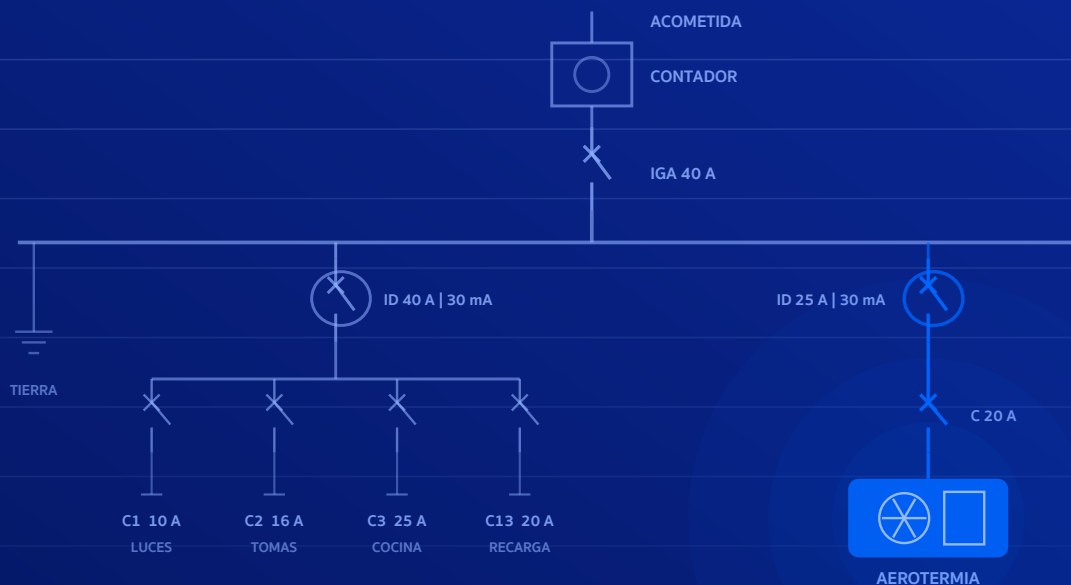




DUE DILIGENCE EN 24H | NEGOCIOS ABURRIDOS 15

INSTALADORES ELECTRICOS

Toda la electrificación pasa por un cuadro eléctrico, y solo puede tocarlo una empresa instaladora. Hay 40.997, la mayor no llega al 5% y los grupos ya compran

EN TRES CIFRAS

40.997

empresas instaladoras
eléctricas en 2024



+32%

de ventas de 2021 a 2024



95.632

bombas de aerotermia
vendidas en 2025



RESUMEN: TODA LA ELECTRIFICACIÓN PASA POR UN CUADRO, Y SOLO LO TOCA UNA INSTALADORA



MI VEREDICTO

Toda la electrificación de España pasa por un cuadro eléctrico, y solo puede tocarlo una empresa instaladora con carné.

Si mañana tuviera que comprar una pyme, buscaría una instaladora con más de 30 años de nombre, más trabajo del que atiende y cobro adelantado.



LO BUENO

- **Solo la puede hacer una instaladora.** Sin su certificado, la distribuidora no conecta la luz¹.
- **La electrificación empuja.** 95.632 bombas de aerotermia en 2025, un 13% más, y 53.072 puntos de recarga públicos^{2,3}.
- **Hay donde elegir.** 40.997 empresas, y la mayor factura 1.100 millones: un 5% del sector como mucho^{4,5}.



LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **Se vende obra a obra.** El mantenimiento eléctrico de edificios mueve unos 1.785 millones; el sector vende 22.034^{6,4}.
- **Faltan oficiales.** En 2025 hubo 22.163 contratos para el título de técnico y solo 8.604 parados⁷.
- **Se cobra tarde.** El sector privado paga a 67 días, y a la subcontrata, a 87⁸.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. [boe.es](https://www.boe.es)

² AFEC, Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, informe de mercado 2025, actualizado en 2026. [afec.es](https://www.afec.es)

³ Interempresas, barómetro de electromovilidad de ANFAC, enero de 2026. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)

⁴ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, actividad 4321, datos de 2024. [ine.es](https://www.ine.es)

⁵ Eiffage Energía Sistemas, nota de prensa sobre sus compras de 2025, agosto de 2025. Dato de la empresa. [eiffageenergiasistemas.com](https://www.eiffageenergiasistemas.com)

⁶ Idealista, datos del Observatorio Sectorial DBK de Informa sobre mantenimiento de edificios, enero de 2024. [idealista.com](https://www.idealista.com)

⁷ SEPE, observatorio de titulaciones, Técnico en instalaciones eléctricas y automáticas, 2025. [sepe.es](https://www.sepe.es)

⁸ Forbes, estudio de plazos de pago de 2025 de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, abril de 2026. [forbes.es](https://www.forbes.es)

40.997

empresas de instalaciones eléctricas en España en 2024, con **199.413 personas**⁴.

+32%

de ventas de 2021 a 2024: **22.034 millones** el último año, cuenta mía⁹.

9,9%

de margen de EBITDA, lo que gana el negocio antes de intereses, impuestos y amortizaciones⁴.

92,6%

de las instaladoras tiene **menos de 10 personas**, contando fontanería y clima¹⁰.

95.632

bombas de aerotermia vendidas en 2025, **un 13% más**².

7,5x EBITDA

se pagó por una instaladora gallega de 32,8 millones en 2023, cuenta mía¹¹.

16 /25

La nota: 16 sobre 25. Cinco criterios del 1 al 5, al final del informe.

FUENTES

² AFEC, Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, informe de mercado 2025, actualizado en 2026. [afec.es](https://www.afec.es)

⁴ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, actividad 4321, datos de 2024. [ine.es](https://inec.es)

⁹ Eurostat, estadísticas estructurales de empresas (sbs_ovw_act) y población (demo_pjan), 2021 a 2024. [ec.europa.eu](https://ec.europa.eu/eurostat)

¹⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción por tamaño, grupo 432, datos de 2024. [ine.es](https://inec.es)

¹¹ Alimarket, Energy Solar Tech compra la gallega Sarpel, abril de 2023. alimarket.es

LAS RESPUESTAS, SECCIÓN A SECCIÓN

1

¿QUÉ SE VENDE Y QUÉ PROBLEMA RESUELVE?

Sin el certificado de una instaladora no hay luz, y en España hay 40.997

PÁGINA

05

2

¿CÓMO FUNCIONA EL MERCADO?

Las instaladoras eléctricas venden 22.034 millones al año, un 32% más que en 2021

PÁGINA

10

3

¿CUÁNTO GANA Y CUÁNTA CAJA DEJA?

Una empresa tipo de 12 personas gana un 9,4%, y su palanca son las horas facturadas

PÁGINA

16

4

¿QUÉ LA PROTEGE?

Abrir pide un carné y 600.000 euros de seguro, y al cliente lo retiene el nombre local

PÁGINA

20

5

¿QUÉ LE IMPIDE CRECER?

Cada 123.000 euros de ventas nuevas piden un oficial más, y los oficiales son lo que falta

PÁGINA

22

6

¿QUIÉN LO HA HECHO BIEN?

Eiffage montó en España un grupo de 1.100 millones comprando instaladoras locales desde 2003

PÁGINA

24

7

¿QUIÉN COMPRA, QUIÉN VENDE Y A CUÁNTO?

Los grupos compran instaladoras a entre 5 y 7,5 veces lo que ganan y cotizan al doble

PÁGINA

26

8

¿QUÉ PUEDE SALIR MAL Y QUÉ PEDIRÍAS?

Si fuera a comprar una empresa instaladora eléctrica, esto es lo primero que pediría

PÁGINA

29

9

¿DÓNDE METE DINERO LA IA?

Con la IA haría más horas facturables por oficial y presupuestos sin depender del dueño

PÁGINA

32

SIN EL CERTIFICADO DE UNA INSTALADORA NO HAY LUZ, Y EN ESPAÑA HAY 40.997

Dmitry G | CC BY-SA 3.0

EN CORTO

- 1 La ley solo deja hacer instalaciones a empresas instaladoras, y sin su certificado no hay luz¹.
- 2 La electrificación trae trabajo nuevo: aerotermia, autoconsumo y recarga, con 95.632 bombas vendidas en 2025².
- 3 Se cobra trabajo a trabajo: una vivienda de 100 m² sale por unos 2.200 euros¹³.

En España, una instalación eléctrica solo la puede hacer una empresa instaladora. Lo dice el Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión, el REBT. Sin su certificado, la distribuidora no da luz¹.



Sin su certificado, la distribuidora no da luz.

Lo que compra el cliente es tener luz, una instalación que cumple la norma y los papeles para contratar. El certificado lo firma un instalador con carné de la propia empresa¹.

PARA QUÉ SIRVE Y QUÉ OBLIGA A REVISAR

La ley también obliga a revisar. Locales de pública concurrencia, garajes de 25 plazas o más y piscinas de más de 10 kW pasan inspección cada cinco años¹.

Las zonas comunes de los edificios de viviendas de más de 100 kW, cada diez. Si sale un defecto grave, hay seis meses para corregirlo, y ese arreglo lo hace una instaladora¹.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. [boe.es](https://www.boe.es)

² AFEC, Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, informe de mercado 2025, actualizado en 2026. [afec.es](https://www.afec.es)

¹² Foto: Dmitry G, CC BY-SA 3.0, via Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

¹³ Habitissimo, precio de una instalación eléctrica, septiembre de 2026. Dato del vendedor. [habitissimo.es](https://www.habitissimo.es)

QUÉ TIPOS HAY

Seis trabajos hacen casi todo el negocio: tres de siempre y tres que trae la electrificación. Los precios son de comparadores de presupuestos, que venden ese servicio: valen como orden de magnitud^{13,14}.



