

CONTEXTO SECTORIAL

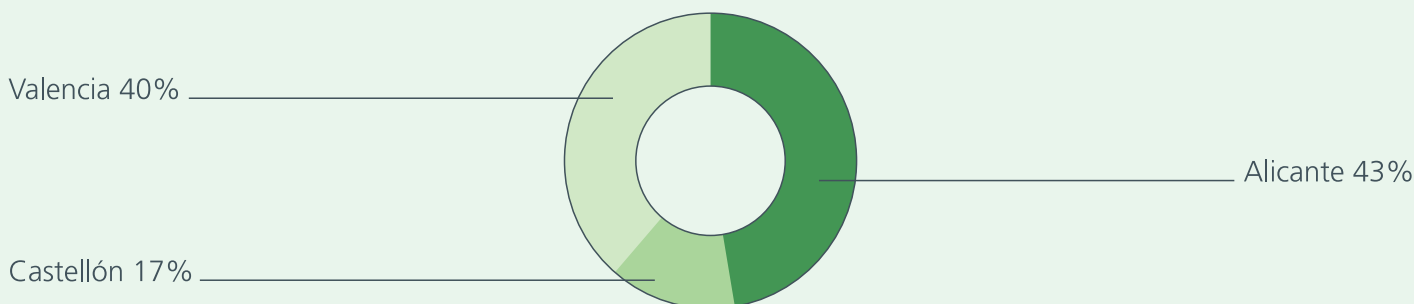
La energía solar fotovoltaica está considerada como la gran tecnología generadora de electricidad del futuro.

Alemania es el país de la Unión Europea con mayor potencia fotovoltaica acumulada, con 17.370 MW instalados en 2010. España, con 3.944 MW, es el segundo país por potencia.

La contribución directa al PIB del Sector Fotovoltaico supuso 2.774,9 millones de euros en 2010, y la contribución inducida fue de 354,2 millones de euros, siendo la tecnología renovable con mayor aportación al PIB nacional en dicho año.

La Comunidad Valenciana contaba con 4.140 instalaciones de sistemas fotovoltaicos a finales de 2009, y es la que posee el mayor ratio de España en cuanto a potencia fotovoltaica instalada por kilómetro cuadrado. La potencia total instalada se sitúa en torno a 226 MW.

DISTRIBUCIÓN POTENCIA SOLAR FOTOVOLTAICA INSTALADA POR PROVINCIAS, COMUNIDAD VALENCIANA (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Dependencia de materiales como el silicio Costes tecnológicos elevados, si bien su tendencia es a la disminución Legislación restrictiva Trabas administrativas a la hora de conceder licencias Dificultad de acceso a la financiación 	<ul style="list-style-type: none"> Previsiones positivas de crecimiento del sector fotovoltaico Nuevas oportunidades de negocio creadas por grandes proyectos Código Técnico de la Edificación, que obliga a la instalación de este tipo de energía Elevados niveles de radiación solar en la Comunidad Valenciana Elevado número de clientes potenciales que pueden disponer de instalaciones
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Conocimiento de las características específicas de la actividad Atención personalizada y calidad de servicio Flexibilidad en la prestación de servicios 	<ul style="list-style-type: none"> Dependencia de las subvenciones Estacionalidad de la actividad Dificultad para encontrar personal cualificado y con experiencia

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

TAMAÑO DE MERCADO

La tipología de empresas que predominan en el sector mayoritariamente son de reciente creación, las cuales tendrán que competir con otras ya asentadas en el mercado.

Se trata de un mercado con gran potencial de crecimiento y desarrollo todavía sin explotar.

CLIENTES

En función de los proyectos de energía solar fotovoltaica llevados a cabo, se pueden establecer diferentes perfiles de cliente: particulares, empresas, industrias e instituciones.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Instalaciones aisladas de la red eléctrica Instalaciones conectadas a la red eléctrica, pudiendo estar o no integradas en la edificación Aplicaciones industriales Centrales fotovoltaicas Otra tipología de aplicaciones especiales como el bombeo de agua	Desarrollo de proyectos y auditorías Estudios de viabilidad técnico-económica y potencial solar de la zona Negociación, localización y emplazamiento de terrenos: prospecciones y reconocimiento de áreas con potencial Gestión administrativa para la obtención de subvenciones, tanto de carácter estatal como autonómica Promoción de las energías renovables

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA INSTALADORA DE ENERGÍA SOLAR FOTOVOLTAICA TIPO

CNAE	74.20
IAE	15.14
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	230.000 euros
Localización	Zonas urbanas o polígonos industriales
Personal y estructura organizativa	Dos emprendedores, dos operarios y un aprendiz
Instalaciones	100 m ²
Clientes	Clientes particulares y, en menor medida, empresas e instituciones públicas
Herramientas promocionales	Boca-oído, publicidad en medios tradicionales, web corporativa propia y publicaciones en directorios comerciales
Valor de lo inmovilizado/Inversión	58.250 euros
Importe gastos anuales	197.806,06 euros
Resultado bruto	32.193,94 euros
% sobre volumen de ventas	14,00%

RECOMENDACIONES

Ofrece un servicio integral a tus clientes donde puedas presentarles una amplia gama de productos.

La formación y experiencia de tus empleados es un aspecto clave a la hora de iniciar una actividad de este tipo.

Establece acuerdos con otras empresas para poder ofrecer servicios complementarios a tus clientes.

Ofrece una atención cuidada y profesional, personal e individualizada según las características y especificaciones de cada cliente.

Infórmate sobre el factor tecnológico, la aparición de nuevas máquinas y procesos.

Para estar al corriente de las novedades que se originen en el mercado, acude a ferias y contacta con proveedores y clientes.

Presenta tu empresa en la red.

ENLACES DE INTERÉS

www.appa.es · www.censolar.es · www.asif.org · www.portalsolar.com · www.solarweb.net · www.aven.es · www.idae.es · www.energias-renovables.com