

Capítulo 1: Por qué el impermeabilizante que compraste ya falló (y seguirá fallando)

Hay una mancha en el techo de tu recámara. La primera vez apareció como un círculo del tamaño de un plato. Le echaste impermeabilizante, la pintaste encima y te olvidaste de ella. La siguiente temporada de lluvias volvió, más grande, con ese olor a humedad que ya se te pegó a la ropa. Compraste otro bote, uno más caro esta vez, con una garantía de cinco años impresa en letras grandes. Hoy, tres temporadas después, la mancha es del tamaño de una maleta. Y tú ya no confías en ningún producto.

Eso no es mala suerte. Es el resultado predecible de un sistema diseñado para que sigas comprando.

La crisis silenciosa: humedad y filtraciones en la vivienda latinoamericana

Tu problema no es individual. Es una epidemia silenciosa.

Según la Encuesta Nacional de Vivienda del INEGI, **15.58 millones de viviendas en México** presentan humedad o filtraciones en cimientos, muros o techos¹. Eso representa el 44.2% del total de hogares del país. Casi una de cada dos casas.

“

"Los datos de la Encuesta Nacional de Vivienda del INEGI muestran que la humedad y las filtraciones constituyen uno de los problemas más frecuentes de las viviendas mexicanas." — Mario Luis Fuentes, analista de política social²

44.2% de las viviendas en México tienen humedad o filtraciones documentadas. En Tabasco, ese número llega al **85%**¹.

En los estados del sureste, los números son aún más brutales. Tabasco encabeza la lista con 85% de viviendas afectadas, seguido de Yucatán con 77.2% y Campeche con 64.1%¹. No son cifras abstractas. Son millones de familias que cada septiembre mueven los muebles, colocan cubetas en el piso y rezan para que el techo aguante una tormenta más.

Yo crecí en una casa así. Mi abuela tenía una cubeta de peltre en la esquina de la sala que aparecía cada año en las mismas fechas, con la misma puntualidad que el frío. Nadie le preguntó al techo qué tenía. Simplemente se aceptó la gotepa como parte del inventario del hogar.

Esa resignación es el primer problema que este libro combate.

El negocio del miedo: cómo el mercado de impermeabilizantes comerciales te convirtió en cliente permanente

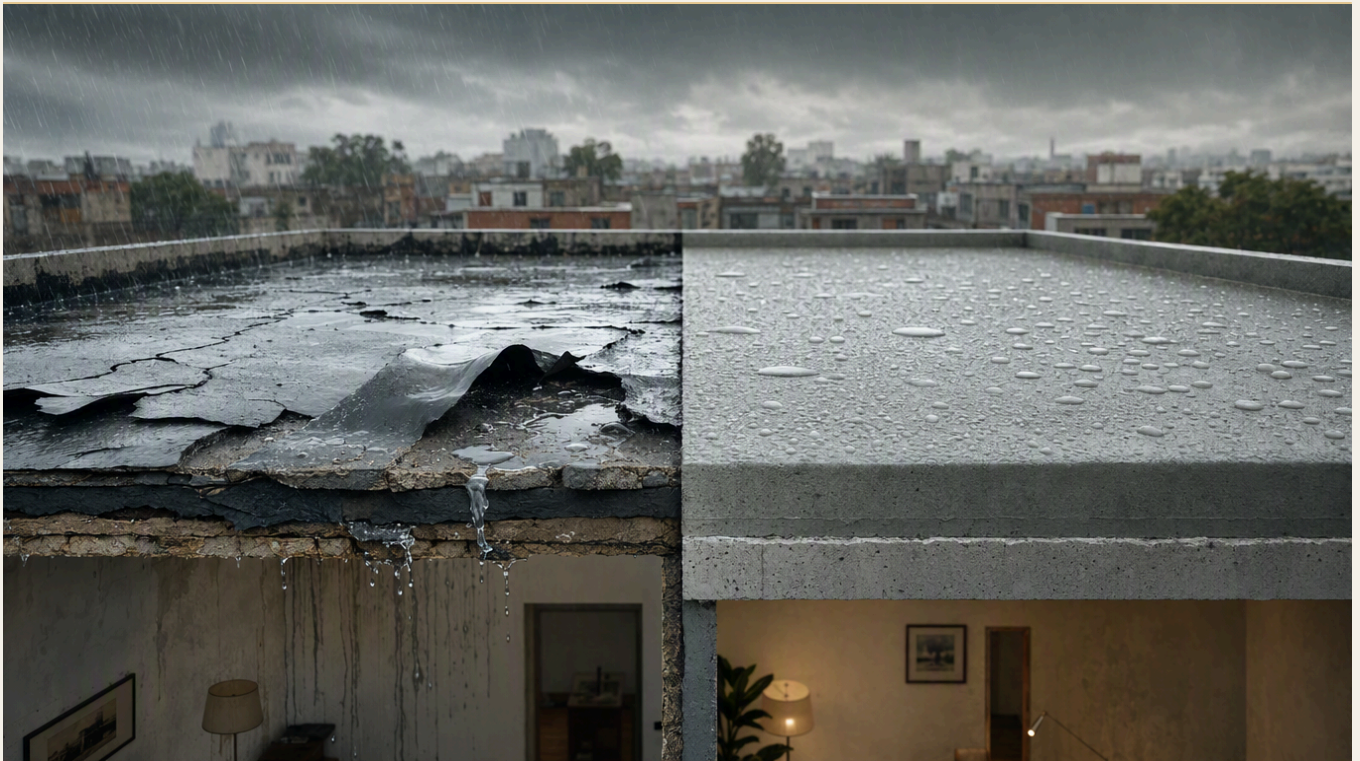
El mercado latinoamericano de impermeabilización alcanzó **2,660 millones de dólares** en 2025 y se proyecta que llegará a 4,460 millones en 2035³. Un negocio de ese tamaño no crece vendiendo soluciones definitivas. Crece vendiendo soluciones temporales con etiquetas de confianza.

