



Carlos Cestero, director de Instagi: "Hay que avanzar hacia una mayor cultura de mantenimiento de las instalaciones"

- Para Carlos Cestero, director de Instagi, la sociedad debe avanzar hacia una mayor cultura de mantenimiento de las instalaciones.



<https://material-electrico.cdecomunicacion.es/noticias/instaladores/202413/carlos-cestero-director-instagi-hay-...>

Lola Sánchez

Miércoles, 18 marzo 2026

Con una fuerte implantación local, el sector de las instalaciones en Guipúzcoa se dirige hacia un escenario cada vez más ligado a la energía, la tecnología y la sostenibilidad. En esta entrevista, conversamos con Carlos Cestero, director de Instagi, quien asegura que la entidad trabaja para impulsar la actividad de las empresas y ayudarles a que cada vez sean más resilientes y competitivas.

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

La Asociación de Instaladores y Mantenedores de Guipúzcoa (**Instagi**) trabaja para defender y acompañar a las empresas en su actividad diaria, además de garantizar un adecuado asesoramiento técnico en ámbitos dispares como electricidad, fontanería, gas, calefacción, climatización, telecomunicaciones o energías renovables.

Para conocer el paradigma actual del sector de las instalaciones en la provincia, así como los desafíos y oportunidades venideras, conversamos con **Carlos Cestero**, director de Instagi.

Pregunta. ¿Cuántas empresas forman parte de la entidad y de qué segmentos?

Respuesta. En la actualidad, Instagi está integrado por unas 465 empresas instaladoras de Guipúzcoa. Cerca de un 60 % pertenecen al ámbito de las instalaciones térmicas -fontanería, gas, calefacción o climatización-, en torno a un 30 % trabajan en electricidad y telecomunicaciones, y alrededor de un 10 % desarrollan su actividad en ambos ámbitos.

Respecto al tamaño, el sector está formado, principalmente, por pequeñas empresas y profesionales autónomos. Más de la mitad son autónomos sin trabajadores y la mayoría de las compañías tienen plantillas muy reducidas. Esto refleja bien la realidad del sector en Guipúzcoa: un tejido muy cercano al cliente y con una fuerte implantación local.

P. ¿Cuáles son las funciones y servicios que ofrece Instagi?

R. Instagi trabaja en tres ámbitos. Por un lado, la representación y defensa de los intereses del sector ante las administraciones y otros agentes. Por otro, el asesoramiento y apoyo a las empresas en cuestiones técnicas, normativas y de gestión que forman parte de su actividad diaria. Y, además, impulsamos la formación, la información sectorial y los proyectos que ayudan a las compañías a adaptarse a los cambios tecnológicos y regulatorios.

En cuanto a nuestros objetivos, queremos estar muy cerca de los profesionales del sector, entender bien su realidad y anticiparnos a sus necesidades para proporcionar servicios que les ayuden en su día a día.

Esto pasa por reforzar la formación y la cualificación técnica, pero también por ayudar a las empresas a mejorar su gestión y sus estructuras empresariales, algo especialmente importante en una industria conformada, en gran parte, por pequeñas compañías. Al mismo tiempo, estamos trabajando para acercarnos a las nuevas generaciones y hacer del sector de las instalaciones una opción profesional atractiva y con futuro.

P. ¿Cuáles son los principales problemas que enfrentan las empresas instaladoras de Guipúzcoa?

R. Uno de los principales retos del sector es la falta de profesionales cualificados. Muchas empresas tienen dificultades para encontrar personal y el relevo generacional no está llegando con la intensidad necesaria.

En parte, es consecuencia de etapas pasadas en las que, debido a diferentes crisis, se redujo la entrada de nuevos profesionales. Hoy necesitamos personas formadas y con experiencia, y ese talento requiere tiempo para desarrollarse.

De igual modo, el sector está formado mayoritariamente por pequeñas empresas y autónomos, lo que hace más difícil planificar la incorporación y formación de nuevos profesionales a largo plazo.

A esto se suma la creciente complejidad normativa y administrativa, que obliga a las compañías a estar actualizadas y dedicar tiempo a gestiones que no siempre son fáciles para estructuras empresariales pequeñas.

