

LA PATRONAL QUE AGLUTINA EN NUESTRO PAÍS A LOS SECTORES DE CALEFACCIÓN Y ACS CUENTA CON LOS MECANISMOS NECESARIOS PARA AFRONTAR LOS DESAFÍOS DE UN MERCADO CLARAMENTE INFLUENCIADO POR LA DIGITALIZACIÓN Y LA POLÍTICA DE DESCARBONIZACIÓN. ASÍ LO CONSIDERA EL PRESIDENTE DE LA ASOCIACIÓN, QUE CONTINÚA CUATRO AÑOS MÁS AL FRENTE DEL COLECTIVO.

## Vicente Gallardo, presidente de FEGECA

**A**fronta la presidencia de Fegeca cuatro años más, tras su reciente reelección que ha contado con la unanimidad de toda la Asamblea General, ¿qué ha significado para usted este nuevo voto de confianza?

Este voto de confianza significa un respaldo a la estrategia y a la gestión realizada, así como un estímulo importante para continuar la línea de trabajo emprendida hace cuatro años. Nada de lo que hemos conseguido hubiese sido posible sin la colaboración de los miembros de Fegeca y de su Secretaria General, Sonia Pomar. Agradezco a todos los socios el apoyo y la confianza que me han brindado en este periodo. Fueron muchas horas de intenso trabajo y discusiones constructivas que dieron fruto en múltiples acciones que contribuyeron a mejorar la situación y la imagen de Fegeca y de nuestro sector. Sólo puedo concluir diciendo que es un orgullo representar a esta Asociación.

**¿Qué líneas de actuación van a marcar esta nueva etapa de la asociación?**

La estrategia de Fegeca se fundamenta en tres líneas de actuación principales:

- 1.** Liderazgo de Fegeca en el proceso de comunicación de todos aquellos asuntos de interés para la Asociación en el ámbito de los sistemas de calefacción y preparación de agua caliente sanitaria. No perderemos nunca de vista la posibilidad de continuar fomentando y promoviendo campañas de comunicación sobre los beneficios de nuestras soluciones.
- 2.** Incremento de la representatividad de Fegeca en el mercado, mediante el aumento de los sectores representados y del número de socios en cada uno de ellos.
- 3.** Colaboración con la Administración en el desarrollo de actuaciones dirigidas a la reglamentación y promoción del mercado de agua caliente y calefacción, consolidando la posición de Fegeca como la Asociación de referencia en nuestro mercado en asuntos relativos al agua caliente y la calefacción.

**Hace poco más de un año que Fegeca abrió sus puertas a todas las tecnologías de calefacción. ¿Qué ha supuesto esta ampliación?**

En los últimos cuatro años Fegeca ha extendido su ámbito de actuación en dos direcciones: ampliación

# “Fegeca está mejor preparada de un mercado en constante



de nuestra oferta, en cuanto a tecnologías y tipología de soluciones, y aumento de nuestra representatividad en el mercado.

Fegeca redefinió su ámbito de actuación en los estatutos aprobados en 2017, pasando de ser la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor por Agua Caliente a la Asociación de Fabricantes de Generadores y Emisores de Calor. Este cambio puede parecer sutil, pero habilita a Fegeca para la promoción de soluciones (productos y servicios) de calefacción y preparación de agua caliente sanitaria que no usen el agua como medio de transporte del calor, adaptándose a las nuevas necesidades del mercado.

Fegeca ha incrementado recientemente los sectores representados mediante la incorporación de

fabricantes de soluciones de emisión de calor por suelo radiante. Como he indicado anteriormente, este es un punto básico de nuestra estrategia, que sirve para consolidar la posición de liderazgo de Fegeca en el sector de la calefacción y el agua caliente. Seguiremos trabajando en esta línea para ir incorporando, paulatinamente, nuevos sectores a la Asociación.

