

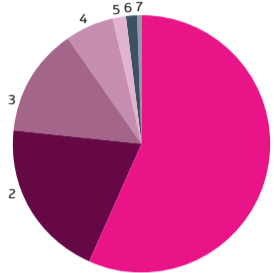
## CONTEXTO SECTORIAL

El sector de las energías renovables en España atraviesa un momento de expansión sostenida, impulsado por los objetivos climáticos europeos que exigen que el 42,5 % del consumo energético proceda de fuentes limpias para 2030. En 2024, las renovables representaron más del 56,8 % de la generación eléctrica nacional, un récord histórico liderado por la solar fotovoltaica y la eólica. La Comunitat Valenciana avanza, aunque a un ritmo menor: el 35,6 % de su potencia instalada es de origen renovable y el 22,4 % de su electricidad provino de fuentes limpias, siendo la eólica la tecnología dominante.

Las renovables también ganan protagonismo en calefacción y refrigeración, donde la UE alcanzó una cuota del 26,7 % en 2024 gracias al auge de bombas de calor y biomasa. En España, tecnologías como la aerotermia cobran especial relevancia por su eficiencia y menores emisiones, respondiendo a una demanda energética en climatización e industria.

### DISTRIBUCIÓN DE GENERACIÓN DE ENERGÍA ELÉCTRICA, ESPAÑA, 2024 (%)

- 7. Residuos 0,50%
- 6. Carbón 1,20%
- 5. Fuel + Gas 1,70%
- 4. Cogeneración 6,20%
- 3. Ciclo combinado 13,60%
- 2. Nuclear 20%



#### 1. Renovable 56,80%

- Eólica 23,20%
- Solar fotovoltaica 17%
- Hidráulica 13,30%
- Solar térmica 1,60%
- Resto renovables 1,70% (Biogás, biomasa, geotérmica, hidráulica marina, hidroeólica y residuos renovables)

## DAFO

### AMENAZAS

- Dependencia de la situación económica.
- Elevados costes de suministro y materiales en el sector de la construcción.
- Competencia intensa y economía informal.
- Entrada de grandes empresas energéticas.
- Intrusismo en el sector en base a profesionalidad-precio.
- Cambios normativos y burocracia.

### OPORTUNIDADES

- Antigüedad del parque inmobiliario.
- Mayor conciencia ecológica de los consumidores.
- Aumento del coste energético.
- Impulso de ayudas públicas y fondos europeos.
- Código Técnico de Edificación (CTE).
- Demanda de instalaciones de Energía Renovable por parte del sector industrial y edificios públicos.
- Crecimiento del mercado de segunda vivienda.

### PUNTOS FUERTES

- Integración de servicios.
- Demanda estructural y continua, tanto en obra nueva como en reforma y mantenimiento.
- Posibilidad de hibridar sistemas de energías renovables (bomba de calor + solar térmico).
- Crecimiento del segmento de energías renovables.
- Ingresos recurrentes mediante mantenimiento.
- Diversidad de segmentos de clientela.

### PUNTOS DÉBILES

- Mercado fragmentado.
- Dependencia de las subvenciones públicas en energías renovables y excesiva burocracia para la tramitación.
- Escaso poder de negociación frente a determinada clientela.
- Necesidad de actualización técnica constante.
- Dificultad para captar personal cualificado.

## ANÁLISIS DE LA DEMANDA

### TAMAÑO DE MERCADO

En la Comunitat Valenciana, existen un total de 224.655 registros de viviendas con el certificado pendiente de renovar en 2026, de los cuales, 92.478 pertenecen a la provincia de Valencia, 99.128 a la provincia de Alicante y 23.279 a la provincia de Castellón.

