

El mercado de la energía eólica offshore en Francia

*España*Export

Preparado para:
Eólica Española S.A

Contenido



01	El sector en Francia	5
02	Oportunidades de exportación	15
03	Clientes potenciales	28
04	Recomendaciones EspagnExport	30
05	Plan digital de acceso al mercado	32
06	Acciones SEO	37

INFORME DE MERCADO REALIZADO POR:



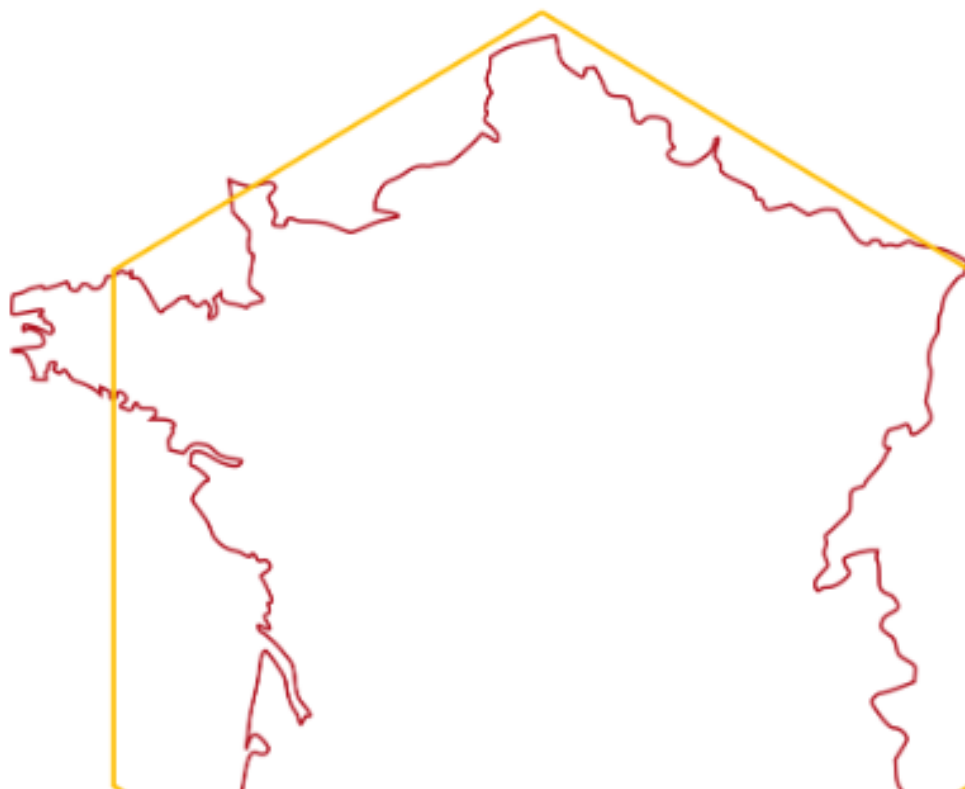
Rafael Verde Penas. Cuenta con una sólida formación en comercio internacional, adquirida en el Centro de Estudios Superiores Europeos de Management de Marsella y en el Máster del ICEX-CECO, junto con más de 20 años de experiencia profesional en procesos de internacionalización, exportaciones y licitaciones internacionales. A esta trayectoria se suma su perfil técnico, con formación en desarrollo de aplicaciones web y una marcada orientación hacia la digitalización y las nuevas tecnologías.



Pablo González Losada es redactor SEO especialista en marketing internacional. Es Licenciado en Periodismo y en 2014 inició su carrera profesional en Francia. Fue Content Specialist de la empresa de videojuegos Wargaming, donde gestionaba contenidos multilingües y garantizaba su calidad para el público hispanohablante. Desde 2019, ejerce como redactor SEO y traductor freelance, colaborando con empresas como Brevo, plataforma francesa de CRM y email marketing. Combina su experiencia en contenidos digitales con una mirada intercultural orientada a conectar el mundo hispano con el público francófono.



Tino Dalery es alumno en prácticas en el marco de su primer año de estudios en NEOMA Business School, una de las grandes “écoles de commerce” más reconocidas de Francia. Establecido en la región de París, Tino complementa su formación académica con una participación activa en este proyecto, donde aporta sus competencias en diseño y comunicación digital. Su contribución al presente documento refleja su compromiso, su sentido estético y su deseo de aplicar sus conocimientos al servicio de proyectos reales desde las primeras etapas de su formación.



