

No quedarse atrás

Reporte del Estado de la
Industria del Mantenimiento
PCI en España 2025



Objetivo del reporte.

Obtener una **imagen fiel del estado del sector del mantenimiento PCI en España**, basada en datos reales y experiencias de los profesionales que lo viven en el día a día, con el fin de:

- **Identificar retos operativos y estratégicos** (costes mano de obra, tecnología)
- **Visibilizar cómo están evolucionando** las empresas mantenedoras.
- **Detectar oportunidades de mejora y crecimiento.**
- **Facilitar un recurso útil** que sirva como referencia en el sector.
- **Promover la participación colectiva** para construir conocimiento compartido.



Tabla de contenidos.

Resumen ejecutivo.	4
Perspectivas y crecimiento de negocio.	6
Riesgos y amenazas de la industria.	11
Tecnología.	15
Regulación y cumplimiento normativo.	19
Sostenibilidad.	21
Demografía de los encuestados	23

Resumen ejecutivo.

Talento y tecnología: el futuro de la industria.

El futuro de la industria lo definirá la ecuación talento + tecnología: sin técnicos cualificados ni digitalización específica, el crecimiento será frágil; con ellos, el sector podrá escalar con solidez y resiliencia. Estas conclusiones se desprenden del Reporte del Estado de la Industria PCI 2025, elaborado a partir de una encuesta a más de 100 empresas mantenedoras de Protección Contra Incendios en España. El informe refleja la visión, prioridades y preocupaciones reales de los actores del sector, ofreciendo una fotografía nítida de los retos que marcarán el año.

Si quieres profundizar en los resultados, compartir tus impresiones o debatir sobre los próximos pasos de la industria, puedes escribirnos a cofrai@cofrai.com

1. Optimismo en ingresos, cautela en rentabilidad

El 75,9% de las empresas prevé aumentar su facturación en 2025, reflejando un clima de confianza en el mercado. Sin embargo, más de un tercio (36,14%) no espera mejoras en rentabilidad, ya que la inflación de costes, especialmente en mano de obra y gastos operativos, sigue erosionando los márgenes. Esta presión obliga a las compañías a reforzar la eficiencia y el control interno como vía prioritaria para proteger beneficios.

2. Escasez estructural de profesionales cualificados

La falta de técnicos especializados se consolida como el mayor riesgo de la industria PCI. Dos tercios de las empresas lo señalan como su principal obstáculo, por encima de cualquier otro factor. La escasez de programas formativos y la dificultad para atraer talento joven generan sobrecostes, sobrecarga en los equipos actuales y un freno directo a la capacidad de expansión. Sin medidas urgentes de formación y retención, este déficit seguirá comprometiendo la competitividad del sector.

3. Baja preparación para Verifactu y nuevas normativas

La entrada en vigor de Verifactu y la actualización del RSCIEI añaden una carga regulatoria significativa en 2025. Apenas el 47,56% de las empresas ha adaptado sus sistemas de facturación, mientras que un 31,71% no sabe si cumple y un 20,73% necesita un cambio completo de herramienta. La baja preparación genera incertidumbre operativa y refleja la necesidad de mayor agilidad del sector para absorber reformas legales inminentes.



4. Estrategias prudentes de crecimiento sostenible

Las prioridades estratégicas para 2025 ponen el foco en consolidar la rentabilidad antes que en expandirse. La reducción de costes, la mejora del servicio al cliente y la digitalización son los ejes centrales, mientras que las subidas de precios o la expansión territorial pasan a segundo plano. El sector busca blindar su base operativa y diferenciarse por calidad y eficiencia, sentando cimientos sólidos para un crecimiento estable y menos expuesto a la volatilidad.

5. Potencial tecnológico aún desaprovechado

Aunque la mayoría de las empresas ya emplea software, su uso en actividades críticas como el trabajo de campo sigue siendo limitado. Esta brecha reduce la capacidad para cumplir con normativas, optimizar procesos y reducir la dependencia de un personal cada vez más escaso.

La tecnología ofrece dos ventajas estratégicas decisivas: permite crecer con menor necesidad de mano de obra y hace la industria más atractiva para nuevas generaciones de técnicos, aliviando el déficit de talento. en este ámbito no es opcional: es la clave para sostener márgenes, ganar productividad y asegurar la competitividad futura.

