

## Soluciones innovadoras para el sector de la Edificación

La belleza del diseño, unida al rigor y exigencias constructivas, representan para Sika el reto motor de los constantes desarrollos de sistemas innovadores para el sector de la **edificación**, que garantizan rápidas puestas en servicio, mejores acabados y máxima calidad.

Química para la Construcción e Industria



Sika, S.A.U. Tel.: 916 57 23 75  
info@es.sika.com · www.sika.es

Innovation & Consistency | since 1910

# Rehabilitación y reforma: la apuesta para reactivar el sector

UN GIRO HACIA LA ACTUALIZACIÓN

REPORTAJE



La difícil situación económico-financiera ha repercutido de manera muy importante en el sector de la construcción, afectando especialmente a la obra nueva. Una de las consecuencias ha sido la basculación de gran parte del negocio al segmento de rehabilitación y reforma. Gracias a estas obras de actualización, el mercado está soportando mejor los efectos de la crisis.



Foto: Promateriales

La dificultad de acceso al crédito, así como las consecuencias de la crisis económica en la que nos hallamos inmersos, con la lacra del paro y la escasa confianza de consumidores y productores como principales lastres, están perjudicando de manera muy clara al sector de la construcción. “La actual crisis económico-financiera ha afectado a la rehabilitación principalmente por dos motivos. Por un lado, la falta de crédito, unida a las condiciones poco favorables de los mismos. Y por otro, por las dificultades económicas de los particulares, que han visto sus rentas disminuidas, así como un mayor desempleo que ha derivado en un clima de pesimismo y retracción”, se explica desde Orkli.

Esto conduce a la entrada en un ‘círculo vicioso’, dada la enorme relevancia del sector para el tejido económico de nuestro país. “La actividad de la construcción se considera uno de los sectores clave dentro de la economía española, tanto por su importancia en la composición del PIB, como por el ‘efecto arrastre’ que origina sobre el resto de los sectores económicos. La construcción afecta a un conjunto de actividades industriales y de servicios, ejerciendo un poderoso efecto en la actividad económica y en la creación de empleo directo e indirecto”, declara Rafael Fernández Sánchez, Presidente del Grupo de Trabajo de Reforma y Rehabilitación de la Comisión de Infraestructuras y Urbanismo de la CEOE. Así, añade que “desde que aparecieron los primeros efectos de la crisis

“Habrá que acudir a planes de incentivos que puedan volver a hacer interesante la inversión en rehabilitación”

financiera internacional en España, la inversión residencial no ha dejado de reducirse a un ritmo acelerado. Para evaluar el efecto de la misma en el sector, basta señalar que sólo un 2009 se produjo una disminución del número de empresas constructoras activas del 11,8% -según estimación del INE, publicada anualmente en el Directorio Central de Empresas (DIRCE)- respecto a 2008 -lo que equivale a la desaparición de 59.000 empresa-, con los efectos negativos que ello supone en el crecimiento y el empleo; y que la tasa de paro sólo en el ámbito de materiales de la construcción pasó de un 6,87% en el primer trimestre de 2008 a un 21,45% en el cuarto trimestre de 2009’.

Asimismo, coincide en destacar la incidencia de la crisis en la destrucción de empleo, disminuyendo la renta disponible de las familias para acometer obras de mejora, y la dificultad de acceso al crédito. A este respecto, Fernández Sánchez precisa que “la posibilidad de obtener

financiación bancaria se ha visto dificultada, por lo que, a fin de lograr la necesaria reactivación de las actuaciones de reforma y rehabilitación, habrá que acudir a planes de incentivos que puedan volver a hacer interesante la inversión en rehabilitación”.

Además, el representante de CEOE reseña que “teniendo en cuenta que los últimos datos de Eurostat -referidos a la construcción en la Unión Europea- señalan que en el mes de marzo de 2011 la construcción en España registró un descenso interanual del 38%, lo que supone la mayor caída de la UE, el impulso a las actividades ligadas a la reforma y a la rehabilitación supone una oportunidad para paliar, a corto plazo, las consecuencias de la caída del subsector de la edificación y, a medio plazo, sentar las bases para una economía sostenible de la actividad constructiva de reforma y rehabilitación. Se trata de un gran subsector dinamizador de la actividad y de la economía local, intensiva en mano de obra y que constituye una práctica muy habitual en los países de nuestro entorno, aspecto en el que sería deseable que pudiéramos equipararnos”.

De esta forma, aunque la actualización de edificios todavía no sea tan importante en nuestro país, parece que la situación económica está haciendo que se modifique la relación de fuerzas entre obra nueva y rehabilitación y que la Administración reaccione, aunque tímidamente y muy tarde, según consideran algunos actores del sector, como vamos a ver. “La crisis ha afectado de forma alarmante al sector de la nueva edificación. Antes de la crisis, la rehabilitación no era un sector especialmente importante y se daba, básicamente, cuando existía un problema de seguridad, de goteras, etc. La fuerte caída de nueva edificación ha hecho que la Administración haya tomado medidas en rehabilitación, fundamentalmente en la referida a aspectos energéticos, como posible salida de la crisis para el sector. Pero estas medidas no están logrando el efecto deseado”, se afirma desde la Asociación Nacional de Fabricantes de Materiales Aislantes (ANDIMAT). De este modo, se considera que hay varios motivos que explican por qué no se está logrando activar el mercado. “En primer lugar, la propia crisis, que hace que los usuarios tengan dificultades para afrontar rehabilitaciones. Y después, la falta de conocimiento de los usuarios de la ayudas a la rehabilitación, la complejidad



RyDE, s.a.

REVESTIMIENTOS Y DECORACIÓN ESPAÑOLA



## AIS MOR Mortero térmico-acústico

Aislamiento térmico para exterior e interior, de edificios nuevos o antiguos, de viviendas individuales o colectivas, de edificios administrativos, de edificios comerciales, industriales o agrícolas/ganaderos.

- ▶ Reparación y rehabilitación de fachadas degradadas, y regularización de superficies con irregularidades en su planeidad.
- ▶ Aislamiento térmico de paredes, techos y suelos.
- ▶ Permeable al valor de agua, muy transpirable.
- ▶ Gran adherencia sobre distintos soportes.
- ▶ Aislamiento acústico.



Rapidez de ejecución / Revestimiento continuo / Eliminación de los puentes térmicos / Eliminación de condensaciones / Reacción contra el fuego A1 / Mayor dureza, durabilidad y resistencia que los sistemas tradicionales (1\*) / Se puede llegar a reducir la pérdida de calor a través de los muros hasta un 75% en comparación con los sistemas convencionales (2\*)

1\* (Ver casos particulares en concreto). 2\* (En relación con el Sistema Constructivo Total de RyDE, S.A)

Carretera M-311, km. 5,500  
28530 Morata de Tajuña (Madrid)  
T. 918 731 995 - F. 918 731 996

administrativa de las ayudas y la confusión existente entre las ayudas de las distintas administraciones -estatal, autonómica y local-. Tan sólo tienen éxito los 'planes renove', pues son fáciles de entender por el usuario, atractivos al ser muy concretos -de ventanas, cubiertas, fachadas, calderas, ascensores, electrodomésticos...- y, generalmente, sin demasiadas complicaciones administrativas. Se necesitan campañas informativas a los usuarios, ayudas fácilmente identificables, mínima burocracia y que las distintas ayudas pudieran ser acumulables. Por tanto, el porcentaje de rehabilitación respecto al de

obra nueva es mayor, pero no tanto por su crecimiento, sino por la fuerte caída de la obra nueva. Entendemos que el futuro pasa por hacer fácil la rehabilitación".

Igualmente, Pedro Dubié, Secretario General de la Asociación Española de Dirección Integrada de Proyectos (AEDIP), reseña que "la actividad descendió un 45% según nuestras últimas encuestas y hemos sufrido un 27% de pérdida de talento, que es el mayor capital en una consultora de 'management'. Sin embargo, si analizamos la relación entre obra nueva y rehabilitación, también en nuestro sector, es la obra nueva la más afectada. Y disminuye también la rehabilitación en proyectos de gran escala que demandan más financiación. Sin embargo, las noticias que nos llegan de nuestras empresas asociadas de nuevos contratos son en un 75% obras de rehabilitación. Además, estamos recibiendo información en reuniones con sectores estratégicos que nos piden disminuir drásticamente el precio por metro cuadrado. Hace poco nos reunimos con el Presidente de la Asociación de Centros Comerciales, Javier García Renedo, quien situaba el precio de viabilidad de algunos proyectos en 600 metros cuadrados.

Fotos: Grupo Porcelanosa, Edificio viviendas en Santander. Izquierda, antes. Abajo, rehabilitado.



Es decir, muy inferior a lo que estamos acostumbrados. La buena noticia es que a precios bajos, hay proyectos en cartera. Pero el ajuste que tiene que hacer el 'project manager' es muy importante. A mayor ajuste, mayor negociación y más trabajo de coordinación en las soluciones constructivas que permitan la viabilidad económica y técnica del proyecto, sin menoscabar la calidad. Hay menos rehabilitación de edificios enteros, pero muchas más oportunidades que en obra nueva y una fuerte tendencia a la revisión de costes. Con el cambio de tendencia, es cierto que la relación entre obra nueva y rehabilitación se ha invertido y comenzará a tener más peso la reforma. La presión de los empresarios del sector consiste en adecuarse a carteras de proyectos más reducidas, con contratos de gestión menos rentables, por lo que en los próximos años no podremos generar riqueza ni empleo como lo veníamos haciendo en los últimos 15 años. Por lo tanto, si no se acomete una reforma profunda y se sientan las bases para un nuevo sector de la edificación, tendremos más rehabilitación pero menor volumen de negocio de gestión de proyectos. Lo que no podemos hacer es seguir transitando 'en piloto automático' sin rumbo".

