



LA EMPRESA INSTALADORA:

RETOS QUE SUPONEN OPORTUNIDADES DE NEGOCIO

LOS AVANCES TECNOLÓGICOS HAN
CONTRIBUIDO A CAMBIAR DE FORMA RADICAL
LA FORMA DE TRABAJAR DE LAS EMPRESAS
INSTALADORAS QUE OPERAN EN EL ÁMBITO DE
LA CLIMATIZACIÓN Y LA REFRIGERACIÓN.

LAS EMPRESAS instaladoras vinculadas a los ámbitos de la climatización y la refrigeración son conscientes de la importancia de invertir en todo aquello que las distinga a la hora de actuar en un mercado que, sobre todo a lo largo de los últimos años, se encuentra inmerso en un continuo proceso evolutivo. Para comprender el punto en el que se encuentra el sector en estos momentos, desde las entidades consultadas se apuntan tres posibles aspectos claves: los nuevos gases refrigerantes, el impuesto sobre los gases fluorados y la evolución tecnológica de los equipos.

Bajo el punto de vista de la Confederación Nacional de Asociaciones de Empresas de Fontanería, Gas, Calefacción, Climatización, Protección contra Incendios, Electricidad y Afines (Conaif) el estado de ánimo del sector de la climatización y la refrigeración se muestra influenciado por la recuperación experimentada “tras la caída tan abrupta que sufrió durante los años de crisis”. Esta mejora de la actividad instaladora se ha producido “en todas las provincias de España, con indicadores muy positivos como, por ejemplo, los del año pasado en el mercado doméstico”. Y, en este sentido, también apela al optimismo la Confederación Nacional de Instaladores y Mantenedores (CNI) cuando señala haber detectado un clima de optimismo “ante la presión europea”, que se expresa en forma de “nuevas obligaciones en eficiencia energética que moverán a las administraciones a regular distintas normativas para impulsar definitivamente la rehabilitación”. Asimismo, como apuntan desde Conaif, la reactivación del ámbito



La eficiencia energética es un reto y una oportunidad de negocio para los instaladores.



Las nuevas tecnologías son un claro desafío para el sector.

de la construcción “principalmente de la obra nueva residencial” repercute en la actividad instaladora, dado que se trata de un nicho en el que trabaja “la mayor parte de las empresas dedicadas a la

instalación”. Y ésta es una impresión que coincide con la de los fabricantes, puesto que – argumentan – “según AFEC, el mercado de la climatización en España facturó el año pasado algo más de 1.189 millones de euros frente a los 1.064,01 millones de euros del año 2016, lo que representa un incremento del 11,76%”.

No obstante, como advierte CNI, es preciso también incidir en la “incertidumbre, desorganización y falta de coordinación entre organismos públicos” que se produce “en los sectores profesionales y entre Comunidades Autónomas (CCAA)”. Y es que las directivas europeas avanzan a gran velocidad

Desarrollar una trayectoria profesional como instalador requiere de un reciclaje que permita conocer las innovaciones tecnológicas, sus aplicaciones y formas de instalación



Ante la escasez de profesionales, la formación juega un papel crucial.

y, a su parecer, el Gobierno español “no está realizando una labor clara y precisa de defensa de los intereses de nuestro país” y, en este sentido, añade que “parece que vamos ‘a remolque’ de las decisiones de la mayoría y cuando llega el momento de trasponer las leyes en nuestro país afloran las dificultades y a menudo la imposibilidad técnica de cumplir determinadas regulaciones”. Un ejemplo claro, argumentan, “lo tenemos con el Reglamento de Gases Fluorados europeo 517/2014, donde las prohibiciones en el uso de gases impuestas están resultando muy difíciles de cumplir y están generando escasez de refrigerantes en sectores clave, así como incrementos de precio a niveles imposibles de pagar, lo cual fomenta – a su vez – el mercado negro”. Y culmina su razonamiento comentando que, al fin y al cabo, el último perjudicado “siempre es el consumidor final, que es quien está menos informado”.

RETOS INELUDIBLES

Uno de los principales retos al que se enfrentan las empresas instaladoras

hoy en día, tal y como señala CNI, es el de “conseguir diferenciarse”. Diferenciarse de las empresas que “no cumplen con sus obligaciones” o de las que “no invierten en formación”, destacando “dentro del mercado no necesariamente por precio, sino por saber hacer, por valor de marca y por ser empresa de confianza para los usuarios”.

De cara a un futuro próximo, los instaladores – en palabras de Conaif – se enfrentan “al reto del ahorro y la eficiencia energética, es decir, a conseguir que las instalaciones sean eficientes, con un consumo controlado y el menor impacto medioambiental posible”. También al reto de la fidelización de sus clientes, cuya confianza “deberán asegurarse más allá de lo que es el servicio de instalación, ampliándolo también al de mantenimiento, evitando con ello dejarlo en manos de terceros”. Y todo ello, además, sin olvidar dispo-

ner de capacidad suficiente para ofrecer al cliente “servicios integrales que permitan satisfacer todas sus necesidades de confort”.