Pittigrilli | CCO

Vivienda y reforma

Cuadro, cableado, enchufes y el boletín de alta. De 20 a 25 euros el m²^{13,15}.

VIVIENDA, 100 M ²	BOLETÍN
2.200 €	100 a 210 €

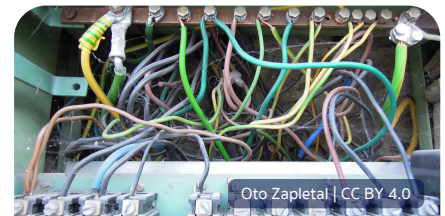


Santeri Viinamäki | CC BY-SA 4.0

Locales e industria

Comercios, oficinas y naves. Los de pública concurrencia pasan inspección^{13,1}.

LOCAL, 125 M ²	INSPECCIÓN
2.900 €	cada 5 años



Oto Zapletal | CC BY 4.0

Averías y mantenimiento

Urgencias, revisiones y defectos de la inspección. Es lo que más se repite^{13,1}.

AVERÍA MEDIA	REVISIÓN
500 €	200 €



Marta Victoria | CC BY-SA 4.0

Fotovoltaica

Placas de autoconsumo en casas, naves y campo: unos 1.100 MW al año^{19,20}.

DESDE	EN 2025
2.000 €	1.139 MW



Jeka pes | CCO

Punto de recarga

El cargador del coche, con su circuito propio desde el cuadro^{22,1}.

PARTICULAR	COMUNITARIO
1.000 €	1.700 €



Mueller felix | CC BY-SA 4.0

Aeroterminia

Bomba de calor para casa y agua, cada vez más en manos del electricista^{24,25}.

DESDE	VENDIDAS 2025
8.000 €	95.632

FUENTES

- 1 BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. [boe.es](https://www.boe.es)
- 13 Habitissimo, precio de una instalación eléctrica, septiembre de 2026. Dato del vendedor. habitissimo.es
- 14 Cronoshare con Levante-EMV, precios de los electricistas en Valencia, enero de 2026. Dato del vendedor. cronoshare.com
- 15 Cronoshare, precio del boletín eléctrico, enero de 2026. Dato del vendedor. cronoshare.com
- 16 Foto: Pittigrilli, CCO, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- 17 Foto: Santeri Viinamäki, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- 18 Foto: Oto Zapletal, CC BY 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- 19 Energías Renovables, informe anual de UNEF, la Unión Española Fotovoltaica, septiembre de 2026. energias-renovables.com
- 20 Cronoshare, precio de instalar placas solares, enero de 2026. Dato del vendedor. cronoshare.com
- 21 Foto: Marta Victoria, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- 22 Habitissimo, precio de un punto de recarga, junio de 2026. Dato del vendedor. habitissimo.es
- 23 Foto: Jeka pes, CCO, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org
- 24 Selectra, precio de la aeroterminia en 2026, julio de 2026. Dato del vendedor. climate.selectra.com
- 25 Interempresas, entrevista al presidente de FENIE, la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización, 2024. interempresas.net
- 26 Foto: Mueller felix, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

DE QUÉ ESTÁ HECHA Y QUÉ FALLA

Una instalación de vivienda tiene pocas piezas, y todas salen del cuadro. Es donde se protege todo y donde se ve si la instalación es vieja.

Pieza	Para qué sirve	Precio de referencia
Cuadro de protección	Aloja el interruptor general, los diferenciales y los magnetotérmicos	300 a 600 € ¹⁴
Diferencial y magnetotérmico	Cortan la corriente si hay una fuga, una sobrecarga o un cortocircuito	Van dentro del cuadro
Punto de luz o enchufe	Lo que usa el cliente, con su cable desde el cuadro	30 a 50 € de mano de obra ¹⁴
Toma de tierra	Lleva a tierra la corriente de una fuga	Se mide en cada revisión ¹
Circuito de recarga	Línea propia para el coche eléctrico, el circuito C13	Parte de los 1.000 € del punto ^{1,22}

En una casa vieja falla casi siempre lo mismo: cuadros sin diferencial y cables que no aguantan la potencia de hoy. Y el cobre encarece cada reforma: 10.900 euros la tonelada a principios de 2026²⁷.

QUÉ HACE LA EMPRESA EN EL DÍA A DÍA



Obra y reforma

Instala en casas, locales y naves, y tramita el certificado de alta¹.



Averías

Cortes, saltos del diferencial y urgencias: trabajo frecuente que se cobra por horas.



Inspecciones

Corrige lo que encuentra el organismo de control, con seis meses de plazo¹.



Electrificación

Placas, cargadores y bombas de calor, que ganan peso en las instaladoras²⁵.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. [boe.es](https://www.boe.es)

¹⁴ Cronoshare con Levante-EMV, precios de los electricistas en Valencia, enero de 2026. Dato del vendedor. cronoshare.com

²² Habitissimo, precio de un punto de recarga, junio de 2026. Dato del vendedor. habitissimo.es

²⁵ Interempresas, entrevista al presidente de FENIE, la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Eléctricas, Telecomunicaciones y Climatización, 2024. interempresas.net

²⁷ Solunion, flash sectorial del material eléctrico, julio de 2026. solunion.es

EL NEGOCIO QUE TRAE LA ELECTRIFICACIÓN

El Gobierno quiere que el 35% de la energía final sea eléctrica en 2030. La demanda eléctrica subiría un 34% sobre la de 2019²⁸.

Cada bomba de calor, placa o cargador pasa por un cuadro y por un instalador con carné. La aerotermia volvió a crecer en 2025, tras caer en 2024².

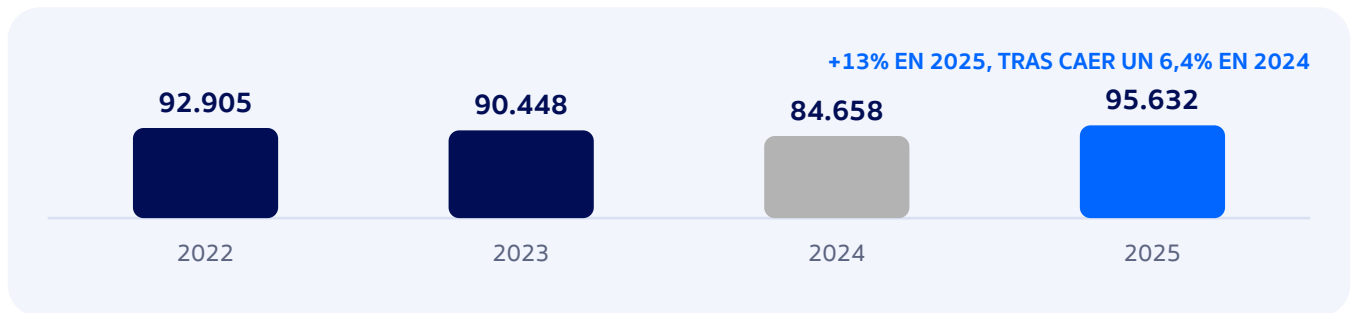


Gráfico. Bombas de calor aire-agua vendidas en España cada año, en unidades².

Hay más: 53.072 puntos de recarga públicos a cierre de 2025, un 37% más, y unos 1.100 megavatios de autoconsumo al año^{3,19}. Y los Certificados de Ahorro Energético, que pagan por el ahorro que se demuestra, pasaron de unos 700 expedientes en 2024 a unos 4.000 en 2025².

QUIÉN PAGA Y CUÁNTO

Cliente	Qué pide	Cómo contrata	Precio de referencia
Particular	Reforma, avería o cargador, rápido y con boletín	Presupuesto por trabajo	Vivienda de 100 m², 2.200 € ¹³
Comunidad de vecinos	Zonas comunes, garaje e inspección cada 10 años	Por trabajo; el contrato es la excepción	Recarga en garaje comunitario, 1.700 € ^{22,1}
Empresa y promotor	Obra nueva, naves y locales con proyecto	Por obra, a veces como subcontrata	Cobra a 67 días de media; subcontratado, a 87 ⁸
Administración	Mantenimiento de edificios con avisos	Licitación de dos a cuatro años	Terrassa: 229.090 € un lote de dos años ²⁹

FUENTES

- 1 BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. [boe.es](https://www.boe.es)
- 2 AFEC, Asociación de Fabricantes de Equipos de Climatización, informe de mercado 2025, actualizado en 2026. [afec.es](https://www.afec.es)
- 3 Interempresas, barómetro de electromovilidad de ANFAC, enero de 2026. [interempresas.net](https://www.interempresas.net)
- 8 Forbes, estudio de plazos de pago de 2025 de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, abril de 2026. [forbes.es](https://www.forbes.es)
- 13 Habitissimo, precio de una instalación eléctrica, septiembre de 2026. Dato del vendedor. [habitissimo.es](https://www.habitissimo.es)
- 19 Energías Renovables, informe anual de UNEF, la Unión Española Fotovoltaica, septiembre de 2026. [energias-renovables.com](https://www.energias-renovables.com)
- 22 Habitissimo, precio de un punto de recarga, junio de 2026. Dato del vendedor. [habitissimo.es](https://www.habitissimo.es)
- 28 Ministerio para la Transición Ecológica, fichas del Plan Nacional Integrado de Energía y Clima 2023-2030, septiembre de 2024. [miteco.gob.es](https://www.miteco.gob.es)
- 29 Diario Oficial de la UE, adjudicación del mantenimiento de edificios del Ayuntamiento de Terrassa, agosto de 2025. ted.europa.eu

En lo público ganan pymes. Terrassa adjudicó sus dos lotes de mantenimiento a dos pymes locales, con tres ofertas en cada uno²⁹.

