

La Comunidad de Maestras, Maestros y Contratistas de la Construcción

A LA OBRA MAESTROS

Dic 2025 - Ene 2026 | Año 11 | Edición 114

ISSN 2462-8298

www.maestros.com.co

Gyplac by etex Superboard by etex

Construtores
del Futuro



Escanea el QR
y regístrate

Únete a la comunidad de expertos
en construcción en seco

Pintar es fácil
con **SAPOLIN**

LA ÚLTIMA MANO:
donde el maestro se diferencia del novato

Aprendiendo sobre
Cómo prevenir, conservar y llevar el
mantenimiento a un nivel profesional

Encuentra en el doblepágina
central el nuevo tomo de
Pintar es Fácil con Sapolin

Frank Lozada

El legado que no se fisura

WhatsApp Maestro 318 508 3327 | Repórtenos su historia

maestros.com.co

@alaobramaestros

YouTube A La Obra Maestros

A La Obra Maestros Al Aire

EL EDITOR
Marketing y Contenidos



SELLA, PEGA Y RELLENA CON CALIDAD PROFESIONAL.

Sista FT 101 une, sella y protege con tecnología *Flextec* exclusiva de Henkel. El sellador-adhesivo que *se adapta a todos los materiales y a cualquier clima.*

SISTA FT 101: EL ALIADO QUE NO FALLA.



Cuando el clima cambia, la **FT 101** se mantiene firme. Su fórmula elástica, resistente y sin solventes garantiza un sellado profesional en cualquier superficie.

- ✓ Garantía de 10 años.
- ✓ Resistente a rayos UV.
- ✓ Adhiere en superficies húmedas.
- ✓ No se amarillea ni se craquela.
- ✓ Alta resistencia a la intemperie.
- ✓ Absorbe impactos y vibraciones.
- ✓ Aplicación limpia, sin escurrimientos.
- ✓ Pintable.

Sista FT 101.
La fuerza que sella tu confianza.

COLORES DISPONIBLES



Henkel



Edición 114 - Año 11
Diciembre 2025 - Enero 2026
ISSN 2462-8298

Oficinas

11420 Fortune Cir # 130
Wellington FL 33414
Palm Beach, FL, United States

Cra 43 #24b - 27
Bogotá, Colombia

Carrera 17 #9-70
Pereira, Colombia

Gerente General

Alexander Peña Bernal
alex@eleditor.co
Cel. 304 554 6308

Gerente Comercial

Marcela Raigosa Franco
marcela@eleditor.co
Cel. 310 441 7479

Jefe Administrativa y Financiera

Andrea Peña Bernal
administracion@eleditor.co

Analista Comercial

Paola Calderón
Comercial1@eleditor.co
Cel. 316 028 2616

Diagramación

Diana Valbuena
Alexander Peña Bernal

Embajadores

Fernando Briceño - Bucaramanga
Ángel Gonzáles - Pereira
Victor Arias - Bogotá
Jorge Castañeda - Manizales
Raúl Castellanos - Boyacá
Ramiro Cruz - Cali

Fotografía

Alexander Peña Bernal, Freepik,
Envato Elementos, Shutterstock

eleditor.co



EL EDITOR

< Marketing y Contenidos >



2026 no se gana con "ojalá", se gana leyendo el bolsillo

Por: **Alexander Peña Bernal**
Director A La Obra Maestros

2026 pinta "tranquilo" en los informes: BBVA Research proyecta que **Colombia crecería alrededor de 2,8% en 2026 y 2027**, con la demanda interna como ancla. Suena bien, pero hay un detalle que en obra se siente al primer martillazo: ese país no es uno solo. Está el país del empleo formal, constructoras, vivienda nueva, cifras de iniciaciones y ventas. Y está el país independiente, donde la obra se prende o se apaga con el bolsillo del hogar y la caja de la pyme: remodelaciones, mantenimientos, arreglos, ampliaciones, locales comerciales, "me salió un trabajo por recomendación"

Para el independiente, 2026 se juega en **cuatro variables prácticas:**

1. Ingreso y confianza del hogar: si la gente siente estabilidad, invierte en cocina, baño, pintura, humedades y cubiertas.

2. Tasas: con crédito caro, el cliente se vuelve negociador profesional. Por eso gana el que cotiza claro, por fases y con tiempos realistas.

3. Materiales y dólar: cualquier insumo con componente importado puede moverse; cotizar "precio fijo" sin condiciones es firmar una trampa.

