



ESTHER SORIANO HOYUELOS, DIR. DE MARKETING Y DIR. TÉCNICA DE SAINT-

“El sector se empieza a recuperar gracias a la rehabilitación”

Con una larga experiencia Esther Soriano analiza el presente y futuro de esta firma clave en el sector

—Cuéntanos un poco de ti y tu carrera profesional ¿Cómo fue tu llegada a Isover y cuál ha sido tu evolución en la empresa?

—Entré en Saint-Gobain ISOVER hace 18 años, como ingeniera trabajando en la Dirección Técnica Comercial, asesorando a diversos técnicos sobre las soluciones de aislamiento de ISOVER. Posteriormente, desarrollé diversas funciones como Responsable de Desarrollo de Productos y Jefa de Producto de CLIMAVER en en la Dirección de Marketing de ISOVER. Durante 5 años, fui responsable del mercado de HVAC a nivel internacional, tras lo cual regresé a España como Directora de Marketing de ISOVER España, cargo que ocupo actualmente.

—Sabemos la ardua carrera de Isover en el sector del aislamiento, hablemos de Isover ¿a qué mercados está orientado?, ¿cuáles son sus razones para que su relevancia en el sector de la construcción sea tan importante?

—ISOVER es referente en el mercado de aislamiento para la edificación, climatización e industria. Ofrecemos al mercado la gama más completa de soluciones de aislamiento térmico, acústico, y protección contra el fuego, así como servicios orientados a facilitar el trabajo de los que trabajan con nuestras soluciones.

Nuestras soluciones se apoyan en un fuerte trabajo de investigación y desarrollo de sistemas y productos, que enfocamos siempre desde la escucha a los distintos actores del mercado. En este sentido, la opinión de los instaladores de nuestras soluciones es crítica para abordar el desarrollo de productos, sistemas, soluciones de asesoramiento o montaje.

—Desde la visión de una empresa fabricante de productos de construcción, ¿cómo veis el sector en España, que evolución esperáis del mismo?

—Después de la grave crisis sufrida, a partir de 2015 el sector ha empezado a recuperarse fundamentalmente a través de la rehabilitación. A partir de 2017, ha crecido también la obra nueva en las grandes ciudades, y gracias además a un mayor crecimiento con respecto a otras soluciones,

los sistemas de placa de yeso y aislamiento se están posicionando como solución mayoritaria en la construcción, con perspectivas de crecimiento muy positivas.

—Lo natural contra el ruido es instalar aislamientos en los diferentes sistemas constructivos que instalamos, ¿cuál es vuestro producto estrella y la razón por la que esté indisolublemente ligado a al aislamiento acústico?

—Efectivamente, lo natural contra el ruido es instalar aislamientos en los sistemas de placa y aislamiento. (¡Utilizando una comparación “mundana”, es como si en un bocadillo se nos olvidara el jamón! El binomio placa-aislamiento debería ser siempre integral)

En este sentido, el aislamiento debe cumplir con unas propiedades técnicas de absorción y aislamiento acústicos. Pero, además, debe cumplir unas propiedades de instalación para adaptarse a su función: ser flexible y de fácil manejo, ligero y manejable, adaptarse sin roturas a las singularidades de montaje: Los productos de lana mineral arena son la forma más sencilla de conseguir los mejores resultados de aislamiento acústico en sistemas de placa de yeso lami-

» La opinión de los instaladores es crítica para desarrollar productos”

GOBAIN ISOVER.

nado. La utilización de lana mineral arena mejora notablemente el aislamiento que el tabique presenta al ruido aéreo ya que se trata de soluciones desarrolladas específicamente para este fin. Los productos de la gama arena se reconocen en seguida por su facilidad de manipulación y montaje: sin roturas ni desperdicios, con tacto agradable, de fácil corte..., lo que hace que se obtengan excelentes rendimientos de puesta en obra, garantizando los mejores resultados acústicos.

—¿Creéis que hay poca conciencia de lo importante que es instalar aislamientos en un sistema constructivo?

—En los profesionales del sector, existe una conciencia real de que un sistema constructivo debe incluir un aislamiento termo-acústico para que este funcione de forma correcta. Todo ello viene apoyado por un Código Técnico de la Edificación que desde 2006 evidenció la necesidad del aislamiento termo-acústico en la edificación. Esto supuso un avance, pero sin embargo no se han alcanzado todavía los niveles necesarios.

En la actualidad, muy pocas personas que compran una vivienda solicitan garantías de un correcto aislamiento acústico.

Sin embargo, las molestias acústicas son la primera razón por las que las personas cambian de residencia.

Por tanto, sigue quedando un largo camino por recorrer para que, tanto usuarios finales, como todo el

sector esté concienciado de esta necesidad.

En ISOVER, promovemos acciones y herramientas como

i-Sound Studio o dB Station, que ponen en valor el efecto del aislamiento y el trabajo del instalador para conseguir buenos resultados.

—Habéis apostado fuertemente por Ad'ip, ¿qué esperáis de nuestra asociación?

—El trabajo con Ad'ip ha sido definitivamente un valor para ISOVER. Se ha creado un excelente clima de trabajo y un vínculo entre las empresas instaladoras, distribuidoras y fabricantes. Adip ha actuado como facilitador para que todos los que trabajamos en este sector rememos juntos para profesionalizar el sector. Esto incluye tanto la selección de materiales de placa y aislamiento según criterios técnicos relevantes, como la formación conjunta, la escucha para innovación, y en definitiva el desarrollo de acciones que promuevan la profesionalización del sector.

De forma particular, queremos agradecer a Adip su acogida, así como su activa implicación como canal de comunicación

entre fabricantes y asociados. La plataforma de comunicación que significa para lanzamiento de novedades, y su posición como punto de encuentro del sector, nos

permite a los fabricantes, recoger su experiencia y comentarios para aplicarlos en interno con el objetivo de la mejora continua, y

que esta revierta en el sector.

—Vuestros productos tienen tres fortalezas muy importantes para el sector de la construcción y alineadas con el CTE: eficiencia energética, aislamiento acústico y protección contra incendios, esto impacta directamente sobre el trabajo del instalador y multiplica su valor, pero también lo hace más complejo, ¿cómo veis el esfuerzo que está haciendo Ad'ip por profesionalizar el sector?

—El esfuerzo de profesionalización del sector es fundamental, más si cabe para nuestros productos, y en especial, el aislamiento. Si un aislamiento no se instala correctamente, al no quedar visto, podría no ser detectado el error en la obra, pero este error será "sufrido" por los usuarios del edificio, que percibirán las consecuencias de un sistema mal ejecutado.

Por ello, y especialmente en materiales que no se ven una vez instalados (pero cuyas propiedades se sienten: frío, calor, ruido, silencio, etc) es más importante si cabe que los equipos de instaladores conozcan bien las estrategias de montaje, recomendaciones del fabricante, características diferenciadoras de los materiales, etc.

En este sentido, la labor de difusión y formación de Adip es crítica (y de hecho, fundamental) para garantizar la profesionalización de los sistemas de placa y aislamiento. ■

» La profesionalización del sector es fundamental sobre todo en los aislamientos"