

danosa

Building together

IMPERMEABILIZACIÓN,
AISLAMIENTO TÉRMICO Y ACÚSTICO
PARA OBRA NUEVA Y REHABILITACIÓN
www.danosa.com



Carlos Vila

Director Comercial de DANOSA

Licenciado en ciencias económicas y empresariales por la Universidad de Barcelona y PDG por el IESE, su andadura profesional se inicia en el año 1989 en el sector de la fabricación de materiales para la impermeabilización y el aislamiento, del cual, y en sus propias palabras, *“no se ha movido desde entonces”*.

Si bien en los inicios estuvo más ligado al área de finanzas y proyectos de inversión, gran parte de su trayectoria profesional la ha desarrollado en el área comercial-marketing, tanto en el ámbito nacional como internacional.

En todo este tiempo, nos comenta Carlos Vila, *“he podido constatar como el sector, a todos los niveles, se ha ido adaptando y avanzando, y lo mejor de todo es poder seguir participando de este momento de gran transformación que estamos experimentando”*.

Enhorabuena por su nuevo cargo como presidente de AIPEX...

Muchas gracias. Sin duda se trata de toda una responsabilidad, que además llega en un momento en el que el aislamiento se convierte en un elemento clave en la construcción, ya que la eficiencia energética y la sostenibilidad serán los pilares sobre los que se cimiente la construcción del futuro, y en esto el XPS tiene mucho que decir. Además, la llegada de los fondos europeos para acometer las actuaciones en rehabilitación ayudará, en gran medida, a dinamizar nuestro sector

¿Quién es DANOSA?

Danosa es una empresa española de origen familiar que inició su andadura en los años 60. En sus inicios, la actividad se centró en la fabricación y venta de impermeabilización bituminosa, pero con el paso de los años fuimos diversificando nuestra actividad tanto a nivel de gamas y soluciones como a nivel geográfico. En la actualidad, tenemos presencia en más de 70 países, contando con presencia local a través de filiales propias en 7 países: UK, Francia, Portugal, Marruecos, Colombia, India y México.

También, disponemos de 5 centros productivos: 2 en España, en las localidades de Fontanar, en la provincia de Guadalajara, y Padul, en Granada; 2 en Portugal (Leiria y Lisboa) y uno en la India. Paralelamente, desarrollamos la actividad relacionada con el reciclado de todo tipo de materiales plásticos a través de dos filiales industriales 100% Danosa, una de ellas situada en el site industrial principal de Fontanar y la otra en el área de Lisboa.

Es importante subrayar que en Danosa ofrecemos

“ El papel de la distribución es fundamental para la venta de nuestros productos y rotundamente se encuentra más que preparada”

soluciones para mejorar la envolvente de los edificios y, por tanto, para contribuir al bienestar de quienes los habitan o utilizan.

¿Cuáles son sus áreas de actuación?

Nuestra área de actuación se dirige tanto a obra nueva como a rehabilitación, y disponemos de una amplia gama de productos clasificados del siguiente modo:

- Impermeabilización bituminosa, sintética, y líquida.
- Acrílicos, poliuretanos, y poliureas.
- Aislamiento Térmico: XPS, EPS;
- Aislamiento Acústico, Drenajes y Geotextiles, tanto para edificación como obra pública.
- Y morteros: Técnicos, Autonivelantes, Revestimientos de Fachadas, Adhesivos cementosos, de Rejuntado, de Albañilería, y Hormigón por vía seca.

¿Cuál es el desarrollo y las perspectivas de futuro de DANOSA a corto y medio plazo?

En los últimos años hemos invertido de forma importante en el sector del aislamiento térmico y también en incorporar nuevos procesos de reciclado. En la actualidad hemos conseguido que un importante porcentaje de nuestros productos incorporen en su fabricación importantes porcentajes de MMPP recicladas, llegando en algunos casos al 100% como es el caso de nuestro aislamiento térmico XPS Danopen.

Nuestra intención es mantener esta línea inversora de cara a futuro, así como seguir desarrollando a industrialmente aquellas líneas de negocio en las que hemos entrado más recientemente.

Otro de los objetivos es seguir avanzando en la consolidación del negocio internacional a través de nuestras filiales.

¿A qué retos se enfrenta la industria que usted preside desde AIPEX?

Primero es importante resaltar que nuestro compromiso es el de trabajar para lograr que se aisle cada vez más y mejor, cumpliendo con los requerimientos técnicos cada vez más exigentes de la normativa y, desde nuestra posición de fabricantes de aislamiento, apoyar y contribuir a la mejora de la eficiencia energética de los edificios.

Respondiendo a su pregunta, sin duda uno de los grandes retos del sector de la construcción en España es lograr en el año 2030 un ritmo de rehabilitación de 300.000 viviendas anuales, con el objetivo de reducir su consumo energético y las emisiones de CO2.

“Estas ayudas, han de llegar al usuario final, que en definitiva es el que toma la decisión de rehabilitar o no su vivienda”

La industria del XPS tiene que contribuir de forma positiva a lograr este objetivo, ya que nuestro ámbito de actuación abarca a toda la envolvente del edificio. Podemos aislar los muros enterrados, las cubiertas, las cámaras de aire, y sobre todo, nuestro aislamiento tiene unas propiedades que lo hacen único para el sistema SATE (Sistema de Aislamiento Térmico por el Exterior). El sistema SATE deberá crecer de forma exponencial en los próximos años como consecuencia de los objetivos de descarbonización que nos llegan marcados desde Europa.

