

Capítulo 1: El dinero que llevas años tirando a la ferretería

Cuenta los botes. No metafóricamente. Ve ahora mismo debajo del fregadero, al armario del pasillo, al hueco donde guardas las cosas que "ya usarás algún día", y cuenta los botes. Barniz que nunca terminaste. Sellador que aplicaste una vez y no funcionó. Limpiador multiusos que compraste porque el anterior olía raro. Si llevas más de cinco años en ese piso, lo más probable es que encuentres entre ocho y quince botes. Algunos con la tapa mal cerrada. Varios a medias. Uno o dos sin abrir, con la etiqueta todavía intacta.

Ahora suma lo que pagaste por ellos.

No hace falta que llegues a una cifra exacta para que el malestar aparezca.

El ciclo de compra que nunca para: cómo funciona el modelo de negocio de los botes caros

El negocio de los productos de ferretería para el hogar no está diseñado para resolver tu problema de forma definitiva. Está diseñado para que vuelvas. Esto no es una acusación conspirativa, sino una descripción precisa de cómo funciona cualquier mercado de consumo repetido: el producto ideal para una marca no es el que soluciona el problema de una vez, sino el que lo soluciona parcialmente, durante un tiempo corto, y te devuelve al pasillo de la ferretería en seis meses.

El mecanismo tiene tres piezas. Primera: el problema real es complejo, pero la etiqueta promete una solución simple. Segunda: la solución funciona a medias, lo suficiente para que no lo devuelvas, pero no lo suficiente para que no repitas la compra. Tercera: cuando el efecto desaparece, el comprador asume que el fallo fue suyo, no del producto. Que no aplicó bien. Que debería haber lijado antes. Que tendría que haber comprado la versión profesional.

Así se sostiene el ciclo.

El producto de ferretería perfecto no es el que resuelve tu problema. Es el que lo resuelve *lo justo* para que vuelvas el año que viene.

La grieta que sellaste con ese tubo de silicona de ocho euros volvió a abrirse en primavera porque la silicona no adhiere bien sobre polvo superficial, y nadie te dijo que tenías que limpiar la grieta con agua y dejar secar antes de aplicar. No estaba en la etiqueta. Estaba en el manual técnico del fabricante, que nadie lee porque tiene dieciséis páginas y viene en cuatro idiomas.

Lo que el etiquetado no te dice: ingredientes activos vs. precio real de lo que pagas

Coge un bote de limpiador de azulejos. Lee el dorso. Encontrarás términos como "agentes tensoactivos", "compuestos quelantes" y "fragancia". Lo que no encontrarás es la proporción de cada ingrediente, porque la legislación no obliga a declararla en la categoría de productos de limpieza doméstica. Lo que estás comprando, en su mayor parte, es agua con una pequeña fracción de compuestos activos, envasada en un recipiente diseñado para transmitir confianza y eficacia.

El **ingrediente activo** es la parte que hace el trabajo. En la mayoría de los limpiadores multiusos, ese ingrediente activo es un compuesto que puedes replicar con bicarbonato de sodio, agua y una pequeña cantidad de jabón neutro, a una fracción del coste. Lo mismo ocurre con los selladores: el cemento blanco y la cal apagada, mezclados en proporción correcta, realizan la misma función estructural que muchos selladores de marca, con una durabilidad comparable o superior a la de productos que cuestan entre quince y treinta veces más por kilogramo de materia activa.

El precio no lo determina la química. Lo determina el envase, la distribución, el marketing y el margen del intermediario.



El diagnóstico rápido de tu hogar: cuánto gastas al año sin darte cuenta

Este es el ejercicio que te pido que hagas antes de continuar leyendo. No necesitas papel ni calculadora sofisticada.

- ✓ Anota todos los productos de mantenimiento que compraste en los últimos doce meses: pintura, sellador, limpiadores, barniz, silicona, desengrasante, antical, quitamanchas para suelos.
- ✓ Escribe el precio aproximado de cada uno. No importa si no recuerdas el exacto: redondea hacia arriba.
- ✓ Señala cuáles resolvieron el problema de forma permanente y cuáles tuviste que repetir o sustituir antes de un año.
- ✓ Suma la columna de los que no resolvieron nada de forma duradera.

La mayoría de personas que hacen este ejercicio se quedan mirando el resultado con una mezcla de sorpresa e irritación. Irritación porque el número es real y estaba ahí, silencioso, año tras año.

No te propongo que ese dinero era "tuyo" y alguien te lo robó. Te propongo algo más preciso: que estabas pagando por fórmulas que existen desde hace siglos, empaquetadas de forma moderna, y que la información necesaria para prescindir de ellas nunca fue especialmente secreta. Simplemente nadie la organizó para que fuera útil en un piso de cuarenta metros un sábado por la mañana.

Por qué los métodos caseros fallaron antes: el problema no era la fórmula, era la proporción

En un foro de construcción sueco documentado, un usuario que demolía una pared en una casa de los años cincuenta describió su confusión cuando encontró el revoque original: una mezcla de cal y cemento que había sobrevivido intacta durante setenta años. Consultó a varios profesionales sobre cómo reparar la zona y recibió recomendaciones contradictorias. Yeso, cemento solo, cal sola, mortero de agarre. Nadie le dio una proporción concreta. Todos le dieron una opinión.

