

Pintor de paredes

Si cumples estos pasos con disciplina, es muy posible que salgas adelante.

Produce

Pintas cuartos, salas y fachadas de los vecinos; la pintura la pone el cliente.



¿Es para ti? (si respondes no a dos, elige otra idea)

- ¿Has pintado tu casa o la de alguien y te quedó bien?
- ¿Tienes fuerza y tiempo para trabajar de pie 4 o 5 horas seguidas?
- ¿Hay casas y locales cerca que se vean descuidados? Esos son tus primeros clientes.

Qué compras con tu turno

Precios aproximados · COP

2 rodillos con bandeja y extensor	\$65.000
Brochas de 2 y 4 pulgadas	\$25.000
Lija, espátula, cinta de enmascarar y plástico	\$40.000
Escalera plegable pequeña	\$150.000
Balde, trapos y mezclador	\$20.000
Total aproximado	\$300.000

Dónde: Ferretería de tu zona, Homecenter o Mercado Libre; la escalera usada en Marketplace. La pintura siempre la compra el cliente.

Paso a paso

1. Mira a tu alrededor antes de comprar: pregúntale a 10 personas de tu zona si te comprarían. Si menos de 3 dicen que sí, elige otra idea de la lista.
2. Busca el mejor precio en Mercado Libre ([mercadolibre.com.co](https://www.mercadolibre.com.co)) y Marketplace de Facebook. Compara usado en buen estado contra nuevo y apunta los tres mejores precios.
3. Compra con tu turno, no con deuda: el mismo día que te llega, compras todo; retiras en persona o lo pides por Servientrega o Interrapidísimo.
4. Pinta una pared de tu casa o de un familiar y toma la foto del antes y el después: ese es tu portafolio.
5. Cobra por cuarto o por metro, con la pintura aparte: 'usted compra la pintura, yo pongo el trabajo'. Así nunca pones plata de tu bolsillo.
6. Avísale a todo el mundo: estado de WhatsApp, 30 mensajes directos a contactos y una imagen hecha con Gemini o Canva con tu precio y tu número.
7. Antes de cada trabajo, lija, resana y cubre el piso: el acabado limpio es lo que te recomienda.
8. Ofrece el 'cuarto en un día': llegas a las 8, entregas a las 4. El vecino lo cuenta en la cuadra.
9. Primer cliente en 7 días: precio de apertura para los primeros 5 y pídeles que te recomienden con una persona cada uno.

Tus números (ejemplo con precios aproximados; pon los tuyos)

Precio por cuarto	\$120.000 (precio de tu zona)
Lija, cinta y gastos (aprox.)	10% de cada venta
Tu cuota semanal de la cadena	\$30.000
Con cuántas ventas pagas la cuota	1 cuarto.

Con 1 cuarto pagas la cuota de la semana.

Y después

Semana 1: primer cuarto. Mes 1: 2 cuartos a la semana. Mes 2: con la segunda cadena, compresor o pistola y fachadas completas.

Disciplina: las tres reglas

- Horario fijo: los mismos días y las mismas horas, aunque no venga nadie la primera semana.
- La plata del negocio aparte: un sobre o una cuenta solo para esto. La cuota se separa primero, antes de gastar.
- Anota todas las ventas, todos los días. Lo que no se anota no se mejora.

Tu turno está garantizado. Haz tu cuenta antes de empezar

[Simular mi cadena sin registrarme →](#)

Guía orientativa. Precios y ventas son ejemplos; cada negocio es distinto. Compra con tu turno, nunca con deuda.

[Ver esta guía en TuTurno · Colombia](#)