De esta forma, Dubié considera que "la construcción demanda un cambio". "No son medidas de emergencia, aunque sí una actuación urgente. Se necesita un plan orgánico y profundo, concertado entre las fuerzas, que diseñe un sector de la edificación ajustado a los ciclos económicos de recesión y expansión que preveamos que podrían suceder en los próximos años", especifica.

Por su parte, Mario Silberstein, Adjunto a Vicepresidencia de Grupo San José, reconoce que se ha apreciado un aumento de la demanda de la rehabilitación y reforma del 25% y que éste segmento ha pasado a un primer plano, ya que "actualmente el 60% es rehabilitación". Además, cree que la actualización de edificios "estará más o menos estable frente a la nueva construcción, que seguirá en declive al menos durante dos años más".

#### Los fabricantes hablan

Si preguntamos a los productores podemos ver que la rehabilitación ha cobrado un papel protagonista, aunque su punto de vista difiera dependiendo del sector. Álvaro Fierro, Analista de Mercados de Lafarge Cementos, señala que "la crisis ha afectado a todos los sectores

"Los visados realizados entre los años 2008, 2009 y 2010 suponen entre el 20% y el 100% más en rehabilitación y reforma que en vivienda nueva"

de la industria de la construcción, aunque algunos han salido mejor parados que otros. Si examinamos los datos disponibles, vemos que el comportamiento de la rehabilitación está siendo mejor en términos relativos. Esto puede deberse a la salida al mercado de más viviendas en alquiler, que en ocasiones son objeto de reforma previa, a causa de la dificultad de acceso a créditos para la adquisición de obra nueva. Otro factor que impulsa la reforma es que, con frecuencia, el inquilino que no puede cambiar de vivienda, decide mejorar la actual. A juzgar por las cifras que ofrece el Ministerio de Fomento, el segmento de la rehabilitación presenta tasas de descenso que en 2010 llegan al 5%, a lo sumo, respecto al mismo periodo del año anterior, con ocasionales cifras positivas. En cambio, la obra nueva ha sufrido importantes caídas durante los últimos cuatro años. La moderación de las tasas de descenso que se observa en la obra nueva a lo largo de

2010 se debe a que la caída ha sido tan intensa en los ejercicios anteriores que apenas queda ya espacio para nuevos descensos. Actualmente, el visado de dirección de viviendas nuevas apenas llega al 10%, muy lejos de los máximos del año 2006. Sin embargo, las licencias de ampliación o reforma que se concedieron en 2010 se sitúan en torno al 80% de las concedidas en 2006".

Asimismo, Manuel Jiménez de Diego, Gestor de Atención Posventa de Tejas Cobert, empresa del grupo Uralita, señala que el aumento del peso de este mercado queda reflejado en que "los visados realizados entre los años 2008, 2009 y 2010 suponen entre el 20% y el 100% más en rehabilitación y reforma que en vivienda nueva. Momentáneamente, seguirá este proceso, pero la tendencia es a igualar los porcentajes". De manera similar, José María Sánchez, del departamento Técnico de Butech, empresa perteneciente a Porcelanosa Grupo,

precisa que "durante el último año se ha visto incrementado el número de solicitudes de presupuestos de rehabilitación, tanto en obra pública como en privada. En este último caso, viviendas unifamiliares y pequeñas promociones. En 2009, nuestra cartera de obras era de un 25% de rehabilitación, frente a un 75% de obra nueva. En 2010 hemos pasado de las cifras anteriores a un 65% de reforma".

Este repunte de la actualización de edificios ha hecho que haya compañías que, si bien anteriormente no prestaban tanta atención a la reforma, ahora hayan puesto sus ojos en sus posibilidades de negocio. "La crisis económico-financiera ha afectado al sector de la rehabilitación por inclusión en el sector de empresas que con anterioridad no la contemplaban", señala el responsable de Tejas Cobert-Uralita.

En el caso de las energías renovables, desde Orkli se indica que "las empresas que han apostado por el desarrollo de soluciones para el mercado de la rehabilitación han conseguido mantenerse dentro del sector,

## Valores que nos hacen ser diferentes



Calidad  
Apoyo y respeto al distribuidor  
Cercanía con el cliente  
Sensibilidad por el medio ambiente

¿Cambio de target?

El incremento del peso relativo de la rehabilitación y reforma sobre el total del negocio de la construcción ha provocado alguna variación en el público objetivo al que se orientan las empresas. “El target al que dirigirse se va generando poco a poco, a medida que empieza a existir un sector más profesional, que cuenta no sólo con oficios cualificados, sino con una oficina técnica con titulados, arquitectos, ingenieros, con capacidad para resolver problemas complejos, tanto técnicos como administrativos, dentro de la legalidad. Van ganando terreno mantenedores, administradores de fincas, gestores de inmuebles, así como diseñadores y decoradores”, se apunta desde Orkli.

Por su parte, Álvaro Fierro (Lafarge Cementos) reconoce que el aumento de la rehabilitación ha modificado el público objetivo”. Además, incide en que “se registra una mayor concienciación por parte de los poderes públicos y las instituciones a la hora de acometer de manera rigurosa la restauración de los cascos antiguos de las poblaciones y los edificios de interés histórico y artístico”. Y también José Durá (Grupo BdB) anota una variación del target. “Con el cambio de escenario, hemos observado que nuestro cliente tipo ha evolucionado de un perfil profesional y tamaño medio grande a un perfil de cliente profesional medio-pequeño y un nuevo segmento, que es el cliente particular”. En este sentido, Ángel Flores (Grupo Unamacor) opina que “el cambio ha sido total. Continuamente buscamos segmentos que antes no abarcábamos. Y ahora la tecnología también nos permite cubrir más segmentos con menos esfuerzo. Por ejemplo, usamos el software de fidelización -cuando antes ni sabíamos qué era esto- y nuestra web para captar estos clientes potenciales”. Así, Manuel Jiménez de Diego (Tejas Cobert-Uralita) señala que “más que abrirse a clientes potenciales no contemplados o con menos relevancia, son los mismos clientes que sólo se dedicaban a obra los que se han incluido en este sector de la rehabilitación, produciendo la suma de los dos tipos de negocio”

De esta forma, se trata de un segmento que viene a complementar al negocio tradicional de obra nueva, permitiendo diversificar la actividad. “Cada segmento tiene su mercado”, anota Mario

Silberstein (Grupo San José). Por eso, José María Sánchez (Butech-Porcelanosa) explica que “durante los últimos dos años, no es que haya cambiado la cartera de clientes. Lo que se está haciendo es intentar diversificarla aún más para poder alcanzar unos objetivos que hasta ahora no se tenían en cuenta y que, sin lugar a dudas, pueden aportarnos muchos beneficios. Se ha cambiado la visión que teníamos respecto a un sector en el que no se ofrecía este producto y que, salvo la rehabilitación de comunidades de propietarios, el resto de clientes ya están en cartera. Lo que se ha cambiado es el enfoque”.

En este mismo sentido, Carlos Rodero (Isover) insiste en que “la rehabilitación obliga a reenfocar las acciones. Hay que convencer a los distintos propietarios de la bondad y necesidad de incorporar la rehabilitación energética en el ya caduco concepto de la rehabilitación ceñida sólo a aspectos estéticos”. A su vez, Eva Dávila (Knauf Insulation) considera que “los destinatarios siempre han sido los mismos: profesionales del sector, prescriptores, distribuidores e instaladores, así como los ciudadanos en general. Lo que sí se debe destacar es que, debido a la mayor importancia que ha obtenido la cuestión de la sostenibilidad en los últimos años, ha llegado con más fuerza a todos ellos”.

Igualmente, Pedro Dubié (AEDIP) remarca la importancia de la rehabilitación para los clientes ya en cartera. “Hemos de recordar a los clientes que nos contrataron en su día para un proyecto de edificación nueva, y que por la cantidad de edificios que poseen son patrimonialistas, adoptan una estrategia y planificación económica de mantenimiento del valor de los equipamientos. El valor de venta de los inmuebles está recibiendo una fuerte presión a la baja, pero si se le suma la amortización en la calidad de materiales ocasionada por su uso, más un mantenimiento inadecuado, nuestro cliente se encontrará en pocos años ante un riesgo grave de perder dinero en una hipotética operación inmobiliaria. Hay que hacer inversiones que mantengan el precio, como por ejemplo que los edificios se preparen para estar certificados en ahorro energético”, precisa.

aportando innovaciones y desarrollos con un alto valor añadido”. Sin embargo, se matiza que “no parece que haya habido un aumento de la demanda de rehabilitación, sino todo lo contrario, aunque la caída en este segmento ha sido menos que en obra nueva. A medio plazo, la tendencia será positiva. Además, se vislumbra una apuesta por este segmento, incluso como generador de empleo y hasta por parte de las administraciones”.

Por otro lado, el representante de Butech-Porcelanosa remarca que “se ha incrementado la rehabilitación de edificios

Se trata de un segmento que viene a complementar al negocio tradicional de obra nueva, permitiendo diversificar la actividad

públicos, en muchos casos impulsada por los planes estatales, aportando estéticamente un cambio de 'piel' y de imagen y también mejorando la eficiencia energética de estos edificios”.