Eso es exactamente lo que les ocurre a la mayoría de personas que intentan métodos caseros por primera vez: encuentran la idea general en algún sitio, mezclan "a ojo", y el resultado falla. El encalado se cae. El sellado agrieta. La mezcla no adhiere. Y la conclusión que sacan es que el método no funciona.

La conclusión correcta es otra.

El Principio de la Proporción: los materiales tradicionales no fallan por ser tradicionales. Fallan cuando se aplican sin la proporción verificada que los hace funcionar.

La cal apagada mezclada con agua en proporción arbitraria puede dar resultados que van desde una pasta inútil hasta un recubrimiento que dura décadas. La diferencia no está en el ingrediente. Está en el número. Y ese número es precisamente lo que este libro te entrega en cada capítulo: no la idea general, sino la proporción exacta, el orden de aplicación y el tiempo de curado que convierte un material de dos euros en una solución que dura.

El mortero de cal con proporción 1 parte de cal por 2 partes de arena¹ es el estándar histórico para revoque de pared, no porque alguien lo inventara, sino porque dos mil años de prueba y error lo depuraron hasta ahí. El Pont du Gard, construido con mortero de cal hidráulica en el año 18 antes de Cristo, sigue siendo impermeable hoy². El problema nunca fue el material.

El mortero de cal lleva más de **2.000 años** demostrado en estructuras que aún existen, como el acueducto romano Pont du Gard, construido en el año 18 a. C.²

Recuerdo la primera vez que intenté sellar unas grietas capilares en la pared de un baño con una mezcla de cemento blanco y agua que preparé "más o menos". Fragüó bien, pero a las tres semanas aparecieron unas fisuras nuevas justo al borde del sellado. El problema no era el cemento. Era que había añadido demasiada agua, lo que aumentó la contracción durante el curado. Tardé seis meses en entender qué había salido mal. Ese tiempo es el que este libro intenta ahorrarte.

La promesa concreta de este libro: qué puedes hacer este fin de semana y qué no

Voy a ser directo, porque el lector que ha llegado hasta aquí merece claridad sobre lo que tiene entre manos.

Este fin de semana puedes hacer lo siguiente:

Sellar grietas capilares en pared o suelo con una mezcla de cemento blanco, cal y agua en proporciones verificadas. Encalar una pared interior con una fórmula de tres ingredientes que lleva siete mil años funcionando³. Limpiar juntas, azulejos y encimeras con un preparado de bicarbonato, jabón neutro y agua que cuesta menos de un euro por litro de solución. Preparar una mezcla base selladora con materiales que juntos no superan los tres euros y que puedes encontrar en cualquier ferretería de barrio.

Lo que este libro no te promete:

No te promete que sustituyas a un profesional en trabajos estructurales. No te promete resultados inmediatos sin preparación previa de la superficie. No te promete que cualquier grieta se puede sellar con cemento y cal: hay grietas que requieren diagnóstico técnico especializado, y este libro te enseña a distinguirlas antes de tocarlas. La honestidad sobre los límites es parte de la promesa.

Caso real: Una usuaria documentó en su blog personal cómo transformó el suelo de hormigón agrietado de un sótano aplicando encalado de cal hidratada por menos de 60 dólares. Su mayor miedo era que el acabado se desgastara. Con el sellador correcto, el resultado la sorprendió.⁴

Lo que marca la diferencia entre ese resultado y el fracaso anterior no fue el material. Fue saber qué sellador aplicar al final, en qué orden y con cuántas capas. Esa información es la que faltaba. Y es exactamente la que encontrarás en los capítulos que siguen, organizada por tarea, con proporciones exactas y tiempos reales de trabajo.

PUNTOS CLAVE

- ▶ El modelo de negocio de los productos de ferretería favorece la compra repetida, no la solución definitiva. Reconocer ese ciclo es el primer paso para salir de él.
- ▶ El precio de un producto no determina la calidad de su ingrediente activo: en la mayoría de los casos, el componente que hace el trabajo puede replicarse con materiales de bajo coste y proporciones correctas.
- ▶ Haz el diagnóstico de tu gasto real antes de continuar: anota, suma y señala qué funcionó de forma duradera y qué no.
- ▶ Los métodos caseros fallan casi siempre por proporción incorrecta, no por debilidad intrínseca del material.
- ▶ Este libro tiene un alcance concreto: grietas capilares, encalado de paredes interiores, limpiadores básicos y sellados superficiales. Lo que está fuera de ese alcance se nombra con claridad para que no pierdas tiempo ni dinero.

Ahora bien, queda una pregunta sin responder: si los materiales son baratos y las fórmulas llevan siglos documentadas, ¿por qué la industria logró convencerte de que necesitabas algo más sofisticado? La respuesta tiene que ver con una historia específica de cómo el mercado convirtió la cal y el cemento en productos de nicho, y por qué un grupo de personas que nunca salió a vender nada consiguió preservar el conocimiento que otros dejaron perder. Eso es lo que el capítulo siguiente examina.