



Rafael Castillo, presidente de Aselec, sitúa a las empresas instaladoras en el epicentro del futuro energético

- Rafael Castillo Devis, presidente de Aselec, desgrana el contexto actual de transformación que atraviesa el mercado de las instalaciones.



<https://material-electrico.cdecomunicacion.es/noticias/instaladores/204924/rafael-castillo-presidente-aselec-situ...>

Lola Sánchez

Jueves, 14 mayo 2026

Rafael Castillo, presidente de Aselec, asegura que los instaladores serán protagonistas de la descarbonización, la eficiencia energética y la modernización del sistema energético. Pero este panorama idílico no está exento de desafíos, como la falta de personal cualificado, el incremento de costes, la carga administrativa o la volatilidad del mercado.

mercado.

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

La Asociación de Empresas de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Energías Renovables de Valencia (**Aselec**) agrupa a más de 900 empresas y más de 4.500 profesionales. Este tejido empresarial, compuesto mayoritariamente por pymes y autónomos, juega un papel estratégico en la economía y la transición energética.

A través de la representación institucional, el apoyo técnico y la formación de calidad, la entidad vela por uno de los mayores colectivos empresariales del sector de las instalaciones en España. En esta entrevista, conversamos con su presidente, **Rafael Castillo Devis**, que desgrana el contexto actual de transformación que atraviesa el

Pregunta. Aselec forma parte de FENIE, Feníe Energía, Fiecov y Femeval. ¿El asociacionismo hace la fuerza?

Respuesta . El asociacionismo es más necesario que nunca. Los retos actuales requieren estructuras fuertes, representativas y capaces de impulsar proyectos estratégicos de gran alcance.

En este sentido, Aselec forma parte de diferentes organizaciones para reforzar la representación del sector en distintos ámbitos territoriales y estratégicos. Por un lado, estamos integrados en FENIE, lo que nos permite trasladar las inquietudes del colectivo valenciano a nivel estatal y participar en los principales debates de la industria.

Asimismo, Aselec fue una de las asociaciones que más impulsó en sus orígenes el proyecto Fenie Energía. A escala autonómica, pertenecemos a Fiecov, federación que permite coordinar actuaciones comunes dentro de la Comunidad Valenciana.

Pero, sin duda, la colaboración más estratégica y relevante es la que mantenemos con Femeval. La relación con la Federación Empresarial Metalúrgica Valenciana es muy estrecha, especialmente en el ámbito institucional, empresarial y formativo.

Fruto de esta alianza surge uno de los proyectos más ambiciosos del sector: LaMet, un centro de formación y desarrollo de talento que está impulsado y financiado conjuntamente por Femeval, Aselec y Aseif.

P. Hace poco se cumplió un año del gran apagón. ¿Los pasos que se han dado hasta ahora son suficientes?

R . El apagón del 28 de abril de 2025 evidenció la importancia crítica de la infraestructura eléctrica y la necesidad de reforzar la resiliencia del sistema.

Nos encontramos en un momento de transformación del sistema energético, con un crecimiento exponencial del autoconsumo, la movilidad eléctrica y la electrificación de la demanda. Este escenario exige redes eléctricas más robustas, digitalizadas y flexibles.

Desde Aselec consideramos que las medidas adoptadas son un paso positivo, pero todavía insuficiente. Es necesario acelerar las inversiones en redes, fomentar la digitalización y mejorar la planificación energética. Las redes eléctricas serán la columna vertebral de la transición energética, y es imprescindible anticiparse al crecimiento de la demanda.

“El escenario actual exige redes eléctricas más robustas, digitalizadas y flexibles”

P. Desde APIEM, Agremia y AECIM están trabajando para reconocer a los instaladores y mantenedores como servindustria. ¿Están de acuerdo?

R . Apoyamos plenamente el concepto de servindustria porque refleja la evolución natural del sector de las

instalaciones.

La servindustria incluye el conjunto de servicios técnicos y especializados que acompañan a la industria durante todo el ciclo de vida del producto, desde el diseño hasta el mantenimiento y la modernización, aportando valor estratégico al sistema industrial.

Las empresas instaladoras y mantenedoras encajan en esta definición, puesto que desempeñan un papel fundamental en la eficiencia energética, la digitalización, la seguridad industrial y la sostenibilidad. Además, el reconocimiento de la servindustria permitiría promover políticas específicas, mejorar la visibilidad del sector y afianzar su papel dentro de la economía industrial.

P. Respecto a la actualización del Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (REBT), ¿qué impacto va a tener en el sector de las instalaciones?

R . La actualización del Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión (REBT) es una de las reformas normativas más relevantes de los últimos años para el sector de las instalaciones. Se trata de una revisión esencial para adaptar el marco regulatorio a la nueva realidad energética, tecnológica y digital.

El nuevo reglamento incorpora aspectos clave como la electrificación de la demanda, el desarrollo del autoconsumo, la movilidad eléctrica, el almacenamiento energético, la digitalización de las instalaciones y el impulso a la eficiencia energética. Todo ello sitúa al instalador en una posición decisiva dentro de la transición energética.