Y desde Arcelor-Mittal también se afirma que “la rehabilitación es un segmento que cobra fuerza respecto a la obra nueva construida”. Mientras que Iñaki López, Director Comercial de AMC Mekanocauch, incide en que “el sector demanda soluciones para la rehabilitación” y remarca que “da la sensación de que será la actividad principal en el mundo de la construcción a nivel nacional”.

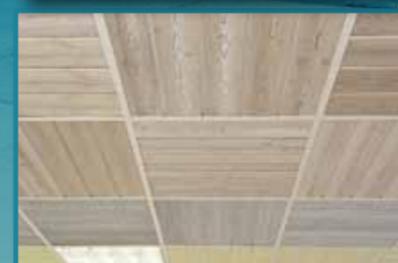
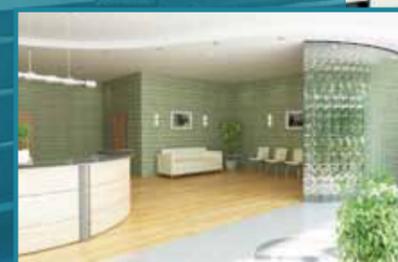
La opinión de los distribuidores

Los distribuidores de materiales también ofrecen su punto de vista de la actual situación del sector y del papel asumido por la reforma

Decora tus espacios de forma

- › Moderna y elegante
- › Natural y ecológica
- › Segura (versión ignifugada de acuerdo con el CTE)
- › Con las ventajas térmicas y acústicas de la madera
- › Fácil de instalar

Espacios Molduras



como 'tabla de salvación'. Ángel Flores, responsable de Administración, Marketing e Informática de Grupo Unamacor, se refiere a la adaptación que ha sido necesaria llevar a cabo para acoplar la actividad a la realidad del mercado. "Tanto la reforma como la nueva construcción han empeorado. Las empresas de la construcción y los particulares han sufrido con la crisis financiera. Y la distribución de materiales ha descendido en ambos campos. La crisis ha sido implacable. El descenso en las ventas ha sido muy acusado, hasta índices en los que pocas empresas se sustentan. Y con este panorama sólo hemos podido reducir al máximo los gastos internos, reducir o anular la inversión y disminuir el 'stock' de nuestros almacenes. La adaptación ha sido imprescindible. O te adaptas o mueres. Y este esfuerzo ha sido la lucha diaria desde 2009. Todo este trabajo ha estado unido a la escasa ayuda por parte de las entidades bancarias, anulando servicios o aumentando los intereses a valores no soportables y, como consecuencia, disminuyendo la capacidad de recuperación". Afortunadamente, parece que el mercado está reaccionando, en parte gracias a la rehabilitación. "Desde el último trimestre de 2010 se ha notado un repunte en la demanda, sin duda producido por la reforma de las viviendas. Respecto a la nueva construcción, se siguen sirviendo materiales de obras aún en marcha, pero muy pocas se han agregado durante ese periodo", destaca Flores.

Sobre el futuro, remarca que "es incierto", a la par que declara que "el sector de la distribución de materiales de la construcción lleva años hablando de la reforma como la única salida. Y tal vez también la exportación. Pero somos un sector que está sobredimensionado y la adaptación costará años. Diversificando productos y servicios y mejorando la experiencia con nuestros clientes conseguiremos estar en el mercado. El que no lo consiga, durará poco". Además, el responsable de Grupo Unamacor recalca que "países como Francia o Alemania pasaron por el 'boom' de la construcción hace unos años y tuvieron su crisis, como la nuestra. Nosotros estamos pasando ahora por ella, tal vez aún más marcada por la crisis financiera mundial. El control de la distribución en estos países se ha reducido y se pueden contar con los dedos de la mano las empresas que lideran el sector. Posiblemente éste sea el destino en España. No se sabe".

Asimismo, José Durá, Director General del Grupo Build de Best Gestión (BdB), anota que "el proceso hacia una estabilidad económica

es muy lento" y opina que "tendremos que esperar al año 2012 para apreciar algún cambio revelador en la demanda del sector". No obstante, realza que "estamos observando un ligero repunte del sector gracias a la reforma y a la rehabilitación". De esta manera, cree que "el nuevo escenario no representa sólo una debilidad, sino una oportunidad, pues ante el cambio de tendencia de mercado, las empresas deben desarrollar nuevas estrategias. Y así lo hemos hecho nosotros, planteando para nuestros asociados un nuevo plan estratégico a medio plazo, enfocado a la rehabilitación y a la pequeña obra y que responda a las nuevas necesidades del mercado".

#### Igualándonos a nuestros vecinos

Como vemos, la rehabilitación y reforma está jugando un papel muy importante en el sostenimiento de un sector de la construcción duramente castigado por la crisis. Sin embargo, pese a la relevancia de este mercado, lo cierto es que nuestro país se encuentra bastante rezagado respecto a los niveles de rehabilitación de otros países de nuestro entorno, donde la actualización de inmuebles cuenta con un peso muy superior.

"Según los datos de la Secretaría de Estado de Vivienda, la rehabilitación en España está próxima al 24%,

mientras que los países de nuestro entorno se sitúan en el 40% de media. En otros países como Alemania, supone el 60-65%. Por tanto, podemos afirmar que estamos muy lejos de los niveles de rehabilitación de otros países europeos que vieron antes la necesidad de rehabilitar y existen una cultura clara de los usuarios de apostar por ella. Mientras que otros países de Europa estaban incentivando la rehabilitación a través de ayudas, en España se construyeron en 2007 las mismas viviendas que en toda Francia, Alemania e Inglaterra juntas. Esto ha producido un efecto inverso al que ocurre en los países de nuestro entorno", se indica desde ANDIMAT.

El representante de Butech-Porcelanosa reseña que "respecto a Francia, nos situamos muy por detrás porque el porcentaje de rehabilitación frente al de obra nueva es de un 70/30 del volumen de obra que se realiza". Por el contrario, "respecto a Italia y Portugal estamos en la misma línea, aunque un poco por delante en este aspecto". Sánchez considera que "el objetivo es alcanzar a Francia que es un país en el que se están estableciendo leyes que ayudan al desarrollo del sector". Del mismo modo, desde Orkli se apunta que "hasta hace apenas tres años, éste ha sido un sector poco valorado, con una relación con respecto a obra nueva de un 30/70. En otros países de Europa, más maduros, la relación seguramente haya sido la inversa. La explicación se encuentra en el mayor boom inmobiliario en nuestro país, donde la idea estaba más en la compra que en la reforma. La equiparación no se dará a corto plazo, pero

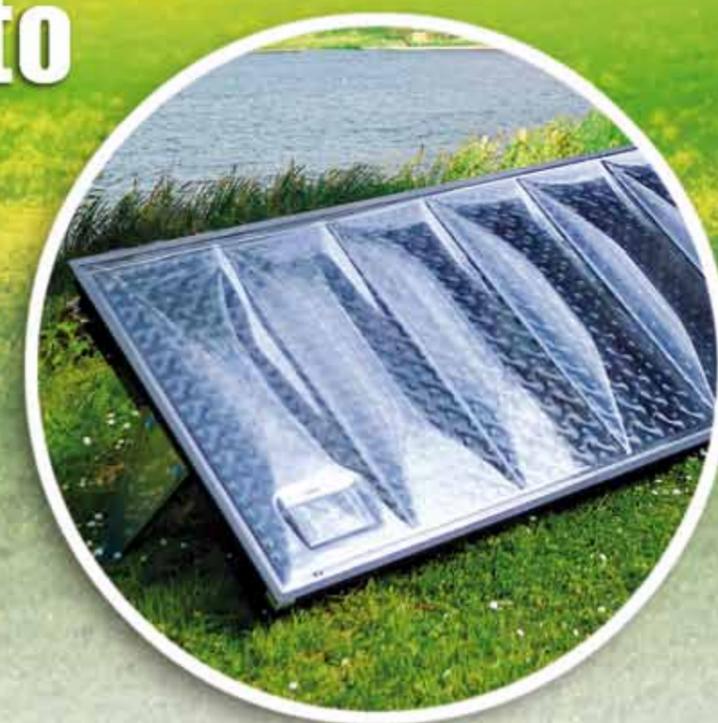
Foto: Knauf Insulation



# LLEGA LA REVOLUCIÓN EN SISTEMAS SOLARES

## el sistema solar con depósito integrado

- **autonomía y fácil instalación**
- **excelente rendimiento**
- **sin mantenimiento**



El papel de la eficiencia energética

La reforma para aumentar las prestaciones energéticas de los edificios es uno de los campos clave cuando nos referimos a la actualización de inmuebles. “En Europa existe un gran potencial de mejora en eficiencia energética de edificios debido a que éstos consumen más de un 40% del total de la energía utilizada. En diciembre de 2008, los líderes europeos acordaron un paquete de medidas para reducir las emisiones contaminantes en un 20% comparado con 1990 -o en un 30% en un contexto de acuerdo internacional-, incrementando las energía renovables a un 20% de la producción total de energía y reduciendo en un 20% el consumo de energía con una mejora de la eficiencia para 2020. Para dar una perspectiva global, varios países de Europa, como Francia, Alemania o Reino Unido, ya se han adelantado a estos propósitos y se están focalizando rápidamente hacia una estrategia de 'edificios de muy bajo gasto energético'. En la práctica, esto significa empezar a construir viviendas de confort óptimo y que no necesiten sistemas de calefacción o aire acondicionado, lo cual es ya una realidad en muchas ciudades europeas. Asimismo, tengamos presente que nuestro vecino, Portugal, ha adoptado las directrices europeas sobre certificación energética de edificios, las cuales aún no se han hecho efectivas en España. Con estos puntos en mente, y si los comparamos con los requisitos de CTE actuales, podemos concluir que las exigencias de aislamiento y rehabilitación en España necesitarían ser mejoradas exponencialmente, tal y como se ha demostrado en el estudio 'Eurima Ecofys VII'. Con la EPDB (Directiva Europea de la Eficiencia Energética en Edificios) se pretende equilibrar e igualar los requisitos legales establecidos en todos los países. Contamos con que la nueva legislación prevista por el gobierno refleje estas necesidades y que conlleve la implementación de una estrategia efectiva para una aplicación real de estas normas”, afirma Eva Dávila (Knauf Insulation).

