

Luis Mena

Presidente de AFEC

Mi reto es posicionar, aún más, a la asociación como interlocutor privilegiado frente a las administraciones públicas y fomentar la participación de los asociados en las actividades de AFEC”



Recientemente Luis Mena ha asumido la presidencia de la Asociación de Fabricantes de equipos de Climatización (AFEC), una gran responsabilidad, más aún, teniendo en cuenta la situación actual.

Sin embargo, Luis Mena, aun consciente del trabajo que tiene por delante, lo afronta con ilusión y con las ideas claras sobre los principales ejes de actuación que va a llevar a cabo durante su presidencia.

Aprovechando la Asamblea General de AFEC conversamos con él sobre este periodo que acaba de comenzar.

El Instalador: Recientemente ha asumido la presidencia de AFEC. ¿Qué supone para usted esta nueva responsabilidad?

Luis Mena: En lo profesional, asumir la presidencia de AFEC en estos precisos momentos supone un gran reto. Por una parte siento la presión de no sólo mantener las directrices y señas de identidad de una asociación tan consolidada, sino también la de 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.

En lo personal, horas y esfuerzo extra sobre mis responsabilidades actuales como máximo responsable de Daikin España. A la vez ilusión por lo que pueda aportar en beneficio de nuestro colectivo y poder trabajar y conocer buenas personas y excelentes profesionales a los que de otra manera probablemente no tendría acceso.

E.I.: ¿Cuáles son los retos a los que se enfrenta, más aún teniendo en cuenta el actual momento económico que estamos viviendo?

L.M.: El principal reto de la Asociación es seguir siendo útil a sus asociados y seguir siendo un referente en el sector.

Lo que diferencia la situación actual de la de años anteriores es la crisis económica que nos obliga a optimizar hasta el límite nuestros recursos. Por un lado nuestros ingresos se mantienen relativamente estables en los últimos ejercicios, pero a la vez nuestra estructura se ha reforzado con la incorporación de una persona hace ya tres años. Por ello tenemos que ser creativos,

de tal manera que manteniendo el nivel de actividad desarrollada, busquemos al máximo el equilibrio vía gastos y vía ingresos extraordinarios.

Otro importante reto, que en cualquier caso no es nuevo, es posicionar aún más a la asociación como referencia del sector en su faceta de interlocutor privilegiado frente a las diferentes administraciones públicas y entes oficiales.

Será igualmente tarea importante durante mi presidencia fomentar la integración y la participación de las empresas asociadas en las actividades de AFEC.

E.I.: Afec es una asociación más que consolidada en el sector, siendo un interlocutor directo con la administración. Precisamente desde AFEC llevan tiempo reivindicando que la bomba de calor aerotérmica se considere energía renovable. ¿En qué proceso se encuentra la normativa española al respecto?

L.M.: En realidad lo que AFEC reivindica es la inclusión de la energía aerotérmica, en las políticas de implantación y promoción de las energías renovables que llevan a cabo a diferentes niveles las administraciones públicas.

Es decir, solicitamos el reconocimiento de facto de lo que respecto de la energía aerotérmica se recoge en la Directiva 2009/28 relativa al fomento de la energía procedente de fuentes renovables.

Es evidente que la normativa española no puede ser diferente a este respecto de la legislación comunitaria, pero como es bien sabido, cada Estado miembro puede establecer sus propios incentivos y políticas de desarrollo

“AFEC reivindica la inclusión de la energía aerotérmica, en las políticas de implantación y promoción de las energías renovables que llevan a cabo a diferentes niveles las administraciones públicas.”

de esta Directiva. Nuestro desacuerdo con la política actual y nuestra reivindicación van en la línea del reconocimiento de la aerotermia, al menos, como una energía renovable más, sobre todo teniendo en cuenta sus características de energía fácilmente asequible, que usa una tecnología madura, en constante evolución y de fácil utilización.