Información importante

Este documento de muestra es un informe de ejemplo y por ello tiene exclusivamente carácter comercial. Su contenido se ha elaborado con el único propósito de visualizar los tipos de contenidos y la clase de información que incluyen los informes desarrollados por espagnexport.com. Parte de la información ha sido truncada, modificada o resumida. Para adquirir el informe completo, actualizado y adaptado a las necesidades específicas de su empresa o sector, no dude en ponerse en contacto con nosotros.

E-exporta soluciones de exportación digital s.l.u., (espagnexport.com), no asume ninguna responsabilidad derivada de la utilización del contenido de este documento de muestra

01

EL SECTOR EN FRANCIA

SITUACIÓN GENERAL DEL SECTOR

El mercado de la **energía eólica marina** en Francia está todavía en una fase inicial, pero ha registrado una aceleración clara en los últimos años. A diferencia de países como Reino Unido, Alemania o Dinamarca, que empezaron en los años 90 y 2000, **Francia lanzó su primer programa de licitación en 2011.**

A finales de 2023, el país contaba con unos 500 MW de capacidad instalada, principalmente gracias al parque de Saint-Nazaire (480 MW), el primer parque eólico marino comercial en funcionamiento.

Actualmente hay varios proyectos importantes en marcha:

Fécamp (498 MW) – en construcción

Saint-Brieuc (496 MW) – en construcción

Courseulles-sur-Mer (450 MW) – en desarrollo

Le Tréport (496 MW) – en desarrollo

Îles d'Yeu y Noirmoutier (496 MW) – en desarrollo

Dunkerque (600 MW) – en desarrollo

Proyectos piloto flotantes: Groix & Belle-Île (28,5 MW) y golfe du Lion (24 MW)

Francia tiene como **objetivo alcanzar entre 5,2 y 6,2 GW para 2028** y llegar a 40 GW en 2050, lo que equivale a unos 50 parques eólicos marinos.

El país apuesta tanto por la tecnología fija como por la flotante, especialmente útil en zonas como el Mediterráneo y el Atlántico, donde el fondo marino es más profundo.

El mercado francés se diferencia por:

Un proceso de licitación centralizado, gestionado por el Estado

Un apoyo fuerte al empleo local y a los contenidos nacionales

Una industria naval sólida, adaptada a las necesidades del sector

Un marco legal estable, con contratos de diferencia (CfD) a 20 años



ANÁLISIS PESTEL **DEL MERCADO FRANCÉS**

ASPECTOS POLÍTICOS

FRANCIA BUSCA DISMINUIR SU DEPENDENCIA DE LAS ENERGÍAS FÓSILES:

Francia, al igual que el resto de Europa, busca a través del desarrollo de las energías renovables como las eólicas offshore, disminuir la dependencia de las energías fósiles. Mientras que Francia ha basado históricamente su mix energético en la energía nuclear (cerca del 70% de la producción eléctrica), el país está diversificando sus fuentes energéticas hacia las renovables, incluyendo la eólica marina, para cumplir con sus compromisos climáticos y reducir su dependencia energética. **Su impacto sobre la demanda de eólicas offshore es alto.**

PLAN PLURIANUAL DE ENERGÍA (PPE):

Francia ha establecido su Programa Plurianual de Energía (Programmation Pluriannuelle de l'Énergie - PPE) que define objetivos claros para el desarrollo de las energías renovables. El PPE establece un objetivo de entre 5,2 y 6,2 GW de capacidad eólica marina instalada para 2028, y propone organizar licitaciones para 1 GW de eólica marina anualmente. Esta planificación a largo plazo ofrece visibilidad a los inversores y operadores del sector. **Su impacto sobre el sector es alto.**

LEY DE TRANSICIÓN ENERGÉTICA PARA EL CRECIMIENTO VERDE :

La Ley de Transición Energética para el Crecimiento Verde (Loi de Transition Énergétique pour la Croissance Verte) establece el marco legal para la transformación energética en Francia. Esta ley fija objetivos ambiciosos, como reducir un 40% las emisiones de gases de efecto invernadero para 2030 y aumentar la cuota de energías renovables hasta el 32% del consumo final de energía. **Su impacto sobre el sector es alto.**