¿En qué situación estamos actualmente en España respecto a la rehabilitación energética? Dávila indica que “en este momento nos encontramos con dos situaciones. Por un lado, la disminución

de obra nueva conlleva un aumento en la reforma y rehabilitación de las viviendas de este país. Por otro lado, la creciente necesidad de una mayor sostenibilidad y ahorro energético en nuestros edificios nos dirige a un presente y un futuro donde se está demandando la rehabilitación de inmuebles que no tenían ningún tipo de aislamiento o, dicho de otra forma, que no eran eficientes energéticamente”. Y Carlos Rodero (Isover) reseña que “el mercado inmobiliario sigue sumido en una profunda crisis, con un parque de viviendas sin vender que se ha llegado a cifrar en algo más de un millón de viviendas. La obra nueva, por tanto, está en una situación de fuerte ralentización. Hasta ahora, la rehabilitación representaba en España menos del 10% de la inversión total. En periodos de paro de la obra nueva, parte de la inversión bascula a la rehabilitación. Esa tendencia también se produce aquí, aumentando el peso en un 5%, cifra que, a pesar de los esfuerzos de casi todas las comunidades autónomas, queda muy por debajo de otros países de la UE, donde no son raros porcentajes de rehabilitación superiores al 25% de la inversión. Todas las CC.AA., e incluso los ayuntamientos, son conscientes del problema y ya han presentado acciones para impulsar la rehabilitación energética que la directiva europea sobre eficiencia energética en la edificación hace obligatoria con el horizonte de 2020”.

Además, Rodero insiste en que “la rehabilitación tiene un papel clave por dos motivos”. El primero es que “ayuda a mantener niveles de inversión, con lo que supone de empleo en el sector que más se ha reducido”. Y en segundo lugar, el responsable de Isover señala que “el parque existente de viviendas -cerca a 24 millones- carece de los niveles de eficiencia energética, siendo un auténtico pozo de energía que necesariamente importamos a precios ya hoy desorbitados -cerca del 80% de las necesidades energéticas-. Somos muy ineficientes y dependientes de otros países, con lo que supone de emisiones de CO<sub>2</sub>, gasto en importación de combustibles fósiles y riesgos de desabastecimiento”.

la tendencia será a igualarse a los países del entorno, cuando el 'fantasma' del miedo por la actual coyuntura socio-económica se aleje y se llegue al nivel de reforma”.

Y respecto a las actuaciones de mejora del aislamiento, Carlos Rodero, Director Técnico y de Desarrollo de la Actividad de Aislamiento de Isover, matiza que “la diferencia con otros países es que no tenemos todavía totalmente integrado en nuestro esquema mental que el concepto de rehabilitación no se debe ni puede circunscribir a la estética de un edificio. Con un pequeño costo marginal, se incorpora el aislamiento necesario para cumplir que la demanda energética del edificio sea casi nula.

“El parque existente de viviendas -cerca a 24 millones- carece de los niveles de eficiencia energética”

España presenta una tendencia clara de mejora, aunque muy mediatizada por la situación de crisis, y en un periodo no excesivamente largo nos equipararemos al resto de Europa”.

En cualquier caso, parece que la rehabilitación y reforma en nuestro

país tiende a equilibrarse con la nueva construcción. Según Arcelor-Mittal, “en estos años pasados, España presentaba claramente un porcentaje en actuaciones de rehabilitación muy inferior al resto de los países europeos, debido al importante crecimiento de la obra nueva, principalmente en el sector residencial. Esta diferenciación ha parado y la tendencia es a equipar el porcentaje de actuación en rehabilitación”. Por su parte, el representante de Lafarge Cementos es cauto a la hora de valorar la configuración de nuestro mercado respecto a nuestros vecinos. Fierro advierte que “el mercado inmobiliario español ha conocido años de crecimiento que no volverán a repetirse y, debido a las enormes

variaciones acaecidas recientemente, es problemático caracterizar de manera categórica la idiosincrasia de nuestro mercado de la vivienda”. No obstante, opina que “todo apunta a que la reforma en España irá cobrando un papel preponderante en el futuro, al igual que en países como Francia o Alemania”.

En la misma línea, el Director General del Grupo BdB considera que “los ejemplos de Francia o Alemania son claros: la rehabilitación y las actividades de mantenimiento se muestran como un subsector fuerte, que aparece como el motor de crecimiento del sector de la vivienda. En España, a pesar de la actual coyuntura económica, se dejan entrever algunas oportunidades y posibilidades reales de crecimiento cuando lleguen los primeros repuntes en la demanda. Aún nos queda un largo recorrido hasta alcanzar el nivel de desarrollo europeo de países como Francia o Alemania en material de bricolaje, decoración y construcción. Las tiendas de construcción y cerámica deben aprovechar este nicho productivo, luchando contra la incursión de grandes superficies, buscando la diferenciación y la calidad de servicio”.

De todas maneras, el Secretario General de AEDIP señala que “no hay que llamarse a engaño con los porcentajes en España, porque lo que debemos mirar es el volumen”. Por su parte, el Director Comercial de AMC Mecanocaucho indica que “en países europeos, que no están sufriendo nuestra crisis, tiene menor importancia la rehabilitación”. Y el Adjunto a Vicepresidencia de Grupo San José afirma que “en España se rehabilita más porque el envejecimiento de los edificios ha sido mayor y durante mucho tiempo no se ha rehabilitado con constancia”.

Adaptarse a la situación

El mercado está cambiando para todos los actores del sector, que han debido realizar los cambios oportunos para adecuar su negocio. Por ejemplo, el representante de Butech-Porcelanosa explica que han respondido con el “lanzamiento de nuevos catálogos, la realización de mailing presentando las ventajas de nuestro producto frente a otros sistemas y dando un soporte técnico cualificado a administradores de fincas, hoteleros, etc., para despertar un mayor interés”. Igualmente, Lopetegui incide en actuaciones como la presentación de su catálogo, la presencia en ferias y la inversión

en publicidad para dar a conocer los sistemas específicos orientados a la rehabilitación.

Asimismo, el responsable de Isover destaca que “las acciones a través de asociaciones como AFELMA (Asociación de Fabricantes Españoles de Lanitas Minerales Aislantes) o fundaciones como 'La casa que ahorra', que están haciendo campañas de concienciación a autoridades centrales, autonómicas y ayuntamientos, generan el conocimiento de la eficacia de mejorar la eficiencia energética”. También en el terreno del aislamiento, Eva Dávila, Marketing Manager Spain & Portugal de Knauf Insulation, remarca los esfuerzos realizados en dar a conocer “la necesidad de rehabilitar los edificios ineficientes energéticamente”, a la par que se desarrollan nuevos materiales sostenibles, de acuerdo con la inquietud de la sociedad acerca de soluciones respetuosas con el medio ambiente. Y Rodero realiza soluciones desarrolladas con la vista puesta esencialmente en la rehabilitación, tales como los sistemas de colocación

“En España se rehabilita más porque el envejecimiento de los edificios ha sido mayor y durante mucho tiempo no se ha rehabilitado con constancia”

de aislamiento por el exterior. “Sin causar molestias a los ocupantes del edificio, permiten mejorar la eficiencia energética -hasta en un 80%- y modificar sustancialmente el aspecto del inmueble, mejorando su valor. Estos sistemas están llamados a tener una gran implantación”, explica.

Y es que el ahorro energético y la adaptación a las exigencias normativas están siendo algunos de los principales argumentos de venta. Desde Orkli se especifica que su estrategia “ha estado centrada en el lanzamiento de diversas campañas comerciales dirigidas a mejorar las instalaciones y renovarlas con relativa sencillez, apostando por la eficiencia energética, el ahorro y las energías renovables como factores de cambio que permiten adaptar las instalaciones a las actuales normativas y que supongan para el usuario importantes ahorros, con soluciones como el uso de válvulas termostáticas en los radiadores”. Todo ello acompañado del lanzamiento de nuevos productos, como renovados equipos 'drain unit', sistemas solares 'todo en uno' o la profundización del uso del sistema de suelo radiante-refrescante en reforma.