### CLIENTES

El segmento más numeroso está formado por particulares propietarios de viviendas habituales o segundas residencias. Buscan mejorar el confort térmico de su hogar y reducir el consumo energético. Las empresas y locales comerciales también representan un nicho importante. Restaurantes, oficinas, hoteles o pequeñas industrias necesitan sistemas de climatización y fontanería eficientes que garanticen el funcionamiento continuo de su actividad. Las instituciones públicas (ayuntamientos, centros educativos, instalaciones deportivas, edificios administrativos, hospitales o residencias públicas) representan un segmento estratégico y suele contratar a través de procedimientos de licitación pública.

## ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

En 2025, existían en la Comunitat Valenciana 9321 empresas de Instalaciones eléctricas, de fontanería y otras instalaciones en obras de construcción. La tipología de empresas que predominan en el sector mayoritariamente es de pequeño tamaño. La forma jurídica más habitual es la de Persona física (más del 50 %) y después la Sociedad Limitada (43 %).

## ¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

### SERVICIOS BÁSICOS

- Instalaciones, ampliaciones y reparaciones del sistema de calefacción en viviendas.
- Instalaciones de fontanería.
- Instalación, reparación y mantenimiento de calderas.
- Instalación y reparación de elementos de radiación.
- Obras pequeñas de fontanería: cambio grifería, sanitarios, duchas, etc.
- Instalaciones con Energías renovables.

### SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Instalaciones eléctricas e instalaciones de gas.
- Trabajos de aspiración centralizada.
- Instalación y reparación de bajantes.
- Instalaciones de ventilación.
- Domótica.
- Asesoramiento energético personalizado.
- Gestión de subvenciones y ayudas públicas.
- Mantenimiento y revisiones periódicas.

## CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE INSTALACIÓN DE CALEFACCIÓN Y FONTANERÍA CON ENERGÍAS RENOVABLES TIPO

CNAE/SIC	43.22 / 17.11
IAE	5042, 5043
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	323.400 euros
Localización	Entorno urbano, barrio o en las afueras de la ciudad
Personal y estructura organizativa	Dos personas de oficina y tres de obra
Instalaciones	Oficina de 60 m <sup>2</sup> y almacén de 30 m <sup>2</sup>
Clientes	Particulares, empresas y Administración
Herramientas promocionales	Boca-oído, página web, directorios comerciales, visitas comerciales, redes sociales, imagen corporativa (furgonetas, tarjetas...), ferias.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	87.100 euros
Importe gastos anuales	304.409,80 euros
Resultado bruto (%)	5,87 %

## RECOMENDACIONES

Inicialmente dirígete a clientela local y provincial. La profesionalidad, la calidad, la atención a la clientela y el conocimiento del servicio son los aspectos que más valora la clientela.

Ofrece revisiones periódicas y servicio posventa con contratos de mantenimiento, lo que genera ingresos recurrentes y fideliza a la clientela.

Debes poner énfasis en eficiencia energética, convertirte en referente en aerotermia, solar térmica y sistemas híbridos permite diferenciarse y acceder a proyectos de mayor valor añadido.

Asegúrate de tener información de tu mercado, tanto de la aparición de nuevas tecnologías como de nuevas máquinas y procesos. Para estar al corriente de las novedades que se originen en el mercado, acude a ferias y contacta con empresas proveedoras y clientela.

Presenta tu empresa en la red y prioriza la calidad sobre el precio.

Facilita la tramitación de ayudas autonómicas y fondos europeos para incrementar la probabilidad de cierre y mejorar la propuesta de valor.

Actualiza conocimientos en renovables, domótica y normativa energética para garantizar la competitividad técnica.

## ENLACES DE INTERÉS

[www.idae.es](http://www.idae.es) · [www.cener.com](http://www.cener.com) · [www.appa.es](http://www.appa.es) · [www.asit-solar.com](http://www.asit-solar.com) · [www.solarweb.ne](http://www.solarweb.ne) · [www.caloryfrio.com](http://www.caloryfrio.com)



Financiado por  
la Unión Europea  
NextGenerationEU



Plan de Recuperación,  
Transformación  
y Resiliencia

