

A debate en EFINTEC el papel clave de la profesión ante el cambio de modelo energético



Nuevos retos para el sector de

Con la idea de fomentar la formación técnica y el intercambio de experiencias que repercutan de forma efectiva y directa en la actividad del profesional, EFINTEC contó con una completa agenda de actividades, integrada por master class, talleres prácticos y presentaciones de productos innovadores.



Si bien los talleres prácticos y las distintas presentaciones tuvieron la finalidad de conseguir que los instaladores le tomaran el pulso a las tecnologías más vanguardistas aplicadas a las instalaciones, las master class, de la mano de reco-

nocidos expertos, profundizando en cuestiones relacionadas con el presente y futuro de la profesión desde vertientes diferentes.

Cambios en el campo de las telecomunicaciones

Arrancaron esas master class con la sesión 'El futuro de las instalaciones de telecomunicaciones y la figura de la empresa instaladora', que intentó arrojar luz sobre el devenir de esta actividad y sobre cómo deben de prepararse los profesionales para afrontar unos cambios imparables.

Moderada por Enric Fraile, presidente de la Comisión de Instalaciones de Telecomunicaciones de FEGICAT, la primera de las intervenciones estuvo a cargo de Josep Granger, de la Dirección General de Telecomunicaciones de la Generalitat de Catalunya, quien ofreció la visión de la Administración sobre las actividades de los instaladores.

Tras detallar los requisitos que precisan las empresas para el desarrollo de su actividad, poniendo especial énfasis en el registro que les habilita para ello, Granger citó par-

te de la normativa que les afecta, tanto en el apartado de instalación de antenas y telefonía como en el de infraestructura de redes de nueva generación, poniendo en valor los mecanismos de control que la Administración utiliza en su lucha contra el intrusismo.

Concluyó el ponente su intervención con la advertencia de que la actividad del futuro apunta a una visión integral del edificio inteligente, superando incluso los estándares de confort y eficiencia, y es precisamente ahí “donde debe centrarse el interés de la empresa instaladora”.

Enlazando con esta idea, Josep Ramón Ferrer, de Doxa Innova & Smart, destacó que si bien el registro da garantías de que las instalaciones están bien hechas, certificando la profesionalidad de

“Las master class de EFINTEC, de la mano de reconocidos expertos, profundizando en cuestiones relacionadas con el presente y futuro de la profesión”

una serie de certezas que marcan ese rumbo, entre ellas el estar inmersos en la 4ª revolución industrial, la fuerte introducción del IoT en todos los ámbitos sociales y profesionales y la “visión holística de las ciudades”. Su visión es que todo esto “cambiará la manera de entender las ciudades, tal y como las concebimos actualmente”.

admitió que el futuro se muestra expectante y esperanzador, el presente es “más complejo e incierto”, por lo que en el dietario de la empresa instaladora está muy viva la idea de no desaparecer. Una buena vía para superar ese futuro incierto es reflexionar y entender lo que el mercado precisa, y ofrecérselo con plenas garantías. Se trata, según este profesional, de aprovechar las oportunidades de un futuro muy abierto a unos servicios que, de alguna manera, “garantizan la continuidad”.



la instalación

las empresas, las tecnologías aplicadas a la edificación son oportunidades que capacitan a los profesionales y los motivan a hacer su trabajo cada vez mejor.

Ratificó la idea de que exportar y compartir experiencias en smart cities “nos aporta una visión más transversal” y conocimientos más globales de la transformación de las ciudades, asegurando que “las empresas han de reinventarse para dar respuesta a esa nueva demanda”, posicionándose como una “empresa integradora de servicios”.

Nuevas oportunidades

En relación a los cambios tecnológicos que estamos viviendo, Ferrer reconoció que si bien generan incertidumbre y ambigüedad, deben ser considerados como “nuevas oportunidades”, ya que hay

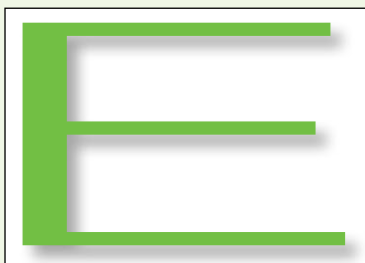
Tras avanzar en un interesante decálogo hacia dónde se encaminan las ciudades del futuro –destacando en la relación la transición energética, movilidad más sostenible y empoderamiento del ciudadano–, lanzó el mensaje de que si bien las smart cities suponen un compromiso de hacer las cosas mejor, las empresas instaladoras han de ser “los aliados y compañeros de viaje perfectos para conseguirlo”.