Además, casi todos los fabricantes apuestan por presentar nuevos productos, especialmente orientados a la rehabilitación y reforma. El Analista de Mercados de Lafarge Cementos destaca el lanzamiento de cementos de aplicación más sencilla y mayor rendimiento o para reparaciones urgentes, cualidades muy importantes en actuaciones en las que se



Foto: Orkli-Mondragon

El CTE y la rehabilitación

A la hora de iniciar una rehabilitación, el CTE y los documentos básicos que lo desarrollan incluyen determinadas exigencias que se han de considerar. “Seguramente lo más complicado sea la adaptación al aislamiento acústico y térmico de una vivienda o edificio, por las condiciones constructivas originales. Las administraciones deben ser inflexibles en el momento del dar el visado y en el posterior control para que se cumpla”, afirma Manuel Jiménez de Diego (Tejas Cobert-Uralita).

La principal complicación de la rehabilitación es la singularidad de cada proyecto. Según Carlos Rodero (Isover), “cada edificio es un problema singular que debe estudiarse para definir la solución mas eficiente en términos de costos y prestaciones”.

Además, ya vemos en el horizonte la próxima actualización del CTE. “Cuando aparece el CTE, su aplicación a la rehabilitación queda muy confusa, con unas limitaciones nada claras, lo que ha hecho que exista una gran disparidad de criterios. También es cierto que había poca rehabilitación y el problema era menor. Ahora sí se debe clarificar este punto. Sin embargo, nos enfrentamos a un nuevo escenario. El año pasado se publicó la nueva Directiva de Eficiencia Energética de Edificios, con instrucciones claras sobre rehabilitación, y se está revisando el CTE, del que previsiblemente tengamos una nueva versión a finales de año. El nuevo CTE, además

de incrementar notablemente las exigencias de aislamiento en los edificios, dará instrucciones sobre rehabilitación. El problema de la rehabilitación es que la casuística es enorme. Casi cada edificio es un caso único y hay ocasiones en que puede actuarse de forma clara y otras en las que el coste limita las actuaciones por su dificultad. En cualquier caso, el nuevo CTE debe resolver estos problemas y tenemos constancia de que se está trabajando en ello”, asegura ANDIMAT.

Así, desde Arcelor-Mittal se afirma que “la normativa se mueve hacia requerimientos cada vez más exigentes de acuerdo con la directiva EPBD, que marcará un consumo 'casi cero' en edificios para en año 2020, el esfuerzo en cumplir con las exigencias en transmitancia de los distintos sistemas y la limitación de los puentes térmicos al enfrentarnos con edificios existentes”.

En cualquier caso, Carlos Rodero (Isover) hace hincapié en que “en principio, no hay barreras técnicas para conseguir que un edificio existente pueda tener una demanda energética casi nula y, por tanto, adaptada al horizonte cada vez más próximo del año 2020”. En este sentido, Mario Silberstein (Grupo San José) reseña que el único condicionante para adaptarse a estas exigencias es el económico, “que en muchos casos no será asumible por los propietarios y no se podrá realizar sin presiones públicas”.

requiere calidad de acabado y se cuenta con restricciones de tiempo. Y también soluciones para el segmento de restauración monumental y bioconstrucción. Del mismo modo, desde Arcelor-Mittal se incide en sistemas con reducciones en peso y optimización en montaje para forjados, sistemas que mejoran la eficiencia energética en cerramiento o productos orientados a mejorar la estética en la renovación de fachadas ya existentes, así como generadores de energía solar perfectamente integrados en el edificio.

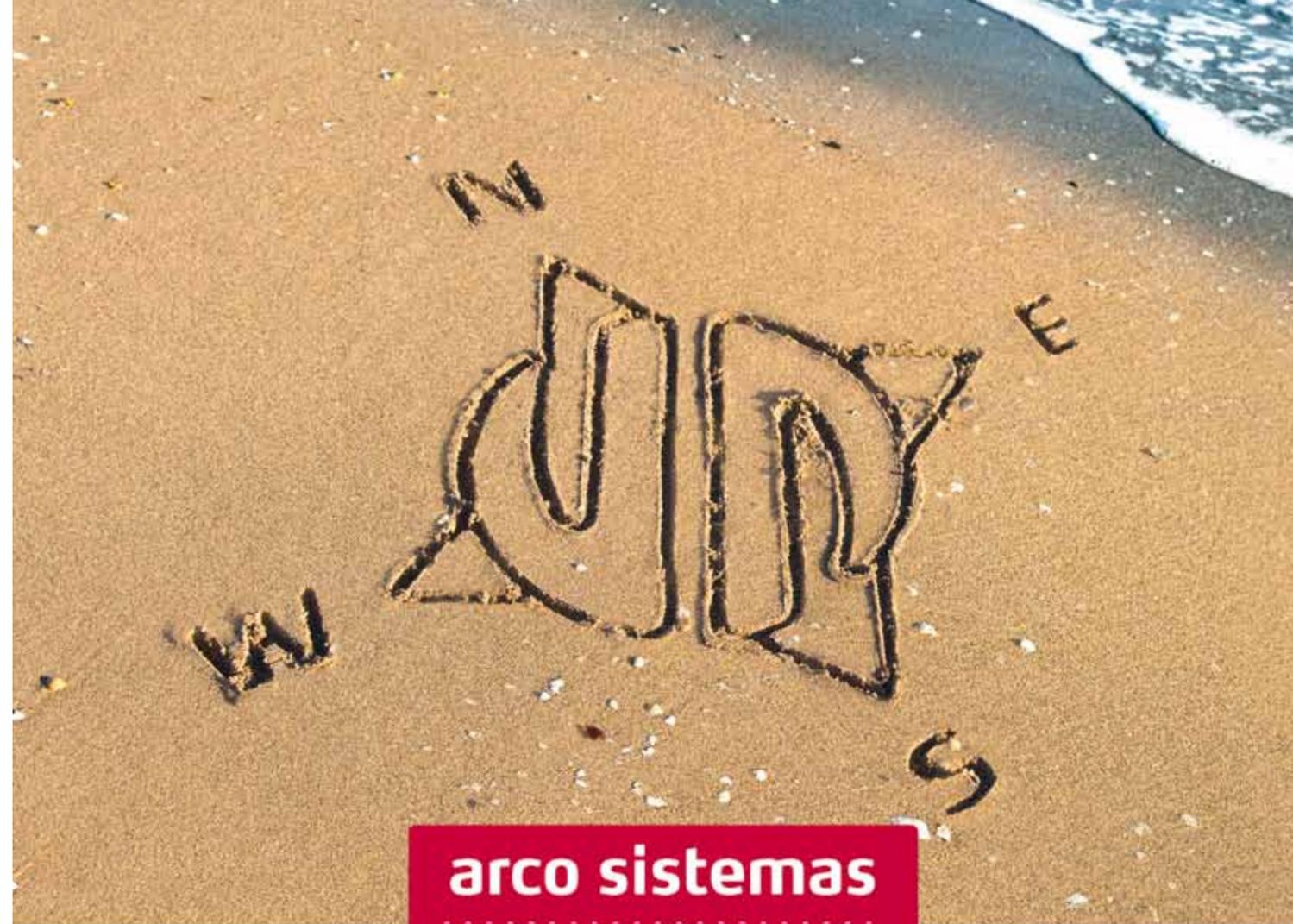
Atención al cliente final

Los distribuidores también están dando los pasos oportunos para ajustarse a la situación. “Tanto nuestro enfoque comercial en los puntos de venta como en nuestra web, nos hemos adaptado y nos dirigimos especialmente al cliente final, a las personas, cuando antes lo hacíamos casi en exclusiva al profesional”, explica el responsable de Grupo Unamacor. “Desde nuestros orígenes, siempre hemos estado muy

cerca de los clientes. Nos conocen bien y los conocemos a ellos. Hemos hecho vínculos, con programas de fidelización, con más campañas de descuento, con más ofertas. Hemos agregado productos de marca propia, de la mayor calidad y con el mejor precio. Además, hemos mejorado muchos servicios que nuestros clientes han ido solicitando. Y ésta seguirá siendo nuestra estrategia comercial: conocer y ayudar a las necesidades de nuestros clientes”, añade Flores.

De una manera similar, el Director General de Grupo BdB señala que “uno de los nichos productivos que los establecimientos deben aprovechar es, sin duda, el de la reforma, ante la caída de la obra nueva. Nuestros esfuerzos se han centrado en diseñar una nueva línea de comunicación dirigida al cliente final. Estamos trabajando en el desarrollo de campañas y nuevos servicios dirigidos a este segmento de clientela que mantiene, de alguna forma, la demanda de nuestro mercado. Para ello, estamos reorientando, a través de iniciativas innovadoras, el concepto comercial del punto de venta y hacerlo evolucionar hacia un nuevo concepto capacitado para captar este tipo de consumidor”. En este proceso, la

Foto: AMC Mecanocaucho



**arco sistemas**  
porque la vida es más fácil

En Arco Sistemas hemos trazado la guía para que nuestros clientes no duden en el camino. Hemos invertido en hacerle la vida más fácil, adaptándonos a sus necesidades. Respuestas ArcoPex® & ArcoKapa® para instalaciones de fontanería y calefacción.



