



# El mercado que viene: mas adopción, menos margen en hardware

LO QUE LOS GRANDE YA SABEN — Y LA MAYORÍA DE INSTALADORES TODAVÍA NO HA VISTO VENIR.

Si llevas años instalando Casambi y ganando bien con hardware, este informe es para ti. Porque lo que funcionó los últimos cinco años no va a funcionar igual los próximos tres. Los datos son claros. La estrategia también.

Un informe de inteligencia de mercado para la red de partners Adquio [info@adquio.com](mailto:info@adquio.com) · +34 881 246 255

# 1. La paradoja del mercado

MAS ADOPCION, MENOS MARGEN EN HARDWARE

Hay un dato que cambia la conversación: el mercado de automatización e iluminación inteligente se multiplica por 4,6 entre 2018 y 2029. Pero el precio medio por instalación cae un 66%.

Más proyectos. Menos margen por proyecto. Es la trampa del hardware en cualquier mercado maduro: cuando todos venden lo mismo, el precio baja hasta que casi nadie gana bien.

El volumen de edificios y hogares conectados pasa de 52 millones a 714 millones. El pastel crece. Pero si sigues vendiendo hardware, tu trozo se hace más pequeño.

## C&L (Comfort & Lighting) Revenue

\$4.7B → \$21.9B x4.6 crecimiento total

## Gasto por hogar

\$89.90 → \$30.59 -66% caída de precio

## Energy Management

\$3.3B → \$16.3B x4.9 crecimiento total

## Europa C&L (Comfort & Lighting)

\$4.04B → \$7.63B CAGR (Compound Annual Growth Rate)

11.2% — lidera el mundo

La pregunta no es si vender más hardware. La pregunta es: ¿quien capturará el margen cuando el hardware se comoditiza?



## 2. Donde migra el valor.

EL MERCADO BURSÁTIL PREMIA A LAS EMPRESAS QUE CONSTRUYEN PLATAFORMAS

Los números del mercado no mienten. Y lo que dicen es incómodo para quien solo vende producto. Mira quién gana más dinero en tu sector. La respuesta está en cómo cotizan:

| Empresa   | Market Cap | P/E    | 1Y Perf. | Modelo dominante                       |
|-----------|------------|--------|----------|--|
| Schneider | EUR 129B   | 31.40x | +13.86%  | Software + plataforma + automatización |
| Signify   | EUR 2.2B   | 8.68x  | -4.58%   | Controles + software                   |
| Acuity    | EUR 7.5B   | 20.91x | +2.16%   | Hardware iluminación                   |

Qué significan estos números en la práctica? *Un P/E alto significa que el mercado espera que esa empresa siga creciendo en margen. Schneider cotiza casi 4 veces más alto que Signify en múltiplos de ganancias. La diferencia no es el tamaño – es el modelo de negocio.*

- Para un instalador, el Market Cap no es solo el tamaño de la empresa, sino una señal clara de dónde el mercado proyecta el crecimiento y la rentabilidad futura. El instalador que solo vende hardware compite por precio.

**"El integrador que añade software y servicios captura más margen."**

# 3. El diferencial de márgenes

## MODELOS DE NEGOCIOS CON MAYOR MARGEN

Las plataformas de control — sensores, analítica, dashboards en la nube — generan ingresos recurrentes con márgenes muy superiores a los de cualquier luminaria. No es opinión: las empresas SaaS alcanzan márgenes brutos del 75% o más. Ningún fabricante de hardware se acerca.

Acuity lo demostró con números: tras adquirir QSC (software de gestión), los ingresos de su división de espacios inteligentes crecieron un 14,5% en un trimestre.

**i** Las empresas con márgenes superiores al 80% cotizan a un múltiplo de valoración 38% más alto que las que están por debajo. El mercado ya decidió dónde está el valor. La pregunta es si tú también lo decides.

# 4. Las tendencias de inversiones de los grandes lo confirman:

EN QUE INVIERTEN LOS FONDOS DE INVERSION Y LAS GRANDES COORPORACIONES

En 2021 Telefónica adquirió Geprom — el mayor integrador de gestión de edificios en España — para entrar en automatización e IoT industrial. Lo que compraron fue la capacidad de gestionar edificios de forma remota e inteligente.