La visión de la empresa instaladora la aportó Guillermo Canal, de FECEMINTE, que si bien

“Si bien el futuro se muestra expectante y esperanzador, el presente resulta más complejo e incierto”

En este contexto se refirió al 2º Dividendo Digital como actividad generadora de negocio, aunque en menor cuantía que la fase anterior, y en otro orden de cosas a la necesidad de conseguir un personal cualificado –que hoy escasea– y a la búsqueda de un mayor equilibrio en la relación existente entre las grandes corporaciones y las empresas instaladoras subcontratadas, la mayoría de dimensiones pequeñas. La idea, justificó este experto, es que desaparezcan las condiciones desfavorables que marcan las grandes y que, de alguna forma, condicionan el crecimiento y buen desarrollo de las más pequeñas.

La empresa instaladora: del miedo a la competencia a los proyectos compartidos



n un contexto como el de los últimos años, en el que se ha vivido una crisis constructiva, se han incrementado los precios de la energía, se ha impuesto la consecución de una significativa reducción de los residuos derivados de generar energía y se ha fraguado una mayor sensibilidad de los países desarrollados en relación a los efectos de la huella del hombre en el medio ambiente, las circunstancias que rigen la eficiencia energética o bien el empleo de renovables han dado un vuelco en únicamente una década.

Conceptos entonces embrionarios se han convertido en certezas y han desembocado en realidades que despuntan con fuerza y en las que la sociedad y, por tanto, el sector de la instalación están irremisiblemente inmersas. En la master class de EFINTEC titulada “El rol de la empresa instaladora en la transición energética”, se analizó todo esto. Moderada por August Serra, miembro del comité ejecutivo de FEGICAT, la mesa contó con Isabel Reija, CEO de Fenie Energía; Juanjo Escobar, Jefe de la División de Gestión Energética del Institut Català d’Energia (ICAEN); Franc Comino,

founder y partner de las firmas Wattita y Webatt, y José Enrique Vázquez, CEO de la Consultoría Energética y Mediomambiental Bioquat.

El precio y el modo de generación

Dio inicio a la sesión Isabel Reija, quien, tras exponer la filosofía de Fenie Energía, definió la compañía como un modelo beneficioso para clientes, agentes y accionistas en el centro del cual está el instalador que, explicó, actúa como miembro de una red de expertos energéticos frente al cliente final. “Ser parte de un colectivo y saber trasladar la ilusión de la unión ante todo lo que acontece”, expuso, “permite estar pendientes de lo que pasa en el mercado y ser capaces de desarrollar todos aquellos productos y soluciones que demandan los clientes”. Auguró una transición energética más rápida de lo que se hubiera imaginado y “el ritmo que tome”, afirmó, “lo marcarán en buena parte las empresas instaladoras”.

Juanjo Escobar argumentó que, efectivamente, el futuro pasa por la eficiencia energética y las renovables, pero que en el escenario que se fragüe no pueden seguir siendo los mismos los que generan la energía, ya que entonces no se podría influir ni en el precio ni en el modo en cómo se produce.

Así, señaló la importancia de la generación descentralizada, que convivirá con la generación, tal y como se entiende todavía hoy en día. Y para ello, enumeró, se cuenta con la madurez de la tecnología; con la disminución del precio, que la convierte en más accesible para el consumidor, y con el convencimiento de que se invierte en la mejora de la salud pública, debido a sus bajas emisiones. Todo ello ha

“Se cree que de cada puesto de trabajo que se destruya se generarán otros cuatro nuevos”

MÁXIMA PROTECCIÓN EN CONVERSIÓN DE ENERGÍA



SERIE PROTISTOR® PSC

- Acción ultrarápida
- Alto poder de ruptura
 - Baja I²t
- Mayor capacidad de ciclos
- Adaptación mundial de los distintos tipos de montaje

convertido al sector en cada vez menos estático y más gestador de posibilidades en cuanto a la creación de puestos de trabajo porque si bien la transición destruirá empleo también proporcionará nuevas categorías profesionales.