P. ¿Y cuáles son las tendencias y oportunidades que están dinamizando el sector en la provincia?

R. El sector está viviendo una transformación muy importante, impulsada por los nuevos modelos energéticos, la modernización de los edificios y la incorporación de nuevas tecnologías en las instalaciones.

Cada vez vemos más oportunidades en ámbitos como el autoconsumo, la rehabilitación energética de edificios, la climatización eficiente o la movilidad eléctrica. Todo ello está generando nuevas necesidades en hogares, empresas y administraciones, y el instalador tiene un papel clave para hacer posible esa evolución.

Para que todo este proceso avance al ritmo que se plantea, es primordial que las administraciones impulsen las infraestructuras y las condiciones necesarias que permitan desarrollar todo este potencial.

“El sector está viviendo una transformación muy importante”

P. ¿El mercado actual empuja hacia la especialización?

R . En cierta medida, sí. Las tecnologías son cada vez más complejas y aparecen nuevos ámbitos que requieren conocimientos específicos.

Sin embargo, es cierto que, en un sector formado mayoritariamente por pequeñas empresas y autónomos, el instalador suele mantener una visión bastante global de las instalaciones, ya que el cliente busca un profesional de confianza que pueda ofrecerle soluciones completas.

El reto está, por lo tanto, en combinar ambas cosas: mantener esa capacidad para aportar soluciones integrales, pero incorporando cada vez más especialización y conocimiento técnico.

P. La mayoría de los problemas eléctricos se pueden evitar con prevención y sentido común. ¿Estáis a favor de implantar el contrato de mantenimiento de las instalaciones eléctricas?

R . Creemos que es importante avanzar hacia una mayor cultura de mantenimiento de las instalaciones. Muchas incidencias o riesgos eléctricos se podrían evitar con revisiones periódicas realizadas por profesionales cualificados.

El contrato de mantenimiento puede ser una herramienta útil para revisar las instalaciones de forma periódica y detectar posibles problemas antes de que se conviertan en incidencias mayores.

Además, si tenemos en cuenta que en los próximos años la electricidad va a tener un peso cada vez mayor en distintos usos energéticos, es fundamental que las instalaciones estén bien preparadas, revisadas y mantenidas para garantizar su seguridad y su correcto funcionamiento.

P. ¿Qué lectura hacéis de la actualización del REBT?

R . La actualización del REBT es un paso clave porque las instalaciones eléctricas han evolucionado notoriamente en los últimos años y era necesario adaptar la normativa a las nuevas realidades tecnológicas y energéticas.

Cuando se actualiza una normativa, también se busca modernizar el marco regulatorio y adaptarlo a las necesidades reales de la sociedad, que hoy demanda instalaciones más seguras, más eficientes y preparadas para nuevos usos.

En este proceso, el papel de las asociaciones sectoriales es clave, puesto que estamos cerca de las empresas y podemos ayudar a interpretar los cambios, ofrecer formación y acompañar a los profesionales en su adaptación.

“Era necesario adaptar la normativa a las nuevas realidades tecnológicas y energéticas”

P. El sector instalador necesita facilitar vías de acceso a jóvenes, mujeres y colectivos vulnerables. ¿Cómo podemos impulsar una industria más atractiva y justa?

R . El sector de las instalaciones tiene mucho futuro, pero necesitamos ser capaces de facilitar su entrada a nuevas generaciones de profesionales. Durante años no hemos

sabido transmitir bien las oportunidades que presenta nuestra industria.

Tenemos que modernizar el relato sobre nuestra profesión, ya que se sigue percibiendo como un trabajo duro o poco atractivo, cuando, en realidad, es un sector tecnológico, con gran proyección y que puede garantizar una vida laboral muy digna y estable.

Hoy, además, vemos que las nuevas generaciones valoran aspectos como la estabilidad, la utilidad social del trabajo o la posibilidad de desarrollar una profesión con recorrido. Nuestro sector puede ofrecer todo eso, aunque tenemos que explicarlo mejor y hacerlo más visible.

Carlos Cestero, director de Instagi.

Dentro de este proceso, es fundamental acercarnos a las mujeres. No podemos permitirnos perder el talento del 50 % de la sociedad. Su incorporación puede aportar nuevas miradas y formas de entender la profesión, muy alineadas con una sociedad cada vez más diversa e inclusiva. Más que una cuestión de discurso, es una cuestión de necesidad para el sector y de sentido común.