En Europa, el patrón se repite: Signify invierte en software cloud, Schneider en EcoStruxure, los fondos de inversión apuestan por plataformas como INGY en Amsterdam. Nadie está comprando más fábricas de hardware.

- **Ene 2022:** Signify adquiere Telensa (iluminación inteligente para vías públicas)
- **Mar 2023:** Signify adquiere ILC (sistemas de control cableado)
- **Oct 2024:** Acuity Brands adquiere QSC por \$1.215M (software y sistem

📌 El instalador enfocado únicamente en hardware compite con marketplaces como Amazon. El que integra software y servicios, construye propuestas de valor.



# 5. Lo que confirmo Frankfurt: Las tres tendencias de Light + Building 2026

## OTROS FACTORES EXTERNOS MARCAN LA DIRECCIÓN

Light + Building 2026 reunió a casi 2.000 expositores de 75 países. El mensaje fue el mismo en todos los pabellones: el valor está en los sistemas, no en los componentes. Tres tendencias apuntaron al mismo sitio:



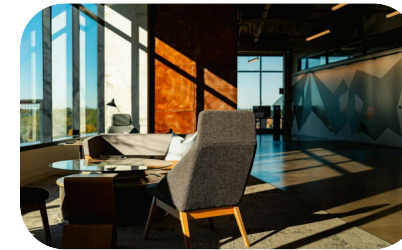
### Gobierno - Sustainable Transformation

El 40% de la energía en Europa la consumen los edificios. La nueva directiva europea exige cero emisiones en edificios públicos nuevos desde 2026. Cada edificio que se renueva necesita gestión energética — no solo bombillas nuevas. **Adquiro: PowerTrace + SCADA**



### Tecnología - Smart Connectivity

Los clientes ya no piden instalación. Piden integración: gemelos digitales, analítica predictiva, protocolos abiertos que hablen entre sí. El instalador que solo conecta dispositivos está quedando fuera de la conversación. **Adquiro: Building OS — una capa, todos los protocolos, multi-site**



### Consumidor - Living Light

La iluminación dejó de ser función. Es experiencia. Los proyectos de diseño adaptativo y human centric lighting tienen márgenes muy superiores — porque el cliente paga por cómo se siente en el espacio, no por los lúmenes. **Adquiro: LiveScenes + Casambines + Casambi**

# 6. Viento a favor: Regulación europea y preferencias

OTROS FACTORES EXTERNOS MARCAN LA DIRECCIÓN

EPBD

## EPBD (Energy Performance of Buildings Directive) 2024

La directiva europea de eficiencia en edificios — en vigor desde mayo de 2026 Cero emisiones en nuevos edificios públicos. La tasa de renovación actual es del 1% — el objetivo es duplicarla. Cada edificio que se renueva necesita alguien que gestione la energía. ¿Quién va a ser ese alguien en tu zona?

ETS2

## ETS2 (Emissions Trading System 2)

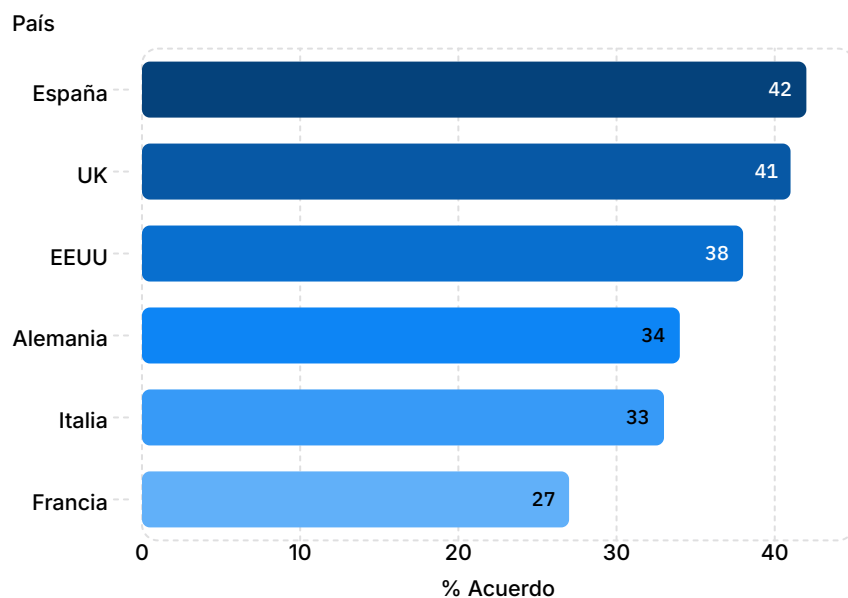
Precio al carbono en edificios — desde 2027 A partir de 2027, los edificios empiezan a pagar por sus emisiones. Eso garantiza demanda sostenida de medición y optimización energética durante años.

