

PABLO MAROTO

DIRECTOR DE MARKETING Y TÉCNICO DE KNAUF IBÉRICA

“Nos definimos como un aliado clave en la creación de los espacios del futuro”

Pablo Maroto posee una sólida formación académica que incluye una Ingeniería de la Edificación por la Universidad Europea de Madrid, un Máster en Gestión de Calidad en la Empresa y un MBA por el Colegio de Ingenieros de Barcelona. Además, ha cursado un postgrado en Sostenibilidad y Arquitectura en la Escola Sert del COAC, consolidando su experiencia en el sector de la construcción y la sostenibilidad.

Actualmente, Pablo es **miembro activo de los Comités Técnicos CTN 198 de Construcción Sostenible y CTN 171 de Calidad Ambiental en Interiores**, donde aporta su experiencia y visión para fomentar la sostenibilidad y la eficiencia en el sector.

Texto: Ramon Capdevila / Fotos: Knauf Ibérica

¿Cómo nos presentaría a Knauf?

Knauf es mucho más que un fabricante líder de materiales de construcción. Nos definimos como un aliado clave en la creación de los espacios del futuro: espacios que sean sostenibles, saludables, seguros y confortables para las personas.

Nuestra especialidad es la placa de yeso laminado (PYL) y los sistemas innovadores de construcción en seco. Con ellos, ofrecemos al sector de la edificación soluciones ligeras y de altas prestaciones para todo tipo de aplicaciones, ya sea en fachadas, tabiques, techos

o suelos. Pero lo que realmente define a un producto Knauf son los beneficios que aporta. Hablamos de garantizar una eficiencia energética óptima, de crear un confort acústico excepcional, de ofrecer la máxima seguridad con protección frente al fuego o impactos, y todo ello, dando una total libertad de diseño a los arquitectos e interioristas.

¿Alguna innovación o novedad de producto en un horizonte próximo?

La innovación constante es un pilar fundamental para Knauf. En esa línea, el año pasado presentamos

una evolución significativa de nuestro producto de referencia: la nueva placa Standard de Knauf. El desarrollo de este producto parte de un análisis riguroso de las necesidades del mercado. Se realizó un estudio detallado con aproximadamente 500 profesionales de la instalación en la Península Ibérica, cuyas conclusiones indicaron una demanda clara por placas con mayor resistencia, un peso más reducido y una mayor facilidad de manipulación.

La nueva placa Standard da respuesta directa a estas exigencias. Mediante una nueva tecnología



KNAUF



“La sostenibilidad se percibe más como un beneficio económico colateral, que como un objetivo principal”

de fabricación, se ha logrado un producto con bordes y esquinas reforzados, lo que minimiza las roturas durante su transporte y manipulación. Adicionalmente, su fórmula optimizada reduce su peso de forma notable, lo que se traduce en una mejora de la ergonomía para el instalador y en una optimización de los procesos en obra. Este lanzamiento representa un avance importante en dos de nuestros ejes estratégicos: la innovación orientada al cliente y la sostenibilidad. La reducción de peso no solo aporta las ventajas mencionadas, sino que también contribuye a optimizar la logística y, consecuentemente, a reducir la huella de carbono asociada al transporte. Demuestra nuestro compromiso por desarrollar soluciones de alto rendimiento que sean, a su vez, más sostenibles.

¿Cómo valora la situación actual de la reforma y la rehabilitación en España? ¿Queda todavía mucho por hacer?

La situación actual es la de un reto sin precedentes, pero también la de una gran oportunidad. Más del 80% de los edificios en nuestro país

posee una calificación energética igual o inferior a la letra E. Si consideramos que la nueva directiva europea nos exige alcanzar al menos la calificación D para 2033, la relevancia del problema al que nos enfrentamos es evidente. Además, gran parte de nuestro parque inmobiliario fue construido bajo normativas que no contemplaban los estándares actuales, resultando en niveles de aislamiento térmico y acústico muy bajos o inexistentes. Por tanto, sí, queda una inmensa labor por delante. La rehabilitación ha dejado de ser una opción para convertirse en una necesidad del presente, fundamental para garantizar el confort y la eficiencia de nuestras viviendas.

¿Tenemos suficiente conciencia de la importancia de la sostenibilidad y respecto ambiental al abordar proyectos de reforma y rehabilitación?

Nuestro estudio, ‘Rehabilitación del parque de viviendas en España’, revela una realidad clara: el problema de la sostenibilidad está presente en los consumidores, pero no es el principal motor de decisión.