REFORMA DE LOS PROCEDIMIENTOS ADMINISTRATIVOS :

Francia ha reformado sus procedimientos administrativos para proyectos de energías renovables marinas para reducir los plazos y simplificar los trámites. El llamado "permiso sobre" (permis enveloppe) permite a los desarrolladores modificar ciertas características de sus proyectos sin necesidad de nuevas autorizaciones, agilizando así su implementación. **Su impacto sobre el sector es medio.**

ASPECTOS ECONÓMICOS

INVERSIÓN EN LA TRANSICIÓN ENERGÉTICA:

Francia está movilizando importantes recursos económicos para financiar la transición energética. El Plan France Relance, con un presupuesto de 100.000 millones de euros, dedica 30.000 millones a la transición ecológica, incluyendo el desarrollo de las energías renovables. Adicionalmente, la Banque Publique d'Investissement (BPI France) ofrece financiación para proyectos de energías renovables. **Su impacto sobre el sector es alto.**

COMPETITIVIDAD DE LA ENERGÍA EÓLICA MARINA:

Los costes de la energía eólica marina han disminuido significativamente en los últimos años. En las últimas licitaciones francesas, se han alcanzado precios cercanos a los 50-60 €/MWh, una reducción de más del 50% en comparación con los primeros proyectos. Esta mejora de la competitividad hace que la energía eólica marina sea cada vez más atractiva para los inversores y para el sistema eléctrico francés. **Su impacto sobre el sector es alto.**



DESARROLLO DE LA CADENA DE VALOR INDUSTRIAL:

Francia está apostando por el desarrollo de una cadena de valor industrial nacional en el sector de la energía eólica marina. Se han establecido fábricas de componentes clave, como las de palas de aerogeneradores en Le Havre (Siemens Gamesa) y los generadores en Saint-Nazaire (GE). Esto supone oportunidades para proveedores de componentes como Eólica española S.A.. **Su impacto sobre el sector es medio.**

EMPLEO Y CRECIMIENTO ECONÓMICO:

El desarrollo de la industria eólica marina en Francia está generando empleo y crecimiento económico. Según un estudio de France Énergie Éolienne, el sector eólico (terrestre y marino) empleaba a más de 20.000 personas en 2022, y se espera que esta cifra aumente significativamente con el desarrollo de la eólica marina. **Su impacto sobre el sector es medio.**

ASPECTOS SOCIALES



ACEPTACIÓN SOCIAL DE LOS PROYECTOS EÓLICOS MARINOS:

La aceptación social de los parques eólicos marinos es generalmente mejor que la de los parques terrestres en Francia, debido principalmente a su menor impacto visual al estar ubicados lejos de la costa. Sin embargo, algunos proyectos han encontrado oposición por parte de pescadores y residentes costeros. El Estado francés ha implementado mecanismos de concertación pública reforzados para mejorar la aceptación social. **Su impacto sobre el sector es medio.**

La sociedad francesa muestra una creciente conciencia ambiental y una demanda de energía limpia. Según el barómetro de opinión de ADEME, más del 80% de los franceses tienen una opinión favorable de las energías renovables. Esta tendencia impulsa políticas públicas favorables al desarrollo de las renovables, incluyendo la eólica marina. **Su impacto sobre el sector es medio.**

CREACIÓN DE EMPLEO EN ZONAS COSTERAS:

Los proyectos eólicos marinos generan empleo en zonas costeras, a menudo afectadas por el declive de actividades tradicionales como la pesca. Los puertos franceses de Saint-Nazaire, Cherbourg, Le Havre y Brest están desarrollando infraestructuras para albergar actividades relacionadas con la instalación y mantenimiento de parques eólicos marinos, generando empleo local. **Su impacto sobre el sector es bajo.**

IMPACTO REDUCIDO SOBRE EL PAISAJE Y EL ENTORNO:

Los parques eólicos marinos franceses se sitúan generalmente a más de 10 km de la costa, lo que reduce significativamente su impacto visual. Esto contrasta con los parques terrestres, que han generado mayor oposición por razones paisajísticas. Además, los estudios de impacto ambiental son exhaustivos para minimizar las afectaciones a la biodiversidad marina. **Su impacto sobre el sector es bajo.**