Para mí, la mejor clientela es la mezcla: muchas casas y comunidades, y ninguna empresa por encima del 10%. Y lo que más vale es lo que vuelve solo: averías, revisiones y clientes que repiten.

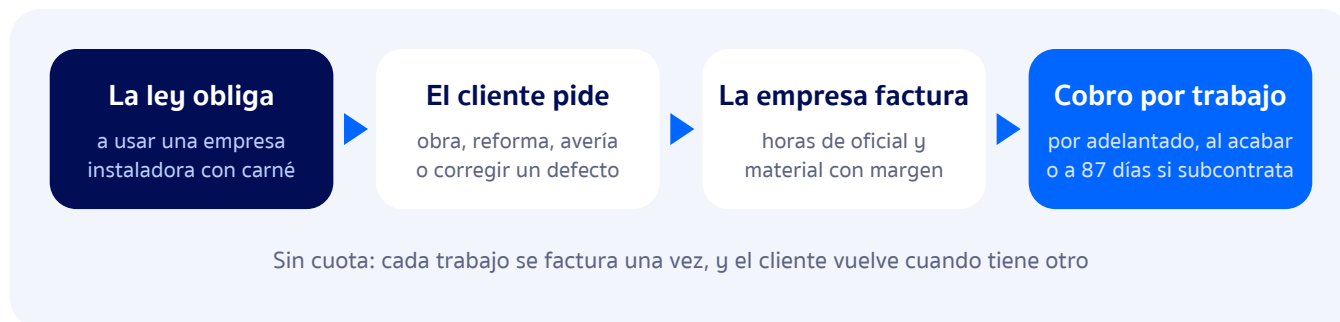


Gráfico. Cómo entra el dinero en una empresa instaladora eléctrica. Las cuentas públicas no separan lo que se repite de lo que se cobra una vez^{1,8}.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. boe.es

⁸ Forbes, estudio de plazos de pago de 2025 de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, abril de 2026. forbes.es

²⁹ Diario Oficial de la UE, adjudicación del mantenimiento de edificios del Ayuntamiento de Terrassa, agosto de 2025. ted.europa.eu

LAS INSTALADORAS ELÉCTRICAS VENDEN 22.034 MILLONES AL AÑO, UN 32% MÁS QUE EN 2021

EN CORTO

- 1 El sector vendió 22.034 millones en 2024, un 32% más que en 2021, cuenta mía⁹.
- 2 El instalador es el que más beneficio suma: 2.176 millones, cuenta mía con datos del Instituto Nacional de Estadística, el INE^{4,30}.
- 3 Nadie manda: la mayor factura 1.100 millones, y eso incluye renovables y negocio fuera de España⁵.

QUIÉN HACE QUÉ

La cadena tiene seis eslabones. El instalador está en medio: compra el material, hace la obra, la certifica y la distribuidora conecta.



Gráfico. Cadena de valor de una instalación eléctrica en España. Margen antes de amortizar de cada eslabón en 2024, del INE^{30,31,4}.

FUENTES

- 4 INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, actividad 4321, datos de 2024. ine.es
- 5 Eiffage Energía Sistemas, nota de prensa sobre sus compras de 2025, agosto de 2025. Dato de la empresa. eiffageenergiasistemas.com
- 9 Eurostat, estadísticas estructurales de empresas (sbs_ovw_act) y población (demo_pjan), 2021 a 2024. ec.europa.eu
- 30 INE, Estadística Estructural de Empresas, industria, fabricación de aparataje y de cables, datos de 2024. ine.es
- 31 INE, Estadística Estructural de Empresas, comercio mayorista de maquinaria y equipo, datos de 2024. ine.es

LA CADENA, ESLABÓN A ESLABÓN

1



Cjp24 | CC BY-SA 4.0

Fabricante de material

Hace cables, cuadros, interruptores y diferenciales. En España, 170 fabricantes de aparamenta y 161 de cables vendieron 8.476 millones en 2024³⁰. Exportan el 35%³².

VENTAS 2024

8.476 M€

MARGEN

7,2%

2



Jlgay38 | CC BY 4.0

Distribuidor de material

El almacén donde compra el instalador cada semana. Lo lideran grandes grupos y centrales de compra³⁴. El mayorista de equipos gana un 7,5%³¹.

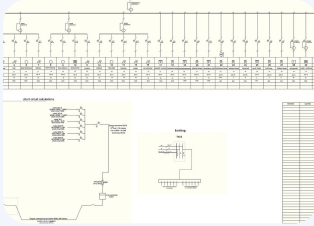
MAYORISTAS

8.997

MARGEN

7,5%

3



Dmitry G | CC BY-SA 3.0

Ingeniería y proyecto

Las instalaciones grandes llevan proyecto de un técnico titulado. El resto, una memoria técnica que hace la propia instaladora¹.

GRANDES

proyecto

EL RESTO

memoria

4



MTA Capital Construction | CC BY 2.0

Empresa instaladora

Ejecuta, certifica y mantiene. Son 40.997 empresas con 199.413 personas, y venden 22.034 millones al año⁴.

VENTAS 2024

22.034 M€

MARGEN

9,9%

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. boe.es

⁴ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, actividad 4321, datos de 2024. ine.es

³⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, industria, fabricación de aparamenta y de cables, datos de 2024. ine.es

³¹ INE, Estadística Estructural de Empresas, comercio mayorista de maquinaria y equipo, datos de 2024. ine.es

³² Energías Renovables, ventas de la Asociación de Fabricantes de Material Eléctrico en 2025, marzo de 2026. energias-renovables.com

³³ Foto: Cjp24, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

³⁴ Alimarket, informe de distribución de material eléctrico en España, julio de 2021. alimarket.es

³⁵ Foto: Jlgay38, CC BY 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

³⁶ Foto: Dmitry G, CC BY-SA 3.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

³⁷ Foto: MTA Capital Construction, CC BY 2.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

5



OliCol11 | CC BY-SA 4.0

Organismo de control

Inspecciona al empezar y cada cinco o diez años en garajes, locales y comunidades. Con un defecto grave, da seis meses para corregirlo¹.

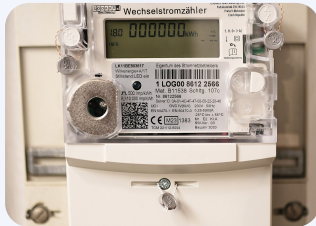
INSPECCIÓN

5 o 10 años

PARA CORREGIR

6 meses

6



RobbielanMorrison | CC BY 4.0

Distribuidora y contador

Pone el contador y conecta la instalación. Sin certificado de la instaladora, no puede dar luz¹. El boletín cuesta de 100 a 210 euros¹⁵.

SIN CERTIFICADO

no hay luz

BOLETÍN

100 a 210 €

Alrededor viven trabajos pequeños: boletines, cambios de potencia y cuadros que se quedan cortos al poner un cargador o una bomba de calor.

DÓNDE SE QUEDA EL BENEFICIO

El beneficio está en instalar. Las instaladoras eléctricas ganan **2.176 millones** antes de amortizar; los fabricantes españoles de aparata y cable, unos 607^{4,30}.



Gráfico. Reparto del beneficio: ventas de 2024 de cada eslabón y su margen antes de amortizar. Cuenta propia con datos del INE, aproximada^{4,30}.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. boe.es

⁴ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, actividad 4321, datos de 2024. ine.es

¹⁵ Cronoshare, precio del boletín eléctrico, enero de 2026. Dato del vendedor. cronoshare.com

³⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, industria, fabricación de aparata y de cables, datos de 2024. ine.es

³⁸ Foto: OliCol11, CC BY-SA 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

³⁹ Foto: RobbielanMorrison, CC BY 4.0, vía Wikimedia Commons. commons.wikimedia.org

Las marcas globales ganan más por euro: Legrand tuvo un 20,7% de margen operativo en 2025⁴⁰. Pero en España, el que más beneficio suma es el instalador, porque es el eslabón más grande.

CUÁNTO MUEVE

Las empresas de instalaciones eléctricas vendieron **22.034 millones** en 2024. En 2021 eran 16.642: un 32% más en tres años, cuenta mía con Eurostat⁹.

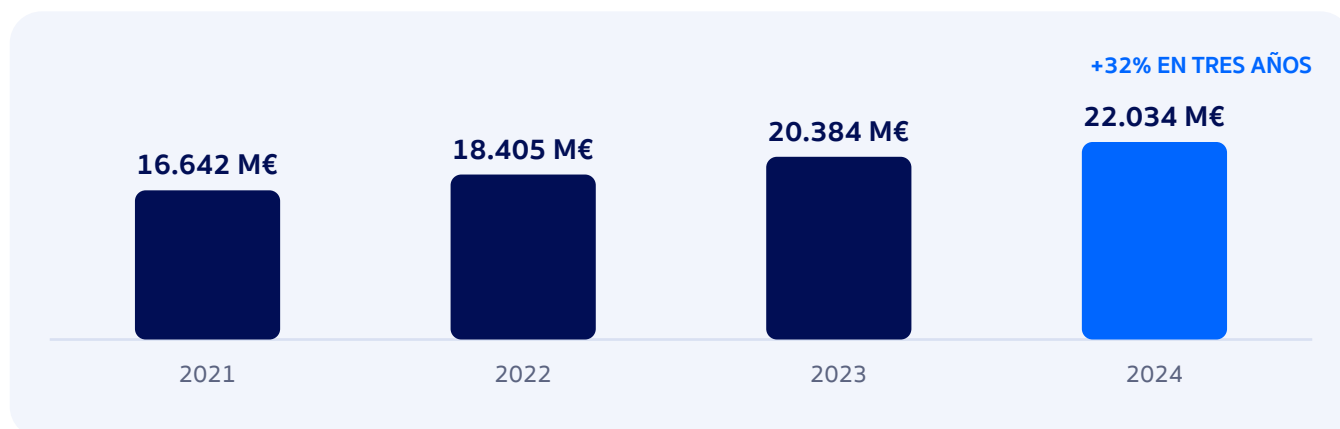


Gráfico. Ventas de las empresas de instalaciones eléctricas en España, en millones de euros⁹.

