



entrevista

## August Serra i Ferrer

Presidente de la Asociación de Gremios de Instaladores de Cataluña (AGIC)

***“Nuestro propósito fundamental es ayudar a nuestras asociaciones comarcales en la ardua función de acompañar a las empresas instaladoras en el proceso real de reconversión que está experimentando nuestro sector”.***



*Ante la necesidad de aunar las diferentes asociaciones catalanas escindidas de FERCA para poder abordar la problemática existente y actuar como interlocutor ante la Administración, surgió AGIC, la Asociación de Gremios de Instaladores de Cataluña. August Serra i Ferrer, su presidente, considera primordial en estos momentos que el instalador sea consciente de la oportunidad que le brinda el mundo de la energía y que no la deje escapar.*



### **El Instalador: ¿Cuál fue el motivo de crear una nueva asociación de gremios en Cataluña?**

August Serra i Ferrer: La necesidad apareció cuando las diferentes asociaciones escindidas de la federación existente, en aquel momento, intentábamos trabajar de manera coordinada para abordar los múltiples problemas de nuestras empresas asociadas. La interlocución con la Administración y los diferentes agentes del sector se hacía difícil si no se articulaba desde un ente organizado y estructurado. Así nació AGIC hace ya más de dos años.

### **E.I.: ¿Qué metas se han marcado con la constitución de AGIC? ¿Qué papel puede jugar en el desarrollo del sector?**

A. S.: Aunque nuestros estatutos establecen como objetivo principal el típico y tópico concepto de la defensa de los intereses de las empresas asociadas, nuestro propósito fundamental es ayudar a nuestras asociaciones comarcales en la ardua función de acompañar a las empresas instaladoras en el proceso real de reconversión que está experimentando nuestro sector. La explosión de la burbuja inmobiliaria ha cambiado el paradigma de la empresa instaladora que indefectiblemente debe diversificar su cartera de productos, innovar en su gestión, potenciar su capacidad comercial, etc. Aspectos que hasta hace pocos años se descuidaban de manera absoluta.

Nuestro principal objetivo se centra en persuadir y convencer a las empresas instaladoras de que su supervivencia pasa por desarrollar todo un conjunto de potencialidades que hasta ahora habían obviado y que ahora son imprescindibles para la viabilidad de su proyecto.

Quisiera lanzar un mensaje inequívoco a todos los representantes de las empresas instaladoras. Tenemos una oportunidad única relacionada con el mundo de la energía. No la dejemos escapar, como muchas otras. Depende de nosotros, estamos a tiempo de ocupar un espacio que en el segmento de las

pymes y microempresas no ha ocupado nadie. Y este debe ser nuestro objetivo y nuestro Norte. AGIC y nuestras asociaciones estamos para facilitar este camino. Andémoslo juntos, el sector lo agradecerá.

### **E.I.: ¿Con cuántos socios cuentan actualmente? ¿Tienen previsiones de crecimiento a corto plazo? ¿Abarcan las cuatro provincias?**

A. S.: Tenemos siete asociaciones comarcales en nuestro seno, con implantación territorial en las cuatro provincias y que en su conjunto representan a unas 3.100 empresas. Nuestros estatutos tienen una naturaleza muy abierta, con muy pocos obstáculos de entrada, y con una voluntad integradora para todos los agentes que compartan nuestros objetivos fundacionales. Estamos en contacto con otras asociaciones del sector interesadas en compartir nuestro proyecto. Esperamos resultados de ampliación en breve.

### **E.I.: ¿Cuál es la principal problemática que tiene en estos momentos el sector que representan?**

A. S.: Podemos enumerar varios problemas que afectan de manera directa a las empresas instaladoras y que están en boca de todos: morosidad, falta de crédito, intrusismo, baja demanda, etc. Sin embargo, querría transmitir un mensaje en clave interna a nuestras empresas: estamos en pleno proceso de reconversión del sector, la industria residencial que ocupaba el 80% de nuestra actividad ha desaparecido casi completamente y esto ha sumido a la mayoría de las empresas en un estado de shock.

