a la luz de uso _____

Confirmar por escrito los seis datos y qué se ha visto _____

Cerrar plazo y quién valida, y dejar constancia y guarda _____

7. El cliente insiste: «en la foto se ve perfectamente, hazlo igual». ¿Cuál es la respuesta honesta y profesional?

☐ «Vale, te lo dejo clavado tal como se ve en la foto»

☐ Explicar que la foto orienta pero no garantiza el tono, y proponer cerrar el color sobre muestra física vista en su soporte y a su luz, por escrito

☐ Pedirle que envíe la foto en alta resolución para mejorar la comparación

☐ Preparar el color a ojo y confiar en que la diferencia sea pequeña

8. Si la comparación de la muestra se hace con buena luz en el mostrador, ya no hace falta verla a la luz del lugar donde estará el trabajo.

☐ Verdadero

☐ Falso

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

9. Un compañero anota estos encargos de color. Marca las líneas que incumplen el protocolo honesto de captura y confirmación.

10. Clasifica cada afirmación según qué factor cambia la lectura del color en un encargo.

Elementos:

- La luz cálida del salón amarillea el gris claro de la muestra
- El fluorescente del taller apaga los tonos cálidos
- El balance de blancos del móvil «corrige» la foto sin avisar
- La pantalla sin calibrar sube el brillo y cambia el tono
- El soporte poroso sin imprimación aclara y apaga el color
- El mismo color se lee más intenso en satinado que en mate

La luz	· · ·
La pantalla o la foto	· · ·
El soporte y el acabado	· · ·

11. **Completa la regla de captura (una palabra por hueco: acabado · código · escrito · luz · soporte): Captura el encargo sin huecos: anota la carta y el _____ exacto de la referencia, nada de «más o menos»; fija el _____ (mate, satinado, brillante; no «el normal»); apunta el _____ que se va a pintar y dónde se verá; compara la muestra a la _____ de uso, no solo en el mostrador; y cierra siempre el encargo por _____ con los seis datos y quién valida.**

12. **Supuesto ficticio: te llega por WhatsApp la foto de un escalón de madera barnizado con este mensaje: «píntame esto del mismo marrón rojizo, un bote para mañana». Con los controles de este objeto, escribe en cuatro o cinco frases qué datos capturas, qué le explicas sobre la foto, cómo comparas y qué dejas por escrito. Marca qué parte depende del procedimiento real de la casa.**

Recuerda los seis datos (carta/código, producto y sistema, acabado, soporte, cantidad, plazo + quién valida), que la madera barnizada es un soporte con fondo y que el formato del resguardo y la guarda de muestras son dependencia interna pendiente de validación.

Ayuda de una pantalla: modelo de confirmación escrita (propuesto)

Este es un **modelo propuesto** de talón de confirmación: cabe en una pantalla y se rellena con el cliente delante. No es el formato oficial de la casa (pendiente de validación); su valor está en que obliga a cerrar los seis datos y a escribir **qué se ha visto, dónde y con qué luz** antes de preparar nada.

Modelo propuesto de talón de confirmación de encargo de color

Campo	Qué se escribe (todo ficticio en los ejemplos)
Sistema y referencia	Carta usada y código exacto señalado sobre la carta física (ej. «PG-4821, código ficticio»)
Producto y sistema	En qué pintura/base se tiñe y con qué producto de preparación
Acabado	Mate / satinado / brillante, con la palabra del cliente escrita
Soporte y ubicación	Qué superficie, color de fondo actual y dónde se verá (luz de uso)
Comparación realizada	«Visto en muestra física seca, en su salón, luz encendida, martes 18:00» (o el equivalente real)
Cantidad y formato	Litros/botes previstos, manos y formato del envase

Campo	Qué se escribe (todo ficticio en los ejemplos)
Plazo y validación	Día y hora de recogida y nombre de quien valida el match antes de entregar
Conformidad	Firma o visto bueno del cliente y del empleado, con fecha; archivo junto a la orden

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

13. Memoria: palabra del color y su sentido

Empareja cada término del encargo de color con lo que significa en el mostrador.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