Por habitante, España aún gasta menos que sus vecinos: 453 euros al año, frente a 614 en Alemania y 714 en Francia, cuenta mía⁹.

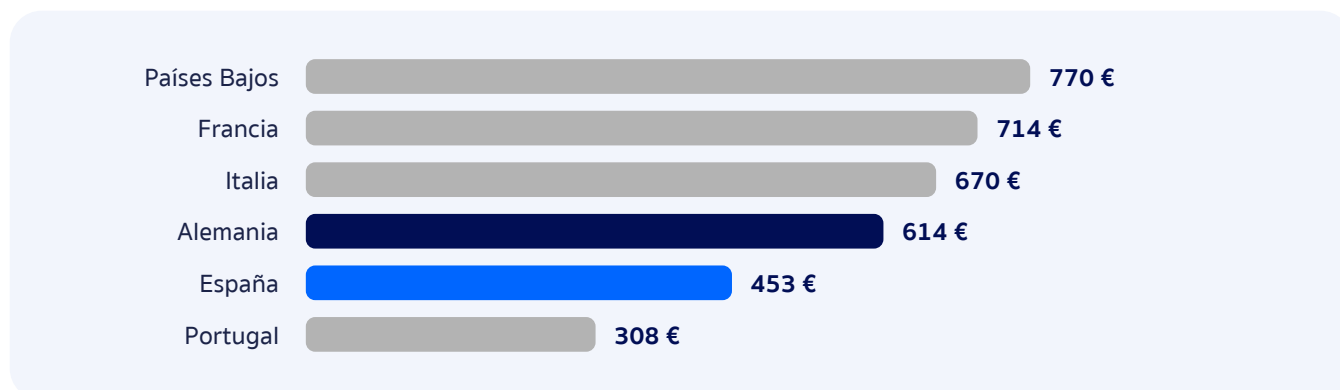


Gráfico. Ventas de las instaladoras eléctricas por habitante en 2024, en euros. Cuenta propia con ventas y población de Eurostat⁹.

Esa distancia es recorrido para la electrificación. El material eléctrico ya lo nota: sus ventas en España crecieron un 5,95% en el primer semestre de 2026²⁷.

FUENTES

⁹ Eurostat, estadísticas estructurales de empresas (sbs_ovw_act) y población (demo_pjan), 2021 a 2024. ec.europa.eu

²⁷ Solunion, flash sectorial del material eléctrico, julio de 2026. solunion.es

⁴⁰ Legrand, resultados del año 2025, febrero de 2026. nasdaq.com

QUÉ EMPUJA LA DEMANDA

Tres cosas: la obra nueva, la reforma y la electrificación. En 2025 se visaron 139.016 viviendas nuevas, un 8,8% más⁴¹.

Y cada casa que añade una bomba de calor o un cargador suma circuitos al cuadro. El reglamento ya prevé uno propio para la recarga del coche¹.

QUIÉN SE REPARTE EL PASTEL

Nadie. La mayor, Eiffage Energía Sistemas, facturó 1.100 millones en 2024 con más de 5.000 personas⁵. Es un 5% del sector como mucho, porque incluye renovables y el extranjero.

El mantenimiento técnico de edificios movió 9.650 millones en 2023, y la parte eléctrica fue un 18,5%: unos 1.785, cuenta mía. Las cinco primeras tenían el 19,2%, según el observatorio DBK de Informa⁶.

Empresa	Ventas	Personas	Qué hace	Margen
Eiffage Energía Sistemas, 2024	1.100 M€	Más de 5.000	Instalaciones, renovables y mantenimiento	Sin dato ⁵
Elinsa, A Coruña, 2022	34,6 M€	157	Montaje y mantenimiento eléctrico	Sin dato ⁴²
Sarpel, A Coruña, 2022	32,8 M€	120	Proyectos de baja, media y alta tensión	7,9% de EBITDA ¹¹
Segade Saelco, Ourense, 2024	18,0 M€	61	Líneas eléctricas	Sin dato ⁴³
Inmotechnia, 2024	10 M€	60	Gestión energética de edificios	Sin dato ⁵
M3i Controls, Cataluña, 2024	3 M€	21	Control de edificios	Sin dato ⁵

La tabla junta años y negocios distintos: sirve para ver tamaños. Por debajo hay miles de empresas de menos de 10 personas.

PYMES QUE SE PUEDEN COMPRAR

El 92,6% de las instaladoras tiene menos de 10 personas. El dato es del grupo que suma fontanería y clima, el más fino que publica el INE por tamaño¹⁰.

FUENTES

- ¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. [boe.es](https://www.boe.es)
- ⁵ Eiffage Energía Sistemas, nota de prensa sobre sus compras de 2025, agosto de 2025. Dato de la empresa. eiffageenergiasistemas.com
- ⁶ Idealista, datos del Observatorio Sectorial DBK de Informa sobre mantenimiento de edificios, enero de 2024. idealista.com
- ¹⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción por tamaño, grupo 432, datos de 2024. ine.es
- ¹¹ Alimarket, Energy Solar Tech compra la gallega Sarpel, abril de 2023. alimarket.es
- ⁴¹ Idealista, visados de obra nueva del Ministerio de Transportes, marzo de 2026. idealista.com
- ⁴² Alimarket, Amper compra el 49% que le faltaba de Elinsa, noviembre de 2024. alimarket.es
- ⁴³ Alimarket, ACS compra la gallega Segade Saelco, julio de 2025. alimarket.es



Por debajo hay miles de empresas de menos de 10 personas.

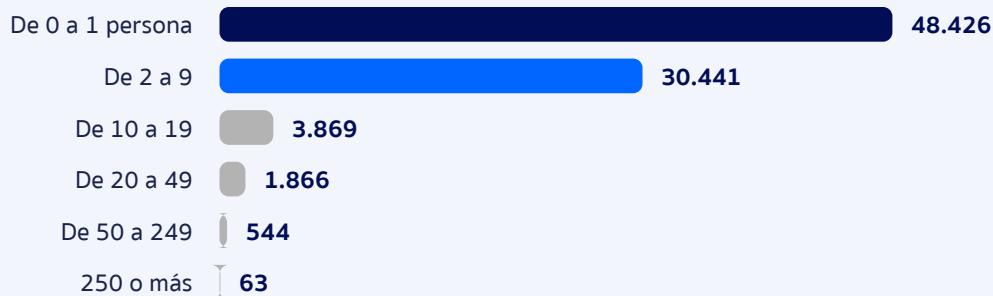


Gráfico. Empresas de instalaciones eléctricas, de fontanería y otras por personas ocupadas, en 2024¹⁰.

Las de 2 a 9 personas venden 305.000 euros de media al año, y las de 10 a 19, 1,45 millones. Solo 6.342 de 85.209 tienen 10 personas o más, cuenta mía¹⁰.

FUENTES

¹⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción por tamaño, grupo 432, datos de 2024. ine.es

UNA EMPRESA TIPO DE 12 PERSONAS GANA UN 9,4%, Y SU PALANCA SON LAS HORAS FACTURADAS

EN CORTO

- 1 Una instaladora tipo de 12 personas y 1,23 millones gana un 9,4%, en una cuenta mía con ratios del INE.
- 2 Cada 100 horas más que factura cada oficial suben el EBITDA en unos 48.000 euros.
- 3 Cobrar por adelantado o a 87 días cambia unos 260.000 euros de caja, más de dos años de EBITDA.

Monto la cuenta de una instaladora de 12 personas: 10 en obra, una administrativa y el gerente con sueldo. Uso los ratios del INE para su tamaño y marco lo que es supuesto mío¹⁰.

