



# Ejes centrales del futuro del aislamiento

En materia de aislamiento térmico hay dos ejes que centrarán la estrategia futura: uno relativo a los edificios de consumo casi nulo y otro más ligado a la rehabilitación, como es el criterio de no empeoramiento.

**Mónica Herranz**  
Secretaria general de AFELMA  
Asociación de Fabricantes Españoles de Lanasy Minerales Aislantes

**S**obre ambos aspectos centra su atención AFELMA (Asociación de Fabricantes Españoles de Lanasy Minerales Aislantes), debido a que enlazan directamente con la estrategia europea de eficiencia energética, con la necesidad de incrementar la sensibilidad ciudadana y mejorar la formación de los profesionales y, con ella, el valor añadido que ofrecen a los clientes.

No obstante, en el contexto actual la estrategia comentada hay que ponerla en relación con la evolución del mercado de la edificación en España. Y esta evolución no es tan brillante como se desprende de los grandes titulares.

En 2015 las viviendas iniciadas superarán en casi 15.000 las del anterior ejercicio. Bien, pero sigue muy lejos de las más de 78.000 de 2011... Lo mismo ocurre con las viviendas rehabilitadas, 3.000 por debajo de 2011, igual que edificios rehabilitados. Todo ello sigue ocurriendo aunque mejoremos los niveles desde 2012.

A este panorama hay que añadir otros elementos: la evolución del crédito hipotecario y su volumen, el precio medio de la vivienda, la inestabilidad política... Pero sobre todo el contexto económico mundial, que genera desconfianza, lo que condicionará 2016.

### **Las nuevas construcciones, edificios de consumo casi nulo**

Para construir una casa pasiva hay 10 claves, entre ellas un buen aislamiento, y es que se calcula que un 50% de la energía de un edificio se pierde en los cerramientos opacos. Las casas pasivas llegan a duplicar o triplicar los aislamientos térmicos que se colocan en las casas convencionales. Estamos, sin duda, ante los modelos de edificación que exigen los compromisos europeos y, en ese mercado, como se puede apreciar en el párrafo anterior, el aislamiento jugará un papel determinante.

### **El criterio de no empeoramiento en la rehabilitación**

El otro sector de crecimiento lo constituye la rehabilitación que requiere el seguimiento de determinadas coordinadas: ayudas, sensibilización social, conocimiento de los materiales y formación.

Pero la rehabilitación precisa además un cumplimiento estricto del criterio de no empeoramiento, criterio recogido en el CTE y en las Guías de Aplicación de los Documentos Básicos, que establece que en las intervenciones en los edificios existentes no se podrán reducir las condiciones preexistentes (por ejemplo, térmicas, acústicas y de seguridad en caso de incendio) cuando dichas condiciones

## **LA REHABILITACIÓN PRECISA UN CUMPLIMIENTO ESTRICTO DEL CRITERIO DE NO EMPEORAMIENTO, CRITERIO RECOGIDO EN EL CTE**

sean menos exigentes que las establecidas en los documentos básicos, salvo que en éstos se establezca un criterio distinto. Las que sean más exigentes únicamente podrán reducirse hasta los niveles de exigencia que establecen los documentos básicos.

### **Los materiales y sistemas constructivos**

Sobre los materiales cabe formular tres reflexiones:

♦ **1.** Los materiales deben ser capaces de satisfacer las exigencias de la nueva construcción en general y, en particular, de sus tendencias futuras (los edificios de consumo casi nulo). Por otra parte, deben aportar mejoras incuestionables en la rehabilitación de edificios y, sobre todo, cumplir el criterio de no empeoramiento, de tal modo que si aportan mejoras térmicas no provoquen pérdidas acústicas o de seguridad, por ejemplo.

♦ **2.** Los materiales implicados en las soluciones deben adecuarse a las necesidades de los clientes y a las posibilidades técnicas que ofrecen los recintos, edificios e instalaciones, ya sean nuevos o a rehabilitar. Por ejemplo, las lanas minerales permiten operar por el exterior del muro a través de soluciones de fachada ventilada y SATE (Sistema de Aislamiento Térmico por el Exterior), así como por el interior del muro (trasdosados cerámicos, trasdosados con entramado autoportante, trasdosados con sistemas y composites y rehabilitación con lana mineral insuflada). También operar sobre la cubierta por el exterior o el interior, etc.

Por su parte, las instalaciones, como conductos de climatización con distribución a baja presión y velocidad en donde se pueden sustituir los conductos por otros materiales a base de paneles complejos de lana mineral, con reducciones de las pérdidas energéticas de alrededor del 70% y, además, reducción del ruido entre 3-5 dB/m de conducto.

## **ES NECESARIO INCREMENTAR LA SENSIBILIDAD CIUDADANA Y MEJORAR LA FORMACIÓN DE LOS PROFESIONALES Y, CON ELLA, EL VALOR AÑADIDO QUE OFRECEN A LOS CLIENTES**



Ante los modelos de edificación que exigen los compromisos europeos, el aislamiento jugará un papel determinante.

## SE CALCULA QUE UN 50% DE LA ENERGÍA DE UN EDIFICIO SE PIERDE EN LOS CERRAMIENTOS OPACOS

3. Por último, los materiales, como ocurre con las lanas minerales aislantes, deben ser capaces de incorporar diseño e innovación, así como generar sinergias con otros materiales creando sistemas como las lanas minerales con la placa de yeso laminado.

### La importancia de los prescriptores y del conocimiento de los materiales

Creemos que en este terreno quedan muchas cosas por hacer. Es necesario que los prescriptores aporten valor añadido a su función, informando a sus clientes de la forma más rentable, eficaz y económica de ejecutar el aislamiento de una obra nueva o de una rehabilitación. Por ejemplo, pueden asesorar a sus clientes de que si realizan una rehabilitación térmica pueden conseguir al mismo tiempo y con un mismo producto un buen aislamiento acústico e incluso mejorar la protección pasiva contra el fuego. Esto es aportar valor añadido.

Pero todo ello pasa por un conocimiento de los materiales y sus propiedades para evitar exigencias de reparaciones o indemnizaciones por

parte de los usuarios ante los posibles incumplimientos de la normativa (incluido el criterio de no empeoramiento) a lo que habrá que añadir los efectos sobre el prestigio profesional.

Un ejemplo ilustra la importancia de la formación e información de los clientes. Si éstos saben que el uso de un determinado aislante térmico puede empeorar las condiciones acústicas iniciales, necesitarán otro para obtener un buen aislamiento acústico, mientras que si disponen de un material como las lanas minerales, que cumplen ambas misiones a la vez, la elección está clara. Esta tarea de información es labor de los prescriptores, con ella mejorarán el valor añadido que ofrecen y su reputación.

Todo esto será, pero será más intenso si los ciudadanos adoptan un papel más activo, si se incrementa la cultura de la eficiencia energética, el cuidado del medio ambiente y la búsqueda de una mayor calidad de vida.

Crecerá así una demanda más formada y, por ello, más exigente con los poderes públicos, los fabricantes y los profesionales. ●