4. Ejecución local: cuando alcaldías y gobernaciones aceleran, se multiplican contratos pequeños y subcontratos (obras civiles menores, adecuaciones, mantenimiento)

En conclusión **2026 no es año de "milagros", es año de método.** Paquetes de servicio (no "vamos mirando"), anticipo y pagos por hitos, alcance amarrado, compras inteligentes y alianzas con oficios. Porque cuando la economía crece "moderado", el que gana no es el más barato: es el más ordenado.

Alexander Peña Bernal

El contenido y los avisos publicitarios publicados en este medio de comunicación son responsabilidad exclusiva de los anunciantes. Las opiniones, productos, servicios o cualquier otra información proporcionada en estos anuncios no reflejan necesariamente las opiniones o el respaldo de A La Obra Maestros.

El Editor S.A.S. no se hace responsable de la veracidad, precisión, calidad, confiabilidad o integridad de la información contenida en los anuncios publicitarios. Los lectores deben realizar su propia investigación y análisis antes de tomar cualquier acción basada en la información proporcionada en los anuncios.

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de este periódico sin autorización expresa de sus editores. La opinión de los columnistas no refleja necesariamente la posición editorial del periódico A La Obra Maestros. Las imágenes que ilustran los temas no corresponden a publicidad son utilizadas según el archivo fotográfico de A LA OBRA MAESTROS y EL EDITOR para fines editoriales.

© COPYRIGHTS EL EDITOR S.A.S.

Construyo



Gerencio mi empresa



Portada



Doble página central



Gerencio mi vida



Construyo



Horóscopo maestro



Agenda maestra



Rodillos

cuál usar, cuándo y cómo lograr acabados impecables

El rodillo correcto no es un "detalle": **es lo que define acabado, rendimiento y consumo de pintura.** Dos rodillos parecidos pueden dejar resultados opuestos, así que la regla profesional es simple: *elige según superficie + acabado esperado + tipo de pintura.*

Un rodillo define cuatro cosas clave:

- 1. Textura final:** lisa, con grano leve, o con relieve marcado.
- 2. Rendimiento:** metros por hora y por jornada. Un rodillo mal elegido te "frena" el avance.
- 3. Consumo de pintura:** algunos cargan más, otros desperdician (salpican, gotean o dejan exceso).
- 4. Calidad visual:** nivelación, "piel de naranja", microburbujas, empalmes visibles, etc.

Tipos de rodillos y cuándo usarlos



Felpa corta:

Deja una capa lisa y uniforme, con muy poca textura. **Úsalo en muros bien estucados, drywall afinado y repintes interiores donde se busca un acabado fino.** Ojo: para cubrir un color fuerte, dale dos manos y mantén siempre el borde húmedo para que no queden empalmes.

Felpa larga:

Ideal para superficies rugosas o porosas (revoques rústicos, fachadas con grano, estucos arenosos). **Carga más pintura y "entra" en el relieve, evitando punticos sin cubrir.** Deja textura más marcada, así que no es para clientes que piden "liso liso". Evita presionar de más: *la pintura debe fluir por carga, no por fuerza.*





Espuma:

Ofrece un acabado muy liso, útil en puertas, marcos y paños pequeños donde se busca estética. Su punto débil son las microburbujas si aplicas con presión, si agitas la pintura como si fuera un batido, o si trabajas demasiado rápido. Mezcla suave, descarga bien en bandeja y usa pasadas controladas.

Microfibra:

es la opción de productividad con buena carga. Funciona excelente en grandes metrajés y muros de poro medio: cubre parejo y reduce marcas por falta de material. Tip pro: en pinturas al agua, humedece ligeramente el rodillo antes (y escúrralo bien) para mejorar la absorción y el arranque.



Antigota:

diseñado para trabajar con menos chorreo (techos, zonas ocupadas, bordes cerca de carpintería). Controla mejor, pero no significa "antigravedad": si lo saturas, gotea igual.

Texturizado:

para relieve intencional y patrones decorativos. Aquí manda la planeación: paños completos, repetición uniforme y producto compatible; si improvisas, los empalmes se ven.



Técnica corta que te salva

Carga y descarga bien, trabaja por paños, presión justa, y remata con pasadas suaves en una sola dirección.

Resultado: menos retrabajo, mejor acabado y más metros por día.

"Un buen pintor no 'pasa pintura': controla el acabado.

Y ese control empieza con una decisión simple: el rodillo correcto, la carga justa y la técnica limpia. Lo demás es solo repetir... o repintar."