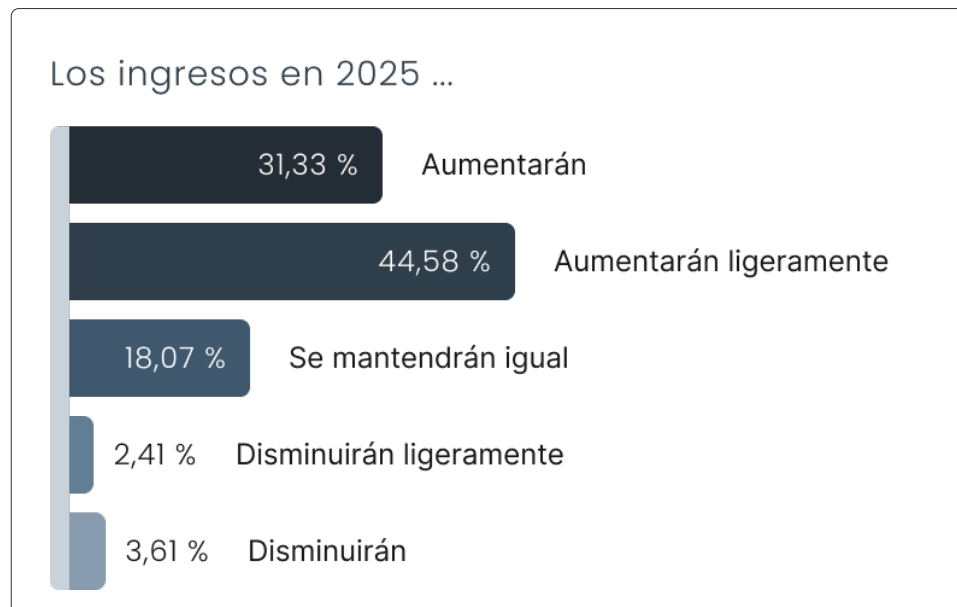
Perspectivas y crecimiento de negocio

1. Ingresos y márgenes.

Ingresos al alza y márgenes positivos, en un entorno más exigente

Ingresos: la perspectiva se perfila optimista en 2025

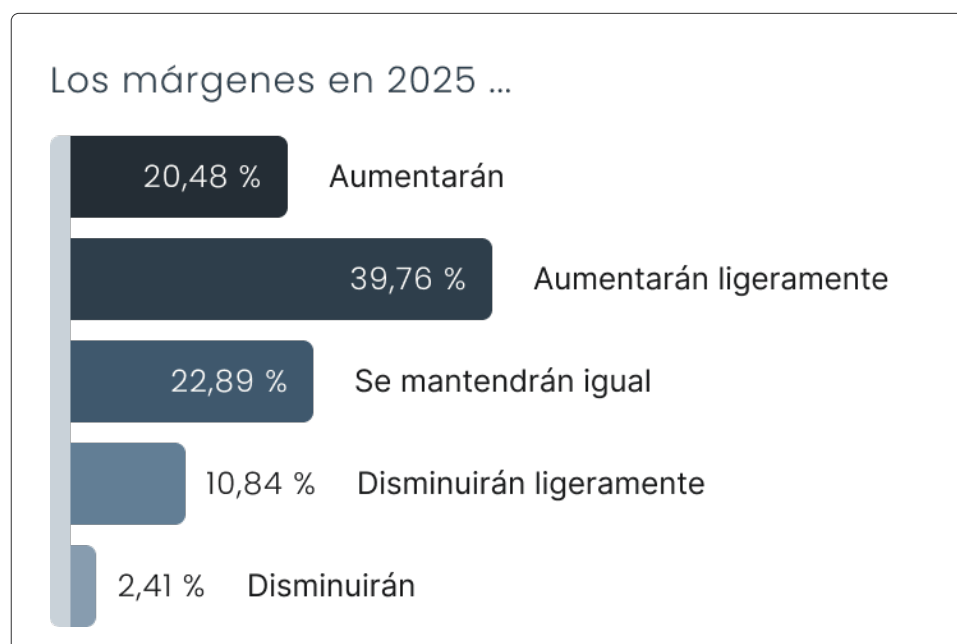
La industria prevé que los ingresos crezcan en 2025 respecto al año pasado.



 **75,9%**
De las empresas creen que los **ingresos aumentarán** en 2025.

Márgenes: perspectivas de mejora, aunque con mayor cautela

La visión sobre la rentabilidad en 2025 sigue siendo mayoritariamente positiva: **seis de cada diez empresas esperan que sus márgenes aumenten**. Sin embargo, al comparar con el año anterior, se observa un cambio relevante: ha crecido el porcentaje de quienes creen que los márgenes se mantendrán o incluso disminuirán. Este repunte de voces más cautas sugiere que, aunque el sector confía en mejorar sus resultados, es cada vez más consciente de las presiones de costes y de un **entorno operativo más exigente**.



x2
Las **previsiones de disminución** se han duplicado respecto al 2024, pasando del 6,3% al 13,25% del total de los encuestados.

¿Quiénes son los perfiles más optimistas?



Peso actual del mantenimiento

Las empresas con una mayor dependencia del mantenimiento son más optimistas en general.

Entre las que obtienen un 40 % o más de sus ingresos de esta actividad, solo un 13,33 % prevé caídas en sus márgenes, frente al 20 % de las que tienen un peso menor. Esto indica que los ingresos recurrentes aportan estabilidad y confianza en la rentabilidad futura.



Peso previsto del mantenimiento

La previsión de que el mantenimiento gane peso en la facturación también marca una diferencia. **Un 73,68 % de las empresas que anticipan este aumento espera mejorar sus márgenes** y apenas un 7,02 % prevé descensos. Por el contrario, entre las que creen que el peso se mantendrá o disminuirá, el optimismo es mucho menor: solo un 34,78 % espera mejoras y un 30,43 % anticipa caídas.

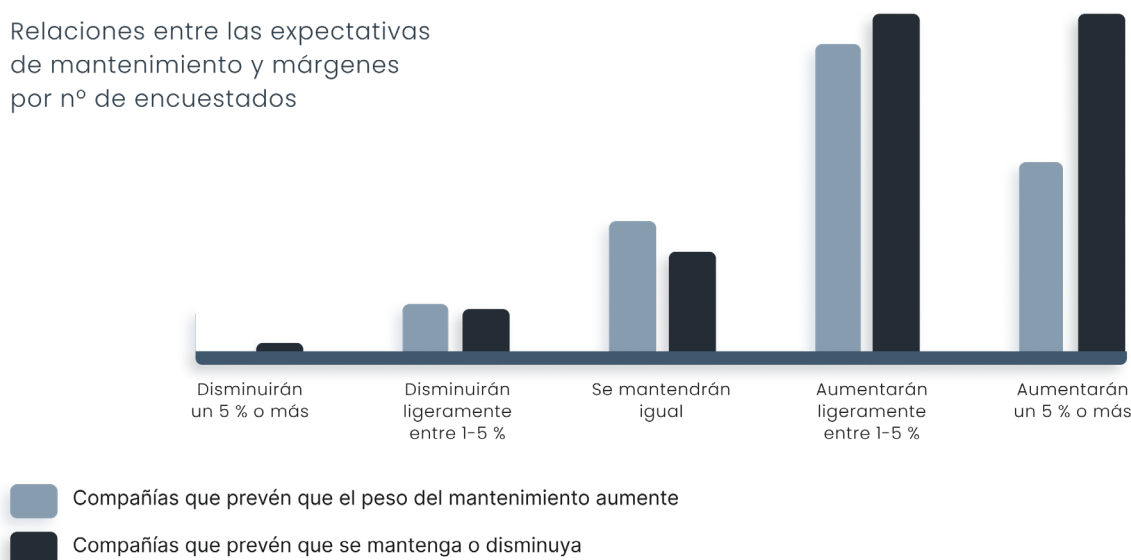


Empresas familiares

La estructura de propiedad también influye en el optimismo. En las empresas familiares, **solo un 8,51% prevé reducciones de margen**, muy por debajo del 21,21 % registrado en las no familiares. Además, el 65,96 % de las familiares espera aumentarlos, frente al 57,58 % de las no familiares, lo que sugiere una mayor confianza en su capacidad de mantener la rentabilidad.

Las empresas donde el peso de mantenimiento va a crecer son las más optimistas

Relaciones entre las expectativas de mantenimiento y márgenes por nº de encuestados

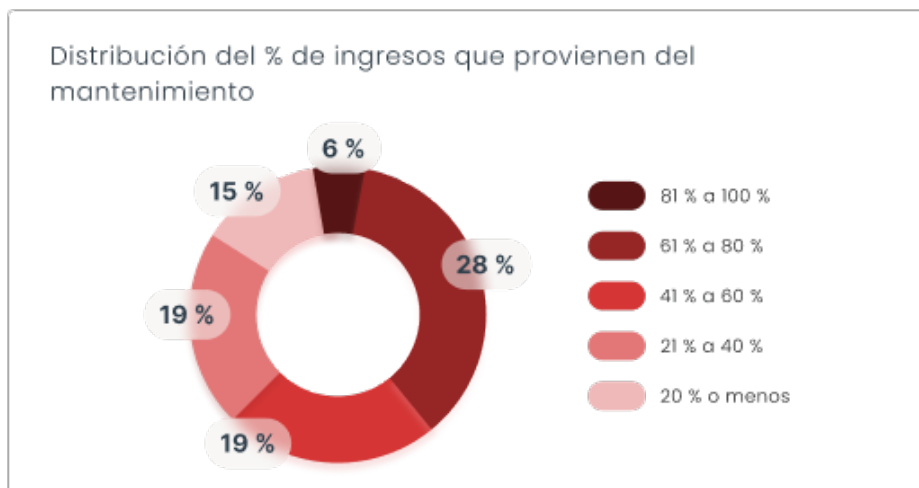


3. El papel del mantenimiento.

El mantenimiento como motor de crecimiento y estabilidad

Importancia creciente del mantenimiento

El sector espera un cambio en la composición de ingresos hacia servicios recurrentes. Un 71,4% cree que el peso del trabajo de mantenimiento aumentará de cara a 2026, y solo un 2,4% piensa que disminuirá.



