

EFINTEC ES UN ENCUENTRO “QUE HA VENIDO PARA QUEDARSE”, Y ESTÁ LLAMADO A CONSTITUIR UN “POLO DE TRANSFERENCIA DE CONOCIMIENTO TECNOLÓGICO PARA LA EMPRESA INSTALADORA, CON EL OBJETO DE CONTRIBUIR A SU EVOLUCIÓN”.

## **Jaume ALCAIDE** Presidente de Fegicat

ASÍ LO AFIRMA **JAUME ALCAIDE**, PRESIDENTE DE FEGICAT, UNA DE LAS ENTIDADES IMPULSORAS

DE ESTA EXPOSICIÓN Y FÓRUM DE LAS EMPRESAS INSTALADORAS Y NUEVAS TECNOLOGÍAS, QUE SE CELEBRA EN BARCELONA LOS DÍAS 3 Y 4 DE OCTUBRE.

# EFINTEC,

“Un acontecimiento que ha venido para quedarse”

### ¿Por qué se ha considerado oportuno organizar un encuentro de las características de EFINTEC?

A nivel de Cataluña, FEGICAT detecta un importante gap en el momento en que es consciente de que no existe a nivel territorial ningún acontecimiento intrínseco del sector que tenga como objetivo la transmisión del conocimiento a través de la formación y la muestra de productos innovadores. Todo ello, además, ocurre en un contexto en el que, por un lado, la empresa instaladora está inmersa en una significativa transformación vinculada a la energía y, por otro lado, los fabricantes cada vez más se muestran focalizados a la reposición en vez de a la reparación. Un entorno de profundo cambio en el que – constatamos – no existía ningún movimiento que fuera capaz de trasladar a los profesiona-

les de la instalación todos esas variaciones para, de algún modo, acompañarlos en un proceso de transformación en el que, de hecho, ya estamos sumidos pero que, posiblemente, habría que acelerar. Es en estas circunstancias que se decide impulsar la Exposición y Foro de Empresas Instaladoras y Nuevas Tecnologías (EFINTEC), donde obviamente el fabricante puede exponer su producto más innovador, pero donde también se intenta – y este concepto es clave – integrar el elemento formativo, a través del congreso, de forma que el instalador culmine su asistencia sintiéndose un poco más profesional y teniendo un poco más claro el horizonte al cual quiere dirigir sus pasos en cuanto a metas u objetivos se refiere. Y todo ello, además, mientras toma conciencia de que esa evolución es imparable y, al mismo tiempo, viable.



del día a día –, con el fin de poder darse cuenta de cuáles son las oportunidades de negocio a las que tiene opción y, llegado el caso, abordarlas. Y, en este sentido, EFINTEC tratará de favorecer pequeños espacios desde los cuales la empresa instaladora pueda ser consciente de que hay mucho más de lo que ya conoce y que, el día de mañana, ese valor añadido puede llegar a suponer una nueva bolsa de facturación, que sea determinante para su negocio...cuando

no una transformación. Es un valor – el de saber hacia dónde se está dirigiendo el futuro de la instalación – que siempre ha proporcionado el ámbito asociativo y gremial a sus integrantes, más allá de contribuir a solucionar los problemas que puedan ir surgiendo en cada momento.

Y ese nuevo concepto de instalador implica ser inquieto y no tener miedo a explorar otras opciones porque, al fin y al cabo, las nuevas tecnologías no están incorporadas a sistemas sumamente complejos e imposibles de comprender. La eficiencia energética, por poner un ejemplo, siempre ha estado ligada a la profesión y, por tanto, un instalador que conoce el oficio está perfectamente capacitado para abordar, con la correspondiente formación, cualquier tipo de sistema que exista en el mercado. Su actitud frente al reto – independientemente de la edad y de la experiencia – determinará el alcance de los logros.

Es preciso que seamos conscientes de que el proceso de transformación no llegará a todas las empresas y que, debido a ello, algunas se que-

### ¿De qué modo y con qué objetivos se articula la propuesta?

En todo momento se ha pretendido ir más allá. La distribución es importante debido a su logística y al apoyo que presta a la empresa instaladora, y el fabricante es quien invierte en I+D+i y, por tanto, quien idea y desarrolla un producto que ha de contribuir a que la sociedad evolucione en cuanto a, por ejemplo, eficiencia energética o conectividad. Y, por otro lado, está el papel fundamental de la empresa instaladora que es quien aplica, instala, ejecuta,... estas soluciones tecnológicas dentro de las viviendas y los edificios. Una tarea que, por otra parte, no puede ser sustituida por un robot o bien un automatismo. No obstante, hay que intentar que tecnología y profesionales avancen en paralelo, tratando de evitar que la técnica deje atrás al instalador.

Refuerza nuestra idea de la necesidad de un encuentro de esta naturaleza el haber podido comprobar, a través de estudios que se han efectuado al respecto, que las firmas de la instalación en Cataluña no tienden a desplazarse a otros eventos de naturaleza similar que tienen lugar en otros puntos de España. Aun así, EfinTEC ha optado por abrir fronteras e instar a los profesionales de comunidades autónomas geográficamente cercanas para que se sumen a la convocatoria. El objetivo final es que el acontecimiento constituya un polo de transferencia de conocimiento tecnológico para la empresa instaladora con el objeto de contribuir a su evolución.

### ¿Por qué en Fira Barcelona y por qué en octubre?

En Fira Barcelona porque, aparte que nos facilita mucho la organización, es un recinto céntrico y bien comunicado y es de sobra reconocido su potencial de difusión. Además, como espacio nos permitía concebir un certamen en el cual la zona de exposición fuera independiente -sobre todo en cuanto a contaminación acústica- de las de formación: masterclasses; workshops o talleres, y presentaciones de productos innovadores.