El factor económico prevalece. El 85% de los encuestados afirma que la principal motivación para reformar sería reducir el coste de sus facturas energéticas, mientras que un 40% alude a la reducción del impacto medioambiental. Este dato, sumado al hecho de que un 85% desconoce la Directiva de Eficiencia Energética de la UE, sugiere que la sostenibilidad se percibe más como un beneficio económico colateral que como un objetivo principal. Existe, por tanto, un margen de mejora muy significativo para elevar el grado de concienciación sobre la importancia intrínseca de la sostenibilidad en la edificación

¿Cree que hace falta un poco de pedagogía ante el cliente final sobre la importancia de un buen aislamiento térmico y acústico?

No solo es que haga falta un poco de pedagogía ante el cliente final, es que es fundamental realizarla. Y los datos de nuestro estudio son concluyentes al respecto. Nos encontramos ante una paradoja: mientras el 75% de los españoles identifica el coste como la principal barrera para rehabilitar, un 79% desconoce la existencia de

fondos públicos y ayudas destinadas precisamente a mitigar esa barrera económica.

Además, el 45% de los ciudadanos admite que falta información y un 44% considera el proceso demasiado complejo. Esto demuestra que es imperativo llevar a cabo una labor didáctica. No se trata solo de explicar las características técnicas de un buen aislamiento, sino de comunicar de forma clara y tangible los beneficios directos que conlleva en términos de ahorro económico, mejora de la salud y aumento del confort y del valor del inmueble, tal y como señalan los expertos que han colaborado en nuestro informe.

¿Cómo lo trabaja Knauf?

En Knauf abordamos este desafío asumiendo nuestra responsabilidad como actor principal en el sector. Por un lado, nuestra aportación más fundamental es a través del producto. Desarrollamos y fabricamos las soluciones constructivas, como los sistemas de placa de yeso laminado y construcción en seco, que permiten ejecutar estas rehabilitaciones energéticas de forma eficiente, garantizando el aislamiento y el confort que la nueva normativa y la sociedad demandan. Por otro lado, asumimos un rol activo en la generación y divulgación de conocimiento. El estudio que hemos estado comentando es el ejemplo más claro. A través de nuestro “Foro Construyendo Juntos”, no solo buscamos diagnosticar la situación e identificar las barreras, sino también poner esos datos a disposición de la sociedad y de los profesionales para impulsar la toma de conciencia y la acción.

¿Cuál tiene que ser el papel de la distribución en este nuevo contexto de futuro?

El papel de la distribución es absolutamente crítico en el contexto actual y futuro. Desde nuestra perspectiva en Knauf,

no los consideramos un mero intermediario, sino un socio estratégico fundamental para afrontar los retos de la rehabilitación y la construcción sostenible.

¿Cree que está suficientemente preparada a nivel de conocimiento de producto?

El nivel de profesionalización de la distribución en España es notable. Sin embargo, el sector de la construcción evoluciona a tal velocidad, con nuevos sistemas y normativas, que la preparación no puede entenderse como un estado estático, sino como un compromiso de formación continua.

El objetivo, que compartimos con nuestros socios distribuidores,

instancia, beneficia al cliente final con una mejor prescripción y aplicación de nuestras soluciones.

Alguna consideración final para compartir con todos los profesionales del sector.

Es importante señalar que el sector de la edificación se encuentra en un momento de profunda transformación. La clave reside en afrontar los grandes desafíos —sostenibilidad, industrialización, escasez de mano de obra o normativas exigentes— no como obstáculos, sino como las verdaderas palancas de cambio que impulsarán la evolución del propio sector.

“El objetivo, que compartimos con nuestros socios distribuidores, es que cada punto de venta se consolide como un centro de asesoramiento técnico de alto nivel”

es que cada punto de venta se consolide como un centro de asesoramiento técnico de alto nivel, capaz de orientar al profesional sobre la solución constructiva más eficiente para cada proyecto. Conscientes de esta necesidad, en Knauf hemos asumido un papel proactivo en este proceso. Un ejemplo tangible es nuestra inversión en formación a través de las tres **Knauf Akademie** que tenemos en el país. El hecho de que más de 2.000 profesionales, muchos de ellos personal de nuestros distribuidores, se hayan formado con nosotros en los últimos tres años, demuestra un compromiso compartido por alcanzar esa excelencia. Este esfuerzo conjunto refuerza la confianza en toda la cadena de valor y, en última

Las exigencias en sostenibilidad, por ejemplo, son una oportunidad para construir edificios de mayor calidad y valor añadido. La necesidad de industrializar los procesos es la vía para lograr una mayor eficiencia, seguridad y productividad a través de sistemas más inteligentes. Cada nuevo reto normativo es una invitación a la innovación. Se presenta, en definitiva, una oportunidad histórica para la profesionalización del sector y para demostrar a la sociedad el valor esencial que la construcción aporta. El compromiso de Knauf es el de actuar como un socio en este viaje, colaborando con cada profesional para transformar estos retos en un éxito compartido.