ASPECTOS TECNOLÓGICOS

DESARROLLO DE LA EÓLICA FLOTANTE:

Francia está apostando decididamente por la tecnología de eólica flotante, especialmente adecuada para sus costas mediterráneas y del Atlántico, donde la profundidad aumenta rápidamente. Los proyectos piloto de Groix & Belle-Île, Golfe du Lion y Provence Grand Large están permitiendo adquirir experiencia en esta tecnología emergente. El PPE prevé licitaciones específicas para parques comerciales flotantes. **Su impacto sobre el sector es alto.**

MEJORA DEL RENDIMIENTO DE LOS AEROGENERADORES:



La tecnología de los aerogeneradores marinos ha evolucionado rápidamente. Los nuevos modelos alcanzan potencias superiores a 15 MW, frente a los 6-8 MW de los primeros proyectos franceses. Esto permite aumentar la producción de electricidad por turbina y reducir los costes. Las turbinas más grandes requieren subestructuras más robustas, lo que supone una oportunidad para empresas especializadas como Eólica Española S.A.. **Su impacto sobre el sector es alto.**

INNOVACIÓN EN LAS SUBESTRUCTURAS:

Las subestructuras para aerogeneradores marinos están experimentando importantes innovaciones, tanto para tecnología fija (monopilotes, jackets, etc.) como flotantes (semisumergibles, TLP, etc.). La tendencia hacia aguas más profundas favorece soluciones más complejas como las estructuras tipo jacket, en las que Eólica Española S.A. tiene experiencia. **Su impacto sobre el sector es alto.**

DESARROLLO DE REDES ELÉCTRICAS MARINAS:

Francia está desarrollando soluciones innovadoras para la evacuación de la electricidad producida por los parques eólicos marinos, como las plataformas de conversión de corriente continua de alta tensión (HVDC) y las redes interconectadas que permiten conectar varios parques. Estas infraestructuras presentan oportunidades adicionales para proveedores de componentes metálicos. **Su impacto sobre el sector es medio.**

ANÁLISIS DE LAS CINCO FUERZAS DE M.E. PORTER

PRIMERA FUERZA: POSIBILIDAD DE ENTRADA DE NUEVOS COMPETIDORES

La fabricación de subestructuras para eólica marina en Francia requiere un alto nivel de cualificaciones y experiencia previa. Las empresas que ya trabajan en construcciones metálicas para otros sectores, especialmente el naval, el petróleo y el gas offshore, tienen ventaja para entrar en este mercado.

Francia cuenta con importantes astilleros como Chantiers de l'Atlantique, Naval Group, o Piriou, que podrían diversificar sus actividades hacia las subestructuras eólicas, aumentando la competencia. Además, empresas internacionales especializadas, como Smulders (Bélgica/Francia), Bladt (Dinamarca) o SIF (Países Bajos), están ya posicionándose en el mercado francés.

Las certificaciones específicas exigidas (ISO 3834-2, EN 1090, etc.) constituyen una barrera de entrada, pero no insuperable para empresas que ya operan en sectores afines y disponen de personal cualificado.

Por todo ello, **la amenaza de entrada de nuevos competidores puede considerarse media-alta en el mercado francés.**

SEGUNDA FUERZA: LA INTENSIDAD DE LA RIVALIDAD COMPETITIVA ENTRE LOS COMPETIDORES EXISTENTES

El mercado francés de subestructuras para eólica marina está en fase de desarrollo. Los primeros parques (Saint-Nazaire, Fécamp, Courseulles-sur-Mer) están en construcción o han entrado recientemente en operación, y nuevos parques están en fase de licitación o desarrollo.

Actualmente operan en el mercado francés un número limitado de empresas especializadas en la fabricación de subestructuras completas, principalmente grupos internacionales como Smulders, que ha establecido instalaciones de fabricación en Cherbourg. Sin embargo, varios astilleros y empresas metalúrgicas francesas participan en la fabricación de componentes o subconjuntos.

A medida que el mercado crece, con el objetivo de Francia de licitar 1 GW de eólica marina al año, se espera que la oferta se diversifique, pero sin llegar a una rivalidad intensa debido al volumen creciente de demanda previsto.