Partida	Cálculo	Total al año	De dónde sale
Mano de obra facturada	10 oficiales × 1.500 h × 40 €	600.000 €	Supuesto. La mano de obra es del 40% al 60% de la factura ¹⁴
Material vendido	Coste más un 25%	630.000 €	Supuesto
Ventas	102.500 € por persona	1.230.000 €	Como el INE para 10 a 19 personas ¹⁰
Material comprado		504.000 €	Supuesto
Personal, 12 personas	36.500 € cada una	438.000 €	El INE da 36.550 € por empleado en esa franja ¹⁰
Furgonetas, local, seguros y gestión	14% de las ventas	172.000 €	Supuesto
EBITDA		116.000 €, un 9,4%	El INE da un 9,4% a las de 10 a 19 personas ¹⁰

FUENTES

¹⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción por tamaño, grupo 432, datos de 2024. ine.es

¹⁴ Cronoshare con Levante-EMV, precios de los electricistas en Valencia, enero de 2026. Dato del vendedor. cronoshare.com

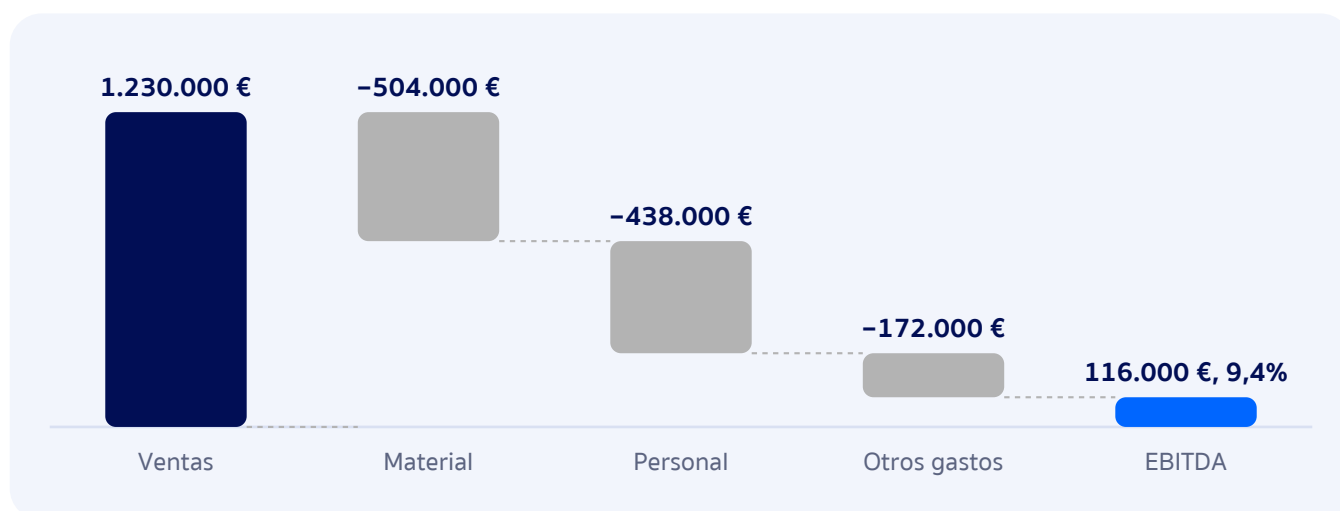


Gráfico. La misma cuenta, de las ventas al EBITDA. Cuenta propia con los supuestos de la tabla.

La palanca son las horas. Un oficial que factura 1.700 horas en vez de 1.500 lleva el margen del 9,4% al 15,3%.



La palanca son las horas.



Gráfico. Margen sobre ventas según las horas que factura cada oficial. Cuenta propia con los supuestos de la tabla; el material sube con la mano de obra.

Las horas se pierden en desplazamientos, esperas de material y presupuestos que no salen. Y el precio también cuenta: subir 5 euros la hora son 75.000 euros más de EBITDA.

Por eso gana más la instaladora con más trabajo del que puede hacer. Elige obras, llena las agendas y no baja precio para cubrir huecos.

LO QUE DICEN LAS CUENTAS DE VERDAD

El INE da un **9,9%** a todo el sector y un 8,6% a las de 10 a 249 empleados^{4,10}. Las de 2 a 9 personas ganan un 10,9%, con el sueldo del dueño dentro.



Gráfico. Margen antes de amortizar por tamaño, instaladoras eléctricas, de fontanería y otras, en 2024. Cuenta propia con datos del INE¹⁰.

Los grandes europeos no ganan más: Bravida, un 6,2%; Instalco, un 7,1%; SPIE, un 8,0%⁴⁴. Sarpel, una instaladora gallega, ganaba un 7,9% cuando la vendieron¹¹.

Una pequeña puede triplicar esa media: la que vendemos ahora publica entre un 30% y un 40% de margen, y está al final del estudio⁴⁵.

Cuando una pyme gana tanto, lo primero es saber por qué. Miro tres cosas: el precio por hora, las horas que factura cada oficial y si el sueldo del dueño va dentro de la cuenta.

CUÁNTA CAJA DEJA

Quien compra con deuda paga al banco con la caja. Este sector invierte poco: un 2,0% de lo que vendió en 2024⁴.

Los grandes convierten en caja buena parte del EBITDA: SPIE, el 112%; Instalco, el 84%; Bravida, el 75%, cuenta mía⁴⁴.

En la empresa tipo, de 116.000 euros de EBITDA quedan unos **68.550 en caja**. Las furgonetas y la herramienta se renuevan con esa inversión del 2%.

LO QUE MÁS MUEVE LA CAJA: CUÁNDO SE COBRA

Aquí no hay cuotas, pero sí anticipos. Hay instaladoras que piden del 30% al 50% antes de empezar, y otras que cobran a 87 días porque trabajan para constructoras⁸.

FUENTES

⁴ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, actividad 4321, datos de 2024. ine.es

⁸ Forbes, estudio de plazos de pago de 2025 de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, abril de 2026. forbes.es

¹⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción por tamaño, grupo 432, datos de 2024. ine.es

¹¹ Alimarket, Energy Solar Tech compra la gallega Sarpel, abril de 2023. alimarket.es

⁴⁴ Stockanalysis, estadísticas de Bravida, Instalco y SPIE a 16 de octubre de 2026. stockanalysis.com

⁴⁵ Relevo Familiar, ficha pública de Project Forge, octubre de 2026. plataforma.relevofamiliar.com



Gráfico. Del EBITDA a la caja en la empresa tipo, sin crecer. Cuenta propia: impuesto del 25% e inversión del 2,0% de las ventas, como la media del sector⁴.

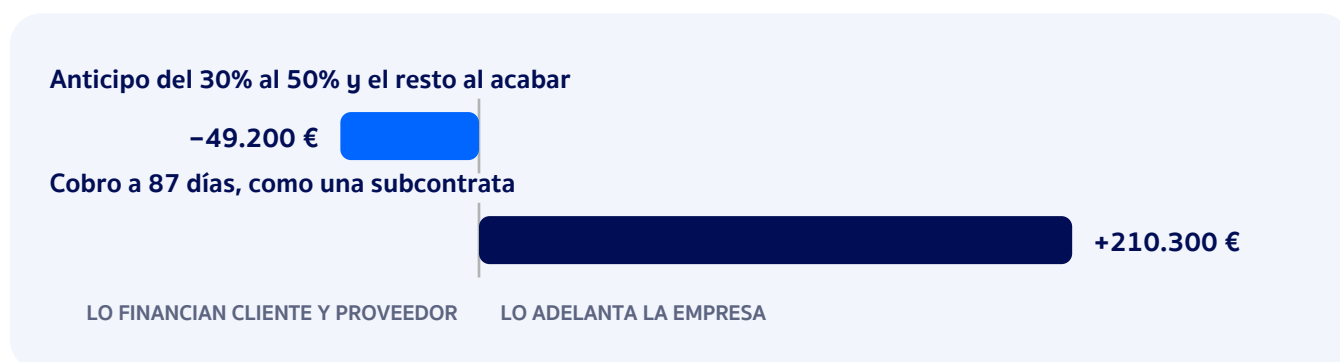


Gráfico. Dinero atrapado en el día a día de la empresa tipo según cómo cobra. Cuenta propia: material pagado a 60 días; anticipo y resto al acabar, unos 10 días de cobro de media; subcontrata, 87⁸.

La diferencia son unos **260.000 euros**. Es más de dos años de EBITDA de la empresa tipo.

FUENTES

⁴ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, actividad 4321, datos de 2024. ine.es

⁸ Forbes, estudio de plazos de pago de 2025 de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, abril de 2026. forbes.es

ABRIR PIDE UN CARNÉ Y 600.000 EUROS DE SEGURO, Y AL CLIENTE LO RETIENE EL NOMBRE LOCAL

EN CORTO

- 1** Para abrir basta una declaración responsable, un instalador con carné y un seguro de 600.000 euros¹.
- 2** No hay permanencia: el cliente vuelve por confianza y porque encontrar un buen electricista cuesta.
- 3** La barrera de verdad son los oficiales: 22.163 contratos en 2025 para 8.604 parados con el título⁷.

Aquí la ley protege al sector, no a cada empresa. Nadie que no sea empresa instaladora puede hacer una instalación, pero montar una es barato¹.

LO QUE CUESTA ENTRAR Y CAMBIAR

La habilitación vale para toda España y no caduca¹. Comprar en otra provincia no pide permisos nuevos.

Requisito	Qué pide la ley	Cuánto pesa
Declaración responsable	Ante la comunidad autónoma, una sola vez	Habilita en toda España y sin plazo ¹
Carné	Al menos un instalador habilitado en la empresa	Es lo escaso. Si solo lo tiene el dueño, la empresa depende de él
Seguro	600.000 € por siniestro; 900.000 € en la categoría especialista	Una póliza al año ¹
Medios técnicos	Telurómetro, medidor de aislamiento y otros aparatos	Unos pocos aparatos de medida ¹

Lo difícil es que te llamen. El cliente de una instaladora no firma permanencia, pero repite con quien ya le resolvió la avería.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. [boe.es](https://www.boe.es)

⁷ SEPE, observatorio de titulaciones, Técnico en instalaciones eléctricas y automáticas, 2025. sepe.es

No hay dato público de cuántos clientes repiten en el sector. Lo que sí hay son tres anclas: el nombre en la zona y el oficial que conoce la instalación. La tercera es la inspección, que vuelve cada cinco o diez años¹.