Otro de los retos importantes que tendrá que superar el conjunto del sector bajo el punto de vista de CNI es el de las nuevas tecnologías. Herramientas como el móvil, la tableta, las aplicaciones, el correo electrónico, los programas informáticos, las plataformas Web, las tramitaciones online, el certificado digital,...constituyen aspectos “que ya están integrados en el día a día” y que, por tanto, suponen “llevar la oficina en la terminal móvil o tableta”, dado que cada vez se emplean más aplicaciones y “los trámites online son un hecho”. Se trata de un desafío a enfrentar, pese a que, como se reconoce, “hay muchas personas, sobre todo algunos rangos de edad, que no lo quieren asumir”.

Los avances tecnológicos han contribuido a cambiar de forma radical la forma de trabajar de las empresas. Así, como también indica esta entidad, “el tamaño de las oficinas ha disminuido” y han pasado a ser “un mero gestor del trabajo”. En esta misma línea, la relación de los profesionales instaladores con la empresa está “absolutamente tecnificada” y, por tanto, un operario “raramente pasa por la oficina a recibir instrucciones”. Esta nueva forma de trabajar supone “un ahorro de tiempo en desplazamientos y un mayor rendimiento en las instalaciones; y al mismo tiempo comporta un nuevo modelo de relación laboral con los componentes de esta red de trabajadores que como siempre son la cara visible de la empresa y nuestros mejores relaciones públicas, pero que comparado con tiempos pretéritos tienen una capacidad técnica mucho más elevada y necesitan una puesta al día continuada”.

La mejoría de la actividad instaladora se ha producido en todas las provincias de España, con indicadores muy positivos

FORMACIÓN Y RECICLAJE DE CALIDAD

Ante la escasez de profesionales cualificados, un aspecto como la formación, tanto la continua y para profesionales consolidados o que ya ejercen como la de base para poder ejercer el oficio, juega un papel crucial en el curso de los acontecimientos a corto y medio plazo. Los empresarios – explican desde CNI – “nos vemos dominados por las constantes cambios de normativa y avances tecnológicos que afectan a nuestra actividad diaria” y en un contexto de esta naturaleza “recibir una formación constante que nos permita la adaptación a las nuevas necesidades del mercado y diferenciamos de las empresas ilegales, es imprescindible para nuestras compañías”. Desde Conaif apoyan esta idea y van más allá cuando cualifican la formación como “el principal elemento de mejora de la competitividad de las empresas instaladoras”. Y añaden que esa actividad formativa, en climatización y refrigeración, ha de ser especializada y, en este sentido, es imprescindible “dominar las áreas de instalaciones térmicas, gases fluorados e instalaciones frigoríficas”.

Así pues, se considera que un futuro próspero pasa por una formación y un reciclaje de calidad, que se distinga por ser activa y práctica, de modo que permita, tanto a la empresa instaladora como al profesional de la instalación, adaptarse a las necesidades del mercado y, al mismo tiempo, singularizarse en aquellos servicios que van a ir resultando claves para crecer.

ANTICIPARSE AL FUTURO Y PREVER LO QUE OCURRIRÁ

En base a su experiencia, los integrantes del sector consideran que actualmente las oportunidades de negocio se localizan principalmente en aquellas áreas – en palabras de Conaif – relacionadas “con el ahorro energé-



tico, el control de los consumos y el cuidado medioambiental”. Asimismo, añaden, “la eficiencia energética en el hogar brinda claras oportunidades de negocio, impulsada por normativas como el RITE, la Directiva de Eficiencia Energética, y el Código Técnico de la Edificación, entre otras, por la necesidad de reducir costes energéticos y por la mayor concienciación social en materia de cambio climático”.

Los representantes de CNI confiesan que les gustaría poder contar con información privilegiada en ese sentido, pero como no es el caso, optan por centrar su atención en “vaticinar un sector en auge” y afirmar que “sin duda, el futuro de los instaladores continuará ligado a la búsqueda de soluciones innovadoras para cada tipo de instalación, que contribuyan a la mejora de la eficiencia energética del sistema de climatización, calefacción y agua caliente sanitaria”.

Conscientes de que el mercado se crea en base a continuos procesos evolutivos, las asociaciones se van adaptando a las circunstancias que van surgiendo en cada momento con,

Las empresas tienen que ofrecer servicios integrales que garanticen el confort de los clientes.

como expone Conaif, “flexibilidad y anticipándonos a los cambios que se van produciendo en el sector, de esta forma podemos dar la respuesta adecuada y asesorar a nuestro colectivo de 64 asociaciones de instaladores y más de 19.000 empresas instaladoras de toda España”.

En esta misma línea se manifiestan los integrantes de CNI cuando argumentan que las entidades asociativas “deben avanzarse al futuro y prever lo que ocurrirá en el sector”. Y, en este sentido, apuntan a que “su participación activa en las normas europeas a través de las asociaciones europeas es fundamental. Esa participación les permite primero influenciar en las normas para tener en cuenta la situación española y nuestros intereses, y después prepararse con tiempo suficiente para que los profesionales conozcan a fondo las nuevas normativas y ajusten su infraestructura y planes estratégicos de negocio a la nueva situación”. A nivel nacional, razona esta asociación, la colaboración activa con la administración y otras organizaciones empresariales afines resulta “fundamental para que las directivas y reglamentos europeos se adapten de la mejor forma a los usuarios y sector profesional”.

**La eficiencia energética en el hogar
brinda claras oportunidades
de negocio**