



"La inteligencia artificial no va a sustituir el trabajo manual del instalador, pero sí será una gran ayuda"

● Alfonso Viejo, CEO de A2 Electricidad, representa el perfil de un instalador que ha crecido al ritmo de un sector en transformación.



<https://material-electrico.cdecomunicacion.es/noticias/instaladores/204611/la-inteligencia-artificial-no-va-a-sust...>

Lola Sánchez

Jueves, 07 mayo 2026

En plena transición hacia un modelo energético más sostenible, el sector de las instalaciones vive una etapa decisiva. Al frente de A2 Electricidad, Alfonso Viejo asegura que la especialización, la formación continua y la digitalización constituyen tres palancas estratégicas para mantenerse a la vanguardia dentro de un mercado cada vez más competitivo.

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

Con más de tres décadas de experiencia a sus espaldas, **Alfonso Viejo**, gerente de **A2 Electricidad**, representa el perfil de un profesional que ha crecido al ritmo de un sector en constante transformación. Desde sus inicios en la Formación Profesional hasta liderar un equipo especializado en instalaciones eléctricas y puntos de recarga para vehículo eléctrico, su trayectoria refleja la evolución de un oficio ligado a la tecnología, la electrificación y la inteligencia artificial.

Pregunta. ¿Cuándo y cómo comenzaste en el mundo de la electricidad?

Respuesta. Fue algo vocacional. Desde siempre me han llamado la atención las profesiones prácticas y muy ligadas a resolver los problemas reales del día a día. Desde que terminé la Formación Profesional a los 18 años, he estado trabajando en este mundo.

No obstante, si algo he aprendido en los más de 30 años que llevo en activo, es que la formación continua es imprescindible porque el sector cambia asiduamente y hay que adaptarse a la normativa,

las nuevas tecnologías y las nuevas necesidades del mercado.

P. En la actualidad, eres gerente de la compañía A2 Electricidad. ¿En qué estáis especializados?

R . En A2 Electricidad nos dedicamos a las instalaciones eléctricas y de telecomunicaciones, tanto para el cliente particular como para empresas. Con el tiempo nos hemos especializado en el ámbito residencial, sobre todo en los puntos de recarga para vehículo eléctrico. Hoy en día, es una de nuestras áreas más fuertes, junto con otros trabajos de instalaciones, legalizaciones, adecuaciones eléctricas y resolución de averías.

P. Como CEO, ¿qué es lo más complicado de dirigir una empresa dedicada a las instalaciones eléctricas?

R . Una de las partes más complicadas es la gestión de las personas. Al final, el trato personal con los empleados, la organización de los equipos, la selección de perfiles adecuados para cada trabajo, la relación con los clientes y la coordinación del día a día son aspectos fundamentales y, a la vez, complejos.

Cuando una compañía va creciendo y aumenta el volumen de trabajo, ya no solo hay que saber de instalaciones, sino también hay que gestionar la parte administrativa, contable y financiera. Muchas veces uno empieza como autónomo o con una estructura pequeña, pero, a medida que la empresa evoluciona, aparecen nuevas necesidades y se requieren conocimientos de organización, gestión y planificación económica.

“Una de las partes más complicadas de dirigir una empresa es la gestión de las personas”

P. ¿Y qué es lo más gratificante de la profesión?

R . A mí me motivan mucho los retos profesionales, como enfrentarme a trabajos distintos, de mayor magnitud de la habitual o a actuaciones urgentes que exigen mucha implicación.

Por otro lado, también está la satisfacción del cliente. A veces nos encontramos con trabajos donde el usuario no tiene demasiada confianza en la solución inicial que le proponemos, pero, con el paso del tiempo, se demuestra que ese planteamiento era el correcto. Resolver problemas y dejar a la gente satisfecha es una de las mayores recompensas de esta profesión.

P. El colectivo instalador se encuentra en un momento clave ante la aparición de nuevas tecnologías y mercados emergentes, pero ¿estamos sabiendo aprovechar las oportunidades de la electrificación?

R . La electrificación no va solo de instalar equipos nuevos; va de entender cómo cambia la forma de consumir energía y cómo evolucionan las viviendas, los negocios, la movilidad y los sistemas de gestión. Para que la sociedad y la economía avancen de verdad hacia ese cambio, hace falta una combinación de tecnología, formación, planificación y confianza. Y esa confianza se genera cuando el cliente ve que hay profesionales preparados detrás de las instalaciones.

