



EN CONTACTO
CON

Luis MENA

Presidente AFEC

Mantener las señas de identidad de una asociación consolidada como AFEC, al tiempo que promover un cambio que permita su adaptación a los tiempos actuales. Este es uno de los retos con los que Luis Mena afronta la presidencia de esta asociación veterana que representa al sector de la climatización, un mercado que confía en la reactivación de la economía para salir de la difícil situación en la que se encuentra en la actualidad.



“La plena reactivación del mercado de la climatización no se producirá mientras no se reactive la economía en general”

CE. Asumir la presidencia de una asociación decana como AFEC, en una etapa tan complicada como la actual, debe ser todo un reto. ¿Cómo afronta esta responsabilidad?

L.M.: Profesionalmente, hacerme cargo de la presidencia de AFEC en estos momentos difíciles, con cambios tan rápidos y drásticos en la estructura económica y legal del sector, supone sin duda un gran reto.

Por un lado, creo firmemente que se deben mantener las directrices y señas de identidad de una Asociación tan consolidada; pero a la vez siento la presión de tener que cambiar cosas y adaptarnos a los tiempos. Para ello hay que buscar fórmulas para sacar el máximo potencial que hay en las empresas asociadas en beneficio del sector, especialmente en momentos tan delicados como los que vivimos.

Personalmente, supone un esfuerzo adicional sobre mis responsabilidades actuales como director general de Daikin España. Sin duda, esfuerzo que se verá recompensado con la satisfacción de poder aportar todo lo que pueda en beneficio de nuestro colectivo y también poder compartir trabajo y conocimientos con buenas personas y excelentes profesionales a los que de otra manera probablemente no tendría acceso.

CE. ¿Cuál va a ser la línea de actuación que va a marcar este nuevo periodo? ¿En qué aspectos se concreta esta política?

L.M.: El principal reto de la Asociación es seguir siendo útil a sus asociados, a la vez que se consolida como asociación de referencia en el sector.

Una diferencia clara entre el momento actual con los años pasados es la situación económica, que nos obliga a optimizar hasta el extremo nuestros recursos. Mientras nuestros ingresos se mantienen casi estables en los últimos periodos, nuestra estructura se ha reforzado con la incorporación de una persona más en plantilla hace ya tres años. Por ello, tenemos que ser muy activos y muy creativos, para que, manteniendo el nivel de actividades desarrolladas en la organización, busquemos al máximo el equilibrio entre gastos e ingresos.

Un objetivo principal, que en absoluto es nuevo, es identificar aún más a la Asociación como referencia del sector en su faceta de interlocutor reconocido frente a las diferentes administraciones públicas y entes oficiales.

Fomentar la integración y la co-participación de las empresas asociadas en las actividades de AFEC será, igualmente, otra tarea importante durante mi presidencia.

CE. El sector de climatización está sufriendo en los últimos años bajadas continuas que afectan a todos los segmentos de actividad. ¿Cómo se está comportando el mercado en este primer semestre del año?

L.M.: Aunque en AFEC no se emiten datos definitivos de mercado hasta el cierre del

desde la asociación para asegurar su continuidad en el mercado?

L.M.: No es el objetivo de esta asociación el asesorar a las empresas en lo que se refiere a estrategia, política comercial, posicionamiento, etc. Lo que sí ponemos a disposición de los asociados son herramientas que les ayuden a competir y a ser más eficientes. Por ejemplo, facilitando la participación en ferias nacionales e internacionales, en encuentros comerciales y misiones en el extranjero para incrementar las exportaciones, en todo lo concerniente a programas de certificación de productos (por ejemplo Eurovent), en trasladar a las administraciones públicas las necesidades del sector, en promocionar los planes Renove de nuestros productos, etc.



Tenemos que buscar fórmulas para sacar el máximo potencial que hay en las empresas asociadas en beneficio del sector, especialmente en momentos tan delicados como los que vivimos



año, los primeros indicios relativos a los seis primeros meses apuntan a una caída generalizada de las ventas en todos los segmentos de mercado bajo el paraguas de AFEC. Por otro lado, datos que no pueden extrañar a nadie a la vista de la evolución de los principales ratios de la economía: consumo privado, sector construcción, inversión pública y privada, etc. En cualquier caso, aún tenemos que evaluar buena parte de la temporada de verano y el comportamiento de la economía en el último trimestre.