1. Sencillez en el montaje  
Accesorios y válvulas compatibles con nuestros tubos ArcoPex® & ArcoKapa®.

2. Válvulas y Accesorios con tres juntas tóricas.  
Triple seguridad frente a fugas.

3. Un mismo accesorio y válvula para prensado en U o TH.  
No requiere herramienta específica de Arco.



Válvulas ARCO, s.l. Avda. del Cid, 8 / 46134 Foios (Valencia / España) / Tel. (+34) 963 171 070  
Nacional: nacional@valvulasarco.es / admin@valvulasarco.es / +info: www.valvulasarco.com



Foto: AMC Mecanocaucho

comunicación es muy importante. Así, Durá explica las acciones tomadas para hacer llegar al cliente la información necesaria. “El año pasado editamos un díptico pensado para ofrecer información práctica sobre las reformas a los profesionales y consumidores. La campaña tuvo como objetivo dar a conocer, a clientes profesionales y particulares, las nuevas medidas estatales aprobadas de ayuda a la reforma y rehabilitación -IVA reducido, deducciones fiscales, líneas ICO para particulares y comunidades de vecinos, etc.-. La edición se llevó a cabo con una tirada de 58.500 ejemplares, con un formato personalizado para utilizar tanto en el punto de venta como para mailings. Además, gracias a la marca de canal común, y como se hizo el año pasado, estamos llevando a cabo, durante todo el ejercicio 2011, una campaña de publicidad global y masiva difundida en prensa -dominicales y revistas de decoración-. El propósito de estas inserciones es alcanzar al particular, que se presenta como el principal segmento de clientela a potenciar, aunque sin descuidar al público profesional”.

Por su parte, el Gerente de Grup Gamma indica que la empresa “siempre ha estado enfocada a la reforma y todos los servicios que se ofrecen desde la central van enfocados a este fin, ofreciendo un formato de tienda propio, con marcas propias, servicios logístico para el picking, publicidad orientada al cliente

“Otras medidas para impulsar la rehabilitación son las mejoras fiscales en el tratamiento de obras de rehabilitación”

final, el 'Plan Renova' con el que se ofrecía abonos directos al cliente final por cambiar el baño, etc. Ahora sólo tenemos que potenciar lo que ya tenemos”.

#### La Administración impulsa

El Gobierno ha puesto en marcha algunas medidas orientadas a la promoción de la reforma como forma de reactivar el sector de la construcción. “Desde la Administración se está trabajando para alcanzar el 35% de rehabilitación para 2020. Para lograr este objetivo se ha aprobado el Plan Estatal de Vivienda y Rehabilitación 2009-2012, que facilita subvenciones directas y préstamos convenidos. Otras medidas aprobadas recientemente para impulsar la rehabilitación son las mejoras fiscales en el tratamiento de obras de rehabilitación, tanto en la aplicación del IVA reducido como en las deducciones del IRPF”, precisa ANDIMAT. Como explica la asociación, “el Real Decreto-ley 6/2010 aplica un IVA reducido (8%) a todo tipo de obras de rehabilitación energética que se realicen en las viviendas, como la fontanería, albañilería, electricidad, escayolistas, instalaciones y montajes. Referente a la aplicación de IVA reducido a obras de renovación o reparación de viviendas, está en vigor desde el 14 de abril de 2010 hasta el 31 de diciembre de 2012. Otra medida ampliada recientemente por la Administración es la mejora de la deducción en el IRPF, siendo el importe de la deducción del 20% de los costes de la obra. Esta medida se aplica a obras destinadas a eficiencia energética y del uso de agua, utilización de energías renovables, seguridad y estanqueidad de los edificios, accesibilidad e instalación de infraestructuras para el acceso a internet y TDT. Dicha deducción no se aplica a la reforma de cocinas,

#### Más rehabilitación

Una muestra del comportamiento al alza que está registrando la rehabilitación se obtiene al observar los datos recogidos por el Ministerio de Fomento. Según sus datos, entre octubre y diciembre de 2010 el número de aprobaciones provisionales de rehabilitación de vivienda protegida fue de 27.729, un 135,3% más que en el mismo periodo del año anterior y un 40,1% más que en el trimestre precedente. Asimismo, entre los meses de octubre y diciembre del pasado ejercicio se dieron 17.042 aprobaciones de rehabilitación definitivas (+18% interanual y +37% intertrimestral).

En cuanto a las cifras totales, al final de 2010 se aprobaron provisionalmente 78.582 actuaciones (+82,4% respecto a 2009), mientras que se recibieron 59.058 aprobaciones definitivas (+38,1% más que al año anterior).

Si atendemos al número de aprobaciones provisionales de rehabilitación por cada 100.000 habitantes, lideraron la estadística Cantabria (1.373), La Rioja (712), Murcia (565) y Melilla (510). Y las aprobaciones definitivas estuvieron encabezadas por La Rioja (887), Ceuta (805) y Cantabria (506).

En cifras absolutas, el mayor número de aprobaciones provisionales correspondió a Cataluña (27.721), Comunidad Valenciana (8.106) y Castilla y León (7.441), acumulando un 55% del total. Y las aprobaciones definitivas estuvieron lideradas por Cataluña (19.634), Comunidad Valenciana (9.241) y Galicia (6.011), que supusieron un 59% de la cifra de toda España.

cambio de azulejos, instalaciones de aire acondicionado, cambio de puertas interiores, etc. Y para acogerse a ella se exige la factura detallada y no se admite el pago al contado”. Para ANDIMAT, la aplicación de IVA reducido “es insuficiente para la rehabilitación energética de los edificios, ya que deja fuera infinidad de reformas o rehabilitaciones de la envolvente térmica de los edificios, como

la sustitución de ventanas o la inyección de aislamiento térmico en las cámaras de aire, ya que en dichas actuaciones el coste de los materiales suele superar el 33% sobre la base imponible de la operación”.

Y según el Presidente del Grupo de Trabajo de Reforma y Rehabilitación de la CEOE, “las medidas incorporadas en el Real Decreto-ley 6/2010, de medidas para el impulso de la recuperación económica y el empleo, si bien suponían un avance respecto a las actuaciones de reforma y rehabilitación, fueron claramente insuficientes. Ante la falta de reactivación de las actuaciones de reforma y rehabilitación, el Gobierno se vio en la necesidad de aprobar un segundo Real Decreto-ley, el Real Decreto-ley 5/2011, de medidas para la regularización y control del empleo sumergido y fomento de la rehabilitación de viviendas, que supone un mayor avance, que no definitivo, en las actuaciones de reforma y rehabilitación, acercándose más a las posturas de nuestra confederación”. De este último texto, Sánchez Fernández destaca la ampliación del objeto de la deducción, que ya no estará limitado a las obras que se realicen en la vivienda habitual, sino que abarcará a cualquier vivienda en propiedad; y la mejora de su cuantía, elevándose de un 10% a un 20% el porcentaje de deducción y aumentándose la base anual máxima de la misma.

Por otro lado, ANDIMAT reseña el papel de los 'planes renove'. “Dentro del Plan de Acción 2008-2012 de la Estrategia de Ahorro y Eficiencia Energética E4+, que gestiona el IDAE a través de todas las CC.AA., se establecen medidas prioritarias para la rehabilitación energética de los edificios: 'planes renove' de ventanas, cubiertas y fachadas. Todas las CC.AA. han desarrollado 'planes renove' de ventanas en los últimos años. La suma de las ayudas destinadas por la Administración han sido de más de 80 millones de euros y aumentará a lo largo de 2011 cuando todas las CC.AA. formalicen las ayudas para este año. El 70% de todos los 'planes renove' de ventanas exigen vidrios de ATR (Aislamiento Térmico Reducido), que son dobles acristalamientos más eficientes energéticamente que los habituales. El 50% de dichos planes exigen o dan ayudas adicionales a vidrios de ATR con factores solares reforzados. Otros 'planes renove' que están comenzando a implementarse en distintas CC.AA. son los de cubiertas y fachadas, donde se incentivan aquellas actuaciones en las que se

“La suma de las ayudas destinadas por la Administración han sido de más de 80 millones de euros y aumentará a lo largo de 2011 cuando todas las CC.AA. formalicen las ayudas para este año”

incorpore aislamiento térmico en sus cerramientos. Las ayudas que facilita el IDAE para este tipo de actuaciones suponen entre el 22% y el 35% del coste de dicha intervención -coste elegible-, dependiendo de la cantidad de aislamiento -cumplir con las exigencias del CTE o un nivel óptimo de aislamiento-. La asociación indica que “las CC.AA. serán las encargadas de gestionar los 2.367 millones de euros destinadas al 'Plan E4' y explica que “los fondos se destinarán a una serie de acciones y medidas enfocadas a varios sectores. El sector de la edificación el más beneficiado, con el 34% de las ayudas públicas, es decir, 800 millones de euros. Casi la mitad, 383 millones, están relacionados con el aislamiento térmico”.

¿Y qué valoración hacen los diferentes actores del sector? Para el Secretario General de AEDIP “falta mentalidad de fast track en la ejecución de las políticas. Hay que hacer más coherente el sistema que ofrece el Estado, las CC.AA. y los ayuntamientos para aprovechar todos los beneficios existentes. Hay verdaderos éxitos, como el 'plan renove' de ventanas, que para que pueda trasladarse a fachadas enteras, como se quiere, necesita de un liderazgo conjunto de las administraciones y los sectores productivos. Debe fomentarse la participación eficiente de todos los sectores, no de algunos pocos, para que haya una verdadera transformación”.