Subir precios sin perder clientes

*Subir precios en obra incomoda. Uno siente que el cliente va a pensar: "este man se despertó carero". Pero la verdad es más fría: **si tus costos subieron y tus precios no, tu utilidad ya bajó.** Y cuando la utilidad baja, llega el efecto dominó: trabajas más, te alcanza menos, recortas calidad "para cuadrar", salen garantías y terminas perdiendo clientes igual. La pregunta real no es "¿subo o no subo?", sino: **¿tu negocio aguanta si NO subes?***

Señales de que ya te toca ajustar

- Estás lleno de trabajo, pero la plata no rinde.
- Cada mes te queda menos margen, aunque factures similar.
- No puedes invertir en herramientas sin endeudarte.
- Te cuesta pagar un buen ayudante y terminas haciendo de todo.
- Cotizas con miedo y te "rebajas" antes de que negocien.
- El "ya que estamos..." te come horas y materiales.

Paso 1 deja de subir "a ojo"

Separa costos directos vs. costos del negocio:

- **Directos (del trabajo):** materiales, mano de obra, transportes y escombros del proyecto.
- **Del negocio (para operar):** herramientas (reposición), datos/celular, transporte mensual, trámites, seguridad social si aplica, tiempo de cotizar/coordinar/cobrar.

Error mortal:

cobrar el trabajo y regalar el negocio.

Define dos cosas:

- Tu valor por día/hora (para no cotizar a ciegas).
- Tu margen mínimo (sin margen no hay garantía, ni equipo, ni crecimiento).



Paso 2

Sube precios con estrategia, no con susto

- **Ajuste general:** cuando todo subió (costos y operación).
- **Ajuste por tipo de trabajo:** sube más donde hay más riesgo/desgaste (impermeabilización, alturas, acabados finos, remodelación con gente viviendo).
- **Precio mínimo de visita/servicio:** filtra trabajos "pequeños" que te comen medio día.
- **Tres paquetes (clave):**
Básico
Recomendado
Premium

El cliente deja de pelear "caro" y empieza a decidir "cuál me conviene".

Paso 3

Comunica valor (el cliente paga tranquilidad)

Tu valor no es "hacer". Es que quede bien y no moleste después. Recuérdale lo que incluye:

- Orden y protección de áreas
- Herramienta adecuada y acabado parejo
- Cumplimiento real y comunicación clara
- Control de calidad + garantía definida

Guiones rápidos para objeciones (sin pedir perdón)

Aumento: "Ajustamos precios para mantener calidad, tiempos y respaldo."

Me cobran menos: "Compare, pero compare alcance y garantía. Le explico qué incluye lo mío."

Descuento: "Puedo bajar precio si bajamos alcance/materiales/garantía. Completo, este es el valor correcto."

No compitas por barato; compite por confianza

Siempre habrá alguien más barato. Tu meta es ser el más confiable. Cuando subes bien, normalmente pasa esto: los mejores clientes se quedan, trabajas con menos desgaste y por fin el negocio respira.



Horóscopo Maestro

Por el Tiralíneas del Zodiaco

Diciembre 25
Enero 26



Aries



Vas embalado como taladro nuevo, pero ojo: este periodo no es para "hacerlo rápido", es para dejarlo entregable. Cierra pendientes, revisa detalles y deja por escrito lo acordado.

Número: 3 mm

(margen de tolerancia para no pelear por bobadas)

Tauro



Fin de año te tienta a comprar de más "por si acaso". Respira. Haz inventario, rota lo viejo, y compra con lista. Enero premia al que llega con material justo, no al que tiene media ferretería oxidándose.

Número: 10%

(extra de material, no 40% "por fe")

Géminis



Quieres cerrar un frente y abrir otro al mismo tiempo. Se puede... si haces cronograma realista y no te vendes como pulpo. Prioriza lo que genera pago rápido y deja lo "decorativo" para cuando haya caja.

Número: 45 min

(bloques de enfoque: haces más y hablas menos)

Cáncer



Te toca cuidar la obra como si fuera recién pintada: con plástico, orden y reglas claras. Diciembre trae visitas, rumoritos y "solo es un retoquito". Pon límites: todo ajuste pasa por costo, tiempo y aprobación.

Número: 2 capas

(sellador + acabado: así también se blindan acuerdos)

Leo

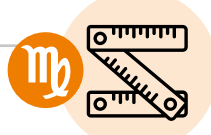


Vas a querer demostrar que puedes con todo. Sí puedes... pero no solo. Delegar no te quita corona; te evita el colapso. Cierra diciembre con equipo alineado y abre enero con roles claros.

Número: 5 min

(reunión diaria: el que explica evita reprocesos)

Virgo



Este periodo te favorece si te vuelves "checklist con botas". Lista de pendientes, lista de pagos, lista de materiales. Si lo anotas, lo controlas. Si confías en la memoria... te gana el caos.