E.I.: Los Planes Renove de aire acondicionado cada vez se ponen en marcha en más comunidades autónomas. ¿Tienen datos sobre lo que ha supuesto estos incentivos en la renovación de equipos y en qué manera ha beneficiado a las empresas de AFEC?

L.M.: En efecto hemos contado con Planes Renove en numerosas Comunidades Autónomas en los últimos años (Baleares, Cataluña, Andalucía, Extremadura, Castilla-La Mancha y Valencia). De entre ellas cabe destacar a Andalucía y Valencia como las comunidades donde más efecto han tenido los planes en las últimas convocatorias. Importante destacar a la Comunidad de Madrid, que este año se ha unido a este tipo de planes. De esta manera, buena parte del mercado natural del aire Acondicionado en



“La repetición año tras año de los Planes Renove ayuda a aclarar la errónea imagen de que los equipos de Aire Acondicionado son grandes consumidores de energía”

en unidades de más de 10 años de antigüedad.

La repetición año tras año de estos Planes ayuda a aclarar la errónea imagen de que los equipos de Aire Acondicionado son grandes consumidores de energía. De esta manera se informa de forma explícita al ciudadano de que entre la gran cantidad de modelos y fabricantes, hay gamas altamente eficientes que ayudan a ahorrar energía de forma sensible. Para terminar sobre este tema, se podría añadir que con el inicio de cada campaña publicitaria que acompaña a estos Planes, se recuerda al potencial consumidor que el Aire Acondicionado forma parte de nuestras necesidades en la sociedad actual y que se pueden hacer compras inteligentes que tengan en cuenta no solo el precio inicial, sino también el retorno de la inversión: menor importe de la factura eléctrica a lo largo de la vida útil de las máquinas y a la vez reducción de emisiones indirectas de CO₂.

E.I.: Asimismo, AFEC se ha caracterizado por mantener relaciones de colaboración con distintas asociaciones del sector. ¿Tiene prevista alguna acción a corto plazo?

L.M.: Desde luego mi presidencia mantendrá la tradición de buenas relaciones y de cooperación con las diferentes asociaciones del sector con las que ya contamos, intentando, si es posible incrementarlas y mejorarlas. El objetivo es claro: buscar amplio consenso y una sola

voz en aquéllos múltiples temas del sector en los que tenemos ideas e intereses comunes.

E.I.: En el ámbito internacional, AFEC participa de forma activa en asociaciones como Eurovent o la EHPA. ¿En qué posición se encuentra el sector español en comparación con otros países europeos?

L.M.: En efecto, AFEC tiene presencia consolidada a nivel Europeo sobre todo en Eurovent. Nuestra participación en la asociación europea de la 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 la 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.

Finalmente, me gustaría terminar esta entrevista apelando a los representantes de los socios de AFEC a que participen de forma mucho más activa en las actividades de la asociación, no sólo en temas de ámbito nacional, sino también internacional. Me gustaría igualmente invitar a todas aquellas empresas y asociaciones del sector a que nos hagan llegar sus ideas, sugerencias, peticiones de información o cualquier otra cosa en la que desde AFEC podamos ofrecer. ■

el territorio nacional ha contado o cuenta con incentivos a la sustitución de equipos antiguos.

Estimamos que, como consecuencia de dichos Planes Renove, se sustituyeron el año 2010 del orden de 31.500 equipos ineficientes por otros de clase A. Merece la pena remarcar que a esa cifra contribuyen mayoritariamente Andalucía con 19.000 unidades y Valencia con 7.000.

Pero debe tenerse en cuenta que los Planes Renove no solo contribuyen a elevar las ventas de fabricantes, comerciantes, instaladores, etc. Una parte importante de su virtualidad consiste en su contribución a la educación del consumidor, en darle importancia al ahorro de energía mediante la compra de equipos eficientes y a su vez a la recogida y eliminación del refrigerante R22 mayoritariamente empleado