

# “Coverwall reduce los tiempos en obras SATE incluso en acabado de ladrillo”

**IGNACIO GONZÁLEZ** CEO DE COVERWALL

**Coverwall es un sistema prefabricado para la rehabilitación térmica de fachadas o SATE, que facilita el proceso de instalación y asegura la homogeneidad de la terminación**

**E**n Coverwall, el material aislante lleva incorporada la capa de acabado, lo que reduce enormemente el tiempo de ejecución de las obras, especialmente con acabados tipo ladrillo caravista. “En resumen, el producto se coloca en la fachada como si fueran las piezas de un puzle, y donde se han colocado no hace falta volver a trabajar”, asegura Ignacio González, CEO de la empresa.

*Después de la desgracia de Valencia, la pregunta es indispensable: ¿cuál es la seguridad contra incendios del producto de Coverwall?*

Por esa preocupación todavía no lo estamos comercializando. En los primeros ensayos de fuego el producto se calificó con una C, en una escala de la A a la F, que permitía ponerlo en el mercado con restricciones de altura de edificios. Pero queremos una B, que es “Reacción mínima al fuego” para tener un producto seguro ante un incendio. ¿Podíamos haberlo lanzado con una C? Sí, pero no quisimos, así que hemos hecho las modificaciones necesarias para tener una B.

Afortunadamente tenemos proveedores que comparten este planteamiento y nos han apoyado mucho, con el conocimiento y las materias primas adecuadas. Trabajamos con dos proveedores de aislamiento, Knauf Insulation para la lana de roca, que es incombustible, y Knauf Industries para el EPS, que está tratado con aditivos que hace que sea auto extinguido: si hay llamas se quema y derrite, pero si se aparta la llama, él solo se apaga. ¿Es más caro? Sí, pero la diferencia en seguridad es enorme. Otro proveedor que nos ha apoyado mucho ha sido Baixens.

*¿Cómo se consiguen estas calificaciones?*

Hay diferentes posibilidades. Nosotros hemos optado por una evaluación de la idoneidad

técnica siguiendo la normativa europea con el Instituto Eduardo Torroja del CSIC, que esperamos culminar en abril y comenzar la comercialización.

El proceso es muy exigente, con muchos ensayos, pero afortunadamente la misión del Instituto, además de validar técnicamente el producto, es facilitar la innovación, por lo que hemos tenido un magnífico apoyo del equipo que lleva el proceso. De hecho, tienen un programa específico para productos innovadores, el DITEX, en el que estamos enmarcados.

*¿Cómo surgió este proyecto?*

La idea nació viendo que las obras de SATE requieren mucho tiempo, al tener que aplicar sobre la fachada las cinco capas del sistema una a una, más los tiempos de secado de cada una. Pensamos cómo industrializar el sistema, pedimos una patente de la idea, y cuando la concedieron, nos lanzamos a desarrollar el proyecto.

Además, las obras de SATE suelen tener terminaciones en liso, y en edificios de ladrillo visto se puede querer mantener su estética original, lo que encarece la rehabilitación. Nuestro producto es una solución a estos casos, con una calidad técnica homogénea y elevada.

*¿Y cómo ha evolucionado?*

De momento estamos cumpliendo el plan de negocio. Presentamos el producto el año pasado en Rebuild con una aceptación muy buena. En octubre ENISA aprobó nuestra solicitud de certificación como empresa emergente, por lo que estamos reconocidos como startup. Llevamos ya dos ampliaciones de capital, y estamos preparando la tercera este mes. Además, hemos solicitado un préstamo participativo a ENISA, que tiene varias líneas de apoyo financiero. Con todo ello, podremos acometer las inversiones previstas para escalar la capacidad de producción ante la demanda que esperamos.



**“Las obras de SATE suelen tener terminaciones lisas, y en edificios de ladrillo visto se puede querer mantener. Coverwall es una solución, con una calidad técnica homogénea y elevada”**

*Así, ¿el año pasado asististeis a la feria Rebuild sin un producto en el mercado?*

En una startup hay decisiones inusuales. El objetivo era sondear la aceptación de nuestra idea en el mercado, y la respuesta fue excelente, lo que nos impulsó a continuar con el proyecto. Estos meses hemos trabajado en la mejora técnica y los ensayos, y a punto de terminarlos, volvimos al Rebuild para arrancar la comercialización, porque consideramos que es el mejor entorno, ya que es una feria muy bien organizada, enfocada a la rehabilitación, la construcción industrializada, y materiales y sistemas innovadores, con la sostenibilidad como eje conductor, un valor que compartimos.