

EL MODELO DE EMPRESA INSTALADORA EN CATALUNA PROPICIA UNA MEJOR ADAPTACIÓN

Los retos de la instalación ante una realidad más digitalizada

La particular estrategia empresarial multidisciplinar de las firmas instaladoras catalanas propicia un mejor y más sencillo proceso de adaptación hacia lo que se denomina el Instalador 2.0. Con el objeto de reflexionar en torno a aspectos que presiden el día a día de sus integrantes, así como para entender por donde pasa el futuro a corto y medio plazo del oficio, esta publicación ha contactado con representantes de algunos de los gremios que forman parte de FEGICAT, así como con el sector de la distribución.



J

Josep M^a Vinyeta, de la Associació d'Instal·ladors Catalans Oficials (AICO); Antoni Ruiz, de Associació Empresarial Mixta d'Instal·ladors de Fontaneria, Electricitat Sanejament, Gas, Calefacció, Climatització, Manteniment i Afins del Barcelonès Nord i Baix Maresme (AEMIFESA); Daniel Carrasco, del Gremi d'Instal·ladors de Barcelona (GREMIBCN); Sílvia Balcells, del Gremio de Instal·ladors del Baix Llobregat (GremiBaix), y Eduard Sarto, de la Asociación de Distribuidores de Material Eléctrico (ADIME) han accedido a compartir su



punto de vista en el siguiente reportaje que arranca con la percepción que hacen los integrantes de la Federació Catalana d'Empreses Instal·ladors (FEGICAT) del tipo de relación que se establece entre las empresas y profesionales instaladores y el conjunto de las innovaciones tecnológicas que no paran de irrumpir en el sector.

Respeto y curiosidad

Josep M^a Vinyeta considera este vínculo "interpretable" y, además, desde "diferentes vertientes", argumentando que, por un lado, está el instalador al que la evolución técnica le "inspira un profundo respeto y puede llegar a generarle cierta desconfianza en relación a si será capaz de instalar un equipo o bien si, una vez colocado, éste funcionará adecuadamente" y, por otro lado, existe un profesional de la instalación que goza de "una curiosidad innata en cuanto a las novedades que aparecen en el mercado y que, por tanto, si entiende cuál es su funcionamiento o aplicación no duda en implantarlas".

Desde esta entidad consideran que el nexo en común entre ambos tipos de operarios podría estar en que "el distribuidor o el fabricante disponga de perfiles comerciales con un buen conocimiento de las características y aplicaciones de los productos", ya que - advierte - "ya no es suficiente el hecho de contar con un simple vendedor". En cuanto a cómo les llega a los



Antoni Ruiz,
de AEMIFESA.

profesionales agremiados la información relativa a una solución o bien a una normativa, Antoni Ruiz destaca un canal como FEGICAT, así como en su caso, "el fruto del trabajo de la propia asociación junto con los profesionales de la iniciativa CATT Gremi".

En cualquier caso, el dinamismo en materia de innovaciones tecnológicas comporta que, según Daniel Carrasco, "el instalador se tenga que actualizar constantemente, ya que sus clientes



La empresa instaladora es la que debe ofrecer al mercado soluciones tecnificadas y de vanguardia.



La formación es esencial para toda aquella empresa instaladora que desee subsistir



Josep Mª Vinyeta,
de AICO.

le piden productos cada vez más tecnológicos y que precisan de una formación más específica". Y en este contexto, el gremio se fija como objetivo "actuar como correa de transmisión entre fabricantes e instaladores". Otra cosa es que, como apunta Sílvia Balcells, la evolución del profesional en una u otra dirección dependa en gran parte de su edad porque "los más jóvenes han crecido rodeados de nuevas tecnologías que forman parte de su vida cotidiana y, por tanto, no les causa temor integrarlas en su vida profesional" para que todo sea mucho "más fácil", mientras que los veteranos "no se fían y prefieren continuar con la forma de trabajar "de toda la vida" y con el fin de justificarse argumentan que para los años que les quedan en el oficio "no se van a complicar con nuevas tecnologías".

Sea cual sea la realidad, al parecer de Eduard Sarto, la empresa instaladora "es consciente de que debe ofrecer al mercado soluciones

tecnificadas y de vanguardia" y que, para que ello sea una realidad, "el único camino es la especialización", así como "la profesionalización de un equipo humano". Y, en este sentido, - razona - las firmas proveedoras de tecnología "tienen que verla como un buen aliado para introducir su producto". Y, en este particular, es donde - argumenta - "juega un papel esencial el distribuidor, que la acompaña en este camino: asesorando y ofreciendo productos según se requiera".

