

Equipos de protección de
**PUNTOS DE RECARGA
VEHÍCULOS ELÉCTRICOS**

toscano



SERIE ECO-VE

Encuentra más
información en:
www.toscano.es





Lola Sánchez

Luis Lopezbarrena es Ingeniero Superior Industrial por la Universitat Politècnica de Catalunya (UPC).

“La tecnología de los fabricantes del sector de material eléctrico en España es puntera y competitiva”

Luis Lopezbarrena es el nuevo presidente de la Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico (AFME) desde el pasado 1 de enero de 2025, recogiendo así el testigo de Francesc Acín tras 10 años de mandato.



AFME abarca los diferentes subsectores de la industria de material eléctrico.

Con una amplia trayectoria y conocimiento del sector de material eléctrico, **Luis Lopez-barrena** preside la Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico (**AFME**). Pese a los distintos retos que tiene por delante la industria, el dirigente ve una clara oportunidad para que las empresas españolas den lo mejor de sí mismas y, una vez más, demuestren su alto nivel de competitividad e innovación tecnológica.

Pregunta. El pasado 1 de enero de 2025, se hizo efectivo su nombramiento como presidente de AFME. ¿Cuáles son sus nuevas responsabilidades?

Respuesta. Mi principal responsabilidad es impulsar y representar a los fabricantes de material eléctrico, ya que nuestra industria es básica para la economía española. Por lo tanto, respaldamos a aquellas empresas que componen el sector y aportan su tecnología para contribuir al crecimiento del país. Otra de mis funciones pasa por apoyar al equipo gestor de la organización, liderado por Óscar Querol, director general de AFME.

P. ¿Hacia dónde han ido encaminados sus primeros pasos dentro de la asociación?

R. Mis primeros pasos se han centrado en conocer a todo el equipo que forma parte de AFME, además de establecer contacto con los demás actores que constituyen y promueven el sector de material eléctrico, como asociaciones o representantes del Ministerio de Industria.

P. ¿Y qué objetivo se ha fijado para 2025?

R. Mi propósito para este año es colaborar con las Administraciones e instituciones públicas, con el fin de transmitirles todo nuestro saber y conocimiento a la hora de reindustrializar tanto España como Europa.

P. ¿Ha habido algo que le haya sorprendido o que no hubiera contemplado en un principio?

R. No he encontrado nada que me haya sorprendido, debido a mi dilatada trayectoria dentro del sector de material eléctrico. Al haber tenido la oportunidad de pasar por distintas compañías, he observado la industria desde múltiples ángulos y perspectivas. Sin embargo, es muy



Luis ha desarrollado buena parte de su trayectoria profesional en Simon.

gratificante ver el equipo que hay detrás de AFME, el cual se encarga de promover e impulsar el mercado.

P. Como nuevo presidente de AFME, recoge el testigo de Francesc Acín tras 10 años al frente de la asociación. ¿Cómo vivió el período de transición?

R. La transición ha resultado muy sencilla y cómoda gracias a la coordinación entre ambos durante estos meses. Francesc me ha explicado cuál es la misión de AFME, así como su percepción y gestión de la entidad.

P. ¿Cómo resumiría la labor que ha desempeñado Francesc Acín al frente de AFME?

R. Francesc motivó la relación de AFME con todas las asociaciones involucradas en el universo del material eléctrico, además

de establecer una gran colaboración con la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad (PMcM). Durante la complicada época de la pandemia, también consiguió que se considerase al sector como industria esencial.

P. La mitad de su vida ha estado vinculada al sector eléctrico. A lo largo de todo este tiempo, ¿cómo ha vivido la evolución del mercado?

R. La industria ha cambiado de manera significativa. Me incorporé al sector en el año 1989, cuando España acababa de entrar en el mercado común. Estamos hablando de una industria muy potente y, hasta ese momento, muy centrada en la esfera nacional, con algunas fábricas automatizadas y otras en proceso de automatización.

De igual modo, la exportación era casi una ilusión de algunos fabricantes y había ciertas multinacionales que comenzaban a asentarse en el país, con un marketing industrial absolutamente incipiente. No existía una comercialización como la que conocemos en la actualidad, con un marketing muy sofisticado y afinado en todos los aspectos.