Observa la próxima vez que estés en una ferretería. Los productos de impermeabilización ocupan el espacio más visible, con fotos de casas perfectas bajo lluvia torrencial y promesas de "hasta 10 años de garantía". Lo que la etiqueta no dice es que esa garantía aplica bajo condiciones de laboratorio: superficie perfectamente preparada, temperatura controlada, aplicación profesional, dos capas mínimo con tiempos de espera exactos. Condiciones que casi ningún autoconstructor puede replicar un sábado por la mañana.

En un foro de construcción en Ecocosas, un usuario de Venezuela describió su situación con precisión quirúrgica: los productos comerciales estaban "por las nubes, imposible para un asalariado", y el impermeabilizante casero de jabón y cemento fue su única alternativa viable. Añadió que el artículo sobre métodos tradicionales le resultó "urgente y necesario". (Ecocosas.com, sección Construcción)

Un usuario mexicano del mismo foro calculó que preparar 100 litros del método conocido como La Aluja, una técnica de origen italiano adoptada en México, costaba poco más de 2,000 pesos, mientras que el impermeabilizante comercial de tres años más económico resultaba considerablemente más caro por la misma cobertura. (Ecocosas.com, sección Construcción)

El negocio no es el producto. El negocio eres tú, volviendo cada temporada.



El error de raíz: aplicar soluciones sobre superficies mal preparadas

Aquí está la verdad que ningún fabricante va a decirte en la etiqueta:

El impermeabilizante no falla. Falla la superficie sobre la que lo aplicas. La preparación es el 80% del resultado. El producto es solo el 20%.

El cemento impermeabilizante aplicado sobre ladrillos que no se humedecen previamente pierde su eficacia desde el primer momento: los ladrillos absorben el agua de la mezcla, cortan la reacción química del fraguado y el mortero nunca alcanza su capacidad real⁴. No importa qué tan caro sea el producto. No importa si lo aplicaste en dos capas. Si la superficie no estaba lista, el resultado ya estaba comprometido antes de que abrieras el bote.

La preparación incluye retirar polvo, grasa, pintura vieja y residuos de impermeabilizantes anteriores. En superficies lisas como el hormigón, se recomienda además un azote previo de cemento y arena que cree **mordiente**, es decir, una textura rugosa que permita al mortero adherirse⁵. Sin esa base, cualquier capa que pongas encima está flotando sobre una superficie que la va a rechazar.

La mayoría de los autoconstructores saltamos directamente a aplicar el producto. Es comprensible: el tiempo es escaso, el presupuesto está justo y la lluvia ya viene. Pero ese atajo es la razón por la que regresamos a la ferretería cada año.

Por qué la mayoría de las fallas no son del producto sino del proceso

El 57.3% de las viviendas en México fueron autoproducidas por sus propietarios o bajo su supervisión directa⁶. Eso significa que la mayoría de nosotros aprendimos a construir viendo a otros, imitando, ensayando. Sin manual. Sin formación técnica formal.

En ese contexto, los errores de proceso son inevitables. Y los más comunes no son falta de habilidad: son falta de información específica sobre **proporciones, tiempos y secuencias**.

Caso real: En el foro Todoexpertos, un usuario con una vivienda de menos de dos años describía humedad persistente en una pared de 12 metros cada vez que llovía. Le recomendaron mezclar cemento con azúcar como solución; otro experto advirtió que el mortero de cal era más transpirable y menos propenso a fisurarse. El problema real, que nadie mencionó primero, era que nadie había preguntado qué tipo de humedad era, ni si la pared estaba preparada para recibir tratamiento. (Todoexpertos.com, Albañilería)

Como señala el equipo editorial de Servidos.ar: "El dominar las proporciones correctas para cada aplicación es fundamental para lograr trabajos durables y evitar patologías como fisuras, desprendimientos o eflorescencias."⁷

El proceso correcto tiene tres momentos que no pueden invertirse: **preparar**, **adherir** y **sellar**, en ese orden. El capítulo 2 desarrolla este marco con detalle. Por ahora, lo que importa es reconocer que si uno de esos tres momentos se omite o se ejecuta mal, los otros dos no pueden compensarlo.