En este sentido, se cree que de cada puesto de trabajo que se destruya se generarán otros cuatro nuevos. Y, anunció, será el instalador el que mayoritariamente vaya copando esos empleos, puesto que es un profesional que cuenta con la confianza de sus clientes y, debidamente formado y con una mínima implicación, podrá influenciar en la ciudadanía.

Un modelo integrado de energía

Seguidamente, fue Franc Comino quien inició su intervención señalando que la transformación digital ha comportado la transformación energética y que todo ello acabará suponiendo una revolución en materia de energía que tendrá como resultado el salto inminente hacia la vivienda inteligente. Y es que, apuntó, "los consumidores gozan de valor añadido cuando forman parte de un proyecto basado en una comunidad de energía descentralizada, en la cual los miembros producen su propia energía y la comparten entre ellos". Y en el caso de contar con excedente lo almacenan a través de miles de baterías o bien se vierte en un "pool" virtual de energía, desde el que se puede intercambiar con quien lo requiera en ese momento.

Reflexionó en relación a que más que un reto económico la transición "se basa en una nueva filosofía de vida a nivel energético". Ese innovador modelo integrado de energía que empieza a ser realidad permite en cada momento utilizar el sistema más adecuado en función de las circunstancias y ello, dijo, es posible gracias a los softwares de gestión energética integral. Y en este contexto, advirtió, es esencial contar con

un profesional de la instalación que sea capaz, desde sus conocimientos y experiencia, de colocar adecuadamente un equipo para que "sea duradero y funcione a la perfección".

José Enrique Vázquez cerró el turno de intervenciones incidiendo en el hecho de que toda transición es transversal e implica a numerosos actores. Detalló el papel de la administración, que es quien promueve los cambios y a quien hay que instar para que dé apoyo a los distintos colectivos; de los colegios

profesionales, a quienes también se les pide tanta colaboración y divulgación como sea posible; de las asociaciones profesionales, por su labor de concienciación, y de los centros de investigación, que posibilitan que se desarrollen soluciones de eficiencia energética a nivel local y no se tenga que depender por entero de lo que llega desde fuera de nuestras fronteras. El reto es ya y, en este sentido, indicó la conveniencia de adaptarse rápidamente a los nuevos requisitos.

Cambiar el chip y adaptarse

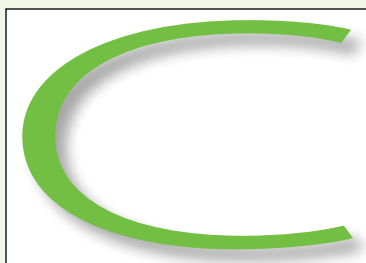
Tras el turno de intervenciones se dio paso a una reflexión colectiva, en la que el representante de FEGLICAT y moderador del acto identificó como un problema del oficio la falta de motivación entre los actuales y futuros instaladores. Dijo haber descartado el tamaño de la empresa instaladora a la hora de superar un hándicap de esa naturaleza y, tanto él mismo como los distintos miembros de la mesa, señalaron el "desconocimiento y la falta de actitud" como principales escollos a la hora de cambiar el chip y adaptarse. Se convino en la importancia de asesorarse convenientemente y de ser conscientes de que cuando se habla de futuro y nuevas tecnologías en verdad se está tratando sobre el presente y la tecnología que ya se está empleando cada día.

En esta línea, se debatió la importancia capital de potenciar desde distintas vertientes la educación, de modo que se prestigie el oficio. Y es que, afirmaban, ha llegado el momento de dejar atrás el miedo a la competencia para empezar a entender que la clave está en averiguar cómo es posible colaborar y aprender juntos. Así, se instó a compartir entre profesionales conocimientos, pero también dudas, y de ese modo poder afrontar el cúmulo de trabajo que se avecina. Todo ello instaurando un mercado que se distinga por su calidad a nivel global.



“La transformación digital ha comportado la transformación energética, y todo ello acabará en el salto inminente hacia la vivienda inteligente”

El autoconsumo, un modelo en el que cambian las prioridades



on un auditorio totalmente volcado y expectante ante la previsible derogación del denominado 'impuesto al sol', en esta master class centrada en 'La realidad del autoconsumo', Cristina Castells, directora de Energía y Calidad Ambiental del Ayuntamiento de Barcelona, señaló el papel diferenciador de esta administración

local "al intentar que la energía entrase a formar parte de las decisiones de la ciudad". Enfatizando en la importancia de "conocer e interpretar las necesidades de la ciudadanía" en relación a este servicio, la idea final que quiso transmitir la ponente es que hay que darle al ciudadano las respuestas que necesita pero, además, "hacerle partícipe de las decisiones finales".