Para el **53%** de las empresas, el **mantenimiento supone más de un 40% de sus ingresos**



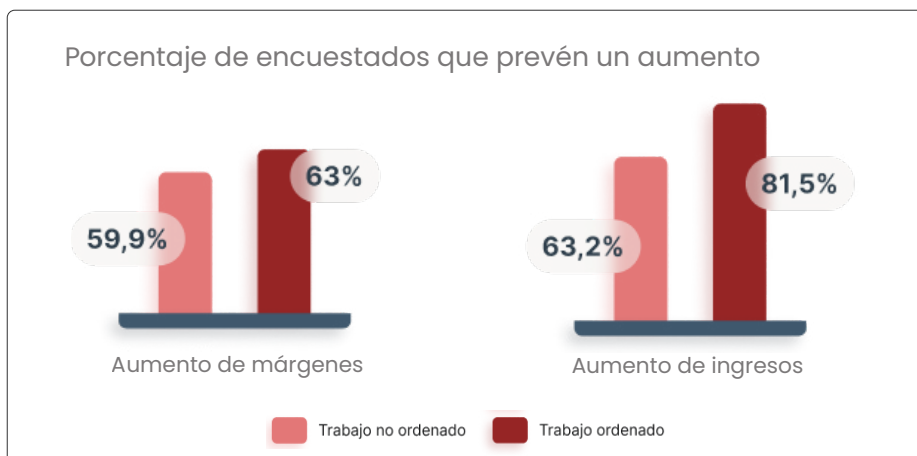
71%

De los encuestados esperan un **aumento del mantenimiento**

Productividad de los técnicos

El modo en que las empresas asignan las tareas de mantenimiento a sus técnicos varía significativamente: **solo un 29,03 % entrega el trabajo de forma ordenada cada día**, un 31,18 % proporciona todas las órdenes para un mes y deja que los técnicos se organicen, mientras que un 15,05 % lo hace semanalmente y otro 15,05 % diariamente, pero sin orden predefinido.

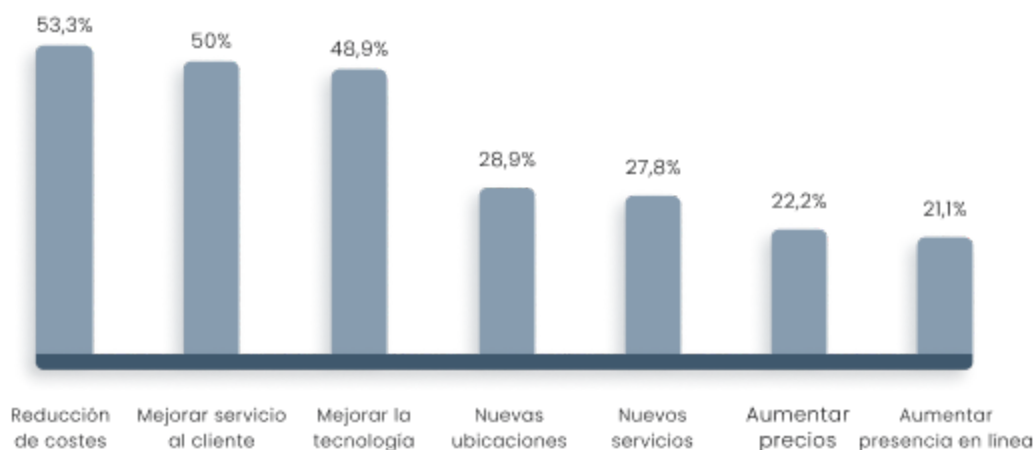
La organización parece influir directamente en las expectativas de negocio. Entre quienes distribuyen el trabajo de manera ordenada, el 81,48 % espera aumentar sus ingresos, frente al 63,16 % de los que no lo hacen así. En términos de rentabilidad, el 62,96% de las empresas con asignación ordenada prevé mejorar sus márgenes, frente al 50,88 % de las que no siguen este modelo. Estos datos sugieren que una planificación más estructurada de las rutas y tareas puede estar vinculada a mejores resultados financieros.



4. Crecimiento sostenible.

Tecnología y eficiencia marcan la hoja de ruta

¿Qué medidas se pretenden tomar en la empresa para aumentar los beneficios en 2026?



El sector busca **construir una base operativa robusta** que permita escalar sin perder control sobre costes ni comprometer el cumplimiento normativo.

Estrategias de crecimiento sostenible

De cara a 2026, las empresas PCI se muestran **cautas y estratégicas**: su hoja de ruta prioriza la eficiencia interna antes que las expansiones rápidas o los incrementos de precios. Las compañías buscan blindar su rentabilidad optimizando recursos y fidelizando clientes, en lugar de depender exclusivamente de captar más negocio nuevo.

El bajo peso relativo de estrategias como subidas de precios, ofrecer nuevos servicios o expandirse geográficamente, sugiere que el sector percibe el entorno como exigente en términos de competencia y presión de precios. Apostar por aumentar tarifas sin una propuesta de valor más sólida podría ser contraproducente, de ahí el énfasis en mejorar la experiencia y la calidad del servicio como palancas previas.

41% identifica la adopción de software como un paso clave para preparar el crecimiento del negocio

Cada vez más empresas tienen claro que digitalización no es solo una cuestión de modernizar procesos, sino una inversión estratégica para garantizar que el crecimiento sea sostenible.