La formación como valor añadido

Bajo el punto de vista de todos los gremios consultados, así como en opinión de la distribución, un aspecto como la formación es esencial para toda aquella empresa instaladora que desee subsistir. Tal y como explican desde AEMIFESA, es "un aspecto clave para los que comienzan y una progresión profesional, si se trata de reciclaje continuo, para los que ya son expertos", de

modo que se convierte en un "elemento diferenciador" para aquellos que deciden que el futuro pasa por "estar al día y ser competitivos". Sin embargo, lo cierto es que, como manifiesta AICO, se ha detectado una "falta creciente de lo que se podría denominar "vocación" y éste es un aspecto que entre todos - familias, escuelas, sector y sociedad - debemos trabajar. El oficio de instalador debe ser atractivo y se le ha de otorgar visibilidad, de modo que se reivindique como oficio tecnológico y, al mismo tiempo, se erradiquen términos despectivos al respecto". Y para que ello sea posible es preciso contar con "un catálogo adecuado a los puestos de trabajo existentes y, si es posible, a los que serán predominantes en un futuro inmediato".

En palabras de GREMIBCN, en estos momentos "en que en gran medida se ha recuperado la actividad de las empresas se ha detectado que sufren falta de incorporación de nuevos profesionales" y, debido a ello, se está "trabajando en distintas líneas";



Se espera que EFINTEC sea un espacio vivo y provechoso para el profesional.



El modelo de empresa instaladora en Cataluña es singular en relación al del resto de España

ESPECIAL ILUMINACIÓN RETAIL

FOCOS DE CARRIL



Color Temperatura: 3000K, 4000K
Especial Chip: Carne, Pescado, Frutería, Panadería, 2200K
Potencia: 20W, 30W, 45W
Angulo: 10°, 24°, 45°
Regulación: Opcional
Acabado: Negro, Blanco
CRI: Ra80, Ra90

DOWNLIGHT ORIENTABLE



Color Temperatura: 3000K, 4000K
Especial Chip: Carne, Pescado, Frutería, Panadería, 2200K
Potencia: 10W, 20W, 38W
Angulo: 38°, 45°
Regulación: Opcional
Acabado: Blanco
CRI: Ra80, Ra90

CARDAN



Color Temperatura: 3000K, 4000K
Potencia: 20W, 40W, 60W
Angulo: 45°
Regulación: Opcional
Acabado: Plata, Blanco (Opcional)
CRI: Ra80





Eduard Sarto, de ADIME.



Las nuevas tecnologías han modificado la forma de trabajar y ha propiciado la aparición de nuevas líneas de negocio.

estableciendo, por un lado, "convenios con escuelas de formación profesional para incorporar en el mercado laboral a estudiantes que finalizan sus estudios" y, por otro lado, "nuestra escuela gremial está a punto de lanzar un Grado Superior de Formación Profesional en Eficiencia Energética y Energía Solar Térmica en modalidad dual, con el fin de que los alumnos puedan compatibilizar sus estudios con su trabajo".

A estas iniciativas se unen las del conjunto de centros de formación de gremios y

asociaciones que, como nos recuerda Josep M^a Vinyeta, cada año imparten horas y horas para que "los instaladores estén al día". Asimismo, a la distribución, que coincide con las entidades en este tema y pone al servicio de la profesión los conocimientos de los distintos fabricantes, le consta que "toda la cadena de valor está concienciada de su vital importancia".

En el caso del reciclaje profesional, es determinante que, apunta GremiBaix, "las empresas instaladoras entiendan que contar con personal

constantemente formado les dota de calidad" y les otorga valor añadido en relación "a la competencia". Y, en esta línea, señala la conveniencia de desterrar la idea de que "no vale la pena formar a sus empleados para que después se marchen de la empresa". En cualquier caso, la llegada de las nuevas tecnologías ha modificado la forma de trabajar y ha propiciado la aparición de nuevas líneas de negocio que los gremios creen que el profesional debe aprovechar y poder ofrecer a sus clientes. Porque, bajo el punto de vista de GREMIBCN, el cliente cada vez está mucho mejor informado de la oferta técnica existente y exige que se le "asesore a la hora de elegir la mejor opción".

Una mejor interiorización del concepto 2.0

El modelo de empresa instaladora en Cataluña es singular en relación al del resto de España en tanto en cuanto, por norma, está registrada para poder trabajar en las di-



Las empresas instaladoras precisan de una formación constante para poder subsistir.



ferentes actividades que contempla el sector: electricidad, fontanería, gas, calefacción, climatización...y, como recuerda Sílvia Balcells: "que yo recuerde siempre ha sido así". Esta estrategia empresarial multidisciplinar, que según Daniel Carrasco está empezando a traspasar fronteras e instalándose en forma de paradigma en otras zonas de la geografía española, nació en su momento – como expone Josep M^a Vinyeta – como "respuesta a lo que se demandaba" y no excluye necesariamente a la firma especializada, que también tiene su parcela de negocio.