### El consumidor: seguridad vs. privacidad

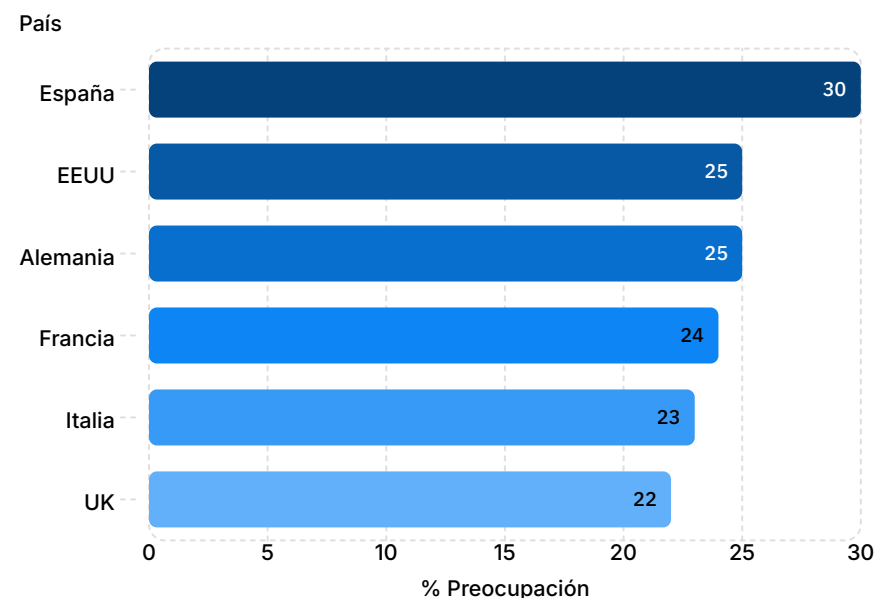
Una muestra de 60.072 encuestados demuestra :

España tiene el mayor índice de preocupación por seguridad en el hogar de toda Europa: el 42% de los encuestados lo considera prioritario. Pero el 30% frena por miedo a la privacidad. El instalador que resuelve ambas gana la confianza — y el contrato. El servidor SCADA de Adquio funciona en local. Los datos no salen del edificio. Eso no es un detalle técnico: es tu argumento de venta.