“La eficiencia energética y la sostenibilidad serán los pilares sobre los que se cimiente la construcción del futuro”

El XPS ya está completamente situado y reconocido en muchas aplicaciones del ámbito de la edificación, pero todavía debe consolidarse en otras aplicaciones que van a tener gran relevancia como los sistemas de aislamiento por el exterior (SATE) donde puede aportar muchísimo más de lo que hoy lo está haciendo.

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

Hemos de ser realistas y de forma general decir que no, pero la respuesta debe matizarse. Contamos con un parque de viviendas antiguo, más de la mitad supera los 40 años, y debe decirse que no existía tradición de aislar en España, a pesar de tener condiciones climáticas duras en muchos casos, tanto en invierno como en verano. También es cierto que las exigencias técnicas a nivel de normativa de aislamiento han ido progresando durante los últimos años, y podríamos decir que cada vez estamos construyendo más acorde con las necesidades de bienestar y de eficiencia energética. Nuestro parque de viviendas es un verdadero despilfarrador de energía y ahora somos totalmente conscientes de ello, lo que se traduce en que la construcción actual ya actúa bajo los parámetros

¿Qué implica para el sector que España esté obligada a descarbonizar su parque edificado antes de 2030? ¿Se podrá hacer realmente?

Pues se trata de un reto mayúsculo. Durante los últimos años, las viviendas rehabilitadas en España están del orden de unas 25.000 anuales. Para alcanzar los objetivos marcados, este ritmo rehabilitador debe multiplicarse por ¡¡ más de 10 ¡!. Tendremos que rehabilitar 300.000 viviendas al año, y esto supone disponer de recursos para llevarlo a cabo.

Parece que los recursos económicos van a llegar a través de las ayudas de la Unión Europea, aunque estas deben saber gestionarse correctamente y hacerlas llegar a las familias para que acometan esas actuaciones de rehabilitación. Pero, sobre todo, debe existir mano de obra cualificada suficiente para llevarlo a cabo. En este sentido, la formación cobra un papel central y fundamental, y en esto tanto la distribución profesional con el apoyo del fabricante tenemos mucho que decir. Debe poderse hacer, pero hemos de ser conscientes que supone volcarse en la profesionalización del sector, intensificando la labor formativa.



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

Sin duda son el elemento clave que debe dinamizar el sector; pero tal como ya apuntaba en la respuesta anterior, todavía más clave será el canalizarlas de forma correcta y hacerlas llegar a quien realmente las va a utilizar. Estas ayudas, han de llegar al usuario final, que en definitiva es el que toma la decisión de rehabilitar o no su vivienda. Por tanto, se han de dar a conocer estas ayudas y facilitar el acceso a las mismas, contando también con instrumentos financieros que las adelanten.

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

El papel de la distribución es fundamental para la venta de nuestros productos y rotundamente se encuentra más que preparada. Me explico: de forma tradicional se asociaba la distribución a un negocio al que se podía acudir para comprar un producto sin más, pero esto ha experimentado un giro de 180º, y ahora la distribución no solo dispone de un stock y un surtido de producto, sino que presta un servicio integral de asesoramiento a sus clientes, sean estos proyectistas, constructoras, instaladores o particulares.

La distribución en España ha invertido fuertemente en formación y supone un eslabón indispensable en el proceso constructivo. Desde Danosa, somos plenamente conscientes de ello, y volcamos nuestros esfuerzos tratando de contribuir a ese objetivo. Disponemos de una plataforma de formación al servicio de la distribución (Danosa Training), y de forma permanente estamos organizando actividades de esta índole, tanto a nivel de ANDIMAC, la Asociación del sector de la que somos Gold Partner, como de los propios Grupos de Compra, y también de forma individual a la carta. Estas actividades

“Uno de los grandes retos del sector de la construcción en España es lograr en el año 2030 un ritmo de rehabilitación de 300.000 viviendas anuales”

formativas pueden ser teórico-prácticas y se imparten tanto a los profesionales de la distribución como a sus clientes a través de acciones organizadas de forma conjunta.

¿Optimista de cara al futuro?

Lo soy al 100%. Estamos siendo testigos de la enorme transformación del sector de la construcción y de la distribución en particular, la cual se ha subido de lleno al proceso de digitalización y profesionalización, siendo un auténtico motor de arrastre en la construcción. Por otro lado, nuestro sector no ha sido el centro de la crisis, sino todo lo contrario, y ha aprovechado todo este tiempo de la pandemia para dar un salto cualitativo importantísimo y como añadido, los fondos europeos y el compromiso de descarbonización de nuestro parque de viviendas, serán unos grandes dinamizadores de nuestro sector.

El futuro lo tenemos en nuestras manos y pasa ineludiblemente por continuar diseñando y ofreciendo soluciones integrales para la construcción sostenible.

*Texto: Ramon Capdevila
Foto: DANOSA*