Y se eligió octubre con el afán de respetar las puntas de trabajo del sector, que se dan sistemáticamente en otras épocas del año, así como para establecer unas fechas que no se solaparan con otros acontecimientos dirigidos a la empresa instaladora.

### ¿Qué requisitos deberá reunir el denominado Instalador 2.0?

Debería contar con visión estratégica y, en concreto, tener una idea de hacia dónde se mueve el sector - más allá



Hay que intentar que tecnología y profesionales avancen en paralelo, tratando de evitar que la técnica deje atrás al instalador



darán por el camino. Y, aún así, nuestra responsabilidad pasa por poner al alcance de todas ellas las oportunidades que ofrece y ofrecerá el mercado.

### ¿Cómo está evolucionando la preparación del evento?

A estas alturas estamos muy satisfechos, ya que contamos con más de 100 exhibidores, incluyendo los principales fabricantes líderes en el sector, que han confirmado su presencia en el certamen. Procedentes de todos los ámbitos – siguiendo la estela de un modelo de empresa instaladora como la catalana, que aborda distintos y numerosos ámbitos de actuación – ocupan más del 90% de la superficie de exposición.

Con el fin de maximizar la experiencia, tanto del visitante como del expositor, se ha contratado un servicio de aplicación móvil y se ha invitado a la participación activa del sector de la distribución, que nos ha brindado todo su apoyo...incluso a nivel de organización. Asimismo, refuerza nuestro empeño contar con el favor de entidades vinculadas directa o indirectamente al sector que cuentan con multitud de asociados.

A razón de las reacciones que nos están llegando ante esta primera edición, empezamos a tener claro que EFINTEC es un acontecimiento que ha venido para quedarse.

### ¿Qué aspectos convierten a la instalación en un oficio de futuro?

Una cuestión importante para el sector es el concepto de mano de obra cualificada. Y si bien el encuentro que hemos ideado está dirigido al sector profesional, somos perfectamente conscientes de la necesidad de mostrar a los centros docentes cuáles son las posibilidades que les ofrece este mercado.

Ante una serie de aspectos que evidencian el atractivo de la profesión – como, por ejemplo, que el personal de las empresas instaladoras está bien pagado y que es un oficio que mueve muchos contratos de carácter indefinido – es preciso también desterrar la idea de que nuestros profesionales son personas que efectúan apaños y que continuamente se están ensuciando las manos. El hecho de que cada vez se trate con más tecnología está contribuyendo también a desechar todas esas ideas preconcebidas. Y en aras

de mostrar esa otra realidad, tan distinta, se está trabajando junto con otros colectivos. En concreto, de cara a octubre y, por tanto para presentar oficialmente en EFINTEC, se está gestando un audiovisual que se llevará a cabo junto con Mossos d'Esquadra y que pondrá de manifiesto la denuncia contra todos esos falsos instaladores que tanto daño han hecho al sector. Aunque el objetivo final de este reportaje radica en evitar que los ciudadanos sean objeto de fraude, también ayuda a evidenciar la labor de la empresa instaladora a la hora de actuar como servicio externo técnico que alerta y asesora en caso de que surja algún tipo de problema en ese sentido.

En esa línea, las formaciones que se impartirán en el marco del encuentro EFINTEC estarán dirigidas a todo el canal. Así, en el caso de las masterclasses, se ofrecerá una orientación estratégica del futuro de la empresa instaladora. En el de los workshops se tratará de orientar en relación a las tecnologías actuales y de futuro, incluyendo una convención a nivel internacional del proyecto TESSE2B europeo, en el cual se ha utilizado material dotado de tecnología de cambio de fase por temas de acumulación de energía térmica. Las firmas europeas que auspician el consorcio viajarán hasta Barcelona para mostrar su tecnología. Todo ello con el objeto de experimentar el hecho de aportar nuevas experiencias a los integrantes de nuestro mercado, diferenciándonos de los acontecimientos que hasta ahora se han ido desarrollando.

### ¿Es ésta una cita ineludible?

Desde mi punto de vista, la empresa instaladora no puede perderse un acontecimiento de esta naturaleza. Y es por ello que animaría a los profesionales de la instalación a verlo como una inversión más en el marco de su actividad profesional. Siendo así, no es suficiente con dar una vuelta por el evento, porque lo realmente interesante radica en aprovechar todo ese conocimiento que se puede llegar a generar. Se trata de una inversión y no de un gasto.



**Saunier Duval**  
Siempre a tu lado

# Ahora puedes ofrecer aún más a tus clientes:

- + *tecnología*
- + *ahorro*
- + *confort*



## **Pack Genia Set: El sistema integrado y multitarea con aerotermia ¡Más fácil de instalar que una caldera!**

Al ser la aerotermia una fuente de energía renovable y gratuita, el Pack Genia Set consigue hasta un 65% de ahorro en la factura anual de calefacción y agua caliente, comparado con otros sistemas tradicionales.

Se trata de un sistema eficiente, válido para cualquier zona geográfica de España, y respetuoso con el medio ambiente ya que evita el uso de refrigerante en el interior de la vivienda. Incluye un acumulador de ACS de 200 litros e incluso permite prescindir de la caldera.

Sin duda, la solución perfecta para proyectos de vivienda nueva con suelo radiante, aunque también funciona con radiadores y fancoils.

**Calefacción, ACS y refrigeración, todo en un equipo.**

Descubre más en [www.saunierduval.es](http://www.saunierduval.es)