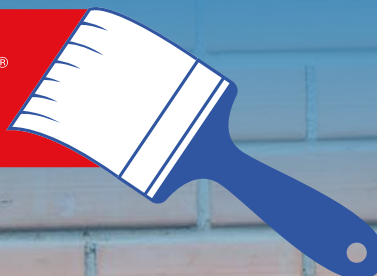
Número: 12 ítems

(checklist mínimo antes de entregar)

EDICIÓN 10
COLECCIONABLE

Pintar es fácil

con **SAPOLIN®**



www.pintaresfacil.com



LA ÚLTIMA MANO:

donde el maestro se diferencia del novato

Aprendiendo sobre

**Cómo prevenir, conservar y llevar el
mantenimiento a un nivel profesional**



LA ÚLTIMA MANO:

donde el maestro se diferencia del novato

MANTENIMIENTO PREVENTIVO: el truco para que la pintura perdure

El secreto no está en pintar rápido, sino en cuidar lo pintado. El mantenimiento preventivo es lo que **mantiene cualquier superficie como nueva, sin gastar de más**. Porque el que cuida su trabajo, pinta mas y gana más dinero.



Primero lo primero: el mantenimiento de la vivienda de las familias colombianas

- Pintar bonito lo hace cualquiera, pero **lograr que dure es de maestros**.
- La pintura no es solo color: es **protección contra el sol, la lluvia y el desgaste diario**.
- El mantenimiento preventivo es la jugada que **evita repintes, reclamos y asegura clientes felices**.



ABC del mantenimiento de la pintura en vivienda



a

Anticiparse

Revisa antes de que el daño te busque. **Grietas, humedad o manchas te avisan que algo va mal**. Linterna, espátula y ojo entrenado: el kit del buen pintor.

*El maestro que revisa previene. **El que no revisa, repara.**
Y reparar, mi hermano, siempre cuesta más.*

b

Buenas prácticas de limpieza

La pintura también se cuida, no solo se pinta.

- Usa un **trapo húmedo con jabón neutro**; olvídate del cloro o el thinner que queman el color.
- En cocinas o baños, pasa un paño cada mes.
- Y si es fachada, **un lavado con hidrolavadora** cada seis meses la deja como nueva.

TIP DE OBRA:

Una buena lavada alarga la vida de la pintura entre uno y dos años. Así que, si la ves sucia, no corras por la brocha: corre por el balde con agua y jabón.

c

Correcciones menores a tiempo

La falla pequeña no avisa dos veces. **Guarda pintura, repara rápido y usa buenos productos**. Si el cliente dice "la pintura se dañó", ya perdiste la jugada.

Factores que mandan la parada en la pintura



HUMEDAD:

Instala rejillas o extractores en baños y cocinas.



VENTILACIÓN:

En interiores cerrados, abre puertas o usa ventiladores.

La pintura que suda, se despega. La que respira, dura.

Cultura de mantenimiento con el cliente



Un cliente bien informado es un cliente que te recomienda.

Explícale cómo limpiar las paredes, cuándo revisar y cada cuánto hacer retoques.

Si puedes, ofrécele un **plan de mantenimiento anual**: vas, revisas, retocas y aseguras la garantía de tu trabajo.

OJO: El cliente agradecido no reclama. Te busca para la próxima obra.

RESUMEN RÁPIDO

ACCIÓN	FRECUENCIA	BENEFICIO
Limpieza de paredes	Semestral	Evita pérdida de color
Inspección visual	Trimestral	Detecta fallas temprano
Retoques puntuales	Cuando se necesiten	Ahorra materiales
Mantenimiento general	Cada 2-3 años	Prolonga la vida del acabado

Cuando el maestro domina el mantenimiento en vivienda, está listo para dar el salto a los **grandes retos: las estructuras industriales.**

Del hogar a la industria: mantenimiento a otro nivel

Una cosa es mantener una casa, y otra una planta o un silo.

En esos ambientes duros, el mantenimiento preventivo no se hace por color, sino por millones: **protege la estructura y evita que la corrosión gane.**



El ABC del mantenimiento industrial



a

Anticiparse

Programa inspecciones y lavados antes de que aparezca el óxido. **Prevenición barata; corrección cara.**

b

Barrera continua

La pintura es una barrera. Cualquier poro, golpe o junta sin sellar es una autopista para la corrosión.

c

Control metódico

Mide, registra y actúa. Lo que no se mide, se "adivina"... y la corrosión no perdona a los adivinadores.