P. Como empresa instaladora, ¿crees que es importante especializarse?

R . Sí, creo que especializarse es importante. No quiere decir dejar de hacer otras cosas, pero sí tener áreas en las que realmente aportes un valor diferencial y una experiencia contrastada.

En un mercado competitivo, diferenciarse no pasa solo por el precio. Pasa por hacer bien las cosas, dar confianza, responder con criterio técnico, estar actualizado y saber resolver problemas que no todo el mundo sabe solucionar. También es fundamental la forma de tratar al cliente, la claridad a la hora de explicar las soluciones y la capacidad de cumplir con lo que se promete.

El equipo de A2 Electricidad está compuesto por 12 personas entre técnicos, personal administrativo y oficina técnica.

P. También eres muy activo en redes sociales. ¿En qué plataformas estás presente?

R . Tenemos presencia activa en LinkedIn, Facebook, Instagram, TikTok y YouTube. A nivel profesional, LinkedIn nos aporta mucho valor porque permite generar contactos y oportunidades de colaboración con otras empresas y profesionales del sector.

A nivel de cliente particular y usuario final, somos muy activos en TikTok, Facebook e Instagram, donde compartimos trabajos, resolvemos dudas y mostramos situaciones reales del día a día. Además, contamos con un canal de YouTube donde subimos pequeños consejos y trabajos que vamos realizando.

P. ¿Y cómo combinas tu actividad en redes sociales con tu actividad diaria como instalador?

R . Intento que una parte alimente a la otra. Las redes sociales no dejan de ser una extensión del trabajo diario. Muchas veces lo que mostramos son casos reales, averías, instalaciones o dudas frecuentes que surgen en el día a día de la empresa. Estar presente en redes sociales aporta visibilidad, por supuesto, pero, sobre todo, cercanía y confianza.

P. ¿Hacia dónde crees que va a evolucionar el papel del electricista? ¿Qué requisitos deberán reunir los instaladores del futuro para no quedar fuera del mercado?

R . El instalador del futuro va a tener que estar todavía más preparado que el de hoy. La formación continua seguirá siendo indispensable, aunque, además, hará falta conocer bien la reglamentación, tener soltura con herramientas tecnológicas y adaptarse a nuevas formas de trabajar.

Asimismo, considero que la presencia en redes sociales y en el entorno digital va a ser cada vez más importante. Antes “el boca a oreja” era la principal recomendación; hoy, en gran medida, esa recomendación también pasa por internet y por la imagen que transmites en redes.

Y, por supuesto, habrá que saber aprovechar herramientas como la inteligencia artificial. No va a sustituir el trabajo manual del instalador, pero sí puede ser una gran ayuda en muchos procesos técnicos, documentales y organizativos. Más que una opción, va a ser una necesidad.

“El instalador del futuro va a tener que estar todavía más preparado que el de hoy”

P. ¿Y qué papel tiene la distribución profesional para los instaladores?

R . La distribución profesional tiene un papel muy importante para cualquier empresa instaladora. No se trata solo de servir material, sino de acompañar al profesional con disponibilidad, rapidez, asesoramiento y soluciones cuando surgen necesidades concretas.

Lo que más valoramos de un distribuidor es la fiabilidad. Que responda, que tenga capacidad de suministro, que conozca el producto que vende y que pueda aportar apoyo cuando aparecen novedades técnicas o situaciones que requieren agilidad.

P. ¿Algún mensaje final para las nuevas generaciones?

R . En un mundo donde cada vez vemos más redes sociales, más automatización y más inteligencia artificial, creo que hay que valorizar profesiones como la del instalador eléctrico. Es un trabajo de calidad, con futuro y que va mucho más allá de poner cables y enchufes.

Por otra parte, nos encontramos ante una etapa muy interesante. En movilidad eléctrica, por ejemplo, todavía estamos en una fase muy inicial. Tanto los instaladores como los propios usuarios somos, en cierto modo, pioneros de lo que está por venir. Dentro de unos años se verá todo esto con otra perspectiva, pero, ahora mismo, estamos participando en un cambio trascendental.

Lo mismo ocurre con el autoconsumo y la transformación energética, que requieren más personal cualificado y más profesionales preparados. Y, pese a que la inteligencia artificial tendrá su papel, no va a sustituir este tipo de trabajo. Por eso defiendo que las profesiones relacionadas con las instalaciones eléctricas, las telecomunicaciones y la energía tienen un futuro prometedor para las nuevas generaciones

*Si deseas acceder al número 86 de la revista Cuadernos de Material Eléctrico desde cualquier dispositivo (smartphone, tablet, PC), puedes hacerlo a través del **visor online de la web de Material Eléctrico** .*

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