P. ¿El sector tiene hoy más oportunidades que antaño?

R. Las oportunidades son diferentes. Por aquel entonces, había mucha infraestructura por construir en España. Ahora hay mucha obra edificada, pero volvemos a estar en un momento donde nos replanteamos tener infraestructuras nuevas. Es decir, empezamos a pensar que nuestra situación requiere una reflexión profunda que, a su vez, implica volver a invertir en instalaciones que sean capaces de reinustrializar Europa.

P. Como máximo representante de los fabricantes del sector de material eléctrico, ¿cuáles son los principales desafíos que enfrentan las empresas?

R. Estamos ante un panorama de cambios en lo que concierne a los pesos de las economías mundiales y regionales. Esta realidad nos obliga a replantearnos ciertos escenarios, puesto que la competencia de otras zonas, que no siempre se rigen por los mismos criterios o las mismas exigencias industriales que las nuestras, puede desembocar en una situación de desigualdad.

Por nuestra parte, debemos avanzar lo más rápido posible para tener unos tiempos de adaptación que igualen las reglas y los campos de juego. Son momentos que nos empujan a apurar nuestras capacidades y, en consecuencia, dar lo mejor de nosotros mismos para aprovechar las oportunidades que se presenten. Siempre que se da un contexto complicado, los países y las empresas suelen salir reforzadas.

P. ¿En qué bases se asentarían dichas oportunidades?

R. España es un país con talento y con una amplia experiencia, por lo que no

tenemos nada que envidiar a otras regiones mundiales. La tecnología de los fabricantes del sector de material eléctrico en nuestro país es puntera y competitiva, como demuestra el hecho de que la industria eléctrica española sea una gran exportadora.

P. La incorporación de talento joven supone una de las grandes problemáticas. ¿Cómo lo viven desde AFME?

R. A los sectores industriales se suele llegar con los llamados estudios STEM (ciencia, tecnología, ingeniería y matemáticas), aunque no son los más atractivos entre las nuevas generaciones y, por consiguiente, no siempre es fácil encontrar talento en los distintos niveles de preparación que se requiere. No obstante, hay que valorar a aquellos profesionales cualificados que conforman la industria eléctrica en España, así como incentivar las formaciones técnicas para favorecer la oferta.

P. Como parte del necesario proceso de reindustrialización, algunos mercados, como el vehículo eléctrico, están viviendo momentos de incertidumbre. ¿Qué le pediría a las Administraciones públicas?

R. La certidumbre es esencial para el avance de los mercados. La industria del vehículo eléctrico ha enfrentado momentos complicados, debido a que algunos sectores involucrados no han podido adaptarse con la rapidez que se les exigía. Esta es una variable que, aunque se irá resolviendo, requerirá una importante inversión, ya que el coche eléctrico demanda no solo recursos económicos, sino también una adecuada infraestructura de recarga eléctrica.

P. Las ventas del mercado nacional del sector crecieron un 2,13 % en 2024. ¿Qué esperan conseguir en 2025?

R. Nos hubiera gustado aspirar a un mayor incremento de las ventas nacionales de los fabricantes de material eléctrico, pero estamos satisfechos dadas las circunstancias internacionales vividas en los últimos años. De cara al ejercicio en curso, somos optimistas y pensamos que el sector puede crecer en torno al 4 %. Los primeros meses

Continúa en pág 32 →



Luis también ha trabajado en empresas multinacionales, como Schneider Electric, o en empresas familiares españolas, como AMES y Top Cable.

apuntan en esa dirección, con independencia de las tensiones o variables que puedan influir en el resultado final.

P. ¿Qué factores son determinantes para que las ventas en el mercado nacional cierren con buenos resultados?

R. En primera instancia, la estabilidad política, el respaldo a la industria europea y la reactivación del sector de la construcción. Del mismo modo, es primordial que no haya puntos de inflexión inesperados que distorsionen el mercado nacional.

P. A día de hoy, ¿qué supone la exportación para los asociados a AFME?

R. La exportación representa entre el 30 % y el 35 % de la facturación de los asociados a AFME. Un tercio de la producción se vende fuera, lo cual es muy positivo.