CE. Esta situación está afectando, en mayor o menor medida, a las empresas que operan en el sector, muchas de las cuales pertenecen a AFEC. ¿Qué recomendaciones se hacen

CE. El sector residencial doméstico es uno de los que están sufriendo una mayor contracción. ¿Cree que ayudas como los planes Renove para sustitución de aparatos puede ayudar a su recuperación?

L.M.: El hecho es que hemos contado con planes Renove en numerosas comunidades autónomas en los últimos ejercicios, (Baleares, Cataluña, Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha y Valencia). Merece la pena destacar a Andalucía y Valencia como las comunidades donde más efecto han tenido los planes en las últimas convocatorias. Como novedad, la Comunidad de Madrid, que este año se ha unido a este tipo de planes. De esta manera, la mayor parte del mercado



natural del aire acondicionado en el territorio nacional ha tenido, o tiene activos, planes de incentivos a la sustitución de equipos antiguos.

Se estima que, gracias a dichos planes Renove, se sustituyeron en el año 2010, aproximadamente 31.500 equipos de baja eficiencia por otros de clase A. Hay que remarcar que a esa cifra contribuyen, mayoritariamente, Andalucía con 19.000 unidades y Valencia, con 7.000.

Debemos considerar que los planes Renove no solo ayudan a incrementar las ventas de fabricantes, comerciantes, instaladores, etc. Una parte importante de su aportación consiste en su contribución a la concienciación del consumidor, en que este le dé importancia al ahorro de energía mediante la instalación de equipos más eficientes, y a su vez se fuerce al reciclaje y a la recogida y eliminación del refrigerante R22, el más empleado en equipos de más de 10 años de antigüedad.

Si se repiten cada año estos planes, se ayudará a aclarar la errónea imagen de los sistemas de aire acondicionado como grandes derrochadores de energía. Mediante los planes Renove se ha de informar de forma explícita al usuario de

retorno de la inversión: menor importe de la factura eléctrica a lo largo de la vida útil de las máquinas y consecuentemente reducción de emisiones indirectas de CO₂ a la atmósfera.

Ce. Sabemos que una adecuada instalación de aire acondicionado puede redundar en una importante reducción del gasto energético y en una mejora medioambiental. ¿Cuáles son las claves para lograr la eficiencia en las instalaciones?

L.M.: Para lograr una eficiencia óptima y por tanto un consumo mínimo en las instalaciones, todas las fases y todos los intervinientes en ellas son importantes. Un buen proyecto y/o selección de los equipos, una adecuada elección



instalaciones, permitiría la integración de los equipos en la arquitectura de la edificación, ayudaría a mejorar su funcionamiento, a minimizar el consumo energético y a mejorar la estética de nuestras ciudades.

Ce. Precisamente, las tendencias tecnológicas del sector vendrán marcadas por las exigencias nacionales y europeas en materia de eficiencia. ¿Qué tecnologías responden mejor a estas necesidades?

L.M.: Para mí, las soluciones disponibles hoy en día que más aportan a la mejora del rendimiento energético global de una instalación son: la gestión energética de las instalaciones mediante programas de gestión centralizados, la producción térmica con sistemas de regulación continua (tipo Inverter o similar), la transferencia térmica igualmente con sistemas de regulación variable, los sistemas de calefacción de baja temperatura o sistemas de climatización de media temperatura y los sistemas de recuperación de calor integrados.



Los planes Renove ayudan a aclarar la errónea imagen de los sistemas de aire acondicionado como grandes derrochadores de energía



la gran cantidad de modelos y fabricantes disponibles, y de entre ellos de las gamas altamente eficientes que ayudan a ahorrar energía de forma sensible.

Adicionalmente, me gustaría añadir, que con cada campaña publicitaria unida a estos planes, se recuerda al potencial consumidor que la climatización forma parte de nuestras necesidades en la sociedad actual, que se pueden hacer compras inteligentes, que no solo se analice el precio inicial, sino también el

de la mejor tecnología en tales equipos, una buena ejecución de la instalación empleando buenos materiales, un buen uso por parte del usuario final y como no, un buen mantenimiento continuo de las instalaciones, son la clave para que en efecto las instalaciones consuman lo mínimo.

