



"La compra digital crece, pero el mostrador profesional sigue siendo clave cuando hay urgencias o incidencias"

- Conversamos con Ramiro Álvarez, presidente de la Asociación Empresarial de Instalaciones Eléctricas de Zaragoza (AEIEZ).



<https://material-electrico.cdecomunicacion.es/noticias/instaladores/202803/ramiro-alvarez-presidente-aeiez-co...>

Lola Sánchez

Miércoles, 25 marzo 2026

En un contexto marcado por la proliferación de nuevas tecnologías y una clara tendencia hacia la electrificación, Ramiro Álvarez, presidente de la Asociación Empresarial de Instalaciones Eléctricas de Zaragoza (AEIEZ), defiende la importante labor de los instaladores y su contribución al cambio de paradigma social.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)

La Asociación Empresarial de Instalaciones Eléctricas de Zaragoza (**AEIEZ**) se constituyó en 1977 para representar y defender al colectivo instalador de la provincia. Su presidente, **Ramiro Álvarez Aranaz**, asegura en esta entrevista que la industria vive una transformación profunda, donde la especialización resulta primordial para diferenciarse en un mercado cada vez más competitivo.

Pregunta. ¿Qué empresas conforman la entidad y de qué segmentos?

Respuesta. AEIEZ agrupa a 358 asociados. Pese a que el núcleo son empresas instaladoras y mantenedoras (vivienda, terciario e industria), cada vez hay más perfiles especializados en autoconsumo, recarga de vehículo eléctrico, automatización/industria, eficiencia energética y servicios asociados a la digitalización de instalaciones.

P. ¿Cuáles son las funciones de AEIEZ?

R . Nuestras funciones son muy prácticas: representación del colectivo, información técnica y normativa, asesoría, formación y, en especial, facilitar el día a día con servicios y herramientas de tramitación y documentación.

Para 2026, el foco lo tenemos puesto en tres líneas: relevo generacional (captar y formar talento), profesionalización (calidad, seguridad y cumplimiento) y productividad (digitalización y simplificación de procesos).

P. El intrusismo y la competencia desleal constituyen dos de los principales problemas del sector. ¿Cómo perjudican ambas lacras a las empresas instaladoras de Zaragoza?

R . Perjudican en seguridad, en economía y en reputación. En seguridad, porque una instalación mal ejecutada o sin control es un riesgo real. En economía, porque quien compite sin habilitación, sin seguros, sin PRL y sin garantías rompe precios y expulsa del mercado a quien trabaja correctamente. Y en reputación, porque, cuando algo falla, el cliente termina desconfiando del sector entero.

Por este motivo, insistimos en el valor del instalador habilitado y de criterios verificables de calidad.

P. ¿Qué otros obstáculos enfrentan las empresas instaladoras en la región?

R . Hoy por hoy, el principal obstáculo es la falta de personal cualificado y el relevo generacional. Cuesta cubrir vacantes y, cuando además sube la carga de trabajo, el cuello de botella es evidente. Esto no es un problema local, sino estructural del sector a nivel nacional.

A esto se suma la presión administrativa y normativa, la necesidad de inversión constante en formación y equipamiento, y la exigencia creciente del cliente en cuanto a documentación, trazabilidad, mantenimiento y garantías.

P. La electrificación y la descarbonización traen consigo un futuro prometedor para las empresas instaladoras. ¿Cuáles son las principales tendencias que detectáis en Zaragoza?

R . Zaragoza se está moviendo hacia una economía más electrointensiva y tecnológica. Por un lado, la gigafactoría de baterías ligada a Stellantis/CATL supone un salto de demanda en instalación y mantenimiento eléctrico industrial, debido a la inversión anunciada de hasta 4.100 millones de euros y la producción prevista a finales de 2026.

Por otro lado, Aragón se está consolidando como polo de centros de datos: AWS ha anunciado un plan de inversión de 15.700 millones de euros para expandir su región *cloud* en Aragón, mientras que Microsoft tiene aprobado inicialmente un plan de *data centers* con inversión anunciada de 5.300 millones de euros.

Todo esto multiplica las oportunidades: potencia instalada, calidad de suministro, redundancias, mantenimiento 24/7, monitorización, ciberseguridad industrial, eficiencia energética, etc. De igual modo, el mercado tradicional sigue creciendo gracias al autoconsumo, la rehabilitación energética y la recarga de vehículo eléctrico.

“Zaragoza se está moviendo hacia una economía más electrointensiva y tecnológica”

P. ¿Es difícil ser generalista en un mercado tan exigente como el actual?

R . Sí. La complejidad técnica y las exigencias de continuidad y calidad obligan a especializarse. Esto no

significa “dejar de hacer de todo”, pero sí estructurar equipos y certificaciones, y tener procedimientos claros. La especialización es también la forma más sólida de diferenciarse frente a la competencia desleal.

P. En cuanto al auge de la digitalización y la inteligencia artificial, ¿los instaladores están acometiendo una verdadera transformación digital?

R . Están avanzando, aunque el ritmo depende del tamaño y tipo de cliente. Donde más se acelera es en aquellas empresas que trabajan con industria o servicios recurrentes, ya que el cliente exige documentación y una respuesta rápida.

P. ¿Y cómo se adaptan las empresas instaladoras a las nuevas regulaciones y cambios legislativos?

R . La adaptación se hace con formación continua, asesoría y mucha disciplina documental. Lo que más pesa a las pymes no es el cambio técnico, sino la acumulación de obligaciones y plazos. La preocupación principal es que la carga administrativa crece más rápido que los recursos disponibles, lo que puede afectar a la productividad si no se digitaliza y estandariza.

P. Desde FENIE también subrayan la necesidad de implantar el contrato de mantenimiento de las instalaciones eléctricas. ¿Están de acuerdo?

R . Sí, totalmente de acuerdo. El mantenimiento es seguridad y profesionalización. Un contrato de mantenimiento reduce fallos, ordena responsabilidades y ayuda a combatir el intrusismo. Es decir, si hay revisiones trazables por una empresa habilitada, baja el riesgo y sube la calidad del parque instalado.

“El mantenimiento es seguridad y profesionalización”

P. ¿Cómo es la relación de las empresas con el canal de la distribución profesional?

R . La distribución profesional sigue siendo estratégica porque ofrece disponibilidad, logística, garantías y soporte técnico. La compra digital crece, pero el mostrador

profesional sigue siendo clave cuando hay urgencias, incidencias o soluciones técnicas que cerrar rápido.

P. ¿Hacia dónde se dirige el sector de las instalaciones en Zaragoza?

R . A un sector más exigente y crítico, con más electrificación, automatización, mantenimiento y responsabilidad técnica. Con el auge de los centros de datos y la nueva industria, la instalación

eléctrica deja de ser un capítulo más de obra y se convierte en una infraestructura esencial, con requisitos de continuidad, calidad y trazabilidad muy altos.

P. ¿Qué mensaje final quieren lanzar a las Administraciones públicas y al sector?

R . A las Administraciones públicas les pediría simplificar y acelerar las tramitaciones, reforzar la Formación Profesional y la acreditación de competencias, así como perseguir el intrusismo y el fraude con seriedad.

Al sector le aconsejaría invertir en formación y especialización, profesionalizar las empresas, documentar bien y, sobre todo, colaborar para estar a la altura del ciclo inversor que ya está en marcha.

Compartir: [Linkedin](#) [Whatsapp](#) [Facebook](#) [Twitter](#)