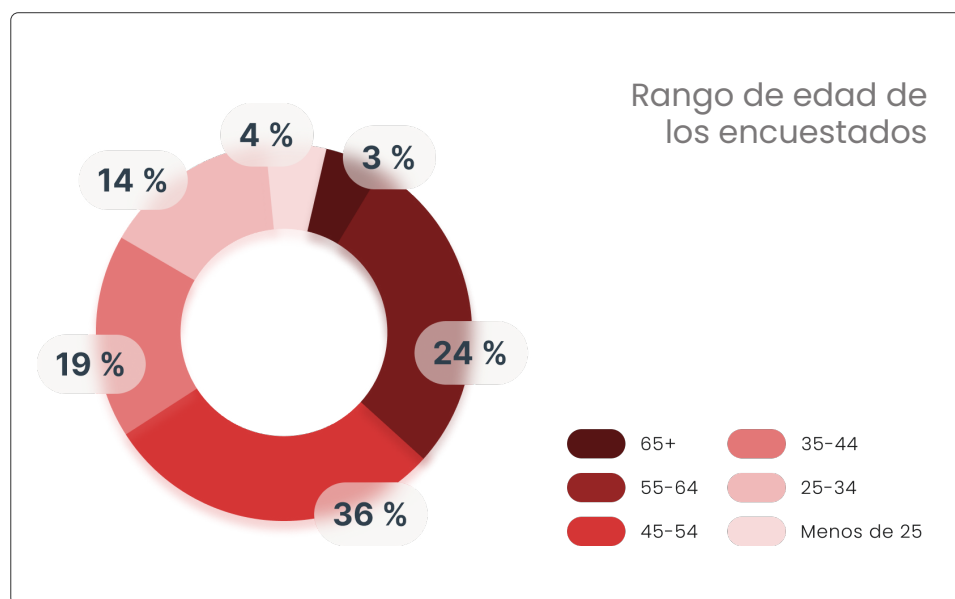
Riesgos y amenazas de la industria

1. Escasez de mano de obra.

El riesgo número uno del mantenimiento PCI

Déficit de profesionales en el sector PCI

Siguiendo tendencia del año pasado, **la escasez de mano de obra sigue siendo la principal amenaza para el sector**. Solo un 4,21% de los encuestados tiene menos de 25 años, frente a un 25,37% que supera 55. Esta brecha generacional alimenta la preocupación de la industria: los nuevos profesionales no están entrando al mercado con la rapidez necesaria para reemplazar a quienes se retiran, poniendo en riesgo la capacidad operativa futura.

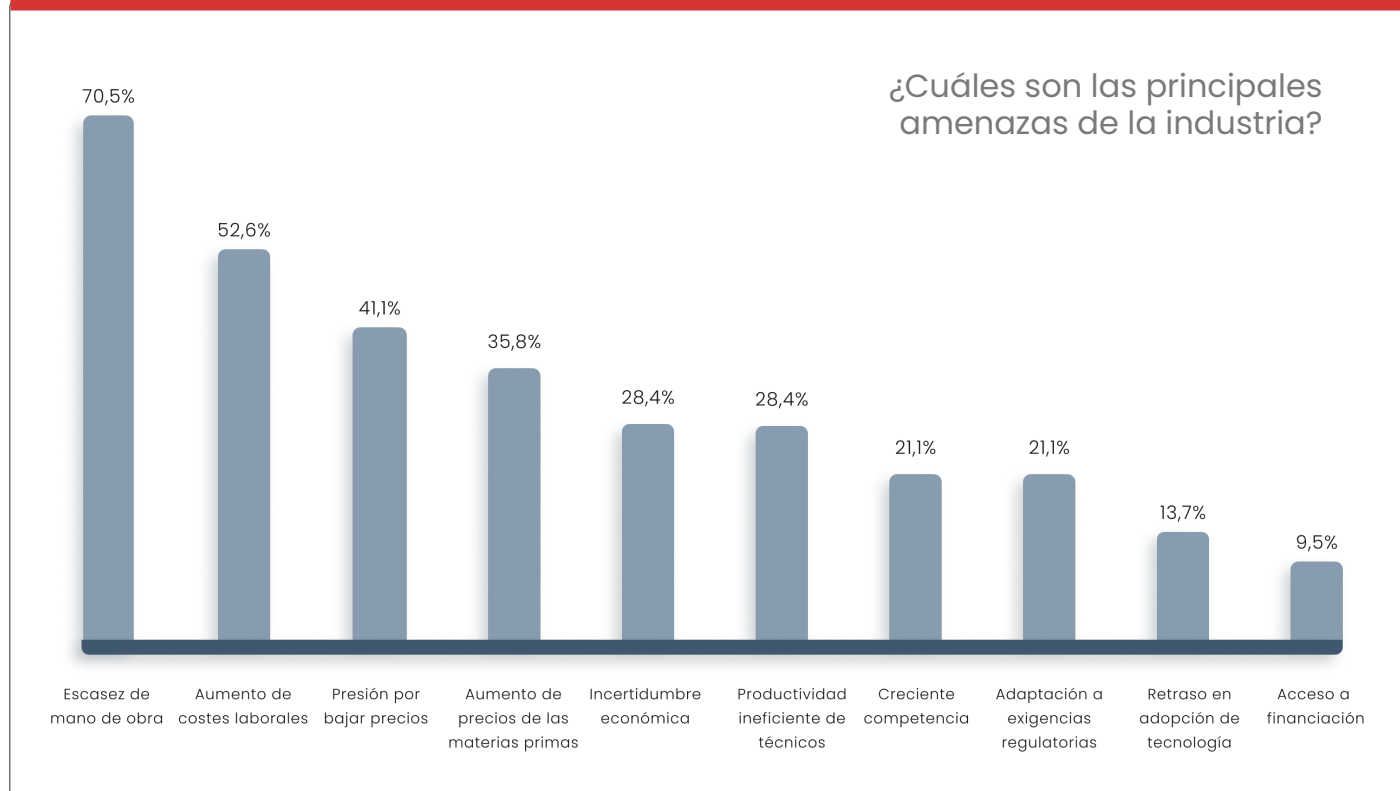


A mayor edad, mayor preocupación:

84,6%

De los profesionales de más de 55 años creen que la **escasez de mano de obra** es una de las principales amenazas para el sector. La cifra baja hasta un 50% entre los menores de 25 o el rango de 35-44.

Principales amenazas para la industria



Falta de talento técnico: ¿Cuáles son las causas?

La guerra por el talento y la necesidad de personal bien capacitado supone uno de los mayores retos estructurales del sector. Solo un 2,41% de las empresas no han tenido problemas para captar o retener personal.

Entre los que sí han enfrentado problemas, las causas más citadas son:

72,3%

Escasez de candidatos

56,6%

Falta de formación específica

25,3%

Expectativas salariales muy altas



97,5%

De las empresas admiten tener o haber tenido problemas para captar o retener personal.

En conjunto, estos datos reflejan un círculo complejo: **poca oferta de profesionales formados, competencia intensa por atraerlos y salarios al alza**. Para romper esta dinámica, el sector necesitará reforzar la formación especializada, estrechar la colaboración con centros educativos y, al mismo tiempo, optimizar la retención mediante planes de carrera y mejores condiciones laborales.

Para profundizar:

5 retos claves del sector PCI y cómo superarlos

La falta de profesionales cualificados no es un problema aislado: se ha convertido en el principal reto estructural del sector.

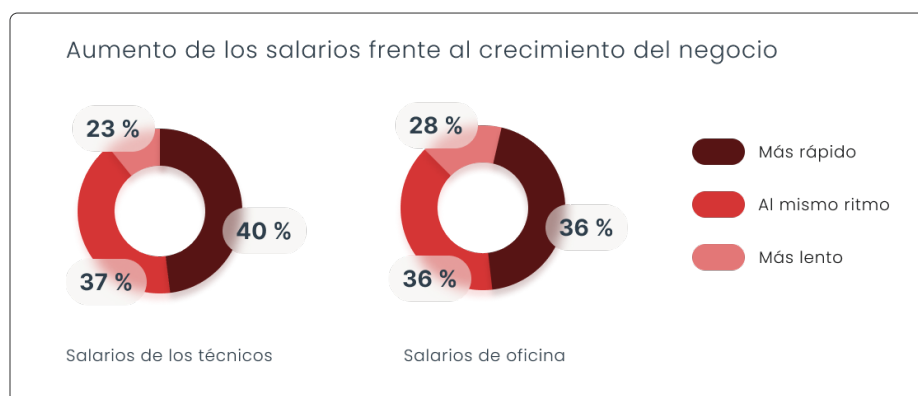
Si quieres obtener una visión práctica sobre cómo afrontarlo, te recomendamos leer el artículo [5 retos clave para empresas mantenedoras PCI en 2025 y cómo superarlos](#), donde se abordan estrategias concretas para mitigar la escasez de talento y otros desafíos críticos.

