

Rafael Ferradans

Nuevo director general de ACV Espana

“Ahora es el momento de consolidar lo hecho estos años y continuar en la línea de innovación y mejora de producto y procesos”



ACV Espana se fundó en 1980 como filial de ACV International, empresa belga que inició su actividad en el año 1922. Desde su inicio y como socio fundador estuvo al frente de la misma Francesc Faura, que ahora se ha jubilado. Desde septiembre de 2011 es Rafael Ferradans quien desempeña el cargo de director de ACV Espana. Le entrevistamos en sus oficinas centrales de Matar para conocer los proyectos de futuro para esta nueva etapa.

El Instalador: ¿Puede explicarnos brevemente su trayectoria en el sector?

Rafael Ferradán: Comencé mi trayectoria en el sector de las instalaciones en una conocida marca española de chimeneas modulares, en la que desempeñé diferentes responsabilidades, hasta que ACV España pensó en mí como sucesor de Francesc. Es un honor y espero saber continuar la labor desarrollada hasta ahora por ACV en España. Aunque el mercado está difícil, encaro el futuro con confianza ya que cuento con la ayuda de un estupendo equipo de profesionales.

E.I.: ¿Cuáles son inicialmente sus planes para estos próximos años en un mercado inmerso en una profunda crisis? ¿Va a cambiar la filosofía de la empresa?

R. F.: Este año en ACV estamos de cumpleaños. Cumplimos 90 años, sintiéndonos más fuertes y jóvenes que nunca y siendo fieles a la filosofía que siempre nos ha guiado, que es la de la excelencia en la producción de ACS. La calidad, durabilidad y robustez del producto ACV son legendarias. Sin embargo, en un entorno turbulento como el que estamos viviendo, debemos resaltar aún más si cabe los rasgos que nos han diferenciado siempre: sistemas avanzados de producción de ACS, diferenciación de marca sobre una tecnología que nos hace únicos en el mercado, control de costes, defensa de márgenes y una voluntad manifiesta y marcada de servicio a nuestros clientes. Este es nuestro programa anti crisis, todos lo asumimos y lo trasladamos al mercado.

E.I.: El sector hotelero es uno de los puntos fuertes en la implantación de ACV como

especialista en agua caliente sanitaria. ¿Cómo ve la rehabilitación de estas instalaciones? ¿El cliente tiene hoy en día más en cuenta el ahorro energético?

R.F.: Somos fuertes allí donde se necesita una gran capacidad de producción de agua caliente con un mínimo consumo y ocupación de espacio, gracias a nuestra tecnología única. Por tanto, el sector hostelero en general (y no sólo el hotelero) confía en los productos y soluciones ACV.

Yo creo que el futuro del sector hostelero en España pasa por el aumento de una oferta de calidad que nos distinga de nuestros competidores geográficamente más inmediatos como los países del norte de África y Sur de Europa. Y en ello juega un papel importante el confort ofrecido por nuestros sistemas.

En España hay un gran margen de desarrollo en la rehabilitación de instalaciones, con tres vectores en mente: el aumento del confort del cliente, la optimización del espacio y el ahorro de energía.

E.I.: En este sentido de ahorro energético, ¿que puede ofrecer ACV al mercado?

R.F.: Como nuestros acumuladores de tecnología "tank in tank" tienen un excelente aislamiento y una gran superficie de intercambio, podemos ofrecer grandes producciones de agua caliente con una mínima ocupación de espacio y grandes ahorros energéticos. Además, son equipos especialmente pensados para durar: Nuestro diseño exclusivo de un tanque interior suspendido de acero inoxidable minimiza las incrustaciones de calcio porque la dilatación y con-

“Somos fuertes allí donde se necesita una gran capacidad de producción de agua caliente con un mínimo consumo y ocupación de espacio y ahorro de energía”

“En ACV hemos desarrollado un interacumulador multienergía que puede funcionar como unidad central para aprovechar las ventajas ofrecidas por las energías renovables, ya sean esta biomasa, geotermia, solar térmica, bomba de calor o energía fotovoltaica”

tracción de este verdadero “corazón de acero” provoca la precipitación de los residuos calcáreos. Instalar un acumulador ACV diseñado con esta tecnología exclusiva asegura un suministro rápido y adecuado de agua caliente, elimina el riesgo de acumulación de bacterias y reduce el coste de servicio y la cantidad de espacio e inversión.