Rutina para ejecutar según el tipo de entorno

TIPO DE ENTORNO	EJEMPLO DE APLICACIÓN	FRECUENCIA DE LIMPIEZA	INSPECCIÓN RECOMENDADA	RETOQUES / MANTENIMIENTO
Interior leve	Bodegas secas, talleres cubiertos	Trimestral	Semestral	Retoques anuales
Interior / Exterior moderado	Áreas urbanas o de industria ligera	Semestral	Trimestral	Retoques semestrales
Costero / Industrial agresivo	Puertos, plantas químicas, zonas de brisa marina	Bimestral	Mensual (zonas críticas)	Plan de parches trimestral
Alta temperatura	Chimeneas, hornos, líneas térmicas	Según operación	Según condición del equipo	Sistemas específicos (silicona / alto sólido) con ventanas de mantenimiento cortas

TRADUCCIÓN PRÁCTICA:

Más sal, calor, químicos o agua = más limpieza, más medición, más retoque.

El brochazo final

El mantenimiento preventivo no es gasto, es garantía.

El maestro que prepara, lava y retoca a tiempo **se ahorra plata, reclamaos y dolores de cabeza**. Porque la pintura que se cuida se paga sola; la que se descuida, cobra intereses con óxido y repintes.

*El verdadero oficio no termina al guardar la brocha, sino cuando el muro —o la estructura— **se mantiene firme y bonito con los años.***

Ahí se nota quién pinta... y quién sabe pintar.

¡Gracias por coleccionar nuestro conocimiento!

A nuestros queridos Pintores, Maestros de Obra y Ferreteros:

Sabemos que la experiencia se construye día a día, con cada brocha, cada obra y cada consejo. Por eso, al ver que **tantos de ustedes tienen en sus manos la colección completa de los 10 tomos impresos** de "Pintar es fácil con Sapolin", nuestro corazón se llena de orgullo y gratitud.

Desde el primer tomo nuestro objetivo fue claro: **contribuir a la continua construcción de la categoría de pinturas en Colombia**. Que ustedes hayan decidido coleccionarlos nos demuestra que valoran tanto como nosotros **la calidad, el aprendizaje y la tradición del buen pintar**.

Que se hayan tomado el tiempo de aprendernos, esperarnos mes a mes y guardarnos de manera ordenada, es **el mejor reconocimiento a nuestro esfuerzo y la mayor inspiración para seguir creando** productos que estén a la altura de su experticia.



Por la confianza, la amistad y por elegirnos, es que **trabajamos en continuar siendo**

SAPOLIN®

LA PINTURA PARA TODA LA VIDA

Guía de colección

No te pierdas ninguna edición de nuestro coleccionable Pintar es Fácil, y **mejora tus habilidades en el arte de pintar**.



Generalidades, tipos y acabados



Preparación de superficies



Problemas y soluciones



Sistema para fachadas



Sistemas base agua



Sistemas para interiores



Sistemas para superficies metálicas



Sistemas para alto tráfico y toque



Soluciones madera



Edición Especial

www.sapolin.com • www.pintaresfacil.com



¡Porque hasta las estrellas necesitan plomada!

Libra



Te van a buscar para "arreglar" lo que otros dejaron torcido. Negocia con calma y con números: alcance, tiempos, forma de pago. Tu paz vale más que una obra mal pagada.

Número: 50/50

(50% anticipo, 50% contra avance real)

Escorpio

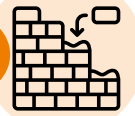


Si algo viene raro (cliente confuso, proveedor incumplido, contrato en el aire), corta por lo sano antes de que te reviente en enero. Mejor frenar hoy que cargar un problema tres meses.

Número: 7 días

(plazo máximo para corregir rumbo o salirte)

Sagitario



Te llega una oportunidad nueva, pero no te lances sin medir. Revisa costos, disponibilidad de cuadrilla, transporte y tiempos. La emoción construye... pero el presupuesto manda.

Número: 1.20 m

(ancho de paso: deja espacio para moverte sin chocar con todo)

Capricornio



Este periodo es tu fuerte: cierres, remates, cobros y planeación. Si alguien intenta "pagar después de enero", tú sonríes... y cobras antes. Bien ahí.

Número: 30 días

(plazo de pago máximo; más de eso es novela)

Acuario

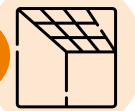


Vas a ver atajos inteligentes donde otros ven problema. Úsalos, pero con criterio: lo creativo no puede ir contra norma ni seguridad. Si lo haces bien, enero te deja con reputación de "ese sí resuelve".

Número: 8 horas

(sueño: el EPP del cerebro)

Piscis



Entre fiestas, familia y cambios de ritmo, te puedes desordenar. Vuelve a lo básico: agenda, prioridades, descanso real. El maestro que se cuida trabaja mejor y cobra mejor.