2. Presión salarial y costes operativos.

El gran desafío para mantener márgenes

Los costes están subiendo a un ritmo más rápido del negocio

El aumento de los costes laborales es una realidad palpable del sector. Los salarios han estado aumentando más rápido que el negocio en muchas compañías, ejerciendo una presión considerable sobre los márgenes si el crecimiento de ingresos no acompaña.

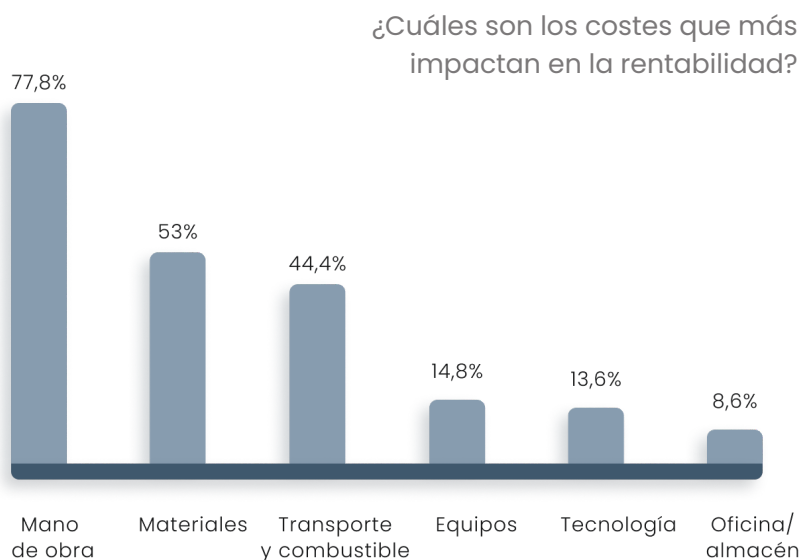


77,8%

Señalan que la **mano de obra** es el coste operativo que tiene mayor impacto en su rentabilidad

Los costes operativos crecientes amenazan la rentabilidad.

Casi el 80% de los encuestados afirma que la mano de obra es el mayor coste operativo, seguido por los costes de materiales y transporte y combustible.



¿Qué medidas se están tomando?

- Optimización del trabajo
- Mayor control sobre los gastos
- Mayor rigurosidad con los objetivos
- Aumento de precios
- Negociar con proveedores



Mantener bajo control la presión salarial y los **costes operativos** se perfila como un desafío clave que el sector deberá gestionar de forma proactiva para salvaguardar su rentabilidad en 2025.

Tecnología

1. No quedarse atrás.

La adopción de tecnología se vuelve imprescindible



86%

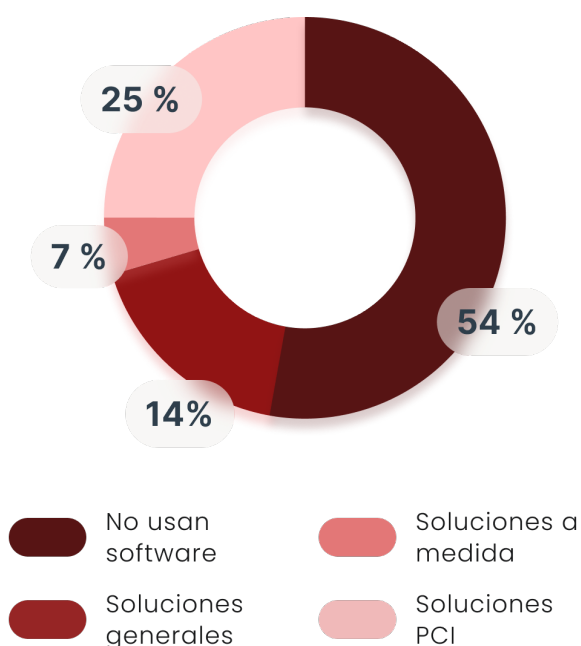
Percibe que **retrasar la adopción de tecnologías supone un riesgo para la competitividad del negocio**, una percepción que ha aumentado frente al 83% registrado en 2024.

De la digitalización a la especialización: el software PCI

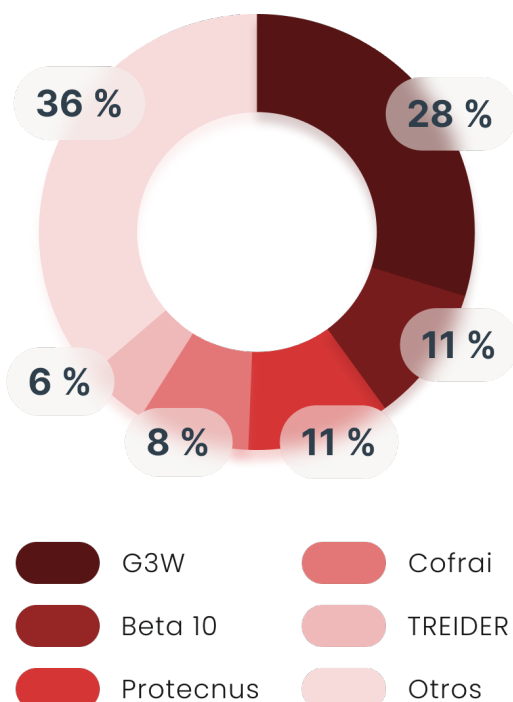
Aunque prácticamente todas las empresas del sector ya cuentan con algún tipo de software en su operativa diaria, el salto hacia herramientas diseñadas específicamente para PCI sigue siendo limitado. En el trabajo de campo, más de la mitad de las compañías aún no emplean ningún software (54%). Y cuando lo hacen, no siempre se trata de soluciones adaptadas a la gestión de mantenimientos PCI: un 14% recurre a programas generales, que no garantizan un rendimiento óptimo en este tipo de operativa.

Entre las que sí utilizan soluciones específicas del mercado, la fragmentación es evidente. Ninguna aplicación alcanza una cuota dominante: G3W lidera con un 28%, seguido por Protecnus y Beta 10 (11%), Cofrai (8%) y Treider (6%), mientras que un 36% que utiliza otros programas. Esta dispersión refleja que la digitalización PCI está aún en una fase de transición, con espacio de mejora para una mayor estandarización y especialización en las herramientas de campo.