E.I.: ¿Qué otros sectores de la actividad son prioritarios para ACV?

R.F. Creo que todos debemos hacer un esfuerzo por desarrollar sistemas de energía renovables. Nadie sabe a ciencia cierta con qué rapidez se adoptarán las múltiples alternativas que se pueden encontrar en el mercado, como la microcogeneración, la aerotermia o la geotermia. Lo que sí es seguro es que en el centro de cualquier solución de calefacción o producción de ACS renovable reside la necesidad de acumular energía. Y en ACV hemos desarrollado un interacumulador multienergía que puede funcionar como unidad central para aprovechar las ventajas ofrecidas por las energías renovables, ya sean biomasa, geotermia, solar térmica, bomba de calor o energía fotovoltaica.

E.I.: En el mes de marzo tendrá lugar en Barcelona el II Congreso de Empresas de Servicios Energéticos ESES. ¿Qué novedades pueden ofrecer a estas empresas para mejorar rendimientos en las instalaciones de calefacción y ACS y obtener mayores ahorros energéticos?

R.F.: Cuando sacamos al mercado nuestro sistema HeatMaster supuso un hito en la eficiencia energética, ya que al

“Desde un punto de vista tecnológico estamos viviendo una época muy fecunda y la crisis hace más relevantes que nunca los conceptos de rendimiento y ahorro energético”

combinar la producción y acumulación de ACS en un mismo aparato, permitían ahorrar más de un 5%, simplemente eliminando las pérdidas de calor en el transporte de caldera a interacumulador. Estos equipos han evolucionado con el tiempo y ahora hablamos ya de “condensación total”, una tecnología nueva desarrollada por ACV que permite eficiencias de hasta un 112% en una caldera de doble servicio (ACS y calefacción) que la hace idónea para grandes viviendas o para el sector terciario. Invitamos a todos los participantes del Congreso a dirigirse a nosotros a fin de que puedan familiarizarse con unos equipos que realmente son algo digno de conocerse.

E.I.: ¿Actualmente hay planes de expansión de ACV en el territorio nacional? ¿Tiene previsto una mayor presencia o incluso una delegación en las islas Canarias, mercado en crecimiento por el turismo?

R. F.: La verdad, no es momento de expansiones, sino de consolidar lo hecho estos años y continuar en la línea de innovación y mejora de producto y procesos. Nuestra cobertura comercial en España es total y en Canarias tenemos presencia como en cualquier otro punto del país. Sin embargo, desgraciadamente, la situación económica en las islas dista mucho de ser óptima.

E.I.: Respecto a su línea de productos en energía solar térmica, ¿tienen previstas algunas novedades para este año?

R.F.: Hemos mejorado muy sensiblemente el rendimiento de nuestros paneles solares y de nuestros sistemas “drain back”, sector en el que, sin duda, somos un referente en España y Europa. Esta mejora se inscribe en nuestra apuesta permanente por la innovación en producto y servicio, en paralelo con una reducción de costes.

E.I.: Ya para finalizar, ¿cómo ve el futuro de ACV en particular y del sector en general?

R.F.: Quiero trasladar una nota de optimismo para todos. Es verdad que nos enfrentamos a un año complicado en 2012 y me temo que lo más probable es que los problemas se prolonguen en 2013. Sin embargo, es un momento estupendo para que las empresas financieramente sólidas y tecnológicamente innovadoras como ACV planteen sus propuestas y contribuyan a la mejora de productos y procesos en el mercado en general. Desde un punto de vista tecnológico estamos viviendo una época muy fecunda y la crisis hace más relevantes que nunca los conceptos de rendimiento y ahorro energético. Creo que echándole esfuerzo e imaginación, en un par de años, podremos salir de estas dificultades muy reforzados. ■