Una reglamentación coherente, y a la vez flexible, diseñada específicamente para instalaciones de climatización, similar a la que existe para otro tipo de

Legislación europea, un reto para el residencial/comercial

Además de las condiciones de mercado marcadas por a la situación económica actual, el principal reto al que se enfrenta el sector de equipos de baja capacidad para aplicaciones en residencial / comercial, es, "sin duda", el nuevo entorno legislativo europeo. Luis Mena se refiere, en concreto, a dos normativas que afectan de lleno a este segmento de mercado:

- ▶ La Directiva 2010/30/UE relativa a la indicación del consumo de energía y otros recursos por parte de los productos relacionados con la energía, mediante el etiquetado; complementada por el Reglamento 626/2011, en lo que respecta al etiquetado energético de los acondicionadores de aire.
- ▶ La revisión del Reglamento 842/2006 del Parlamento Europeo sobre determinados gases fluorados de efecto invernadero.

En relación a la primera de las normativas, "va a permitir mostrar al usuario de forma fácil en el nuevo etiquetado la calidad real del equipo", sin embargo, en lo que se refiere al consumo energético -mostrará el rendimiento real estacional a lo largo del año, en condiciones variables y no fijas como hasta ahora-, "va a generar durante un periodo de tiempo, bastante confusión tanto en los canales de venta como en los usuarios finales". Según comenta el presidente de AFEC, "No es fácil explicar que el consumo de los equipos varía sensiblemente en función de las temperaturas exteriores e interiores de uso, tampoco es fácil explicar que básicamente existen dos tecnologías: la ON / OFF y la Inverter, y que si hasta el año 2012 prácticamente cualquier equipo, con cualquier tecnología de cualquier marca era clase "A", a partir de 2013 muchos de esos mismos equipos pasarán automáticamente a ser clase "C" o "E" o incluso será prohibida su venta".


“ El principal reto de la Asociación es seguir siendo útil a sus asociados, a la vez que se consolida como asociación de referencia en el sector ”

aportar en Europa nuestras opiniones y posturas en la elaboración de cualquier normativa.

Por otro lado, desde la Asociación se ejecutan acciones continuas para la difusión de la normativa que nos afecta, no solo entre nuestros socios, sino hacia el sector en general. Buena prueba de ello, es el resumen de todas las directivas y reglamentos, tanto en vigor como en elaboración, que AFEC publicó el pasado año en el libro 'Climatización: Visión General sobre legislación aplicable'.

CE. ¿Y cuáles son, a su entender, los nuevos nichos de mercado que pueden suponer una oportunidad de negocio para el sector y para su posible reactivación?

L.M.: No hay que llevarse a engaño, la plena reactivación del mercado de la climatización no se producirá mientras no se reactive la economía en general, en concreto para nuestro sector: el consumo privado, el mercado de la construcción residencial y terciaria y la inversión pública y privada.

Mientras tanto, tenemos que concentrarnos en competir en condiciones muy difíciles en un mercado existente de dimensiones reducidas, y a la vez, poner toda la atención en el mercado de la reposición de equipos antiguos y en el sector de la rehabilitación de edificios. 

CE. Como representante del sector en los diversos foros internacionales, AFEC tiene un papel relevante en la difusión de las nuevas normativas y exigencias reglamentarias. ¿Cuáles son sus actuaciones en este campo?

L.M.: En efecto, AFEC tiene presencia consolidada a nivel Europeo, sobre todo en Eurovent. Nuestra participación en la asociación europea de bomba de calor (EHPA) es mucho más reciente. Si bien no hay grandes diferencias con otros países

en cuanto a la pertenencia a asociaciones europeas, donde sí hay diferencias es en lo relativo a participación activa de las empresas españolas en los foros europeos. Tenemos que alzar mucho más nuestra voz en las discusiones relativas a la elaboración de directivas y reglamentación europea que a la postre tanto nos afectan, una vez aprobadas.

Con todo ello, desde AFEC se colabora estrechamente con los organismos y ministerios encargados de