Desde Orkli se opina que “estas medidas fiscales son una buena vía para incentivar la iniciativa de promoción de reforma. Los 'planes renove' parece que están funcionando bien. Las administraciones muestran satisfacción por los resultados y, en

definitiva, está teniendo una repercusión y aceptación muy positiva. Quizás haga falta una mayor y ordenada implicación por parte de todos los agentes: administradores de fincas, instaladores, ingenieros, arquitectos, fabricantes, constructores reformistas, distribuidores, administraciones locales, etc. Pero lo que es evidente es que hay que tener conciencia de que un edificio va a vivir muchos años y que las técnicas empleadas en un momento dado pueden estar obsoletas hoy, por lo que se hace necesario un cambio que permita alargar la vida de estos edificios y mejorar la de aquellos que los habitan, a pesar del esfuerzo económico que suponga, pero que tendrá una repercusión altamente positiva. Cualquier ayuda es buena. Y cuanto más intensiva sea, más incentivará. Aunque tendríamos que apoyar la concienciación y educación, así como la obligatoriedad, en algunos casos con plazos razonables y con medidas facilitadoras como créditos blandos y otras propuestas financieras más creativas para los usuarios”.

Asimismo, el Director Técnico de Isover indica que “un marco estable y continuo de rehabilitación necesita una financiación, imprescindible para

Foto: Lafarge Cementos



que los propietarios se lancen decididamente a la rehabilitación energética, que teniendo un resultado muy rápido y evidente en las importaciones reflejadas en la balanza de pagos de España, tiene un reflejo más lento en los gastos de cada propietario. Los 'planes renove' de ventanas han iniciado el camino con gran éxito y esperamos que los ya anunciados de mejora térmica de fachadas acaben por lanzar la rehabilitación en un concepto integral en el que la parte energética se sitúe al mismo nivel que la estética".

Por parte, el representante de Tejas Cobert-Uralita indica que "estos nuevos beneficios fiscales pueden dar un tirón en rehabilitación. De hecho, por los datos de visados del año

pasado, parece que así está siendo, pues en 2009 y 2010 están por encima los visados de rehabilitación que de vivienda nueva. Los 'planes renove' han tenido menos incidencia y en la reforma repercute menos, debido a la economía 'sumergida' que todavía existe. Los incentivos deberían ampliarse al total de la edificación, no sólo para la mejora de la habitabilidad, seguridad y eficiencia energética, al igual que los requisitos, que no deberían acotarse hasta cierto nivel de renta".

El Director General de Grupo BdB reseña que "toda ayuda es positiva, considerando que estamos buscando soluciones conjuntas para ayudar a la recuperación del sector y garantizar una mayor seguridad al mismo. Las propuestas planteadas tienen como objetivo ayudar a incentivar la rehabilitación y la reforma, que se desmarcan como un paliativo potencial a la situación actual. No obstante, se deben valorar con ciertos matices. Por una parte, observamos que el consumidor final no acaba de disponer de toda la información pertinente o no termina de enterarse del modo de conseguir dichas ayudas. También es importante resaltar que quizá las ayudas tendrían mayor repercusión si el acceso a la financiación externa fuese más fácil para los particulares. Por otra parte, el marco de los nuevos incentivos

se plantea con algunas limitaciones y falta de flexibilidad. Por ejemplo, las deducciones del IRPF se realizan muy a posteriori, lo que hace que pierdan su efectividad. En otros sectores son más directas y efectivas". Y en la misma línea, el Gerente de Grup Gamma valora positivamente toda ayuda, aunque señala que era preferible "un tipo de incentivo más directo, como una reducción de IVA en la reforma, que probablemente el consumidor final valoraría más inmediatamente y tendría un efecto más a corto plazo".

En definitiva, la responsable de Marketing de Knauf Insulation señala que "España debe reforzar y apoyar en mayor medida la rehabilitación y reforma, sobre todo si lo comparamos con los esfuerzos realizados en el resto de países de la UE. Cualquier ayuda ofrecida en este sentido contribuirá sin duda a un aumento en la rehabilitación y la reforma de edificios".

#### Potenciar la rehabilitación

Aunque la Administración ha puesto en marcha medidas para tratar de relanzar el sector de la construcción a través de la rehabilitación y reforma, los actores del sector no terminan de estar satisfechos con las iniciativas tomadas. Y hay propuestas que convendría tener en cuenta. Por ejemplo, el Grupo de Trabajo de Reforma y Rehabilitación constituido en el seno de la Comisión de Infraestructuras y Urbanismo de la CEOE está actualizando el documento 'La reactivación de la economía a través de un cambio en la reforma de viviendas y en la rehabilitación de edificios'. Según el presidente de este grupo de trabajo, este documento "plantea numerosas propuestas para la reactivación de las actuaciones de reforma y rehabilitación, tanto en materia tributaria como no tributaria". Entre las principales propuestas tributarias, se encuentran las siguientes:

**Más casos de tipo reducido de IVA.** "Se debería proceder a la máxima reducción del tipo de IVA aplicable a las obras y, en concreto, en los siguientes aspectos y circunstancias: obras de mejora en la vivienda -tanto mejora de la eficiencia energética como otro tipo de mejora-, con independencia del coste de los materiales; facultar a toda la cadena de instaladores y subcontratistas para que puedan tributar todos al tipo reducido; establecer que la compra de materiales para las obras tribute al tipo reducido; eliminar el límite cuantitativo exigido a las obras de

rehabilitación de edificios -que hoy deben suponer un coste superior al 25% del precio del inmueble- y el límite cualitativo de la obligación de que más del 59% del presupuesto debe afectar a elementos estructurales, ampliando así el espectro de obras sujetas al tipo reducido; eliminar el límite cuantitativo referido a que el coste de los materiales no deba exceder del 33% de la base imponible de la actuación; y la aplicación del criterio de caja en lugar del de devengo", explica Sánchez Fernández.

**Equiparación fiscal para el promotor que no es usuario final.** El representante de la CEOE señala que "el IVA es un impuesto que grava directamente al consumidor final, por lo que cuando el promotor sea el propietario del edificio o de la vivienda -incluyendo en este caso a las comunidades de propietarios- y tenga el carácter de consumidor, debe soportar el IVA correspondiente. Sin embargo, en numerosas ocasiones, el promotor es un empresario que no va a ser el destinatario final del inmueble, pues su objeto social y fin empresarial es la adquisición de un edificio para su rehabilitación y devolución al mercado sin haberlo integrado en su patrimonio. Ésta es la razón por la que consideramos que se le debería aplicar el régimen del IVA sin limitaciones, como un eslabón más de la cadena del impuesto, en vez de la distorsionadora y poco igualitaria sujeción del impuesto sobre transmisiones patrimoniales. De esta manera, se simplificarían los regímenes fiscales, se homogeneizarían obligaciones entre todos los intervinientes en el proceso de reforma o rehabilitación y se permitiría la deducción del IVA en todos los bienes y servicios utilizados para la rehabilitación del edificio, incorporando con ello a todos los agentes, por pequeños o esporádicos que sean, al sistema tributario del impuesto".

**También los inquilinos.** Sánchez Fernández hace hincapié en "la consideración de promotor de las obras de reforma de viviendas y de las zonas comunes de los edificios no sólo a los propietarios, sino también a los inquilinos, a efectos de aplicarles los mismos estímulos fiscales de toda clase".

**Estímulos fiscales para todos los edificios.** El grupo de trabajo de la CEOE aboga por la "eliminación de la actual limitación de la aplicación de los estímulos fiscales y ayudas sólo a las obras que se efectúen en edificios principalmente destinados a vivienda, para permitir gozar también de esos estímulos a las obras ejecutadas en oficinas y demás instalaciones de las pymes, así como en edificios de servicios, tales como centros docentes, hospitalarios, penitenciarios, etc."

**Mantenimiento de las deducciones.** La CEOE reclama que las actuales deducciones fiscales en el IRPF por la reforma de la vivienda habitual se mantengan más allá de 2012.

**Sin tope de renta.** El Presidente de este grupo de trabajo demanda "la eliminación de los importes máximos de renta para la aplicación de las deducciones fiscales".

**Premiar a los arrendadores por mejorar la eficiencia.** El documento de la patronal solicita "el aumento de los incentivos fiscales a aquellos propietarios de pisos en alquiler que cumplan



Fotos: Grupo Porcelanosa, Oficina Turismo Torrelblanca. Izquierda, antes. Abajo, rehabilitado.



## SISTEMAS DE CALEFACCIÓN RADIANTE

*Todo un mundo de ventajas*

La calefacción radiante consiste en la instalación de un elemento calefactor, que puede ser cable o film, que se integra en la propia estructura de la construcción, generalmente en el suelo.

### SISTEMA IDEAL EN REHABILITACIÓN

Sector residencial, industrial y terciario

**Folio radiante,** para suelos de parquet y madera, el grosor total que necesitaremos sobre el suelo existente será menor a 1 cm.

**Manta calefactora,** para suelos cerámicos o mármol, con nuestro aislante F-Board, el grosor total sobre el suelo existente será entre 1 y 2 cm.

**Otras opciones:** radiadores de vidrio o mármol en pared o techo, placas de baja temperatura en techo o pared.

Por las propias características de su instalación, la emisión del calor se produce por radiación. El sistema por convección o mediante radiadores calienta el aire y, éste a su vez, los objetos y personas. El aire caliente tiende a subir hacia arriba, por lo que la temperatura más alta se encuentra más próxima al techo, y la más baja o fría en se sitúa en el suelo.

El **CONFORT TÉRMICO** sólo se consigue de la forma contraria, es decir, teniendo los pies calientes y la cabeza fría. Esto **SOLO SE PUEDE CONSEGUIR CON EL SISTEMA DE CALEFACCIÓN POR SUELO RADIANTE.**

### VENTAJAS

- Ahorro de consumo energético
- Ideal para personas alérgicas
- No ocupa ningún espacio ni pared
- No precisa mantenimiento y los costes de instalación son muy reducidos
- Regulación de la temperatura por estancias
- Instalación en exteriores
- Placas de alta temperatura





Foto: Tejas Cobert-Uralita

antes de tiempo los objetivos de eficiencia energética marcados por el gobierno o los excedan”.