Software utilizado en el trabajo de campo



Software utilizado en el trabajo de campo (de los que usan software)



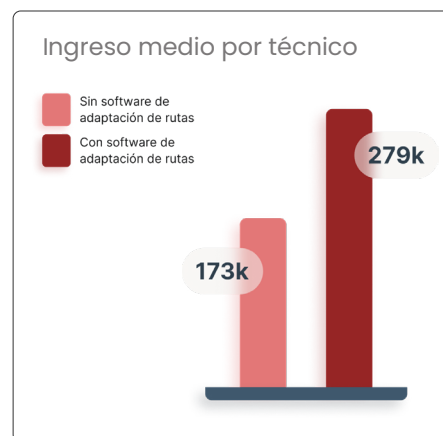
Cómo se calcula: las cuotas de mercado de las soluciones de Software son aproximadas y se desprenden de la encuesta y otras fuentes de Cofrai.

2. El valor detrás de la digitalización.

Mejorar procesos, optimizar recursos y asegurar competitividad

La digitalización impulsa la productividad de los técnicos

Los datos muestran una correlación directa entre el uso de herramientas digitales y el rendimiento por técnico. Las empresas que cuentan con software de gestión de trabajo de campo registran un ingreso medio de 240.129 € por técnico, frente a 144.586€ en aquellas que no lo utilizan. La diferencia es aún mayor con el uso de software de optimización de rutas: 279.793 € por técnico frente a 173.372 € en las empresas que no disponen de esta herramienta. Estos resultados refuerzan la idea de que **la tecnología tiene un impacto tangible en la generación de ingresos por trabajador.**



Principales motivos para implementar software

Según la encuesta realizada, los principales motivos para las empresas PCI son:

Mejorar la productividad de los empleados

La principal razón para implementar software es simplificar el trabajo de los empleados (75,8%). Queda claro que ante la falta de talento y aumento de costes laborales, la tecnología se vuelve imprescindible para maximizar la productividad.

Mejorar el servicio al cliente

Un 65% identifica la mejora del servicio al cliente como una razón clave. Esto se complementa con otros beneficios igualmente valorados como la reducción de errores (62%) y la mejora del seguimiento y presentación de datos (65%).

Hacer mejor uso de los recursos

Un 55,79% señala la reducción de costes como uno de los motivos principales para implementar software. Haciendo un uso más eficiente de los recursos, la tecnología se convierte en una aliada para optimizar tiempos y recursos.



42%

Han eliminado el papel de la mayor parte de su operativa, y 28% afirman estar en proceso.

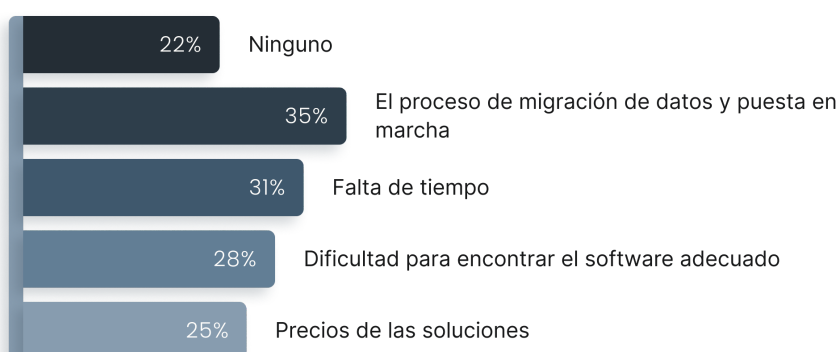
3. Obstáculos en la adopción de tecnología.

Migración de datos, falta de tiempo y las propias soluciones

Migración de datos: el mayor obstáculo

El proceso de puesta en marcha ha sido seleccionado por 35% de los encuestados como motivo para no implementar software, seguido por la falta de tiempo. Más que una resistencia a la digitalización, **lo que frena a muchas empresas es la percepción de que el proceso inicial será complejo** o consumirá recursos que no pueden destinar en ese momento.

Obstáculos para la implementación de tecnología por nº de encuestados



43%

De los encuestados han **pospuesto una implementación de software** en los últimos 12 meses



Combatir la puesta en marcha

Superar esta barrera requerirá soluciones con migraciones más ágiles, soporte cercano y una curva de aprendizaje mínima para que el cambio no se perciba como una interrupción, sino como una mejora inmediata.



Del papel a lo digital: transición sin errores

Si tu empresa está considerando dar el salto a la digitalización, hacerlo de forma planificada es clave para evitar interrupciones y errores en el proceso. En el artículo [Del papel a lo digital: transforma tu operativa PCI](#) sin errores, encontrarás pautas prácticas para que la transición sea fluida: desde cómo preparar la información y formar al equipo, hasta cómo elegir las herramientas adecuadas y evitar cuellos de botella en la implantación. Una guía útil para que la digitalización sea un impulso a tu operativa, no un obstáculo temporal.

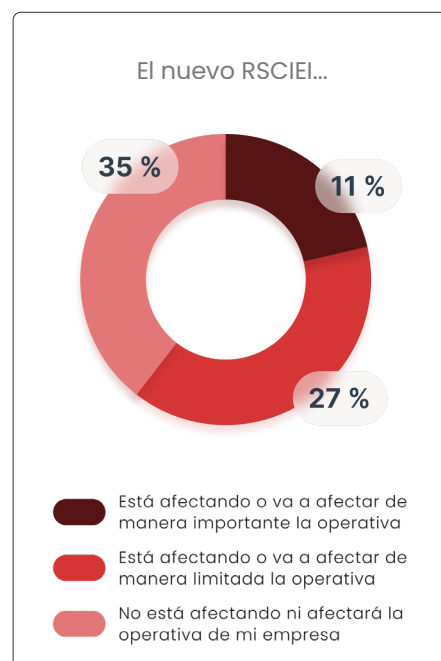
Regulación y cumplimiento normativo

Nuevas regulaciones.

Cambios regulatorios que obligan a revisar procesos y sistemas

Impacto del nuevo RSCIEI.

El impacto de la reciente actualización del Reglamento de Seguridad Contra Incendios en Establecimientos Industriales (RSCIEI) no es uniforme en el sector PCI: hay una división casi equilibrada entre quienes ya lo están percibiendo como un cambio que exigirá adaptaciones operativas y quienes consideran que su actividad apenas se verá afectada. Esto sugiere que la magnitud del efecto depende mucho del tipo de clientes, de las actividades principales de cada empresa y de su nivel de alineación previa con la normativa. En la práctica, implica que algunas organizaciones ya están revisando procedimientos, recursos y formación para cumplir los nuevos requisitos, mientras que otras mantienen la operativa sin cambios inmediatos, aunque podrían verse obligadas a adaptarse a medio plazo.



Adaptación normativa: un reto constante

Aunque la mayoría afirma estar al día con la normativa, hay un porcentaje que admite cumplimiento parcial o dudas. Cumplir no es un hito puntual, sino un proceso continuo que se complica con la llegada de nuevas regulaciones. De ahí que un 45,26 % cite el mantenerse actualizado con la normativa como razón de uso de software.

11,58%

No está completamente al día con los requisitos normativos PCI actuales.

Digitalización fiscal (Verifactu)

En línea con las reformas legales generales, el sector debe adaptarse a la facturación electrónica obligatoria (sistema Verifactu en España). Entre las personas que respondieron, solo 47,56% de las empresas ya están adaptadas o en proceso de adaptación de su sistema de facturación a Verifactu, mientras un 31,71% admite "no saber" si está preparado y 20,73% directamente necesita cambiar de sistema para poder cumplir.

