



Miguel Ángel Gallardo (AFELMA): "La rehabilitación de viviendas en España difícilmente despegará sin ayuda pública"

- Miguel Ángel Gallardo hará en verano cuatro años en la presidencia de la Asociación de Fabricantes Españoles de Lanas Minerales Aislantes (AFELMA).



<https://construccion.cdecomunicacion.es/fabricantes/137650/miguel-angel-gallardo-afelma-la-rehabilitacion-de...>

Covadonga Del Nero

Viernes, 13 marzo 2026

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

Miguel Ángel Gallardo hará en verano cuatro años en la presidencia de la **Asociación de Fabricantes Españoles de Lanas Minerales Aislantes (AFELMA)**, aunque reconoce que se trata de un cargo "muy compartido" entre todos los integrantes. Gallardo es, además de presidente de la entidad nacional, **director de la Unidad de Negocio España y Portugal de Rockwool**.

En esta entrevista, Gallardo repasa las fortalezas de formar parte de la asociación y analiza la coyuntura actual de la lana mineral aislante en el mercado.

Pregunta: ¿En qué momento se encuentra actualmente AFELMA y cuáles diría que son hoy sus principales prioridades?

Respuesta: Nos encontramos en un momento de cambio en la asociación. Por un lado, a final del año pasado, decidimos abandonar Andimat porque no nos considerábamos lo suficientemente representados, ya que conviven diferentes tipos de materiales, Y, coincidiendo con la salida de la entidad, estuvimos revisando nuestro posicionamiento estratégico y apostamos por darle un nuevo impulso a AFELMA. Por ello, contratamos a un nuevo director general, Javier Tobías, con el objetivo de ponerla más en el mapa. Es decir, queremos recuperar ese espacio de representatividad que

teníamos al pertenecer a Andimat. Y, por otro lado, Javier (Tobías) viene de un entorno relacionado - trabajaba en Ecodes, una fundación muy dedicada a asuntos como la vivienda social, pobreza energética, etc-, y es, ese aspecto social. que nos interesa desarrollar como AFELMA.

En cuanto a las prioridades estratégicas, pasan la implementación de la EPBD (Directiva de Eficiencia Energética de los Edificios) pasando por la revisión del Código Técnico de la Edificación (CTE), el Plan Nacional de Rehabilitación, etcétera. Se han de tomar decisiones importantes a nivel regulatorio, que influirán en el futuro del parque edificatorio español y, en nuestra apuesta por un parque de calidad y seguro, pues es uno de nuestros principales focos de atención.

P: ¿Qué es lo que más preocupa ahora mismo a sus asociados y cómo les está ayudando la asociación a afrontarlo?

R: La asociación, al final, lo que hace es intentar ayuda a la sociedad,. Por tanto, además de cómo se implementan todos estos nuevos marcos regulatorios que pueden existir, también están las preocupaciones 'normales' que puede tener cualquier empresa en este momento con el entorno económico. Es cierto que esa preocupación por el entorno económico tiene mucho que ver con temas como la dependencia energética y va muy vinculada a nuestro mensaje de '*Efficiency First*'. Es decir, reduce el consumo, reduce la demanda de los edificios y luego instala renovables. Cuanto menos consumas más fácil será incorporar las energías renovables. En España, existe un cuello de botella en la capacidad eléctrica. Por ejemplo, se habla de proyectos de centros de datos que se encuentran en *stand-by* o no van al ritmo que deberían por la falta de capacidad eléctrica. Entonces, cuanto menos consumamos en cosas prescindibles, como son nuestros edificios, más podremos utilizar la electricidad para otros elementos de desarrollo. Está toda la electrificación del parto automovilístico, etc.

En este punto, la asociación nos ayuda a tener el foco en el colaborar. Hay muchos comités, procesos de participación pública en los ministerios, donde, por suerte, se abren bastante a procesos de participación pública y AFELMA como asociación de expertos en aislamiento y en eficiencia en de los servicios, tiene que estar ahí representándonos. Son cosas que la asociación hace por las empresas que representa, ya que no podemos dedicarnos directamente cada una de nosotras, de manera independiente.

P: ¿Cómo describiría la situación actual del sector de la lana mineral aislante que representan y qué factores están marcando su evolución?

R: El mercado español lleva unos años que se ha desmarcado un poco del resto de mercados europeos, respecto al sector de la construcción. Por suerte, se ha desmarcado en positivo y ha continuado en crecimiento cuando los otros mercados se han estancado bastante. El motivo es la contención que hemos tenido en la construcción de viviendas. Cuando hablamos de burbuja inmobiliaria, aquí recordamos la España de 2007-2008. Aunque, ahora, no a este nivel, en otros países europeos había una cierta situación de 'sobreconstrucción'. Entonces, cuando llegó la invasión de Ucrania, la crisis energética que hubo de materias primas, aquellos países lo sufrieron mucho más porque estaban en una situación de exceso de oferta. El mercado español se ha mantenido contenido.