Lo que ocurre ahora, argumenta este experto, es que como herencia de ese modelo predominante "el hecho de que un profesional sea capaz de pensar en los distintos tipos de instalaciones como un "todo" facilita la interiorización del concepto 2.0; la comprensión de qué es el Building Management

System (BMS) y la articulación a través de un IoT" y, en este sentido, aclara que "la tarea de un instalador no es diseñar un BMS, pero sí lograr que funcione y, si entiende el concepto, seguro que se registrarán menos errores".

Antoni Ruiz considera que esa apuesta por diversificar conocimientos, por atender a la demanda del mercado y por desarrollar una determinada voluntad empresarial desemboca en un talante profesional que ha supuesto "un éxito de gestión" y que está propiciando un mejor y más sencillo proceso de adaptación hacia lo que se denomina el Instalador 2.0. Se trata de, tal y como señala Eduard Sarto, avanzar hacia la "especialización y la tecnificación" aprovechando que la firma instaladora catalana ya cuenta con esa "vocación por ampliar conocimientos y líneas de negocio y, por tanto, posicionarse para afrontar los cambios que se avecinan en cada momento".



Daniel Carrasco,
de GREMIBCN.

Conocimiento, herramientas y recursos

Un certamen como la Exposición y Fórum de las Empresas Instaladoras y Nuevas Tecnologías (EFINTEC), en el cual, además de las innovaciones más significativas, se podrán visitar espacios destinados a proporcionar conocimiento, herramientas y recursos, se considera necesario y determinante para



Un certamen como EFINTEC, en el que además de innovaciones se podrán visitar espacios destinados a proporcionar conocimiento, se considera necesario y determinante para el futuro



Sílvia Balcells,
del GremiBaix.

el futuro del sector a corto y medio plazo. Por eso, en GREMIBCN entienden que “es imprescindible para la empresa instaladora que pretenda estar al día en un universo laboral tan dinámico y con tantos retos por delante” y, en esta línea, constata que la implementación de tecnologías como son, por ejemplo, “el vehículo eléctrico o el autoconsumo dependen de un instalador que las ponga al alcance de los usuarios”.

También en esta línea, AEMIFESA lo concibe como un punto de partida para “reivindicar” a profesionales, empresas y gremios que “son un referente en volumen y nivel técnico” y, en este sentido, destaca la “dura tarea emprendida por FEGICAT” para, trabajando duro en pro de los profesionales, reunir

novedades en productos y soluciones, y conceptos innovadores en un marco en el que “somos los profesionales de la instalación los que, de la mano de partners colaboradores, explicamos a nuestros compañeros cómo estamos y hacia dónde vamos, a la vez que lanzamos el mensaje a la sociedad de que estamos preparados y somos garantía de calidad”.

Desde el punto de vista de AICO, el sector echaba en falta un encuentro de estas características porque, aunque “cada vez más se adquiere el producto vía Internet o bien a través de catálogo, el profesional necesita ver con sus propios ojos el material que instalará y, de paso, reconocer en su interlocutor a la persona que le ayudará en caso de que surjan dudas o dificultades”.

Este experto considera que el día a día que marca el oficio es tan intenso que deja poco margen para asistir a una presentación o para participar en una ponencia pero que, en cambio, “un acontecimiento como EFINTEC permite hacerlo todo en un único día”. Asimismo, ADIME se muestra consciente de que necesita coincidir con “clientes con los que poder avanzar conjuntamente en ese panorama sectorial en el que se vislumbran tendencias cambiantes, que nos posicionarán en el eje de la revolución de los principales sectores de la energía, la industria 4.0, la movilidad eléctrica, las renovables, etc”.

Finalmente, GremiBaix apuesta por un EFINTEC que permita “ver...tocar...aprender...por un espacio vivo y provechoso para el profesional”.





theben
energy saving comfort

El que sabe lo que hace, se basa en LUXOR la solución domótica LUXORliving

NOVEDAD

LUXORliving es el sencillo sistema domótico de Theben que ofrece todo lo necesario para que las viviendas sean más acogedoras y que prescindan de lo que ya no se utiliza. Conexión de luz, desconexión de luz. Regulación de luz. Regulación de calefacción y control de persianas. Eso es lo importante. Y lo mejor: el montaje, instalación y puesta en funcionamiento de LUXORliving es tan sencillo que no es obligatorio ningún integrador de sistema, solo si se desea. Sencillamente genial. Sencillamente LUXORliving.



www.luxorliving.es
www.theben.es