Participación ciudadana

Con esta nueva perspectiva, el reto que asumió el Ayuntamiento de Barcelona se ha concretado en recuperar la confianza del ciudadano en

los sistemas energéticos y animarlos a participar en proyectos viables, bajo la óptica de la sostenibilidad. Predicando con el ejemplo, la responsable municipal trajo a colación la puesta en marcha de la comercializadora Barcelona Energía, que tiene por misión contribuir a la transición hacia un modelo energético sostenible potenciando el autoconsumo, la generación de proximidad y la ener-

"Hay que hacer al ciudadano partícipe de las decisiones finales en temas energéticos"



gía 100% verde. “Y todo ello”, recordó Castells, “con una participación ciudadana muy activa en todas las partes del proceso”.

El experto Franc Comino, founder & partner Wattia y Webatt, arrancó su intervención con una reflexión personal que muchos comparten. La sensación de que si las eléctricas tradicionales están adentrándose en la generación distribuida “es que el cambio de modelo es inminente”.

Explicó a continuación los pasos dados en el proyecto EspaiZero y cómo se ha conseguido que éste haya llegado a ser el primer centro estatal 100% autosuficiente energéticamente “con consumo cero el año pasado”, en el que “se han tenido en cuenta sistemas conocidos aplicables y algunos de experimentales para la mejora de la eficiencia energética”. El objetivo ha sido conseguir un modelo disruptivo que sume, y al que deben incorporarse todos, aconsejó Comino, porque si bien en un proyecto de autosuficiencia necesita que los sistemas “trabajen de forma conjunta y coordinada” para alcanzar el objetivo deseado, el sector también necesita transmitir pedagogía y realizar un autoconsumo bien

hecho. Esos condicionantes “dan pie a pensar que el cambio puede ser posible”, concluyó Comino.

Manel Romero, en calidad de CEO de Qsud Renewable, ofreció una visión muy personalizada de este tema, incidiendo en cómo el sector tuvo que reinventarse a partir de 2013, ante las trabas de una Administración nada concienciada con el autoconsumo, tal y cómo evidenció al aprobar unas normativas muy agresivas para la viabilidad del sector. Ahora, y a pesar de los errores y de la desinformación, “se ven ganas de autoconsumir y de participar en esta transición”.

Sin embargo, el ponente alertó de que “no hay que crear falsas expectativas” sobre la facilidad de estas



instalaciones, ya que para conseguir un buen resultado, aconsejó, “hay que recurrir a técnicos profesionales instaladores” que son los que ofrecen verdaderas garantías. También aseguró sentirse muy esperanzador por el “mensaje positivo” lanzado por el nuevo Gobierno de simplificar trámites y eliminar trabas, “a pesar de tener todavía la normativa en contra”.

El experto en el mercado energético Santi Martínez alabó el cambio social y tecnológico que vive el sector, aunque puso el foco en el equilibrio existente entre “generación y demanda”, y la necesidad actual de solventar cualquier problema que exista con la tecnología existente, que en ocasiones resulta “cara en exceso”.

Ante las previsiones de crecimiento de la renovable distribuida, citó la figura del agregador y trajo a colación ejemplos de cómo se están comportando los agregadores europeos, con escenarios diversos que afectan tanto a los grandes consumidores como a los domésticos, ante un autoconsumo que, a juicio del ponente, precisa cada vez más de la interconexión y la información. Su conclusión es que “el autoconsumo va a crecer”, y ante ese hecho incuestionable, Martínez abogó por “explicarlo bien”, para no dar paso a errores y que nadie se sienta defraudado.

Las conclusiones finales de este encuentro se sintetizaron, según el ponente Manel Nicolás, es que el cambio energético va a venir de abajo a arriba, con un modelo que va a cambiar las prioridades, pero para facilitar y allanar el camino ante esos retos sociológicos y tecnológicos que se avecinan es necesario informar, contar con unos procesos administrativos más flexibles y, sobre todo, dejarse asesorar por los buenos profesionales de la instalación.