14. Tarjetas rápidas del encargo de color

Para dominar este tema

Lo esencial que debes saber

- El encargo de color son seis datos escritos: carta/código, producto y sistema, acabado, soporte, cantidad y plazo con validación. Sin los seis, el encargo está incompleto.
- Una foto o una pantalla no garantizan el color: entre la pared real y lo que ves hay sensor, balance de blancos, compresión y una pantalla sin calibrar (y el plan prohíbe prometer igualdad exacta desde ellos).
- La luz cambia la lectura: por metamerismo, una muestra que cuadra bajo una luz puede no cuadrar bajo otra; se compara también a la luz de uso.
- El soporte y el acabado cambian lo que se ve: porosidad, color de fondo, brillo, número de manos y el paso de húmedo a seco.
- El protocolo honesto: capturar, sustituir la foto por físico, comparar en condiciones reales, confirmar por escrito, cerrar plazo y validador, y dejar constancia.
- Qué cartas, qué sistema, qué procedimiento de pedido y guarda de muestras usa la empresa, y quién valida un match: dependencia interna pendiente de validación (§5.3).

Preguntas clave del tema

1. ¿Puedo rellenar los seis datos del encargo sin decir «más o menos», «supongo» o «el normal»?
2. ¿He dejado claro al cliente, sin rodeos, qué no garantiza la foto y qué sí garantiza la muestra física?
3. ¿He comparado la muestra también a la luz del lugar donde el color se verá cada día?
4. ¿Está escrito qué se ha visto, dónde, con qué luz y quién lo da por bueno?
5. ¿Sé quién valida el match en esta casa antes de entregar el bote, o he registrado la duda como pendiente?

Lo que debes poder hacer

- Capturar un encargo de color con los seis datos y detectar en el mostrador cuál falta, antes de que la máquina se mueva.
- Explicar con criterio, usando la cadena pantalla → ojo → soporte, por qué una foto no garantiza el color y qué hacer en su lugar.
- Aplicar el protocolo honesto: comparación física a la luz de uso, confirmación escrita del encargo y constancia de lo visto.

ACTIVIDAD INTERACTIVA DISPONIBLE EN LUMBRE

15. Chequeo: cerrar un encargo sin prometer lo que la pantalla no sostiene

Siguiente: *Comprobar base, producto y formato* (JUL-C06-O02). Ya sabes capturar y confirmar el encargo antes de moler la primera gota; el siguiente paso es comprobar que la base, el producto y el formato que van a recibir ese color son los correctos antes de iniciar la preparación.

Para mirarlo de otra manera

Si lo recuerdas mejor como comprar ropa por internet

Pedir un color por foto es como comprar una camiseta por una foto del escaparate: la luz de la tienda, la cámara y la pantalla de quien la subió ya han decidido por ti. Cuando la camiseta llega y «no era ese verde», el vendedor puede enseñarte la foto… y tú la pantalla: nadie miente y aun así los colores no coinciden. Con la pintura pasa lo mismo, pero sin devolución posible: el bote mezclado es tuyo. La diferencia de tratamiento no es tecnología, es física: la luz con la que se vio y la superficie donde se verá son parte del color.

> **Tres preguntas antes de preparar**
>
> ¿DÓNDE LO HAS VISTO? (pantalla o físico). ¿CON QUÉ LUZ? (la del mostrador no es la del pasillo). ¿QUÉ SE HA ESCRITO? (si nada, el encargo no está cerrado). Tres respuestas honestas valen más que la foto más nítida del mundo.

El encargo en cinco gestos, sin saltarte ninguno

1. Pregunta los seis datos con la carta o el papel delante; lo que falte, es una pregunta, no una suposición.
2. Sustituye la foto por físico: muestra de la pared, retal real o casilla señalada en la carta impresa.
3. Compara en las dos luces: la del mostrador y la del lugar donde el color se verá cada día.
4. Escribe el talón de confirmación: seis datos, qué se vio, dónde, con qué luz y quién validará.
5. Da constancia: copia para el cliente, archivo en la orden y guarda de muestra según el procedimiento de la casa (pendiente).

> **Pendiente de validación**
>
> El formato oficial del talón, el cauce de archivo y cómo guarda la casa sus muestras son procedimiento interno de la empresa por confirmar (§5.3 del plan). Este refuerzo enseña el gesto general y su lógica; la ruta exacta la fija la casa.

Referencia curricular

Materia:	Color y preparación · Pinturas Especializadas

Versi\u00f3n interactiva completa (con actividades, v\u00eddeos y autoevaluaci\u00f3n):

https://pinturasespecializadas.lumbre.lat/object/interpretar-y-confirmar-el-encargo-de-color