La intensidad de **la rivalidad competitiva entre competidores existentes puede considerarse media-baja** en el mercado francés actual.

TERCERA FUERZA: LA EXISTENCIA DE PRODUCTOS SUSTITUTIVOS

Las subestructuras para aerogeneradores marinos pueden ser de varios tipos (monopilotes, jackets, trípodes, flotantes, etc.), adaptadas a diferentes condiciones de profundidad, suelo marino y condiciones meteorológicas. No son estrictamente productos sustitutivos entre sí, sino soluciones complementarias para diferentes contextos.

En cuanto a fuentes alternativas de energía renovable, Francia está desarrollando también la energía solar fotovoltaica, la hidráulica y, en menor medida, la biomasa. Sin embargo, estas no compiten directamente con la eólica marina, que tiene la ventaja de una producción más estable y un factor de capacidad superior.

La energía nuclear, que domina actualmente el mix eléctrico francés, podría considerarse una fuente competidora. Sin embargo, el plan energético francés prevé una reducción gradual de su peso (del 70% actual al 50% en 2035) y un desarrollo complementario de las renovables, no su sustitución completa.

La existencia de productos sustitutivos puede considerarse baja en el contexto francés.

CUARTA FUERZA: EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS CLIENTES

Los clientes directos para fabricantes de subestructuras son los desarrolladores de parques eólicos marinos o los fabricantes de turbinas, según el modelo de contratación. En Francia, los principales desarrolladores son grandes grupos energéticos como EDF Renouvelables, Engie, Iberdrola, RWE, o Ocean Winds (EDPR/Engie).

Estos clientes son empresas de gran tamaño, con capacidad para desarrollar varios proyectos simultáneamente y gestionar cadenas de suministro complejas. Su poder de negociación es importante, especialmente en términos de precios y plazos.

Sin embargo, el número limitado de proveedores cualificados para suministrar subestructuras, especialmente en un contexto de crecimiento del mercado, mitiga en cierta medida este poder. Además, las referencias previas y la experiencia demostrada son valoradas por los clientes, lo que favorece a proveedores establecidos.

El poder de negociación de los clientes puede considerarse medio-alto en el mercado francés.

QUINTA FUERZA: EL PODER DE NEGOCIACIÓN DE LOS PROVEEDORES

Los principales insumos para la fabricación de subestructuras son el acero estructural y los consumibles de soldadura. El mercado del acero está dominado por grandes grupos siderúrgicos (ArcelorMittal, SSAB, ThyssenKrupp, etc.) con un poder de negociación considerable.

Las fluctuaciones en el precio del acero, que representa un porcentaje significativo del coste total de las subestructuras, pueden impactar fuertemente en la rentabilidad de los fabricantes. La volatilidad de precios observada en 2021-2022 es un ejemplo de este riesgo.

Además, los aceros especiales necesarios para aplicaciones marinas (con certificaciones específicas para resistencia a la corrosión, fatiga, etc.) tienen un número más limitado de proveedores, lo que incrementa su poder.

El poder de negociación de los proveedores puede considerarse alto en el mercado francés.



02

OPORTUNIDADES DE EXPORTACIÓN

Francia, con su extensa costa de más de 5.800 km (3.427 km en la Francia continental) posee un gran potencial para el desarrollo de la energía eólica marina. A pesar de un arranque tardío en comparación con otros países europeos, el gobierno francés ha establecido ambiciosos objetivos para desarrollar la energía eólica offshore. Esta apuesta forma parte de la estrategia energética francesa para alcanzar la neutralidad de carbono en 2050, diversificar su mix energético y reducir su dependencia de la energía nuclear.

Para Eólica Española S.A., esta situación representa **una oportunidad de introducirse en un mercado en crecimiento**, aprovechando su experiencia previa en la fabricación de subestructuras para eólicas marinas y su competitividad en términos de calidad y precio.