Yo recuerdo que ya en 2007, 2008, se habla de las famosas 800.000 viviendas necesarias al año. Que de un año para otro se pasó a decir que el ritmo normal de un país como España tendría que ser en torno a las 120.000 viviendas, 110.000 es en lo que estamos ahora. Por eso, no ha habido un bajón con la crisis. En resumen, el sector de la construcción está activo, se sigue construyendo, hay inversión, ha habido también inversión en sectores como el logístico, a nivel industrial, también algo de inversión, aunque no al ritmo que esperaban los fabricantes, en temas relacionados con el vehículo eléctrico, a nivel de fabricantes de automoción y la inversión en residencial que continúa.

Y dentro de todo ello, las lanas minerales van creciendo. El peso en el mercado de estas soluciones va creciendo. Son materiales que tienen características muy positivas, tanto a nivel térmico como acústico, protección contra incendios, etc. Y el mercado lo reconoce aunque suponga una apuesta que en algunas ocasiones, evidentemente, cuenta con alternativas más económicas en el mercado. No obstante, compensa sobradamente la inversión en lanas minerales y el mercado poco a poco lo va reconociendo.

P: Pensando en los próximos años, ¿cuáles cree que serán los grandes retos -y oportunidades- para sus asociados?

R: Yo creo que en la asociación, cuya actividad está tan vinculada al sector de la edificación y de la construcción, el principal reto pasa por la activación de la rehabilitación de los edificios en España. La cifra de viviendas a construir es muy pequeña comparada con el parque edificado actual. Tenemos 18 millones de edificios -o más, según las fuentes- que hay que rehabilitar. Y realmente cuesta arrancar la rehabilitación. Si nos comparamos con otros países europeos, en España hay un elemento que dificulta la rehabilitación: la estructura de la propiedad. La comunidad de vecinos, en otros países, no existe. Hay más propiedad vertical y, aquí, está bien porque tendemos a tener nuestra vivienda, pero el proceso de edificación es lento, complicado y mucho más complejo.

Por otra parte, se han intentado reactivar algo con los fondos Next Generation, aunque se nos acaban ya. Pero no se ha reactivado al nivel que esperábamos. Ahora, se presentó a Bruselas el Plan Nacional de Rehabilitación, dentro de la transposición de la EPBD. En nuestra opinión, no es suficientemente ambicioso en cuanto a rehabilitaciones, pero al final se han de fijar los mecanismos para poder financiar y ejecutar la rehabilitación. Entonces, parece difícil que sin ayuda pública se cometa el nivel de rehabilitación que es necesario. Porque además es que tiene mucha incidencia, muchas veces se vincula la rehabilitación al ahorro energético, pero va mucho más allá. Cuando haces una rehabilitación, el cambio en el confort es directo. Y, además, hay casos que, aunque parece paradójico, no se nota el ahorro energético. No lo notas en la factura porque son los casos de pobreza energética. Una familia que no ponía la calefacción porque no se la podía pagar, después de la rehabilitación no notas un cambio en el patrón de consumo, porque la calefacción siempre ha estado apagada. Lo que notas es que estaba pasando frío y dejan de pasar frío. Y eso es lo importante.

Lo complejo en las comunidades de vecinos pasa por un tema cultural y de comunicación. Esa es una de las labores que también intentamos como asociación: divulgar a la ciudadanía. Posiblemente, la inversión o las acciones por parte de las autoridades y por parte del sector privado también tienen que ir no solo por facilitar a nivel financiero, sino también a nivel de comunicación.

P: En un contexto como el actual, ¿qué valor diferencial aporta hoy una asociación sectorial frente a ir “cada uno por su lado”?

R: Cualquier asociación, y así es como al menos las entiendo yo, ha de trabajar en aquello que une a los socios. Al ser competencia, evidentemente hay cosas que nos separan, cosas en las que tenemos objetivos diferenciados. Pero hay unos elementos que nos unen. Son los temas que es más fácil articular a través de las asociaciones. Más allá de lo que son los objetivos de negocio de cada una de las empresas. Son los objetivos de disponer de otras facilidades de interlocución y diálogo con otras entidades, con el sector público, etc., lo que nos aporta la organización.

P: Si tuviera que explicar a un fabricante, en una sola frase, por qué hoy es más importante que nunca estar asociado... ¿qué le diría?

R: Por ser el entorno en el que poder defender estos intereses comunes.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)