

CONTEXTO SECTORIAL

La apuesta clara por las energías renovables y el impulso al ahorro y la eficiencia energética, tal y como propone el PIE 2010-2020, abre unas perspectivas de mercado enormemente atractivas.

En la Comunidad Valenciana, y durante el año 2008, la aportación que realizaron las energías renovables a la estructura energética fue del 3,2%.

En 2011, según el registro del IDEA, existían 4.786 empresas dedicadas a las energías renovables. La Comunidad Valenciana aglutina el 9,1% de este tipo de empresas, situándose de este modo en la primera posición respecto al ámbito nacional.

En relación a la tipología de actividades llevadas a cabo entre las empresas, el desarrollo de proyectos es la más frecuente (19,3%), seguida del mantenimiento de equipos (15,5%), estudios de viabilidad (15,1%) y venta de equipos (13,5%).

La contribución directa del sector de las energías renovables al PIB español en 2009 ha sido aproximadamente de 7.338,5 millones de euros corrientes, habiendo experimentado un crecimiento en términos constantes del 56,7% desde el año 2005.

DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
Desconocimiento por parte del público objetivo de los beneficios del uso de las energías renovables Competencia de instaladores, fabricantes de componentes e ingenierías y consultorías generalistas	Previsión de crecimiento de producción y consumo de energías renovables Elevado potencial en el ámbito de la Comunidad Valenciana Mayor conciencia ecológica de la población Apoyo al sector por parte de la Administración Favorable climatología de la Comunidad
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
Especialización frente a empresas de corte generalista Integración de servicios Ventajas medioambientales, estratégicas y económico-financieras	Estacionalidad de la actividad Dependencia de las subvenciones públicas

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y CLIENTES

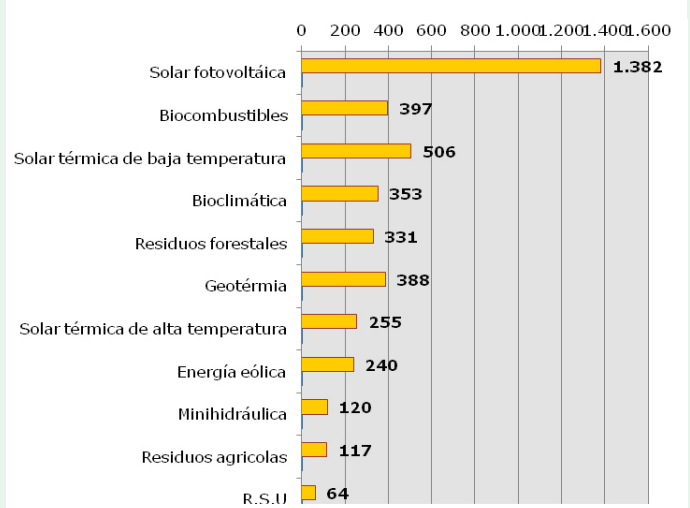
La tipología de empresas que predominan en el sector son, mayoritariamente, de reciente creación, y tendrán que competir con otras ya asentadas en el mercado.

La política energética ha condicionado y condiciona el movimiento empresarial del sector de las energías renovables.

Se trata de un mercado polifacético en el que, en general, las empresas que lo conforman han visto oportunidad de negocio en la dedicación a más de una tecnología e incluso, a más de una actividad (fabricación, comercialización, instalación, ingeniería, etc.).

Existe aún un amplio margen de mejora que permitirá mayor productividad y mejora de la calidad del servicio ofrecido y, consecuentemente, un aumento de competitividad de las empresas del sector.

NÚMERO DE EMPRESAS DE ENERGÍAS RENOVABLES POR ÁREA TECNOLÓGICA, ESPAÑA, 2011 (unidades)



¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Estudio de viabilidad para adaptar los distintos sistemas de captación de energía a las necesidades particulares	Búsqueda y gestión de terrenos para el emplazamiento de instalaciones
Auditorías energéticas para lograr una reducción del gasto energético	Asesoramiento sobre vías de financiación
Desarrollo del proyecto técnico de la instalación	Servicios propios de ingeniería
Realización de la instalación	Proyectos de obra civil
Dirección de obra	Proyectos y direcciones de obra en instalaciones industriales
Tramitación de subvenciones	Sistemas eléctricos, de calefacción, climatización
Trámites de legalización de la instalación	
Mantenimiento de la instalación, etc.	

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE ENERGÍAS RENOVABLES TIPO

CNAE	74.20 / 89.11
IAE	8431
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	402.222 euros
Localización	Zonas urbanas
Personal y estructura organizativa	2 Emprendedores (Ingenieros)
Instalaciones	Oficina de 50 a 70 m ² aproximadamente
Clientes	Empresas, principalmente. Y particulares, en menor medida
Herramientas promocionales	Fundamentalmente el boca-oído, aunque también suelen emplearse otros medios como las visitas comerciales (a prescriptores y clientes finales), anuncios en asociaciones del sector y en medios impresos y el desarrollo de páginas web empresariales
Valor de lo inmovilizado/Inversión	13.100 euros
Importe gastos anuales	374.541,25 euros
Resultado bruto (%)	6,88%

RECOMENDACIONES

Trata de ofrecer un servicio integral a tus clientes.

La formación y cualificación de tus empleados será imprescindible.

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.aven.es · www.idae.es · www.energias-renovables.com