LA BARRERA DE VERDAD

La barrera de verdad son los oficiales. A final de 2025 había 8.604 parados con el título de técnico en instalaciones eléctricas, un 6% menos que un año antes⁷.



La barrera de verdad son los oficiales.

Y se firmaron 22.163 contratos con ese título en el año: más de dos por cada parado⁷. De los 8.604 parados, solo 263 eran mujeres.

En las redes eléctricas, por cada joven que entra hay 1,4 trabajadores de 55 años o más, según la Agencia Internacional de la Energía. FENIE, la federación de los instaladores, hace campañas para atraer jóvenes⁴⁶.

600.000 €

de seguro como mínimo para abrir una empresa instaladora.

8.604

parados con el título de técnico en instalaciones eléctricas a final de 2025.

6 meses

para corregir un defecto grave tras una inspección.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. boe.es

⁷ SEPE, observatorio de titulaciones, Técnico en instalaciones eléctricas y automáticas, 2025. sepe.es

⁴⁶ Vozpópuli, falta de trabajadores en el sector eléctrico, con datos de la AIE y de FENIE, mayo de 2026. vozpopuli.com

CADA 123.000 EUROS DE VENTAS NUEVAS PIDEN UN OFICIAL MÁS, Y LOS OFICIALES SON LO QUE FALTA

EN CORTO

- 1 Con mis supuestos, cada oficial factura unos 123.000 euros al año entre horas y material.
- 2 Las de 2 a 9 personas venden 305.000 euros de media; las de 10 a 19, 1,45 millones¹⁰.
- 3 Los que crecen comprando dejan la marca local y pagan parte con earn-out: así lo hace Instalco⁴⁷.

Aquí se crece con oficiales, con horas bien aprovechadas y con un dueño que delega. Las cuatro cosas tienen su freno.



Oficiales

Hubo 22.163 contratos para el título de técnico en 2025 y 8.604 parados: más de dos por cada uno⁷.



El dueño

En una pyme, el dueño suele presupuestar y llevar a los clientes. Si nadie más lo hace, la empresa no crece sin él.



Horas

Cada hora en la furgoneta o esperando material no se factura. Con 200 horas menos por oficial, el margen cae al 1,8%.



Circulante

Crece con constructoras que pagan a 87 días obliga a adelantar material y nóminas⁸.

FUENTES

⁷ SEPE, observatorio de titulaciones, Técnico en instalaciones eléctricas y automáticas, 2025. sepe.es

⁸ Forbes, estudio de plazos de pago de 2025 de la Plataforma Multisectorial contra la Morosidad, abril de 2026. forbes.es

¹⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción por tamaño, grupo 432, datos de 2024. ine.es

⁴⁷ LINC, Universidad de Lund, análisis independiente de Instalco, julio de 2026. linclund.com

CUÁNTOS OFICIALES PIDE CRECER

Con la cuenta de la sección 3, cada oficial factura unos 123.000 euros al año: 60.000 de horas y 63.000 de material. Crecer es contratar.



Gráfico. Oficiales en obra que pide cada tamaño de facturación, a 123.000 € por oficial. Cuenta propia.

TAMAÑO MÍNIMO PARA QUE FUNCIONE

Por debajo de 10 personas, el dueño hace de oficial, de comercial y de administrativo. Las de 2 a 9 venden 305.000 euros de media, y las de 10 a 19, 1,45 millones¹⁰.

Para mí, el tamaño mínimo para comprar está donde el dueño ya no hace todos los presupuestos. Suele coincidir con más de un carné en plantilla.

CÓMO INTEGRAN LOS QUE CRECEN COMPRANDO

Instalco, un grupo sueco con más de 150 filiales, deja a cada una su marca, su gerente y sus clientes. Un 32% de sus ventas es electricidad⁴⁷.

Compraba de 15 a 20 empresas al año, a unas cinco veces lo que ganaban. Pagaba parte con earn-out, una parte del precio que se cobra más tarde si la empresa cumple, de tres años como mucho⁴⁷.

Eiffage hizo lo mismo en España con Inelbo: la compró en 2007 y la mantiene como filial con su nombre^{48,49}.

FUENTES

¹⁰ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción por tamaño, grupo 432, datos de 2024. ine.es

⁴⁷ LINC, Universidad de Lund, análisis independiente de Instalco, julio de 2026. linclund.com

⁴⁸ Alimarket, Eiffage compra la alicantina Inelbo, julio de 2007. alimarket.es

⁴⁹ Eiffage Energía Sistemas, dossier corporativo de 2022. Dato de la empresa. eiffageenergiasistemas.com

EIFFAGE MONTÓ EN ESPAÑA UN GRUPO DE 1.100 MILLONES COMPRANDO INSTALADORAS LOCALES DESDE 2003

EN CORTO

- 1 Eiffage entró en España comprando cinco instaladoras de 2003 a 2006⁴⁹.
- 2 En 2024 facturaba 1.100 millones con más de 5.000 personas⁵.
- 3 Inelbo, una de las compradas, pasó de 60 a más de 200 personas dentro del grupo^{48,49}.

La mejor historia del sector en España es de compras. Entre 2003 y 2006, el grupo francés Eiffage compró Electrosur XXI, Helcosa, Lectro-90, FM2 y Sectrol, y con ellas nació Eiffage Energía⁴⁹.



Gráfico. Eiffage Energía Sistemas, de cinco instaladoras compradas a un grupo de 1.100 millones^{49,5,48}.

Hoy tiene más de 50 delegaciones en España y sigue comprando: tres empresas más en 2025⁵. Y reparte el resultado: el 80,15% de la plantilla era accionista en 2022⁴⁹.

INELBO, LA QUE VENDIÓ Y SIGUIÓ CRECIENDO

Inelbo era una instaladora de Alicante con 18 millones de ingresos y 60 trabajadores cuando Eiffage la compró en 2007⁴⁸.

FUENTES

⁵ Eiffage Energía Sistemas, nota de prensa sobre sus compras de 2025, agosto de 2025. Dato de la empresa. eiffageenergiasistemas.com

⁴⁸ Alimarket, Eiffage compra la alicantina Inelbo, julio de 2007. alimarket.es

⁴⁹ Eiffage Energía Sistemas, dossier corporativo de 2022. Dato de la empresa. eiffageenergiasistemas.com

En 2022 tenía más de 200 personas, delegaciones en cuatro comunidades y su propio nombre dentro del grupo⁴⁹. El que vende a un consolidador no siempre ve desaparecer su empresa.

ELINSA, LA FAMILIA QUE VENDIÓ EN DOS VECES

Elinsa, de A Coruña, monta y mantiene instalaciones eléctricas. Amper compró el 51% en 2020 y el 49% restante a la familia fundadora en 2024, por unos 30,5 millones⁴².

Ese 49% suponía valorar la empresa en unos 61 millones. Un año después entró Cofides, la financiera pública del Estado, con el 25% por 41,2 millones. Era una valoración de unos 165, con una fábrica nueva por medio^{50,51}.

60 a 200

personas en Inelbo, de la venta en 2007 a 2022.

61 a 165

millones de valoración de Elinsa, de 2024 a 2025.

1.100 M€

facturó Eiffage Energía Sistemas en 2024.

FUENTES

⁴² Alimarket, Amper compra el 49% que le faltaba de Elinsa, noviembre de 2024. alimarket.es

⁴⁹ Eiffage Energía Sistemas, dossier corporativo de 2022. Dato de la empresa. eiffageenergiasistemas.com

⁵⁰ Alimarket, Cofides entra con el 25% de Elinsa, enero de 2026. alimarket.es

⁵¹ Instituto de Analistas, nota sobre Amper y la valoración de Elinsa, enero de 2026. institutodeanalistas.com

LOS GRUPOS COMPRAN INSTALADORAS A ENTRE 5 Y 7,5 VECES LO QUE GANAN Y COTIZAN AL DÓBLE

EN CORTO

- 1 Desde 2020 compran instaladoras Eiffage, ACS, Amper y Energy Solar Tech^{5,43,42,11}.
- 2 Venden por relevo: uno de cada cuatro autónomos de la construcción tiene 56 años o más⁵².
- 3 Sarpel se pagó a 7,5 veces el EBITDA, Instalco compraba a unas 5, y en bolsa cotizan de 9,5 a 14^{11,47,44}.

Las compras grandes salen en prensa; las pequeñas se cierran sin nota. Esta es la lista de las que he encontrado desde 2020.