Por este motivo, hay que reforzar las vías de acceso a la profesión, mejorar la conexión con la formación profesional y acercarnos a jóvenes y nuevos perfiles profesionales. Desde Instagi queremos contribuir a ese cambio trabajando con centros de formación y escuchando a las nuevas generaciones para construir un sector más atractivo y preparado para el futuro.

P. En materia de digitalización, ¿cómo están lidiando las empresas instaladoras de Guipúzcoa con el proceso de transformación digital?

R . La digitalización avanza de forma progresiva en el sector de las instalaciones, sobre todo teniendo en cuenta que la mayoría de las empresas son pequeñas y suelen estar muy centradas en el trabajo diario.

Cada vez vemos más herramientas digitales aplicadas a la gestión de las empresas, la elaboración de presupuestos, la gestión documental, las legalizaciones o la relación con los clientes. Todo esto está ayudando a mejorar la organización y la eficiencia de las empresas instaladoras.

Desde Instagi tratamos de acompañar a las compañías en este proceso, facilitando información, formación y herramientas que les ayuden a incorporar estas soluciones de manera práctica y

adaptada a su realidad. Al final, más que grandes cambios tecnológicos, se trata de dar pequeños pasos que permitan mejorar la gestión y competitividad de las empresas.

P. ¿Cómo es la relación de las empresas con el canal de la distribución profesional? ¿Está cambiando la manera de comprar de los instaladores?

R . La relación entre las empresas instaladoras y la distribución profesional ha sido siempre muy estrecha y sigue siendo un elemento clave para el funcionamiento del sector. Los almacenes no son solo un punto de compra de material, sino también un espacio de relación, asesoramiento técnico y apoyo al instalador en su trabajo diario.

En el caso de Instagi, muchos de los principales almacenes de material de Guipúzcoa forman parte de la asociación, lo que refuerza esa relación de colaboración. Somos conscientes de que instaladores y distribuidores formamos parte del mismo ecosistema y que tenemos que trabajar juntos para fortalecer el sector.

Es cierto que están apareciendo nuevas formas de compra y herramientas digitales, pero en nuestro ámbito siguen teniendo peso la cercanía, la confianza y el apoyo técnico que ofrece la distribución profesional.

El instalador necesita contar con proveedores cercanos que puedan darle respuesta rápida, disponibilidad de material y asesoramiento cuando surgen dudas o incidencias en obra, por lo que el canal profesional seguirá siendo un aliado fundamental para el buen funcionamiento del sector.

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

R . El sector de las instalaciones se dirige hacia un escenario cada vez más ligado a la energía, la tecnología y la sostenibilidad. La electrificación de múltiples usos, el desarrollo de las energías renovables, la mejora de la eficiencia energética de los edificios o la movilidad eléctrica van a tener un peso relevante en los próximos años.

Todo esto sitúa al profesional instalador en una posición clave, ya que al final son las empresas instaladoras las que hacen posible que todas esas soluciones lleguen realmente a los hogares, las empresas y las ciudades.

Al mismo tiempo, el sector tendrá que seguir evolucionando en ámbitos como la formación, la cualificación técnica, la digitalización o la atracción de nuevos profesionales. Y, en todo este proceso, el papel de las asociaciones sectoriales es primordial porque somos quienes estamos cerca de las empresas, conocemos sus necesidades y trabajamos para defender sus intereses.

“El sector de las instalaciones se dirige hacia un escenario cada vez más ligado a la energía, la tecnología y la sostenibilidad”

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

R . A las administraciones públicas les pediríamos que cuenten con el sector de las instalaciones como un aliado estratégico. Muchas de las transformaciones que se

plantean solo serán posibles si existe un tejido sólido de empresas instaladoras y profesionales cualificados.

Es esencial escuchar al mercado, apoyar la formación y facilitar marcos normativos e infraestructuras que permitan desarrollar todo ese potencial.

En cuanto al propio sector, le trasladaría un mensaje de confianza y de responsabilidad colectiva. Estamos ante un momento de grandes cambios y oportunidades, y es importante seguir trabajando juntos y fortaleciendo nuestras empresas y organizaciones sectoriales.

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