Número: 10 mm

(junta de mortero bien hecha: nunca "a ojo")

Frank Lozada y el legado que no se fisura

En Barranquilla, donde el sol pega sin pedir permiso, hay maestros que no solo levantan muros: levantan historias. Esta es la de Frank Lozada, costeño que entendió temprano que una casa no es un “proyecto”: es el lugar donde una familia come tranquila y duerme sin miedo a tener que irse mañana.

De niño, Frank veía a su abuelo, “El Chemo” Lozada, trabajar sin descanso construyendo casas para otras familias. Eso le daba orgullo, porque aprendió una verdad simple: **cuando uno construye vivienda, no está echando mezcla; está armando futuros.**

Del ayudante al oficio real

Cuando le tocó trabajar, Frank siguió al abuelo y arrancó como ayudante en una obra del centro de Barranquilla: “Tocó poner full bacano un local de ropa muy grande”. Ahí entendió rápido que esto no es solo fuerza: es conocimiento. Y con el “disco duro” en blanco, le tocó aprender a punta de disciplina: preguntar, equivocarse, corregir y repetir.

Aprender con el abuelo y capacitarse de verdad

Frank aprendió primero con su abuelo: en el almuerzo preguntaba y el Chemo respondía con criterio y años de obra. Y esa lección es para cualquiera: capacitarse no es un lujo, es lo que te da seguridad y calidad, porque el cliente tal vez no sabe pedirlo... pero sí nota cuando un acabado quedó “hecho a las patadas”.





La pérdida que lo movió todo: promesa y SENA

Frank aprendió primero con su abuelo: en los almuerzos preguntaba y el Chemo le enseñaba con criterio y años de obra. Y eso aplica para cualquiera: capacitarse no es un lujo, es lo que te da calidad y te trae trabajo, porque el cliente no siempre sabe pedirlo... pero sí ve cuando un acabado quedó "hecho a las patadas".

Cuatro torres y un orgullo que se queda

A Frank se le nota el orgullo cuando habla de un proyecto: cuatro torres de vivienda. Para él no es solo concreto y acero; es saber que ayudó a darles hogar a familias barranquilleras. Y cuando un maestro entiende eso, cambia el chip: revisa plomos, cuida el curado y no negocia seguridad, porque una obra mal hecha no solo falla en lo técnico: también cobra en lo humano y en lo económico.

El consejo de Frank: vertido de concreto para muros en proyectos de vivienda

Frank lo dice claro: en muros, el concreto no perdona inventos. Si vas a hacer vertido de concreto para muros en vivienda, aplica este checklist corto:

- **Formaleta firme y sellada:** revisa uniones, amarres y fugas. Si la formaleta "baila", el muro sale marcado o se abre.
- **Nada de "arreglar con agua":** si falta

trabajabilidad, se ajusta según diseño (idealmente con aditivo), no con balde.

- **Vaciado por capas:** controla alturas para evitar segregación y presión excesiva sobre la formaleta.
- **Vibrado correcto:** lo necesario para eliminar nidos, sin pasarse (el exceso segrega).
- **Curado obligatorio:** el muro no "termina" cuando se vacía; se define en el curado.

(Esto no reemplaza el diseño de mezcla ni la supervisión técnica del ingeniero residente; es un checklist de obra para evitar los errores típicos.)

Los ingredientes de un buen maestro de obra, según Frank:

Si Frank tuviera que resumir lo que hace a un maestro de obra completo, lo pone así (y vale oro para quien quiere pasar de "hacer" a "dirigir"):

1. Responsabilidad
2. Calidad
3. Conocimiento técnico
4. Seguridad primero
5. Comunicación
6. Aprendizaje constante
7. Orgullo por el trabajo

Frank Lozada no heredó solo un oficio. Heredó una idea: construir vivienda es construir tranquilidad. Y esa mentalidad, en Barranquilla y en cualquier ciudad de Colombia, **separa al que solo "trabaja en obra" del que realmente es maestro de obra.**

Cuando el trabajo es urgente, pero requiere del mejor acabado, ¡Sí existe la solución perfecta!

LÍNEA PARA LA INDUSTRIA

esmalte
everFast
de secado extra rápido

TIPO 1



Secado
20 minutos



Dermatitis en obra: cómo detectarla a tiempo y evitar que se vuelva crónica

En construcción, la piel también trabaja... y a veces renuncia sin avisar. Cemento, resinas epóxicas, solventes, detergentes, "trabajo en húmedo" (manos mojadas o lavadas muchas veces) y guantes por horas pueden causar dermatitis ocupacional. No es "una alergia boba": si se deja avanzar, termina en grietas, dolor, infecciones, incapacidades y pérdida de ritmo de obra. La clave es simple: detectar temprano y reducir exposición.



