

CONTEXTO SECTORIAL

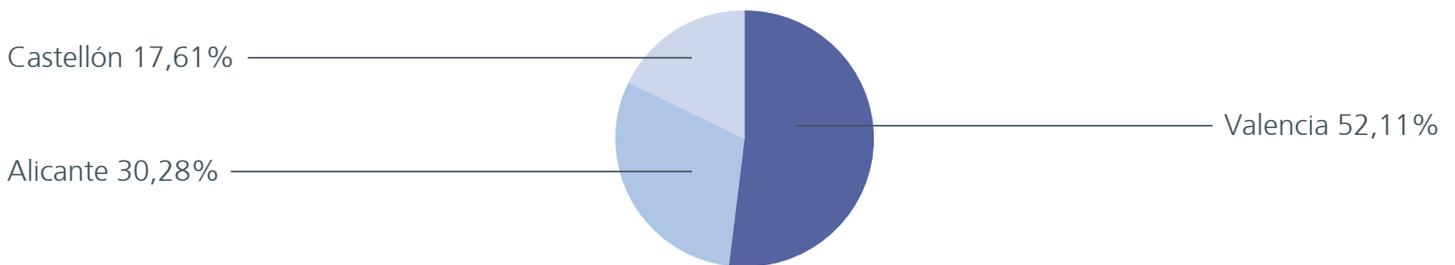
La domótica es un mercado en crecimiento en España, tanto en fabricación de sistemas como en instalación.

La facturación del sector correspondiente a 2020 se cifró en un total de 108.881 millones de euros.

El punto fuerte de la domótica estriba en su capacidad de crecimiento en España, ya que se espera para 2024 que el 20% de los hogares españoles tengan al menos un dispositivo conectado.

En la Comunitat Valenciana, tras la crisis inmobiliaria de 2008, en los últimos años se aprecia una lenta recuperación del sector con un ritmo lento y creciente. Como en el caso de España, los efectos de la pandemia también se manifiestan en la Comunitat Valenciana, con un descenso de la construcción de viviendas en los años 2020 y 2021.

DISTRIBUCIÓN DE EMPRESAS DEDICADAS A DOMÓTICA, COMUNITAT VALENCIANA, 2022 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> · Elevado precio de los materiales de construcción de viviendas. · La disposición negativa o indiferente de los agentes relacionados con la domótica. · Intrusismo por parte de electricistas sin formación en domótica. 	<ul style="list-style-type: none"> · Fomento de la instalación de sistemas domóticos a través del ahorro energético o económico. · Amplio desarrollo de las TIC. · Aumento de sectores de población que son público objetivo de la domótica (personas que viven en nuevas zonas residenciales, que viven solas, etc).
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> · Mercado en crecimiento e incremento de sistemas diseñados de forma exclusiva para el mercado residencial español. · Trato personalizado a la clientela. 	<ul style="list-style-type: none"> · Mercado dirigido por la oferta y no por la demanda, aunque ahora de manera menos acusada. · Escasez de personal formado. · Productos con coste elevado y alta complejidad.

ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA Y CLIENTELA

Las empresas del sector se reparten fundamentalmente entre las modalidades de persona autónoma (52,93%) y Sociedad Limitada (41,38%).

Estas empresas disponen de una plantilla formada, por término medio, de entre 1 y 5 personas.

Las empresas constructoras, las personas particulares, las comunidades de vecinos, las empresas y los organismos públicos constituyen la principal clientela de los productos domóticos.

El margen en instalaciones domóticas para particulares ronda el 20% y el de sistemas domóticos en viviendas nuevas para constructoras está entre un 30 y un 40%.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

PRODUCTOS Y SERVICIOS BÁSICOS

- Kit de preinstalación: conjunto de elementos que incluye todo lo necesario para una correcta preinstalación domótica.
- Video-portero domótico.
- Control y venta de automatismos: programadores, termostatos programadores, cronotermostatos, sensores, etc. Para control de la iluminación, electrodomésticos, riego, etc.

PRODUCTOS Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Distribución de productos de uno o varios fabricantes de domótica.
- Instalación de central domótica: sistema de control de todos los equipos instalados a través de internet, un PC, un terminal o un teléfono móvil.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE INSTALACIÓN DE SEGURIDAD ELECTRÓNICA Y DOMÓTICA TIPO

CNAE/SIC	43.21/17.31
IAE	504.1
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	51.030 euros
Localización	Zonas metropolitanas
Personal y estructura organizativa	Persona emprendedora
Instalaciones	Local de 60 m ²
Clientes	Comunidades de vecinos, constructoras, organismos públicos, empresas
Herramientas promocionales	Directorios comerciales, labor comercial
Valor de lo inmovilizado/Inversión	12.350 euros
Importe gastos anuales	46.137 euros
Resultado bruto (%)	9,59 %

RECOMENDACIONES

Dada la similitud existente entre los servicios ofrecidos por las diferentes empresas, es necesario introducir variables de servicio como elemento de diferenciación de la competencia.

Las aplicaciones domóticas más solicitadas por la clientela son los sistemas de seguridad contra intrusiones, control de iluminación, programación de la calefacción y alarmas técnicas (detección de humo, agua y gas).

Es frecuente la venta directa en la propia empresa, por lo que en la relación comercial entran en juego aspectos propios de la venta personal.

Infórmate nuevas tecnologías. 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.

ENLACES DE INTERÉS

ametic.es · www.cedom.es · www.seopan.es · www.fenie.es · www.casadomo.com