42% Aún no tiene clara su preparación para Verifactu

Esta falta de certeza no siempre implica inacción, pero sí muestra que una parte importante del sector carece de una hoja de ruta definida para adaptarse a tiempo. En un entorno tan regulado como el PCI, dejar para el último momento la adecuación a un requisito legal puede derivar en sanciones, interrupciones en la facturación e incluso pérdida de clientes que exijan proveedores al día con la normativa.

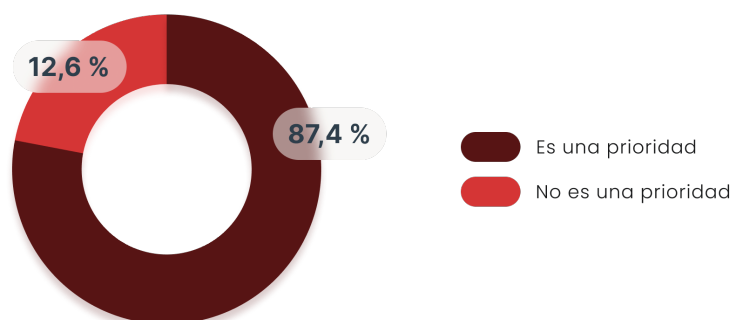
Sostenibilidad

Sostenibilidad.

De la intención a la acción

Sector PCI comprometido con la sostenibilidad

Empresas PCI: ¿es la sostenibilidad una prioridad?



 **87%**

De las empresas tienen la sostenibilidad como una prioridad.

Prioridad declarada vs acciones reales

Aunque la gran mayoría declara la importancia de la sostenibilidad para su empresa, existe una brecha entre la concienciación y la implementación efectiva: según la encuesta, solo un 22,3% pudo detallar medidas específicas ya implementadas o previstas, e incluso un 31,3% admitió no haber planificado ninguna medida concreta de sostenibilidad en sus operaciones. Esto confirma que muchas compañías aún no han pasado de la intención a la acción en este ámbito, posiblemente por falta de recursos, desconocimiento sobre qué medidas adoptar o por priorizar otros frentes del negocio.

Principales acciones que se están tomando



Eliminar el papel de la operativa diaria



Vehículos eléctricos y optimización de rutas



Promoción de programas de reciclaje



Reformando instalaciones para mayor eficiencia energética



Certificaciones ambientales (ISO 10000/1401)



Tecnología y sostenibilidad

La tecnología puede convertirse en un aliado clave para transformar la sostenibilidad de un compromiso teórico a una realidad operativa.

Demografía de los encuestados

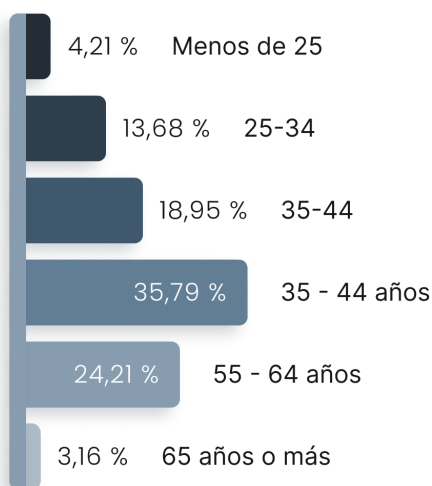
Demografía de los encuestados.

Individuos

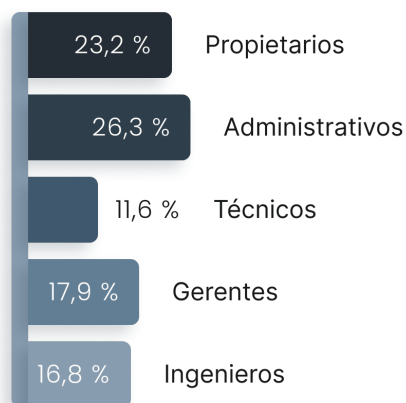
La demografía de la muestra encuestada permite contextualizar los resultados y comprender mejor las perspectivas recogidas en el informe. En total, participaron más de 100 encuestados que cualificaban como profesionales de mantenimiento PCI, lo que garantiza que las respuestas reflejan la realidad operativa del sector.

Edad y cargo.

Edad de los encuestados

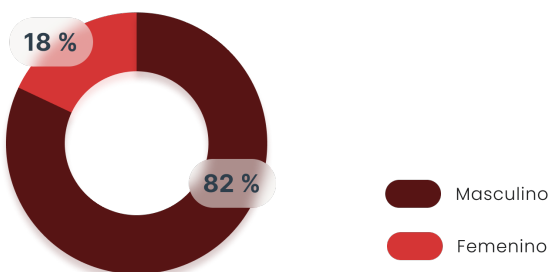


Rol en la empresa de los encuestados

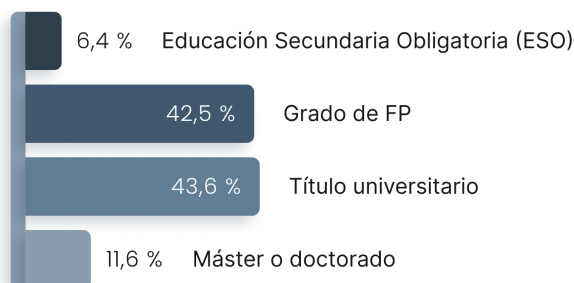


Género y educación.