¿Qué es la dermatitis en obra?

La **dermatitis es inflamación de la piel** porque se dañó su “barrera” protectora. En construcción pasa por dos razones:

Irritación: cemento, detergentes, solventes, polvo, agua y lavado frecuente resecan y agrietan la piel.

Alergia (sensibilización): el cuerpo se vuelve sensible a un químico (por ejemplo, algunas resinas) y luego reacciona fuerte con poca cantidad.

Cómo se nota: picazón, resequedad, enrojecimiento y grietas que arden al lavar las manos o al volver a tocar cemento/químicos.

Señales tempranas que NO debe normalizar

- Picazón
- Ressequedad fuerte o descamación
- Grietas o piel cuarteada
- Enrojecimiento o cambio de color
- Ampollas, supuración o dolor

Si aparece cualquiera, **no se “aguanta”**: se actúa ese mismo día.

Sistema práctico de vigilancia de piel

1) Responsable claro: alguien recibe reportes y toma decisiones (usted o su líder).

2) Línea base: una inspección rápida de manos y antebrazos al inicio del proyecto o al entrar un trabajador.

3) Chequeos periódicos

- **Exposición alta (cemento/químicos diarios):** mensual.
- **Exposición media:** cada 2–3 meses.
- **Exposición ocasional y bien controlada:** anual + reporte inmediato si hay síntomas.

4) Mini-cuestionario (WhatsApp): “¿picazón, resequedad, grietas, manchas, ampollas? ¿qué tarea y qué producto fue?”

5) Regla de respuesta: si hay grietas, ampollas, dolor o empeora: consulta médica y ajuste de tarea.

Controles que sí sirven (antes que “ponerse crema”)

- **Menos contacto directo:** use herramientas, dosifique, evite “meter mano para sentir”.
- **Guantes bien elegidos y bien usados:** talla correcta, recambio si hay sudor/contaminación, pausas para ventilar manos. Guante eterno = humedad eterna.
- **Higiene inteligente:** lave cuando corresponde, seque bien, evite detergentes agresivos todo el día. Nunca limpie solventes con la piel.
- **Aprenda del caso:** registre tarea, producto, tiempo, EPP y síntomas. Ese registro le muestra qué está enfermando a su cuadrilla y qué debe cambiar.

Anécdota real de obra

Un maestro empezó con resequedad en los dedos por mezclar cemento sin guantes “solo para sentir la mezcla”. **En vez de corregir, se acostumbró a lavarse a cada rato con detergente fuerte y, para rematar,** se dejaba los guantes puestos horas, sudando. A la semana ya tenía grietas abiertas que ardían con el agua y, en una resanada, el químico le “prendió” la mano: terminó parando dos días porque no podía ni agarrar la llana sin dolor. Todo por una mala práctica repetida: más jabón, más sudor y más contacto directo.

*Cuidar la piel no es sentimentalismo: **es proteger su herramienta principal, sostener la productividad y evitar costos ocultos.***

Remodelación de baño en 1 semana

Una remodelación de baño puede quedar “bonita en fotos” y aun así fallar donde más duele: en la ducha, **cuando el agua no drena, la humedad se mete y el cliente llama** (con razón). Este paso a paso resume lo esencial del proceso para entregar un baño funcional y limpio, con foco en lo que marca la diferencia: pendientes hacia el desagüe, impermeabilización, mezcla correcta del pegante y emboquillado para zona húmeda.



Paso 1. Diagnóstico y planeación (Día 1)

- Revisa base, fisuras, humedad, desagüe y niveles.
- Define alcance con el cliente y traza cortes críticos (desagüe, esquinas).

Paso 2. Demolición y preparación (Día 1)

- Retira enchapes/morteros dañados.
- **Limpia:** nada de polvo, grasa o partes sueltas.
- Resana y deja la superficie firme.

Paso 3. Mortero en ducha: vertientes al desagüe (Día 2)



- Marca alturas tomando el desagüe como referencia.
- Forma el mortero con pendientes reales: idealmente las 4 esquinas convergen al desagüe.
- Verifica con nivel en diagonales y bordes.
- **Objetivo:** cero encharcamientos.

Paso 4. Impermeabilización (Día 3)

- Aplica impermeabilizante apto para ducha (según ficha técnica).
- Refuerza esquinas, encuentro piso-muro, desagüe y pasos de tubería.
- Respeta tiempos de secado entre manos.