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la compra
Amper	Elinsa, A Coruña, el 51%	2020	34,6 M€ de ventas y 157 personas en 2022 ⁴²
Energy Solar Tech	Sarpel, A Coruña, el 100%	2023	32,8 M€ de ventas y 120 personas; 19,5 M€ pagados ¹¹
Amper	Elinsa, el 49% de la familia fundadora	2024	30,5 M€ por esa parte ⁴²
Electren, de ACS	Segade Saelco, Ourense	2025	18,0 M€ de ventas y 61 personas ⁴³
Eiffage Energía Sistemas	M3i Controls, Cataluña	2025	3 M€ de ventas y 21 personas ⁵
Eiffage Energía Sistemas	Inmotechnia	2025	10 M€ de ventas y 60 personas ⁵

FUENTES

5 Eiffage Energía Sistemas, nota de prensa sobre sus compras de 2025, agosto de 2025. Dato de la empresa. eiffageenergiasistemas.com

11 Alimarket, Energy Solar Tech compra la gallega Sarpel, abril de 2023. alimarket.es

42 Alimarket, Amper compra el 49% que le faltaba de Elinsa, noviembre de 2024. alimarket.es

43 Alimarket, ACS compra la gallega Segade Saelco, julio de 2025. alimarket.es

44 Stockanalysis, estadísticas de Bravida, Instalco y SPIE a 16 de octubre de 2026. stockanalysis.com

47 LINC, Universidad de Lund, análisis independiente de Instalco, julio de 2026. linclund.com

52 Ministerio de Trabajo, autónomos por edad y sector, agosto de 2026. mites.gob.es

Quién compra	A quién	Cuándo	Tamaño de la compra
Eiffage Energía Sistemas	Grupo CVS, frío y protección contra incendios	2025	Más de 60 M€ y más de 300 personas ⁵
Cofides	El 25% de Elinsa, en ampliación de capital	2025	41,2 M€ ⁵⁰

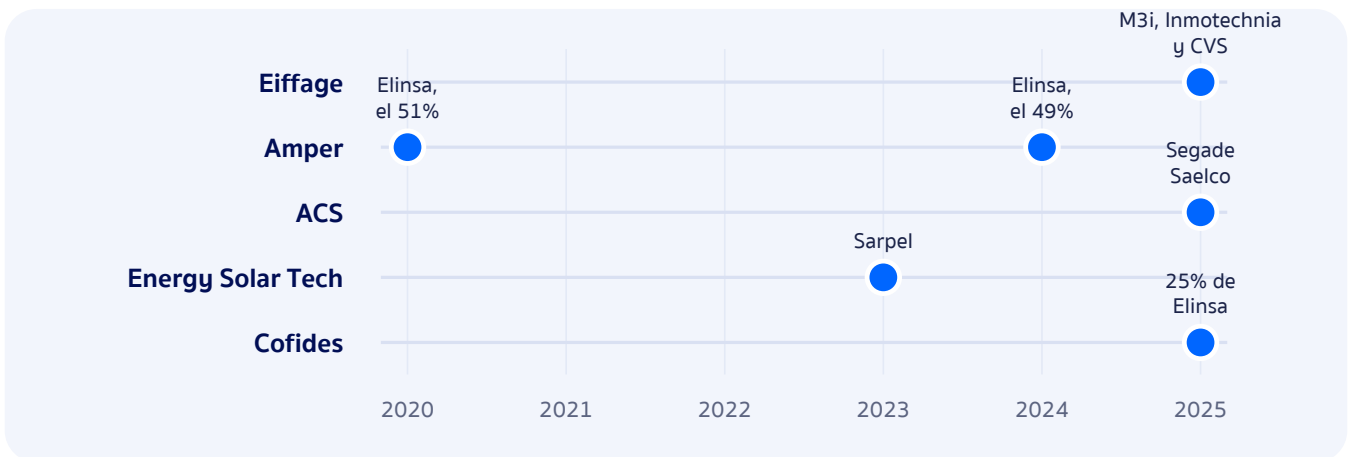


Gráfico. Compras de instaladoras en España, por comprador y año. Las fuentes están en la tabla.



Las compras grandes salen en prensa; las pequeñas se cierran sin nota.

POR QUÉ VENDEN

Por edad y por falta de relevo. En la construcción, el 25,4% de los autónomos tiene 56 años o más⁵².

La mitad de los empleadores de España pasa de 50 años y uno de cada cinco, de 60. Unos 600.000 autónomos podrían jubilarse en cinco años⁵³.

Solo un tercio de las empresas familiares llega a la segunda generación⁵⁴. Y la que vende encuentra comprador: grupos que necesitan oficiales con carné y no los encuentran. No hay un dato público de la edad de los dueños del sector.

FUENTES

⁵ Eiffage Energía Sistemas, nota de prensa sobre sus compras de 2025, agosto de 2025. Dato de la empresa. eiffageenergiasistemas.com

⁵⁰ Alimarket, Cofides entra con el 25% de Elinsa, enero de 2026. alimarket.es

⁵² Ministerio de Trabajo, autónomos por edad y sector, agosto de 2026. mites.gob.es

⁵³ Forbes, quién compra las empresas familiares sin sucesor, octubre de 2026. forbes.es

⁵⁴ Emprendedores, relevo en la empresa familiar con datos del Instituto de la Empresa Familiar, octubre de 2024. emprendedores.es

FONDOS Y CONSOLIDADORES

En España compran sobre todo grupos industriales: Eiffage, ACS a través de Electren y Amper^{5,43,42}.

En el norte de Europa, Instalco y Bravida llevan años comprando instaladoras pequeñas y cotizan a 11 y 14 veces el EBITDA^{44,47}. Ese salto entre el precio de compra y el de bolsa es lo que buscan los fondos.

Aquí, la instaladora pequeña sigue sin consolidador. Es el hueco de un comprador particular o de un fondo de búsqueda, que levanta dinero de inversores para comprar una empresa.

A QUÉ PRECIO

Solo una compra publicó precio y beneficio: Sarpel, por 19,5 millones con un EBITDA de 2,59. Son 7,5 veces, cuenta mía¹¹.

Y el tamaño pesa. Con 200.000 euros de EBITDA se paga de media 4,3 veces; con 10 millones, 7,5, según una plataforma de compraventa⁵⁵.

Operación o referencia	Veces el EBITDA
Energy Solar Tech compra Sarpel, 2023	7,5, cuenta mía ¹¹
Instalco compra pymes nórdicas, histórico	Unas 5 veces el beneficio de explotación ⁴⁷
Pymes del sur de Europa, construcción e ingeniería, 2025	3,8 de media ⁵⁵
Pymes del sur de Europa, todos los sectores, 2025	5,3 de media ⁵⁵
Bravida, Instalco y SPIE en bolsa, 16 de octubre de 2026	14,0, 11,4 y 9,5 ⁴⁴

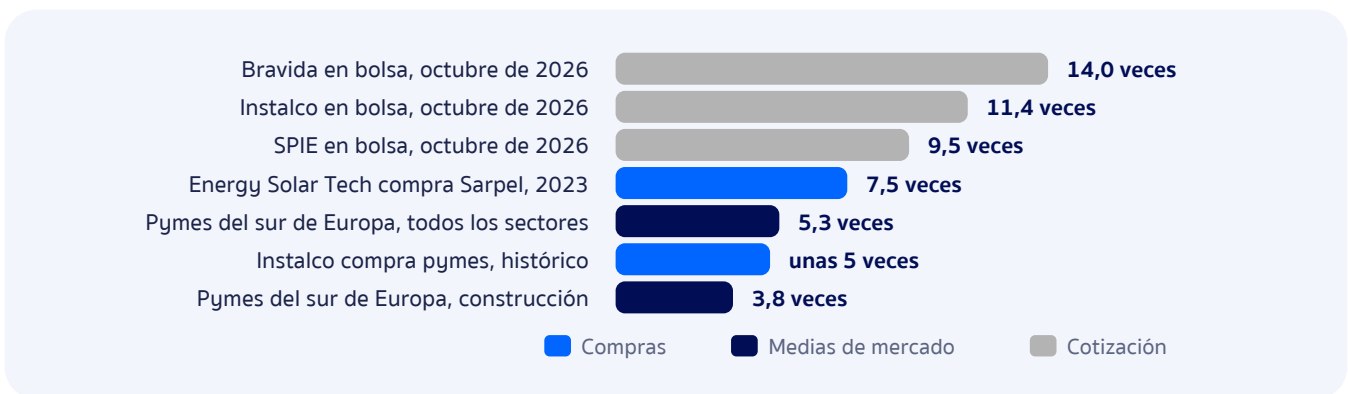


Gráfico. Veces el EBITDA en compras, medias de mercado y cotizaciones. Las fuentes están en la tabla.

FUENTES

⁵ Eiffage Energía Sistemas, nota de prensa sobre sus compras de 2025, agosto de 2025. Dato de la empresa. eiffageenergiasistemas.com

¹¹ Alimarket, Energy Solar Tech compra la gallega Sarpel, abril de 2023. alimarket.es

⁴² Alimarket, Amper compra el 49% que le faltaba de Elinsa, noviembre de 2024. alimarket.es

⁴³ Alimarket, ACS compra la gallega Segade Saelco, julio de 2025. alimarket.es

⁴⁴ Stockanalysis, estadísticas de Bravida, Instalco y SPIE a 16 de octubre de 2026. stockanalysis.com

⁴⁷ LINC, Universidad de Lund, análisis independiente de Instalco, julio de 2026. linclund.com

⁵⁵ Dealsuite, Southern European M&A Monitor, septiembre de 2025. Dato de una plataforma de compraventa. dealsuite.com

SI FUERA A COMPRAR UNA EMPRESA INSTALADORA ELÉCTRICA, ESTO ES LO PRIMERO QUE PEDIRÍA

EN CORTO

- 1** El mayor riesgo es el dueño: si presupuesta y nadie más tiene carné, la empresa depende de él¹.
- 2** Lo que distingue a las buenas: más de 30 años de nombre, cientos de clientes y cobro por adelantado.
- 3** Lo primero que pediría: clientes, carnés, quién presupuesta, cuentas, cartera y cómo se cobra.

LO QUE PUEDE SALIR MAL

- **El dueño.** En una pyme, el dueño suele presupuestar y tener el carné. Si se va sin relevo, la empresa no puede ni certificar una obra¹.
- **La obra.** No hay cuota: cada año hay que volver a llenar la agenda. El mercado de material eléctrico cayó un 62% de 2007 a 2013²⁷.
- **Los oficiales.** Hay más de dos contratos por cada parado con el título. Si dos oficiales se van tras la venta, la facturación se va con ellos⁷.