Género de los encuestados



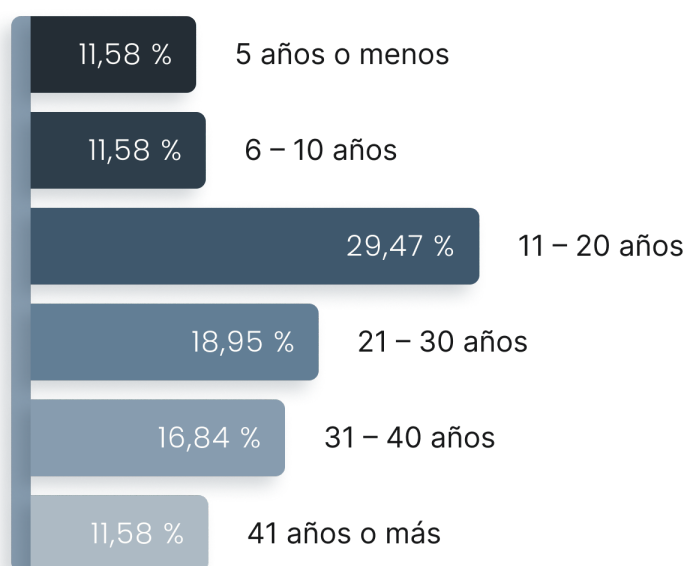
Educación de los encuestados



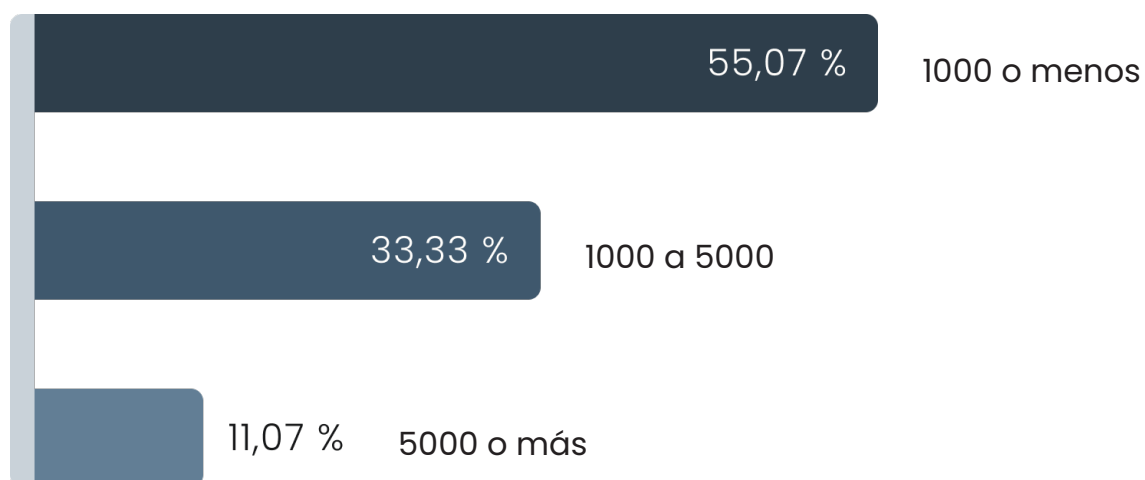
Demografía de los encuestados.

Empresas

Años que lleva operando



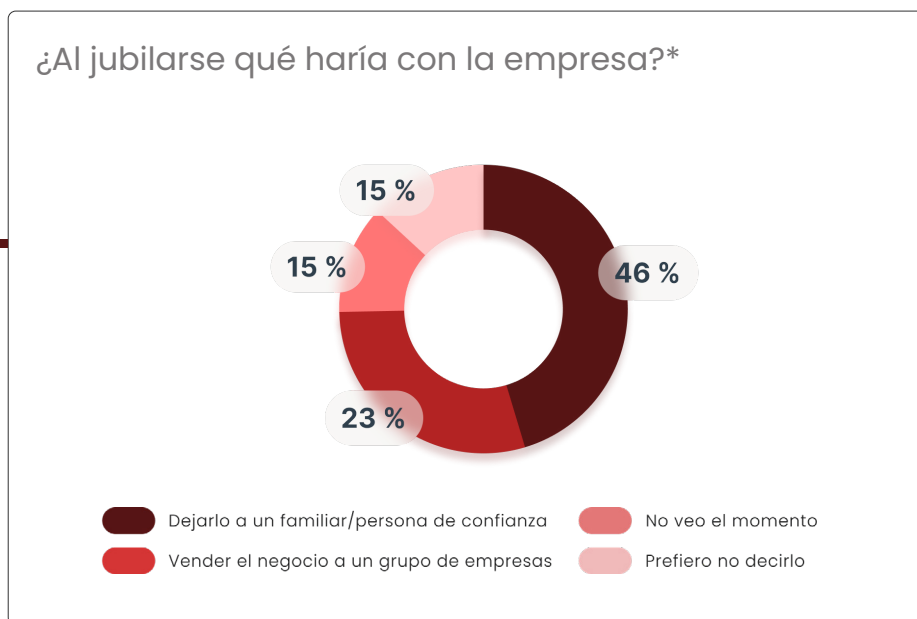
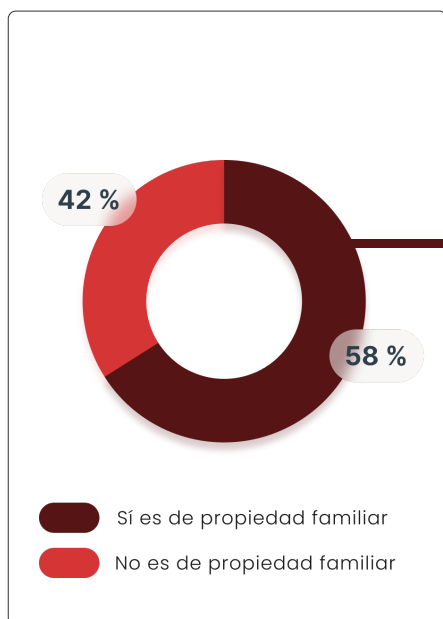
Número de clientes activos



Demografía de los encuestados.

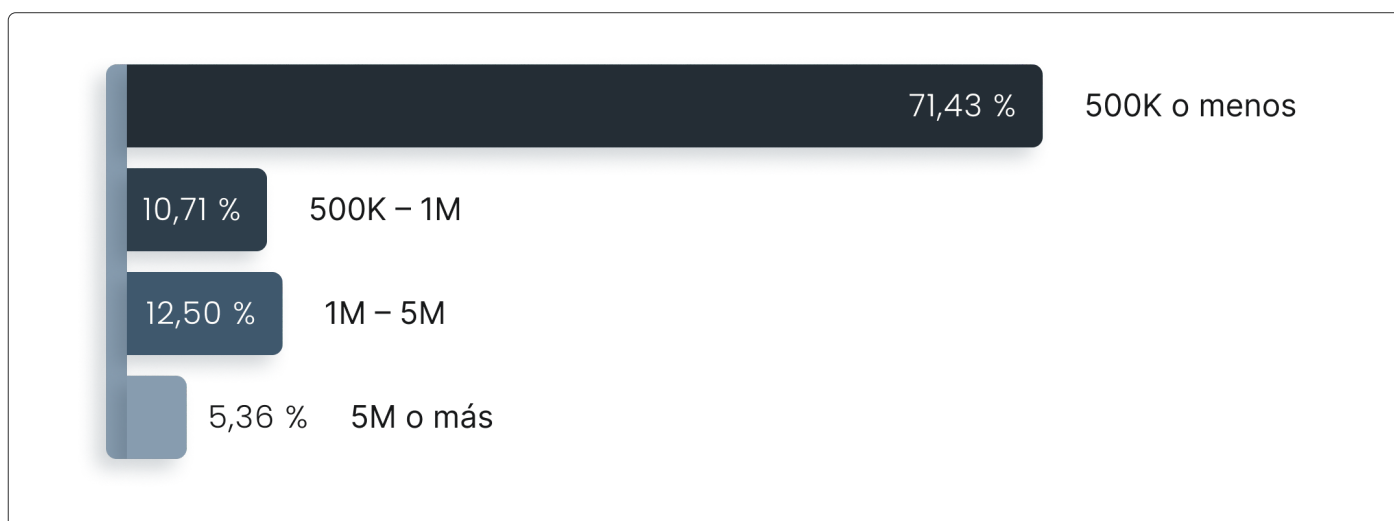
Empresas

Estructura de propiedad de la empresa.



*De los propietarios que tienen una empresa familiar.

Ingresos y número de empleados





**Reporte del Estado de la Industria del
Mantenimiento PCI en España 2025**

Septiembre 2025