**¿Significa esto que la asociación está mejor preparada para afrontar los nuevos retos? ¿Cuáles son en concreto los desafíos a los que se enfrenta?**

Fegeca está ahora mejor preparada para afrontar los retos de un mercado en constante cambio. La modificación de los estatutos ha dotado a la Asociación de los mecanismos necesarios para afrontar con agilidad y éxito los desafíos de un mercado claramente influenciado por la digitalización y la política de descarbonización. Estos desafíos supondrán la competencia con empresas que no pertenezcan a los mercados de calefacción y climatización, así como la penetración de nuestras soluciones en otros mercados afines (principalmente, climatización y energías renovables).

En definitiva, algunas macro tendencias marcan los desafíos de nuestro sector en los próximos años: digitalización (mejora en los sistemas de conectividad), descarbonización (necesidad de crear productos y soluciones cada día más eficientes y con menor impacto ambiental) y urbanización (la concentración de población en las ciudades llevará a la creación de ciudades inteligentes). Adicionalmente, la política energética marcará siempre el desarrollo de nuestro negocio, en cuanto a la disponibilidad de las fuentes de energía..

**¿Con qué medios cuenta para afrontar todas estas cuestiones?**

El principal activo de Fegeca es el equipo humano, tanto el propio como el que aportan los socios en

# para afrontar los retos cambio”

## Calefacción y objetivos climáticos

El sector de la calefacción se revela como clave para alcanzar los objetivos climáticos fijados en Europa, reflexiona el presidente de Fegeca. Basta indicar que en la Unión Europea la mitad de la energía consumida se emplea para calefacción y climatización, y que la energía necesaria para calefacción y agua caliente alcanza el 85% de la energía consumida en los edificios. Como indica Gallardo, el problema, que nos brinda una gran oportunidad, es que el 65% del parque de calderas instalado, que asciende a más de 120 millones de aparatos, es viejo e ineficiente. El ritmo actual de reposición de calderas en la Unión Europea es bajo, no más de un 4% por año. Si no se toman medidas contundentes y urgentes que aceleren la tasa de reposición en Europa, el viejo parque de calderas no será totalmente reemplazado antes de 25 años, poniendo en riesgo la consecución de los objetivos en el plazo indicado, advierte el presidente de la patronal.

las diferentes comisiones de trabajo y órganos de gobierno. Es gratificante ver la contribución que este excelente equipo realiza para la ejecución de la estrategia de la Asociación.

Por extensión, las soluciones que presentan a día de hoy los diferentes socios de la Asociación auguran un notable éxito en este proceso de transformación. Podemos ver ya cómo la digitalización y la excelencia en eficiencia energética son usuales en la propuesta de soluciones de nuestros socios, y como el concepto de edificios de consumo de energía casi nulo y su integración en las ciudades del futuro no son ajenos a ellas.

**Hace unos años usted vaticinó una gran transformación del sector de la calefacción. ¿En qué aspectos se han plasmado y concretado estos cambios?**

El principal cambio viene marcado por la incorporación prácticamente absoluta de los sistemas de alta eficiencia energética, como la tecnología de condensación, al sector residencial y comercial. La im-

plementación de la directiva ErP en septiembre de 2015 supuso un punto de inflexión en el mercado de la calefacción, principalmente en España, que a día de hoy es el país europeo que más rápidamente ha incorporado la tecnología de condensación.

La digitalización, en cuanto a la conectividad ligada al Internet of Things (IoT), aún sigue transformando las soluciones que ofrecemos a nuestro sector. Hoy contamos con soluciones de gestión remota de instalaciones que eran impensables hace pocos años. Y, en cuanto a conectividad y uso de la instalación, lo mejor aún está por llegar, y en los próximos años asistiremos a la incorporación de herramientas basadas en inteligencia artificial a nuestros equipos de agua caliente y calefacción.

En cuanto al canal de distribución, estamos viviendo un proceso de transformación importante, pasando de la estrategia tradicional unicanal a una experiencia multicanal y, en algunos casos, cross-channel, en la que la marca está presente en varios canales y coordina sus actividades para proporcionar una respuesta integrada al consumidor.

**Partiendo de su actual dinamismo e innovación, ¿cuáles son las tendencias tecnológicas de este mercado en la actualidad?**

Las tendencias tecnológicas en nuestro sector van a venir marcadas por los conceptos de digitalización y descarbonización.