1 carné

basta para operar. Si es solo el del dueño, el riesgo entero es suyo.

62%

cayó el mercado de material eléctrico de 2007 a 2013.

87 días

tarda en cobrar de media una subcontrata.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. boe.es

⁷ SEPE, observatorio de titulaciones, Técnico en instalaciones eléctricas y automáticas, 2025. sepe.es

²⁷ Solunion, flash sectorial del material eléctrico, julio de 2026. solunion.es



Si se va sin relev, la empresa no puede ni certificar una obra.

LO PRIMERO QUE PEDIRÍA



- **De dónde vienen los clientes.** Ventas por cliente de tres años, cuántos repiten y cuánto llega por constructoras o por recomendación.
- **Los carnés.** Quién tiene la habilitación de instalador, en qué categoría y a nombre de quién quedan después de la venta.
- **Quién presupuesta.** Qué parte de los presupuestos hace el dueño, cuánto tiempo se queda y quién le sustituye.
- **El desglose de las cuentas.** Obra, averías, mantenimiento y electrificación por un lado. El sueldo del dueño y de la familia, por otro.
- **La cartera.** Obras firmadas y pendientes, con fecha y precio. Es la mejor previsión en un negocio sin cuota.
- **Los oficiales.** Edad, antigüedad, carnés y cuántas horas factura cada uno al año.
- **Cómo se cobra y el circulante normal.** Anticipos, plazo real por cliente y el circulante de los últimos 12 meses: el precio se ajusta con él al cerrar.

LO QUE DISTINGUE A LAS BUENAS

Las buenas tienen respuesta a esos tres riesgos: más de un carné en plantilla, clientes que vuelven y anticipos que pagan el material.

Si mañana comprara una, buscaría estas seis cosas. Todas se comprueban en la due diligence, la revisión a fondo que hace el comprador antes de firmar.

Lo que buscaría	Cómo se comprueba
Más de 30 años de nombre en su zona	Fecha de constitución y registro de empresas instaladoras de la comunidad
Más trabajo del que puede hacer	Lista de espera, trabajos rechazados y subidas de precio sin perder clientes
Cientos de clientes al año y ninguno por encima del 10%	Ventas por cliente de los últimos tres años
Del 30% al 50% cobrado antes de empezar	Facturas de anticipo y extractos del banco
Más de un carné en plantilla además del dueño	Habilitaciones a nombre de los oficiales
Margen de más del triple de la media	Cuentas depositadas frente al 9,9% del INE ⁴

FUENTES

⁴ INE, Estadística Estructural de Empresas, construcción, actividad 4321, datos de 2024. ine.es

CON LA IA HARÍA MÁS HORAS FACTURABLES POR OFICIAL Y PRESUPUESTOS SIN DEPENDER DEL DUEÑO

EN CORTO

- 1 La IA no firma el certificado ni mide la toma de tierra: eso lo hace un instalador con carné¹.
- 2 Donde más mueve es en las horas: el personal es el 36% de las ventas de la empresa tipo.
- 3 Casi todas las cifras las publica quien vende la tecnología.

Primero, lo que la IA, la inteligencia artificial, no cambia. El certificado lo firma un instalador de la empresa y las inspecciones son presenciales¹.

Así que el dinero no está en sustituir al oficial. Está en que facture más horas y en quitar papeleo al dueño.

PARTIDA DE LA EMPRESA TIPO, AL AÑO		QUÉ HACE LA IA	
Horas facturadas	600.000 €	→ Suma	Agenda, rutas y avisos
Presupuestos	tiempo del dueño	→ Libera	Mediciones desde planos
Personal	438.000 €	→ Rinde	Asistente para oficiales
Material y otros	676.000 €	→ Igual	Sin datos que lo muevan

Gráfico. Dónde toca la IA en la cuenta de la empresa tipo de la sección 3. Cuenta propia.



Así que el dinero no está en sustituir al oficial.

FUENTES

¹ BOE, Real Decreto 842/2002, Reglamento Electrotécnico para Baja Tensión y sus instrucciones técnicas, texto consolidado. boe.es

Hoy el sector la usa poco: en la construcción, el 11,4% de las empresas de 10 o más empleados⁵⁶.

Estos son los cinco usos que pondría en marcha, de más a menos impacto en el margen.

1

Agenda, rutas y avisos

Ordena las obras por zona y mete las averías en los huecos libres

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

De 1.500 a 1.700 horas por oficial, el margen pasa del 9,4% al 15,3%

LO QUE DICEN LOS DATOS

ENGIE España recortó hasta un 35% el tiempo de desplazamiento. Dato del vendedor⁵⁷

2

Presupuestos y mediciones

Mide desde el plano o las fotos y prepara el presupuesto para que el dueño solo lo revise

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Más presupuestos con la misma gente y menos dependencia del dueño

LO QUE DICEN LOS DATOS

Mediciones un 76% más rápidas en un estudio que cita quien vende la herramienta⁵⁸; un 70% en otro caso⁵⁹

3

Atención de llamadas

Responde, clasifica la avería y da cita fuera de horas

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Menos llamadas perdidas y menos interrupciones en obra

LO QUE DICEN LOS DATOS

Desde 0,07 dólares el minuto. Precio del vendedor⁶⁰

4

Asistente para oficiales

Responde dudas de reglamento y de averías con la norma y los manuales

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Forma antes a los nuevos, justo donde faltan oficiales

LO QUE DICEN LOS DATOS

En soporte técnico, los novatos resolvieron un 34% más de casos por hora⁶¹

FUENTES

⁵⁶ INE, uso de TIC y de inteligencia artificial en las empresas, primer trimestre de 2025. ine.es

⁵⁷ Salesforce, caso de ENGIE España, enero de 2020. Dato del vendedor. salesforce.com

⁵⁸ TogaI.AI, estudio de la Universidad de Kansas sobre mediciones desde planos. Dato del vendedor. togaI.ai

⁵⁹ Drawer AI, caso de WTC Electric, 2026. Dato del vendedor. drawer.ai

⁶⁰ Retell AI, tarifas, octubre de 2026. Precio del vendedor. retellai.com

⁶¹ Brynjolfsson, Li y Raymond, Generative AI at Work, Quarterly Journal of Economics, 2025. nber.org

5

Papeleo y cobros

Prepara memorias técnicas, certificados y facturas de anticipo

QUÉ MUEVE EN LA CUENTA

Cobrar antes mueve unos 260.000 € de caja en la empresa tipo

LO QUE DICEN LOS DATOS

No he encontrado datos publicados de instaladoras

POR DÓNDE EMPEZARÍA

Por la agenda. En la cuenta de la sección 3, cada 100 horas más por oficial son unos 48.400 euros de EBITDA.

Lo segundo, los presupuestos. Si el dueño los hace todos, la IA no le sustituye, pero le deja revisar en vez de medir.

Lo que no haría todavía es dejar que una máquina dé precios cerrados sin que nadie los mire. Un error de medición se come el margen de la obra.

En España ya lo usa ENGIE con sus técnicos de mantenimiento⁵⁷. No he encontrado ninguna pyme instaladora que publique sus resultados.



OJO CON LOS DATOS

- Casi todas las cifras de esta página las publica quien vende la tecnología.
- Ninguna pyme instaladora española ha publicado sus resultados con IA.

FUENTES

⁵⁷ Salesforce, caso de ENGIE España, enero de 2020. Dato del vendedor. [salesforce.com](https://www.salesforce.com)

LA NOTA: 16 SOBRE 25, CON MILES DE EMPRESAS QUE COMPRAR Y POCA CUOTA FIJA

Cinco criterios del 1 al 5, los mismos para cada sector que analizo. Así se pueden comparar entre sí.

CRITERIO	NOTA	POR QUÉ
Recurrencia	2 DE 5	Se vende obra a obra. El mantenimiento eléctrico de edificios mueve unos 1.785 millones de 22.034. Las inspecciones y las averías vuelven, pero sin cuota. Como el ranking.
Margen	2 DE 5	La media gana un 9,9%, y de 10 a 249 empleados, un 8,6%. Una pequeña puede triplicarla, pero la nota mira la media. La caja acompaña: invierte el 2%.
Foso	3 DE 5	Hacen falta carné, seguro y declaración ante la comunidad. No hay permanencia, pero faltan oficiales y el cliente repite. Como el ranking.
Fragmentación	5 DE 5	40.997 empresas, el 92,6% con menos de 10 personas, y la mayor no llega al 5%. Uno más que el ranking.
Resistencia	4 DE 5	La ley exige un instalador y la electrificación empuja. Pero sigue a la obra: el material eléctrico cayó un 62% de 2007 a 2013. Como el ranking.
Total	16 SOBRE 25	



AHORA MISMO VENDEMOS UNA EMPRESA DE ESTE SECTOR

PROJECT FORGE

Empresa familiar de instalaciones eléctricas y aerotermia en Aragón. Vende por falta de relevo, y su margen triplica la media del sector.

1 M€

de facturación

+300 K€

de EBITDA

30-40%

de margen

<10

personas

+30 años

de historia

Ficha pública: plataforma.relevofamiliar.com/oportunidad/project-forge



HABLEMOS

¿Quieres el cuaderno de venta de Project Forge, el documento que explica la empresa a los compradores serios? Escríbeme a hola@relevofamiliar.com y te lo mando en cuanto firmes la confidencialidad.

VENDEMOS EMPRESAS CON HISTORIA, PERO SIN RELEVO.