### "La seguridad del hogar es importante para mí"



### "Me preocupa que espíen a través de mis dispositivos"

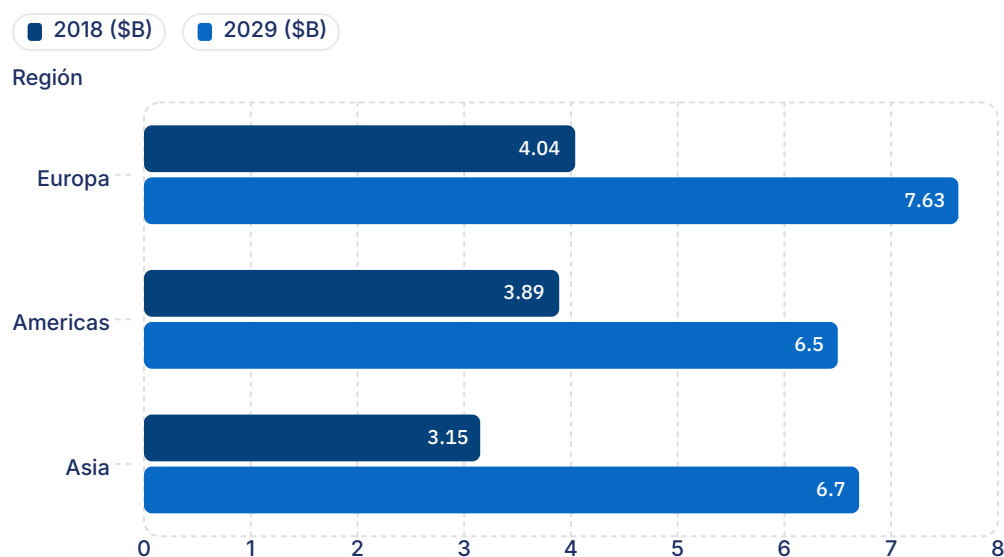


# 7. Los números que importan: mercado por región y país

EL HARDWARE SE DEPRECIA PERO LA OPORTUNIDAD EXPLOTA

Europa lidera el gasto por instalación inteligente. Y dentro de Europa, la oportunidad es concreta:

## Comfort & Lighting: revenue por región



Europa CAGR 11.2% · Americas 8.9% · Asia 13.4%

# \$7.63B

Europa Comfort & Lighting 2029

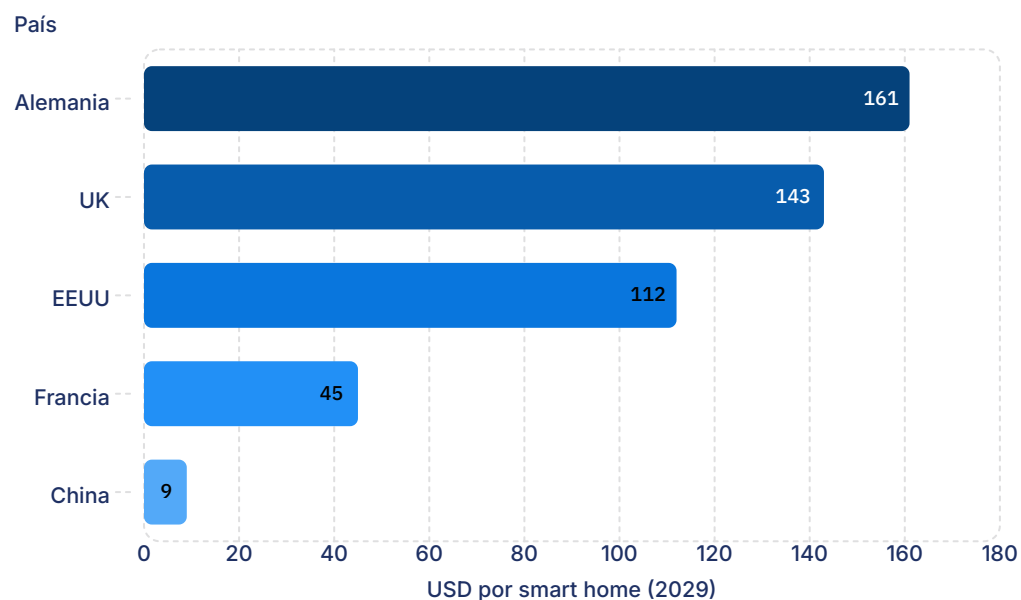
CAGR 11.2%

# \$161

Alemania por smart home

17x más que China

## Gasto por smart home — Energy Mgmt (USD, 2029)



# \$4.99B

EEUU Energy Mgmt 2029

CAGR 11.2%

# 714M

Smart homes en 2029

Desde 52M actuales

El mercado de iluminación inteligente pasa de \$15.700M en 2024 a \$88.400M en 2034. El segmento que crece más rápido no es el hardware — es el software. Esa brecha se está cerrando ahora. Estar dentro antes de que cierre es la ventaja.



## 8. Valor Adquio para el cliente final

LA SOLUCIÓN QUE BRINDA ADQUIO

**Adquio no te cobra recurrente a ti.** Para que tú puedas cobrar recurrente a tu cliente.

Adquio transforma tu rol de instalador a integrador de servicios, ofreciendo a tus clientes soluciones de valor que justifican una cuota de mantenimiento mensual. Elige el tipo de cliente para entender su argumento específico de pago:



### Retail / Cadenas

Garantía de branding uniforme, eficiencia energética en múltiples sucursales y análisis de rendimiento para optimizar la experiencia de compra y reducir costes operativos.