**Régimen fiscal específico para las empresas de rehabilitación.** Sánchez Fernández incide en “la dotación a las empresas dedicadas a la rehabilitación de un régimen fiscal, en el impuesto de sociedades, similar al de los artículos 53 y 54 del Real Decreto Legislativo 4/2004 para las empresas dedicadas al arrendamiento”.

Por lo que respecta a las propuestas en materia no tributaria, se destacan las siguientes:

**Un marco universal y claro.** “Ante la diversidad de conceptos utilizados en nuestra normativa con relación a las actuaciones de reforma y rehabilitación, según nos encontremos en el derecho administrativo, civil, fiscal o financiero, e incluso de diferentes conceptos dentro del derecho fiscal según se trate de la regulación del IVA o del IRPF, se precisa establecer un concepto claro, concreto y universal de rehabilitación, distinguiendo entre rehabilitación de edificios, de viviendas y locales y de ámbitos, determinando un mismo límite del deber de conservación para todo el Estado, distinguiendo las actuaciones voluntarias de las obligatorias y, para las primeras, las obras que dan derecho a ayudas financieras, económicas y fiscales, así como las exentas de aseguramiento, entendiendo que dichas ayudas y exenciones proceden, en todo caso, para las obligatorias. El instrumento adecuado podría ser la propia Ley de Calidad

y Sostenibilidad del Medio Urbano”, se anota desde la CEOE.

**Simplificar los trámites.** Sánchez Fernández insiste en “la necesidad de fijar procedimientos ágiles y simplificados”.

**Centralizar gestión e información.** Según el representante de la patronal CEOE, “resulta imprescindible disponer de un organismo público -Agencia, Instituto, Centro...- aglutinador de la información y responsable del conocimiento del parque de viviendas, del análisis de las necesidades y de la promoción y potenciación de la rehabilitación, que coordine, agilice, recabe y estructure toda la información y gestión referida a las ayudas públicas existentes, que ofrezca además un servicio de asesoramiento y que proceda a la unificación de criterios en materia de colaboración público-privada, así como su fomento, coordinación, cooperación, establecimiento de recomendaciones legales, fiscales y técnicas, confección de guías de apoyo y asesoramiento”.

**Más comunicación institucional.** “Se precisa, por parte de las administraciones involucradas, el desarrollo de campañas de comunicación institucional, a fin de dar a conocer las ventajas de la realización de este tipo de actuaciones, concienciando además acerca del

ahorro producido”, señala Sánchez Fernández. Igualmente, desde ANDIMAT se indica que “es prácticamente imposible que los sectores de la edificación llegemos a los usuarios finales, por lo que se necesitan campañas informativas y de concienciación por parte de las administraciones”.

**Inspecciones periódicas.** Desde la CEOE se reseña la importancia de “establecer un programa de inspecciones periódicas obligatorias de los edificios, que permita determinar la clasificación energética de los inmuebles y constatar las condiciones de la edificación. Las referidas inspecciones deberían extenderse a los elementos de uso frecuente que, con el paso de los años, generan averías tales como pérdidas de agua o de parte del calor generado”.

**Plataforma RHE+.** El presidente del grupo de trabajo de la CEOE remarca la necesidad del “impulso a la plataforma social para el fomento de la rehabilitación, la accesibilidad y la eficiencia energética de edificios y viviendas”, la denominada Plataforma RHE+. ANDIMAT también participa en esta iniciativa.

**Adecuar la legislación a la realidad.** Sánchez Fernández señala que hay que “adaptar y flexibilizar la legislación y la normativa técnica y urbanística a la realidad del parque edificado para permitir su mejora y rehabilitación, incluyendo los elementos tecnológicos de que carezcan, y para dar respuesta a las nuevas necesidades residenciales”.

**Formación para los profesionales.** La patronal incide en “el desarrollo de planes de formación y especialización para trabajadores de todos los sectores que participan en la cadena de valor, de tal manera que se pueda permitir su cualificación y recualificación hacia las actividades propias de rehabilitación y reforma”.

Asimismo, Sánchez Fernández declara que “desde la CEOE se entiende necesario que se proceda a la adopción de un ‘plan de choque’ que permita paliar los efectos de la actual crisis, fomentando la realización de reformas en viviendas, oficinas y locales comerciales, por parte de propietarios e inquilinos. Se precisa de un incentivo directo a la actividad de reforma, de manera similar a las medidas anticíclicas que se han tomado para ayudar a otros sectores, y que han tenido un indudable efecto positivo. Un sector de esta envergadura en términos de PIB, empleo y ‘efecto arrastre’, debe ser

merecedor de un ‘plan de choque’. Este plan tendría por objeto estimular al consumidor para la ejecución de mejoras interiores ligadas al acondicionamiento, confort, eficiencia y habitabilidad en sentido amplio, bajo criterios de adecuación al CTE y a las reglamentaciones de instalaciones aplicables -por ejemplo, el RDBT-, mediante un modelo de incentivos a la reforma ágil, proactivo y flexible en los criterios de aplicación. Supondría una subvención de un porcentaje de las obras -entre el 15% y el 20% del importe de las mismas-, con un límite máximo a determinar, a abonar al consumidor en un plazo máximo de 100 días. Su vigencia sería anual y prorrogable en función de los resultados obtenidos”.

Asimismo, desde ANDIMAT se destacan algunas de las medidas que se están llevando a cabo. Son las siguientes:

**Revisión de las exigencias térmicas.** La asociación incide en lo estipulado en la normativa edificatoria, “en concreto el documento básico de limitación de la demanda energética (DB HE1) del CTE, cuya revisión está fijada para que entre en vigor en 2011, donde

se incluirán medidas específicas para la rehabilitación del parque existente”.

**Certificación energética de edificios existentes.** ANDIMAT insiste en que “la calificación energética de edificios existentes deberá aprobarse como muy tarde en el mes de septiembre de 2011. Este certificado será obligatorio para todos los edificios de viviendas que se alquilen o venda. Y el procedimiento para la certificación, además de calificar energéticamente los edificios, deberá establecer medidas de mejora para que pueda alcanzarse una mejora de dos letras en dicha calificación, siendo la rehabilitación de la envolvente térmica del edificio la medida más eficaz para reducir la energía y las emisiones

de efecto invernadero, al ser actuaciones duraderas a lo largo del tiempo”.

“Un ‘plan de choque’ tendría por objeto estimular al consumidor para la ejecución de mejoras interiores ligadas al acondicionamiento, confort, eficiencia y habitabilidad”

**Medidas que impulsen la rehabilitación.** La asociación reclama “medidas que impulsen la rehabilitación de la envolvente térmica en los edificios existentes”, pues considera que ello “ayudará a impulsar la economía del país al generar empleo, ahorrar energía, mejorar el confort de los usuarios y procurar ahorros de emisiones netas de CO<sub>2</sub>. Ejemplo de estas medidas son los ‘planes renove’ de ventanas, fachadas y cubiertas para que puedan implementarse en todas la comunidades autónomas”.

**Herramientas prácticas.** ANDIMAT destaca la creación de “una herramienta muy sencilla para calcular porcentajes estimables de ahorros en función de la rehabilitación energética que se haga”.

**Contacto con administradores de fincas.** La asociación recalca la relación “con los administradores de fincas, ya que pueden llegar desde su conocimiento técnico más fácilmente a las comunidades de vecinos”.

**materiales para construir calidad de vida**

**calpor bioconstrucción**

**¿Qué pedimos a un material?**

- Cualidades técnicas certificadas
- Cómoda aplicación
- Asesoramiento técnico
- Larga vida
- No tóxicos ni en su fabricación ni en su uso.
- Inocuos radiactivamente
- No acumular electrostática.
- Renovables y abundantes.
- Poco consumo energético en su extracción, proceso, transporte, aplicación.
- Reciclables o reintegrables en el ciclo natural
- Agradables a los sentidos

En Calpor sumamos la recuperación de la tradición constructiva con la innovación en nuevos materiales e instalaciones, sencillos pero de sorprendente eficacia, siempre con el nivel de garantía que exige el sector actual de la construcción.

**morteros y revocos**

- Mortero de cal aérea
- Activo puzolánico
- Mortero de cal aérea
- Mortero de cal hidráulica
- Cal hidráulica NH-LS
- Cemento calórico blanco
- Pasta de Cal

**pinturas ecológicas**

- Al silicato
- Siloxánicas
- A la cal

**impermeabilización**

- Caucho butilo
- Bivatherm, ácido
- biológico a base de concha de molusco

Nuevo producto patentado de alta inercia térmica y baja transmisión de humedad por capilaridad

**calefacción biomasa**

- Calderas de leña
- Calderas de pellets
- Calderas mixtas
- Pellets a granel o ensacados

**aislantes naturales**

- Corcho en placas
- Corcho granulado
- Cáñamo
- Lana punzonada

**instalaciones**

- Cocina portátil de servicio integral
- Captadores solares térmicos de bajo coste

Servicio a toda España— Entrega en 72 horas  
Formación de aplicadores—Asesoría técnica

[www.ecocalpor.com](http://www.ecocalpor.com)

de primera mano

Somos constructores, por eso conocemos por experiencia propia el comportamiento de los materiales