



Ramón Ros

Director General de URSA

URSA es la empresa donde ha desarrollado gran parte de su actividad profesional desde que en el año 2000 se incorporó a su equipo de ventas.

Esta visión comercial "me ha ayudado mucho a entender el negocio y las necesidades de nuestros clientes, prescriptores y usuarios finales". Desde el año 2015, Ramón Ros es el Director General de URSA.

Casado y padre de cuatro hijos. Ros reconoce que, tanto en casa como en URSA, el trabajo en equipo es la base de todo cuanto emprendo cada día, entendiendo el liderazgo como un servicio capaz de mover emociones y movilizar la transformación que haga brillar lo mejor de cada persona del equipo para lograr el mejor resultado común.

“ El reto principal de nuestro sector es descarbonizar el parque edificado gracias a la rehabilitación integral y energética”

Enhorabuena por la reciente integración de URSA en ETEX. ¿Qué supone esta integración para URSA y para el mercado español?

Todavía estamos pendientes de la aprobación por parte de las autoridades de Competencia, pero estamos muy satisfechos con los primeros pasos dados para la integración en esta multinacional de gran fortaleza global, gran tradición y enorme experiencia. Para nosotros supone un respaldo muy importante ya que, el resto de las empresas del grupo son totalmente complementarias a URSA, y los materiales que fabrican, junto a nuestros aislamientos, podrán sumar para ser la base de futuros sistemas que den respuesta a las cada vez más exigentes necesidades del sector.

Por lo que respecta al mercado, esta integración va a suponer la garantía de contar con soluciones y sistemas compatibles e integrales que ayuden a proyectar edificaciones con una mayor eficiencia y seguridad. Estoy seguro de que se abrirá una gran etapa para nuestra compañía que podrá continuar, ahora con Etex, la expansión de los últimos años.

Como miembro de AFELMA y AIPEX, al tiempo que antiguo presidente ¿A qué retos se enfrenta la industria del aislamiento térmico y acústico en España?

Son muchos los retos que tenemos por delante y más en momentos complicados como estos, superando una pandemia que ha lastrado nuestra economía y una coyuntura sociopolítica muy complicada.

De esta situación se derivan la mayoría de los desafíos a los que nos enfrentamos: la escasez de materias primas, los cuellos de botella en los suministros, y los altos precios de los combustibles imprescindibles para la fabricación, transporte y puesta en obra de nuestros materiales.

Pero quiero ser positivo y ver la capacidad que, como industria tenemos, para superar estas dificultades y enfrentarnos al reto principal de nuestro sector: des-

carbonizar el parque edificado gracias a la rehabilitación integral y energética, incentivada gracias a las ayudas procedentes de los fondos Next Generation que llegan de Europa.

¿España es un país con un buen aislamiento térmico y acústico?

Creo que en la actualidad en España se construye bien y se cumple con la normativa existente. El problema son todas aquellas viviendas construidas antes de la aprobación del Código Técnico de la Edificación en el año 2006 y que, en ocasiones, presentan patologías y deficiencias importantes como la falta de aislamiento.

¿Sabemos cuántas viviendas necesitan de una rehabilitación energética?

El parque de viviendas español necesita una renovación profunda para que deje de ser un sumidero de energía y un gran generador de emisiones contaminantes. Nuestro país se encuentra en la cola de Europa en cuanto a rehabilitación energética, y según los datos del último Censo de Población y Viviendas del Instituto Nacional de Estadística (INE) más de la mitad de los edificios tiene una fecha de construcción anterior a 1980. Esto quiere decir que el 50% del parque edificado en España no fue proyectado y construido de acuerdo a ninguna normativa reguladora que afectase a las condiciones térmicas y acústicas de los edificios. Son en total 5,5 millones de edificios los que están en esta situación y unos 9,7 millones de viviendas.

¿Cuál es la situación actual del parque de viviendas en España en cuanto a su grado de aislamiento?

Pues prácticamente todas estas viviendas que precisan una rehabilitación energética podrían mejorar su confort, salubridad, seguridad y sostenibilidad con la instalación de un aislamiento. Es la medida más efectiva (y que más pronto se amortiza) para dotar de todas estas ventajas a un edificio en una rehabilitación.



¿Se está cumpliendo actualmente el CTE en sus exigencias térmicas?

Sí, creemos que los técnicos y profesionales del sector son completamente rigurosos en la aplicación de la normativa existente y que, en muchos casos, van todavía más allá y se proyectan y construyen edificios todavía más exigentes en materia de eficiencia energética y sostenibilidad que cumplen con certificaciones tan ambiciosas como LEED, BREEAM o VERDE.

Como he dicho antes, el problema no está en la nueva construcción, que se construye cada vez mejor, sino en la gran cantidad de viviendas que precisan una auténtica renovación.

¿Tiene confianza en las ayudas para políticas de eficiencia energética que está previsto que lleguen de la UE?

Sin duda. En URSA esperamos que estas ayudas sean un auténtico aliciente para que los ciudadanos se decidan a emprender rehabilitaciones en sus viviendas y las comunidades de vecinos aprovechen todas las posibilidades de mejorar sus edificios y ganar en ahorro y confort. Estamos haciendo un importante esfuerzo por comunicar las ventajas económicas, sociales y medioambientales de la rehabilitación, y esperamos que este mensaje vaya calando en la sociedad, aunque he de decir que la situación geopolítica, la inflación y las consecuencias derivadas no van a facilitar la rápida aplicación de los fondos que han de suponer subvenciones que van del 40% al 80% de la inversión en la reforma energética de los hogares, en un momento en que la facturas de suministro energético se han incrementado en más de un 50%.

“ El parque de viviendas español necesita una renovación profunda para que deje de ser un sumidero de energía y un gran generador de emisiones contaminantes”

¿Qué papel tiene que tener la distribución en la venta de sus productos?

Un papel fundamental. Esta labor de intermediación entre nosotros, los fabricantes y el usuario final, tiene una gran responsabilidad de prescripción y asesoramiento para que la edificación nueva o la reforma sea lo más eficiente y confortable posible. El aislamiento es aquello que no se ve en una edificación terminada, pero es sin duda el fundamento del confort y del ahorro de quienes lo habitarán. Por ello, la red de distribución es un eslabón importantísimo en la cadena de la edificación sostenible.

¿Cree que está preparada?

La distribución de materiales y sistemas para la edificación está cada vez más preparada, y la profesionalización y multiespecialización de los puntos de venta está alcanzando muy buenos niveles. No hay más que ver la aplicación de nuevas tecnologías, la digitalización y la modernización que, en general, han abordado en los últimos años.

“ La distribución de materiales y sistemas para la edificación está cada vez más preparada”

Esperanzado de cara al futuro...

Siempre. A pesar de las circunstancias concretas actuales, me quedo con la visión del “ vaso medio lleno”, porque el avance de los últimos cinco años en términos de consciencia de ahorro, confort y salubridad de las edificaciones es muy notable y va a más. Todo ello junto a la necesidad imperiosa de cuidar del planeta, hace de nuestro lema una declaración: “Aislamiento para un mañana mejor”.