### Oficinas Corporativas

Aumento de la productividad y bienestar de los empleados con ambientes personalizados, optimización del uso del espacio y significativos ahorros en consumo energético.



### Hoteles

Mejora de la experiencia del huésped a través de la personalización de ambientes, eficiencia energética en habitaciones y áreas comunes, y la creación de escenas dinámicas para eventos.



### Industrial / Logística

Optimización de la seguridad y eficiencia energética en grandes volúmenes, mantenimiento predictivo de instalaciones y recopilación de datos para la toma de decisiones operativas.



### Edificio Público

Cumplimiento normativo, transparencia en el consumo energético, gestión remota centralizada y optimización del mantenimiento para infraestructuras críticas y de alto tráfico.

# 9. Las tres capas de valor Adquio

## COMO SE PUEDE CAMBIAR DE MODELO DE NEGOCIO

Si el hardware se commoditiza, el instalador Casambi tiene dos caminos: seguir compitiendo por precio con márgenes cada vez más ajustados, o construir un negocio de servicios con ingresos predecibles. Adquio habilita el segundo camino — en tres capas que se suman:



### CAPA 1: Más Volumen

**Más proyectos, más rápido.**

Templates replicables: configuras una vez, despliegas en los siguientes. Full Remote Access Casambi: gestión remota sin viajar. Multi-site real: arquitectura SCADA jerárquica. App Builder sin código: cada cliente recibe app personalizada en horas.



### CAPA 2: Más Margen

**Vender solución, no hardware.**

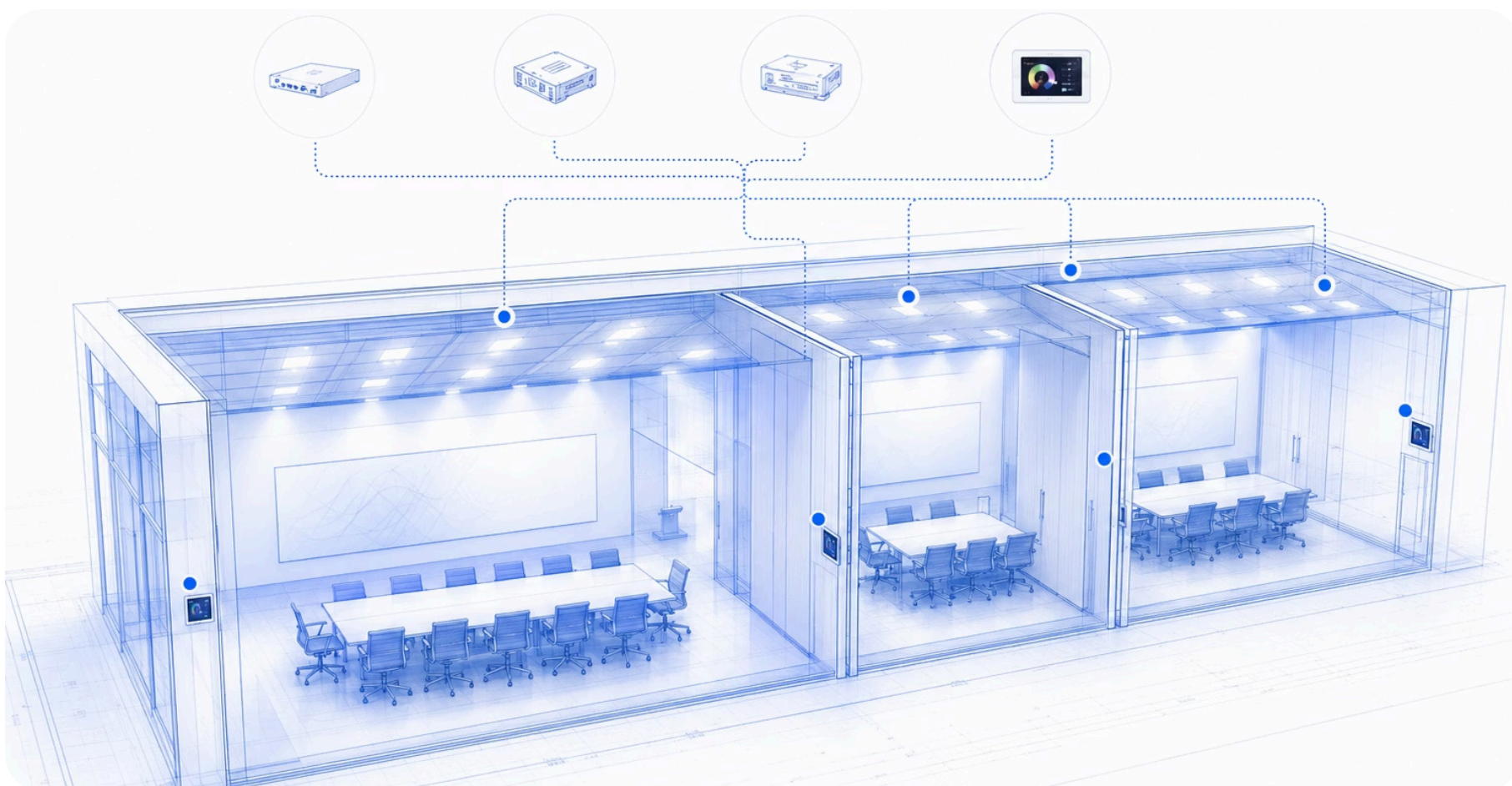
SCADA Server — compra única, SIN recurrentes. 1.500+ variables por página. PowerTrace: mides consumo real por luminaria, justificas el ROI. LiveScenes: iluminación experiencial se vende a margen muy superior. App personalizada: mayor valor percibido = mayor precio aceptado.