Sin embargo, buena parte de nosotros tiene capacidad técnica demostrada y capacidad de aprendizaje suficiente para abordar otras actividades que permitan la viabilidad de las empresas. Una de ellas es la relacionada con el mundo de la eficiencia energética y las energías renovables. La crisis energética global y la dependencia de nuestro país de los combustibles fósiles forzarán a todos los sectores (industrial, comercial, doméstico, etc.) a iniciar procesos de racionalización del



**“La Administración es consciente del intrusismo en el sector pero no acaba de hacer una apuesta decidida para luchar contra él, ya sea por falta de medios o, me temo, que también por falta de voluntad”**

---

**administración para exigir mayores controles en este sentido?**

A. S.: Efectivamente, el intrusismo es una de las lacras para nuestro sector. Nuestra naturaleza “latina”, proclive al oportunismo y a la especulación agrava este problema. En los países anglosajones del norte (Holanda, Alemania, Austria, Países Nórdicos, etc.) es impensable plantearse la contratación de trabajos que afectan a la seguridad de las personas, al confort y al consumo energético a personas que no acrediten una formación adecuada y una experiencia. En nuestro caso prima el precio, la ausencia de impuestos sin rubor y la promoción del “listillo”. La consecuencia es la enorme bolsa de economía sumergida en el sector estimada en un 20-25%.

consumo y al uso de tecnologías más eficientes. En el segmento de las pymes, microempresas y sector doméstico está todo por hacer y esto abre una oportunidad única a nuestras empresas. Tenemos capacidad técnica reconocida y únicamente debemos convencernos de que somos capaces de ocupar este “hueco” en el mercado y que si no lo hacemos nosotros, alguien lo hará y la habremos perdido. Nuestras asociaciones están para acompañar a sus empresas en este camino, y nosotros para darles soporte.

**E.I.: El intrusismo sigue siendo uno de los caballos de batalla de los instaladores. ¿Cómo pueden hacer frente a él desde agrupaciones como la suya? ¿Están en contacto con la**

La Administración es consciente de dicho problema pero no acaba de hacer una apuesta decidida para luchar contra él, ya sea por falta de medios o me temo que también por falta de voluntad. Se cae en la tentación de ser permisivos con la economía sumergida porque diluye relativamente el impacto de la crisis económica sobre las personas, pero esto es un cáncer para las empresas establecidas que mantienen estoicamente sus centros de manera reglamentaria hasta su muerte por inanición.

Nosotros hemos hecho múltiples propuestas de colaboración con la Administración para luchar contra dicha “peste”, pero la respuesta siempre es tímida y poco decidida.

**E.I.:** La rehabilitación energética puede ser una buena oportunidad para los instaladores. Sin embargo, es necesaria una labor de información al cliente final. ¿Está concienciado el sector de esta necesidad?

A. S.: Efectivamente, la actividad relacionada con la racionalización del uso de la energía tiene que ser nuestra gran oportunidad para la supervivencia. En este sentido, nuestra función tiene dos facetas fundamentales: una en clave externa de mercado y otra en clave interna empresarial. La primera se basa en difundir en el mercado la idoneidad y capacidad de nuestras empresas para desempeñar la función del “asesor energético” de proximidad y confianza. Nadie mejor que nosotros conoce las tecnologías del uso de la energía y las necesidades de nuestros propios clientes. La segunda se basa en convencer a nuestras propias empresas de su capacitación y que lo único que deben estructurar es su presentación y su mensaje comercial.

**E.I.:** ¿Están preparados para transmitir esa necesidad a sus clientes?

A. S.: Estamos concienciados de dicha necesidad y preparados para una acción sostenida y persistente en el mercado a base de una presencia activa en todos los actos relacionados con dicha actividad.

**E.I.:** ¿Qué herramientas tienen AGIC para intentar ayudar al respecto?

A. S.: AGIC se ha concebido para dar soporte a sus asociaciones en este camino de reconversión. Nosotros diseñamos acciones formativas encaminadas a la reorientación de las empresas, tanto en contenidos técnicos como de gestión, tan importantes como los primeros, procuramos presencia en sesiones, fóruns, jornadas relacionadas con la eficiencia energética, dando valor a la función del instalador, todo ello orientado a potenciar su figura como el asesor energético de cabecera.

**E.I.:** La formación es esencial hoy en día. ¿Tienen previsto organizar cursos, jornadas,



**“La actividad relacionada con la racionalización del uso de la energía tiene que ser nuestra gran oportunidad para la supervivencia.”**

**etc.? Qué temáticas son más demandadas por los asociados?**

A. S.: Los cursos y jornadas de mayor demanda son las relacionadas con lo que nosotros llamamos actividades emergentes: asesoría energética, eficiencia energética, tecnologías eficientes (geotermia, aerotermia, etc.). Asimismo, intentamos sensibilizar a la formación en gestión empresarial, tan necesaria actualmente y a la que la empresa instaladora ha acostumbrado a dar la espalda en los períodos de bonanza.z