Paso 5. Preparación del pegante (Día 4)

- Mezcla exacto como indica el fabricante (proporciones por volumen).
- Para porcelanato, usa pegante adecuado
- Mezcla homogéneo y **no “revivas” con agua cuando esté fraguando.**

Paso 6. Instalación del revestimiento (Días 4–5)

- Replantea para alinear piezas y cuidar cortes.
- Aplica pegante uniforme y asienta sin vacíos.
- Limpia excedentes mientras avanzas.



Paso 7. Emboquillado (Día 6)

- Usa **boquilla recomendada para zona húmeda**; antimanchas o epóxica ayuda mucho en limpieza y resistencia.
- Emboquilla por paños y limpia a tiempo para evitar velo.

Paso 8. Control final y entrega (Día 7)

- Prueba de drenaje: agua en esquinas y centro, debe ir al desagüe sin charcos.
- Revisa juntas, remates, piezas huecas y deja el baño impecable.

Si haces bien estos cuatro puntos —pendientes, impermeabilización, pegante preparado como manda la ficha, y boquilla adecuada— el resto es pura ejecución. Y esa **ejecución es la que convierte una remodelación en “un trabajo más”... o en la razón por la que el cliente te recomienda** sin que tú tengas que rogarle.

CALENDARIO DE EVENTOS 2026 A LA OBRA MAESTROS

TODO EL AÑO

Pintar
es
fácil con



Programa de capacitaciones y formación para pintores, maestros de obra y todas las personas.

Ingresa a:

PintarEsFacil.com

Desde donde te encuentres, a la hora que tengas disponible, cuentas 24/7 con capacitación de calidad.

MARZO 2026

8 de marzo



**Elecciones al Congreso
(legislativas)**

Fecha principal: Domingo, 8 de marzo de 2026.

En esta jornada se elegirán 108 senadores y 188 representantes a la Cámara.

MAYO 2026

6 al 8

**PRO
CEM
CO 26**

REUNIÓN DEL
CEMENTO y
EL CONCRETO
Centro de Convenciones
Cartagena de Indias, Colombia
Mayo 6 al 8

El punto de encuentro ideal para estar al día con el estado del arte, los avances tecnológicos y las tendencias mundiales en la construcción con cemento, concreto y prefabricados.

Ciudad: Cartagena

Lugar: Centro de Convenciones

Info: www.procem.co/procemco26

MAYO 2026

31 de mayo



Elecciones presidenciales

Fecha principal: Domingo, 31 de mayo de 2026.

Segunda vuelta: (si es necesaria):
Domingo, 21 de junio de 2026.

JULIO 2026

29 y 30

17ª EDICIÓN
CONSTRUVERDE
Aceleremos juntos entornos sostenibles

El evento más importante de construcción sostenible en latinoamérica.

Ciudad: Bogotá

Info: cccs.org.co/construverde

AGOSTO 2026

26 al 29

**EXPO
CAMACOL
26**

Una feria internacional que conecta a líderes, empresas y profesionales de la construcción.

Un espacio donde nacen negocios, se exploran tendencias y se crean alianzas que impulsan el sector.

Networking, actualización y conocimiento en una sola vitrina de oportunidades.

Ciudad: Medellín

Lugar: Plaza Mayor

Info: expocamacol.com

Color del Año Pantone 2026: Cloud Dancer (Bailarín de Nubes)

Pantone ya eligió su Color del Año 2026: PANTONE 11-4201 Cloud Dancer (bailarín de nubes), un blanco ligero pensado para bajar el "ruido" visual y dejar que el espacio respire.

Para pintores, esto no es poesía: es una oportunidad de vender **amplitud, limpieza y luz...** pero bien ejecutada, porque el blanco también es el que más delata fallas.

¿Cómo aplicarlo en obra?

1. Elige el blanco según la luz. Con luz fría puede verse azulado; con luz cálida puede verse amarillento. Haz una muestra grande (mín. 50×50 cm) y revísala de día y de noche.

2. Preparación precisa. Lija fino, resana y aplica fijador/sellador o capa de fondo según el sustrato. Cloud Dancer se ve de alta gama solo si la pared está pareja.

3. Manos delgadas, herramienta correcta.

Aplica dos manos (o más si el color anterior es fuerte). Evita "cargar" pintura para no dejar textura marcada ni empates visibles.

4. Úsalo como marco.

Funciona muy bien en cielos, guardapolvos y muros principales para agrandar visualmente, y deja que los acentos (pasteles, neutros o sombras suaves) hagan el contraste.



Color
del año
2026

Cloud Dancer
11-4201

En 2026, el blanco no es "lo fácil": es el que más exige... y el que mejor se cobra cuando queda perfecto.





**Color
del año
2026**

Cloud Dancer
11-4201



Más información y recursos en:
www.pantone.com/eu/es/color-of-the-year/2026