### CAPA 3: Ingresos Recurrentes

**Relación continua con el cliente.**

Mantenimiento remoto: soporte y optimización mensual vía Full Remote. Informes de eficiencia con PowerTrace + SCADA. Gestión de alarmas: el edificio te necesita operando, no solo instalando. Escalado sin rediseñar: nueva tienda = desplegar SCADA local y conectar al maestro.



## Adquio no te cobra recurrente a ti. Para que tú puedas cobrar recurrente a tu cliente. Así de simple.

- **Fee de implantación** (one-shot).
- **Cuota de servicio mensual/anual** (recurrente).
- **Servicios adicionales a demanda** (consultoría, nuevas integraciones, mejoras, nuevas apps...).

Así conviertes cada proyecto Casambi en **una relación a largo plazo** con múltiples capas de valor.

Quiero ser partner Adquio

# 10. Herramientas del ecosistema Adquio x Casambi

QUE OFRECE ADQUIO PARA QUE PUEDES ADAPTARTE

Control wireless de grandes instalaciones + Full Remote Access desde cualquier lugar. En España, ningún otro ecosistema combina hardware propio + Casambi nativo + SCADA jerárquico + multi-site + multi-protocolo.

## Sin Adquio Building OS

- Cada sistema con su app y lógica
- Datos dispersos, sin KPIs fiables
- Alarmas sin jerarquía ni escalado
- Multi-site = rediseñar desde cero
- Cliente insatisfecho, OPEX alto
- Compites por precio de hardware

## Con Adquio Building OS

- Una plataforma, 1.500+ variables por página
- Datos unificados, KPIs comparables
- Alarmas con severidad y auditoría
- Multi-site: SCADA jerárquico que crece contigo
- Cliente fidelizado, OPEX recurrente
- Compites por valor y servicio



### SCADA Server

1.500+ var/pág. 30 usuarios. Web. Compra única. Arquitectura jerárquica.



### SCADA Cloud

Multi-site: SCADA maestro integra los descendientes. Autonomía local + visión global.



### PowerTrace

Medición energética real por luminaria y zona. ROI demostrable al cliente.



### LiveScenes

Escenas dinámicas programables. De iluminación funcional a experiencial.



### App Builder

Apps web y móvil sin código. Interfaz a medida por proyecto y cliente.