El nuevo REBT refuerza la seguridad de las instalaciones, introduce criterios de calidad más exigentes y facilita la integración de nuevas tecnologías. También se prevé una mayor incorporación de sistemas inteligentes y de gestión energética, que permitirán optimizar el consumo y mejorar la eficiencia.

Por todo ello, estimamos que esta actualización supone una gran oportunidad para el sector, pero también un reto importante. Será necesario fortalecer la formación de los profesionales y garantizar que las empresas instaladoras puedan adaptarse a este nuevo escenario.

“La actualización del REBT es necesaria para adaptar el marco regulatorio a la nueva realidad energética, tecnológica y digital”

P. ¿A qué otros cambios normativos deben prestar especial atención los instaladores?

R . El sector de las instalaciones se encuentra en un momento de intensa evolución normativa. Aparte del REBT, destaca la revisión del Código Técnico de la Edificación, la normativa de eficiencia energética, la regulación del autoconsumo, el desarrollo de las comunidades

energéticas y la normativa vinculada a la movilidad eléctrica.

También será especialmente relevante la normativa europea vinculada a la descarbonización, la electrificación y la eficiencia energética. La Unión Europea está impulsando un ambicioso paquete legislativo que tendrá un impacto directo en el sector de las instalaciones.

A su vez, el desarrollo del almacenamiento energético, la digitalización de las redes y la gestión inteligente de la energía generarán nuevos marcos normativos que las empresas instaladoras deberán incorporar.

P. En el caso de Valencia, ¿cuáles son los principales nichos de mercado? ¿Hay alguna zona en auge?

R . La provincia de Valencia presenta múltiples oportunidades motivadas por la transición energética, la rehabilitación de edificios y el crecimiento industrial. Entre los principales nichos de mercado, se encuentran el autoconsumo fotovoltaico, la movilidad eléctrica, la rehabilitación energética, la electrificación de instalaciones industriales, la digitalización de edificios y la automatización.

Respecto a las zonas en auge, destacan las áreas industriales del área metropolitana de Valencia, el eje logístico del corredor mediterráneo y determinadas zonas, como el Parque Industrial de Sagunto.

P. Las energías renovables y la electrificación traen consigo un amplio abanico de oportunidades.

¿Qué incentivos o medidas deben fomentarse para que estos mercados crezcan y calen entre la sociedad?

R . Las energías renovables y la electrificación representan una oportunidad histórica para el sector de las instalaciones y la economía. Si queremos consolidar su crecimiento, es necesario garantizar la estabilidad regulatoria para fomentar la inversión y la adopción de nuevas tecnologías.

En esta línea, hay que simplificar los procesos administrativos e impulsar incentivos fiscales y programas de apoyo que faciliten la inversión en eficiencia energética, autoconsumo, almacenamiento y movilidad eléctrica.

Otros aspectos clave son la concienciación social y la formación. El desarrollo del sector dependerá, en gran medida, de la disponibilidad de profesionales cualificados.

“Las renovables y la electrificación representan una oportunidad histórica para el sector de las instalaciones y la economía”

P. ¿Y qué desafíos enfrentan las empresas instaladoras de Valencia?

R . El principal reto es la falta de profesionales cualificados. Se trata de un problema estructural que afecta a toda España y que limita el crecimiento de las empresas instaladoras. La falta de relevo generacional, la escasa visibilidad del sector y la ausencia de formación

especializada están dificultando la incorporación de nuevos profesionales.

Otro desafío relevante es el incremento de costes y la volatilidad del mercado. Las empresas instaladoras han tenido que adaptarse a un contexto económico complejo, con variaciones en los precios de materiales y componentes.

De igual modo, debemos señalar la carga administrativa y la complejidad normativa. La industria está sometida a una gran cantidad de regulaciones que requieren recursos y capacidad técnica para su cumplimiento. Adicionalmente, la digitalización y la transformación tecnológica suponen un obstáculo para muchas empresas, sobre todo para las pymes.

P. ¿Está evolucionando la forma de comprar de los instaladores? ¿Ha crecido el número de compras online?

R . Sí, la forma de compra está evolucionando progresivamente. La digitalización está transformando los procesos de compra y cada vez más instaladores utilizan canales online. No obstante, el distribuidor tradicional desempeña un papel fundamental, ya que los profesionales valoran la cercanía, la disponibilidad de producto y el asesoramiento técnico.

El modelo híbrido, que combina canales digitales y atención personalizada, es el que está consolidándose. La logística, la rapidez de suministro y la disponibilidad inmediata de materiales siguen siendo factores decisivos para el instalador.

“La digitalización está transformando los procesos de compra y cada vez más instaladores utilizan canales online”

P. Si tuvieras que lanzar un mensaje final al sector de las instalaciones, ¿qué le dirías?

R . El sector de las instalaciones eléctricas es uno de los pilares de la transición energética, la electrificación y la digitalización de la economía.

Las empresas instaladoras serán protagonistas de la descarbonización, la eficiencia energética y la modernización del sistema energético. Por este motivo, es fundamental reconocer el papel estratégico del sector, impulsar la formación, facilitar la actividad empresarial y fomentar la colaboración entre todos los agentes.

El futuro energético pasa por la electrificación, y las empresas instaladoras serán clave en este proceso.

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