La digitalización supone la incorporación del internet de las cosas y de la inteligencia artificial a nuestra propuesta de productos y servicios. En este sentido, la evolución hacia sistemas inteligentes que sean capaces de aprender de sí mismos y de las necesidades de los clientes para optimizar el consumo y reducir las emisiones será una realidad en los próximos años.

La política de descarbonización viene marcada por la reglamentación de ámbito europeo y nacional, focalizada en la consecución de sistemas cada vez más eficientes y amigos del medio ambiente. El foco continuará siendo la tecnología de condensación, mejorando el rendimiento a nivel de sistema con controladores de temperatura.

**Entre los retos actuales, los fabricantes tienen que adaptarse a importantes exigencias regla-**

“LA CALEFACCIÓN SE HA CONVERTIDO EN UNA PIEZA CLAVE PARA ALCANZAR LOS OBJETIVOS CLIMÁTICOS Y DE DESCARBONIZACIÓN FIJADOS POR LA UE”

### mentarias. ¿Cuáles son los textos que tienen que tener en cuenta?

En la Unión Europea se han desarrollado en los últimos años diversas actuaciones para cumplir los objetivos marcados en la estrategia para la calefacción y la climatización en la UE presentada en febrero de 2016.

Para ello se están revisando directivas vigentes relacionadas con la eficiencia energética y el etiquetado de los equipos, concretamente:

- \* La Directiva de Eficiencia Energética (EED) 2012/27/EU, que pretende ampliar la obligación de ahorro de energía de los Estados miembros más allá de 2020.
- \* La Directiva sobre Eficiencia Energética en los Edificios (EPBD) 2010/31/EU, focalizada en la reducción de las emisiones de efecto invernadero en el sector de la construcción a través de la promoción de la eficiencia energética.
- \* El Reglamento de los aparatos a gas (EU 2016/426) del Parlamento Europeo y del Consejo de 9 de marzo de 2016, de aplicación a partir de abril de 2018, por el que se deroga la actual Directiva 2009/142/CE.



## “LA POLÍTICA ENERGÉTICA MARCARÁ SIEMPRE EL DESARROLLO DE NUESTRO NEGOCIO, EN CUANTO A LA DISPONIBILIDAD DE LAS FUENTES DE ENERGÍA”

A nivel nacional, se espera la publicación del Código Técnico de la Edificación y el Real Decreto por el que se regulariza la contabilización de consumos individuales en instalaciones térmicas de edificios.

### Tras varios años de caídas, en los últimos tres años hemos asistido a una subida en los diferentes segmentos en el mercado español de calefacción ¿Va a seguir este comportamiento a corto y medio plazo?

Sentimos que el cambio producido en el mercado es sostenible, tanto por la tasa de crecimiento como por el tipo de demanda. El mercado de calefacción prospera tanto en nueva construcción como en reforma, donde se dispone de un potencial enorme.

Desde la publicación de la estrategia de la UE relativa a la calefacción y la refrigeración en febrero de 2016, se ha puesto el foco en la integración de las materias de energía y clima, con el fin de promover un uso más racional y sostenible de la calefacción y la refrigeración. De este modo, la calefacción se ha convertido en una pieza clave para alcanzar los ob-

jetivos climáticos y de descarbonización fijados por la UE, proporcionando un gran potencial de ahorro a nivel global.

El mercado español evoluciona favorablemente para ofrecer soluciones que permitan a los edificios actualizarse al estado de la técnica actual, teniendo en cuenta las instalaciones y la envolvente del edificio, que se han quedado obsoletas. Una vez más, la tecnología de condensación y un adecuado control de la instalación serán elementos fundamentales para esta transformación.

### En cuanto al futuro de Fegeca, ¿cuáles van a ser las claves?

Fegeca deberá seguir siendo el punto de encuentro de los profesionales del sector de la calefacción y el agua caliente sanitaria. Para ello, deberá consolidar su posición frente a la Administración en el ámbito nacional y europeo, y deberá reforzar su presencia en el sector, introduciéndose en nuevos sectores y reforzando su posición en aquellos en los que ya está presente.