### Nexus / Bridge / API

Casambi + DALI + Modbus + BACnet + MQTT + REST. Un ecosistema, sin fricciones.

# 5 razones para actuar ahora

**1** **714M de smart homes en 2029**  
La penetración se triplica (11.7% → 34.1%). Cada hogar necesita alguien que lo configure, integre y mantenga. **La oportunidad está en el servicio.**

**2** **El hardware baja, la plataforma sube**  
Revenue/smart home cae 66%. Pero Schneider cotiza a P/E 31x por EcoStruxure y Telefónica compra Geprom. **El valor está en la capa de inteligencia.**

**3** **Europa lidera y la regulación empuja**  
\$7.63B en C&L, \$5.27B en Energy Mgmt. Alemania \$161/smart home. **EPBD + ETS2 garantizan demanda de renovación y gestión energética.**

**4** **España: el mercado más receptivo**  
42% valora seguridad (mayor de Europa). Ningún competidor local combina hardware + Casambi + SCADA local + multi-site. **Adquío es único.**

**5** **3 capas de valor: volumen + margen + recurrente**  
Adquío no te cobra recurrente. Tú cobras recurrente a tu cliente. SCADA jerárquico que escala sin rediseñar, PowerTrace, LiveScenes. **De instalador a integrador**

**Quiero ser partner Adquío**

En todos los casos, el argumento es el mismo: tú dejas de ser el que instala y te conviertes en el que gestiona. Eso tiene un valor muy distinto — y se cobra de forma muy distinta.

# ¿Listo para ver cómo funciona en un proyecto real?

El mercado no espera. En 30 minutos de demo ves exactamente cómo escala un proyecto — sin rediseñar, sin costes recurrentes para ti. Sin compromisos. Solo números reales y un caso concreto de tu sector.

## Prueba el SCADA

Demo interactiva del Building OS. Configura una instalación, ve cómo escala sin rediseñar, integra Casambi en 5 minutos.

[Solicitar demo](#)

# Mientras el hardware se deprecia, la plataforma se revalúa. Tú decides en qué lado del mercado quieres estar.

Construye sobre Adquio. Formación, soporte y crecimiento con tecnología abierta.

[adquio.com](#)



[Quiero ser partner Adquio](#)

Elige tu primer paso. El resto viene solo.

[info@adquio.com](mailto:info@adquio.com) · +34 881 246 255



# Referencias bibliográficas

**Mordor Intelligence** (2025)

Smart lighting market size, share & trends 2025–2030

<https://www.mordorintelligence.com/industry-reports/smart-lighting-market>

---

**Precedence Research** (2025)

Smart lighting market size, share and forecast 2025 to 2034

<https://www.precedenceresearch.com/smart-lighting-market>

---

**Global Market Insights** (2025)

Smart lighting market size & forecast 2025–2034

<https://www.gminsights.com/industry-analysis/smart-lighting-market>

---

**Vocal Media / Futurism** (2025, diciembre)

Smart lighting market size and forecast 2025–2033

<https://vocal.media/futurism/smart-lighting-market-size-and-forecast-2025-2033-zv3nhr0e7p>

---

**FactSet** (2025)

Market outlook and valuation reference

<https://www.factset.com/>

---

**Gsquaredcfo** (2025)

SaaS benchmarks: 5 performance benchmarks for 2025

<https://www.gsquaredcfo.com/blog/saas-benchmarks-5-performance-benchmarks-for-2025>

---

**Software Equity Group** (2025, abril)

SaaS multiples 2025: M&A market valuation outlook

<https://softwareequity.com/blog/ma-market-outlook/>

---

**Aventis Advisors** (2025)

Software valuation multiples: 2015–2025

<https://aventis-advisors.com/software-valuation-multiples/>

---

**Statista** (2025)

Smart lighting market reference data

<https://www.statista.com/>

---

**Globe Newswire** (2026, febrero 17)

Smart lighting market – \$67.83B, 19.77% CAGR by 2031, globally, says

Mordor Intelligence

<https://www.globenewswire.com/news-release/2026/02/17/3238962/0/en/Smart-Lighting-Market-67-83B-19-77-CAGR-by-2031-Globally-Says-Mordor-Intelligence.html>