Lo que este libro no es y lo que sí te entregará

Este libro no es un catálogo de productos. No te dirá qué marca comprar ni te pedirá que confíes en una etiqueta.

Tampoco es un tratado de ingeniería civil. No necesitas título ni taller especializado para aplicar lo que está aquí. Necesitas un fin de semana, materiales de ferretería común y disposición para preparar las superficies antes de aplicar cualquier mezcla.

Lo que sí encontrarás en estas páginas es lo siguiente:

Fórmulas probadas con ingredientes que ya tienes o puedes conseguir por menos de lo que cuesta un bote de impermeabilizante comercial. Mezclas con cemento y barniz, con jabón, con resistol, con cal y aceite. Cada una con sus proporciones exactas, sus usos correctos y sus limitaciones reales.

Protocolos de preparación de superficie que marcan la diferencia entre un trabajo que dura diez años y uno que falla en la próxima lluvia.

Un sistema de diagnóstico que te permite identificar qué tipo de humedad tienes antes de gastar un solo peso.

Lo que no encontrarás son promesas vacías. Algunos problemas de humedad requieren intervención estructural que ninguna mezcla casera puede resolver. Cuando ese sea el caso, te lo diré con claridad.

Diagnóstico rápido: cómo identificar el tipo de humedad que tienes antes de gastar un solo peso

Antes de comprar cualquier cosa, necesitas saber con qué estás lidiando. Existen tres tipos principales de humedad en la vivienda, y cada uno se trata de manera diferente.

Humedad por filtración

El agua entra desde el exterior: por el techo, por grietas en muros, por juntas mal selladas. Las manchas aparecen durante o inmediatamente después de la lluvia. Son las más comunes y las más tratables con las técnicas de este libro.

Señal identificadora: la mancha crece con la lluvia y se seca parcialmente en días de sol.

Humedad por condensación

El vapor de agua del interior de la casa se condensa en superficies frías: paredes norte, interiores de closets, zonas sin ventilación. No tiene relación directa con la lluvia.

Señal identificadora: aparece en invierno o en zonas cerradas, con manchas circulares que se expanden lentamente. Suele acompañarse de manchas negras de hongos.

Humedad ascendente por capilaridad

El agua del suelo sube por los muros mediante acción capilar. Afecta especialmente la base de los muros, hasta una altura de entre 60 cm y 1.5 metros.

Señal identificadora: la mancha siempre aparece en la parte baja del muro, con eflorescencias blancas (sales minerales) en la superficie y un límite superior que parece una línea de marea.

Diagnóstico en 5 minutos antes de gastar un peso:

- ✓ Observa cuándo aparece la mancha: ¿durante la lluvia, en invierno o todo el año?
- ✓ Toca la mancha en un día sin lluvia: ¿está húmeda, fría o seca?
- ✓ Mira dónde está ubicada: ¿en el techo, en la pared alta, en la base del muro?
- ✓ ¿Tiene bordes blancos o costra salina? Eso indica capilaridad.
- ✓ ¿Tiene manchas negras puntiformes? Eso indica condensación con hongos.

La temporada de mayor riesgo en México se concentra entre septiembre y octubre, impulsada por la actividad ciclónica⁸. Eso significa que tienes una ventana de tiempo entre julio y agosto para diagnosticar, preparar y actuar. Este libro está diseñado para que puedas hacerlo.

PUNTOS CLAVE

- ▶ **44.2% de las viviendas en México tienen filtraciones documentadas.** Tu problema es masivo y tiene solución probada.
- ▶ **El mercado de impermeabilizantes comerciales está diseñado para la recompra,** no para la solución definitiva.
- ▶ **El 80% de los fracasos ocurre en la preparación,** no en el producto. Preparar mal garantiza el fracaso.
- ▶ **Existen tres tipos de humedad** con tratamientos distintos. Diagnosticar antes de actuar es la diferencia entre resolver el problema y repetirlo.
- ▶ **Las mezclas caseras con materiales de ferretería** pueden igualar o superar en durabilidad a los productos comerciales cuando se aplican sobre superficies bien preparadas.

Pero el diagnóstico solo resuelve la mitad del problema. La otra mitad es saber **en qué orden exacto atacarlo**, con qué lógica, y por qué saltarse un paso siempre cobra la factura más cara. Eso es exactamente lo que el siguiente capítulo te entrega: un marco de tres capas que funciona como la estructura de cualquier trabajo sólido, desde el nivel del suelo hasta el último milímetro del techo.