P. ¿En qué países o zonas se exporta más?

R. Nuestros socios exportan fundamentalmente a Europa, seguida de Latinoamérica. Un país relevante es Marruecos, por proximidad y por ciertas implantaciones industriales del sector eléctrico.

P. AFME también promueve misiones comerciales para explorar nuevos mercados. ¿En qué regiones os estáis focalizando?

R. Principalmente, estamos trabajando en mercados en el norte de Europa. También en África.

P. ¿El mercado del norte de Europa es más exigente?

R. Todo depende de los subsectores, aunque la exigencia, en general, es homogénea en Europa. A veces sí que estás obligado a adaptar ciertas normativas o usos, pero

todos los mercados europeos son exigentes y competitivos.

P. La división técnica de AFME se ha renovado con las incorporaciones de David Jiménez como nuevo director técnico y los ingenieros Raúl Urquizu y David Güell. ¿Qué ha motivado esta decisión?

R. Si queremos ser capaces de influir, el conocimiento técnico es básico, ya que nos permite ayudar y colaborar en la creación de normativas que dan impulso y seguridad a la industria eléctrica.

En esta línea, el departamento técnico de AFME tiene el objetivo de entender las implicaciones de las soluciones que fabrican nuestros asociados para brindarles el apoyo necesario, así como fomentar aquellas normas que garantizan al usuario que dichos productos se han desarrollado conforme a lo que se espera de ellos.

P. AFME, junto con otras entidades y asociaciones, forma parte del Observatorio de la Rehabilitación Eléctrica de la Vivienda en España (OREVE). ¿Cuáles han sido los avances hasta ahora?

R. El OREVE, que nació el pasado año, busca generar conocimiento acerca del estado de la rehabilitación eléctrica de las viviendas en España y su necesaria transformación para cumplir con la descarbonización de la sociedad y la transición energética. Las instalaciones eléctricas no han evolucionado conforme a la exigencia que se espera de ellas.

La Administración pública valora positivamente la puesta en marcha del OREVE, por lo que trabajamos conjuntamente para mentalizar a la sociedad sobre la importancia de adaptar las infraestructuras eléctricas.

P. Las ferias profesionales siguen siendo citas destacadas para los fabricantes. ¿Cómo fomentan la participación de sus asociados? ¿Cómo perciben la marca España en los eventos internacionales?

R. En ferias internacionales como Light Building o Intersolar Europe, promove-

mos la participación en stands conjuntos, brindamos asesoramiento especializado a nuestros asociados y conseguimos ciertas ventajas en términos económicos. Esta ayuda es crucial para compañías de menor tamaño.

Cuando aterricé en el sector eléctrico, enseguida fui consciente de que existían numerosas industrias potentes con grandes posibilidades de proyección. La imagen de la marca España ha experimentado una transformación sustancial y, en la actualidad, contamos con una buena reputación.

En ocasiones, tenemos cierta tendencia a subestimar nuestras propias marcas a nivel internacional, pero debemos estar orgullosos de los fabricantes del sector de material eléctrico que desarrollan sus productos en España y que, con ellos, logran exportar a mercados de todo el mundo.

P. Hablando de ferias profesionales, Genera y Matelec se unen bajo la Semana Internacional de la Electrificación y la Descarbonización, que se celebrará en noviembre en Ifema Madrid. ¿Cómo estima que afectará esta decisión a los visitantes y expositores?

R. Bajo mi punto de vista, esta decisión generará un flujo que favorecerá tanto al visitante, ya que contará con una mayor oferta, como al expositor, puesto que podrá dirigirse, con un menor coste, a un público más amplio.

P. Si mirase hacia atrás dentro de cuatro años, que es la duración de su mandato, ¿qué le gustaría haber conseguido?

R. Me gustaría que AFME siga siendo un referente no solo del sector de los fabricantes de material eléctrico, sino del impulso industrial de España. Para ello, estaremos presentes en todos aquellos foros en los que la industria tenga algo que decir y trabajaremos, en la medida de lo posible, con el Ministerio de Industria ●

“Las instalaciones eléctricas no han evolucionado conforme a la exigencia que se espera de ellas”