PERSPECTIVAS

Programación plurianual de la EPE	Tendencia de demanda
Para 2028: entre 5.2 y 6.2 GW de capacidad instalada Para 2050: 40 GW de capacidad instalada	Programación plurianual de la energía (PPE) • 2023: 0,5 GW instalados (ya alcanzados con Saint-Nazaire) • 2028: 5-6 GW instalados • 2030: 8 GW en operación y 2 GW adicionales en construcción • 2050: 40 GW (incluyendo eólica flotante)
Factores de crecimiento: 1. La estabilidad del marco regulatorio y de los mecanismos de apoyo a las renovables 2. La evolución de los costes de producción 3. La capacidad de la industria local para satisfacer la demanda 4. La aceptación social de los proyectos 5. La compatibilidad con otros usos del espacio marítimo	Situación financiera y seguridad jurídica: • Estabilidad del sistema regulatorio. • Riesgo país bajo (calificación A1) • Sólidez y estabilidad de la industria local
Inversión prevista (Francia hasta 2025) Más de 30.000 millones de euros	



SITUACIÓN FINANCIERA Y SEGURIDAD JURÍDICA

En las relaciones comerciales internacionales es importante valorar correctamente los riesgos financieros derivados de posibles impagos por parte de los clientes. Francia presenta un nivel de riesgo país muy bajo (calificación A1 según Coface), con un entorno empresarial sólido y un sistema jurídico estable.

No obstante, considerando el importe potencialmente elevado de las operaciones, es recomendable la utilización de seguros de crédito a la exportación. La Compañía Española de Seguros de Crédito a la Exportación (CESCE) ofrece cobertura para operaciones con Francia con condiciones favorables debido al bajo riesgo del país.

El mercado francés ofrece una buena seguridad jurídica, con un sistema legal efectivo y protección de los derechos de propiedad. Sin embargo, es importante tener en cuenta los posibles riesgos comerciales derivados de la anulación de un pedido. La utilización de un crédito documentario está justificada, debido a que el tipo de producto a realizar no puede ser utilizado para otros fines.

Las modalidades de pago más utilizadas en Francia para proyectos industriales de gran envergadura son:

- Pagos anticipados parciales (30-40%)
- Pagos ligados a hitos de producción y entrega
- Garantías bancarias para ambas partes

El plazo medio de pago en Francia es de 43 días, aunque para proyectos industriales específicos los plazos suelen negociarse individualmente.

En cuanto al marco regulatorio, Francia ha establecido un sistema de contratos por diferencia (CfD) para sus proyectos de energía eólica marina con una duración de 20 años, lo que ofrece estabilidad a largo plazo para los desarrolladores y, por ende, para toda la cadena de suministro.

Los CfD están diseñados para proporcionar a los productores de energía renovable una mayor certidumbre sobre los ingresos futuros. Esto se logra estableciendo un precio de referencia (precio de ejercicio) para la electricidad generada.



DEMANDA POTENCIAL DEL MERCADO FRANCÉS

Francia posee uno de los potenciales más significativos para la energía eólica marina en Europa, gracias a sus 5.800 km de costa y sus tres fachadas marítimas (Mar del Norte/Canal de la Mancha, Océano Atlántico y Mar Mediterráneo).

Según la Estrategia Nacional de Energía Marítima (2022), Francia ha establecido objetivos ambiciosos:

- 40 GW de capacidad instalada para 2050
- Objetivos intermedios de 2,4 GW para 2023 y entre 5,2 y 6,2 GW para 2028

El desarrollo de la energía eólica marina en Francia se concentra en varias zonas prioritarias:

Canal de la Mancha y Mar del Norte:

Normandía (Fécamp, Courseulles-sur-Mer, Dieppe-Le Tréport)

Hauts-de-France (Dunkerque)

Océano Atlántico:

Bretaña (Saint-Brieuc, Groix)

Pays de la Loire (Saint-Nazaire, Îles d'Yeu y Noirmoutier)

Nouvelle-Aquitaine (Oléron)

Mar Mediterráneo:

Occitanie (Gruissan, Leucate)

Provence-Alpes-Côte d'Azur (Fos-sur-Mer)

El programa francés de licitaciones para parques eólicos marinos se ha estructurado en varias rondas:

Primera ronda (2011-2012): 4 parques (Saint-Nazaire, Courseulles-sur-Mer, Fécamp, Saint-Brieuc) - 2 GW

Segunda ronda (2013-2014): 2 parques (Dieppe-Le Tréport, Îles d'Yeu y Noirmoutier) - 1 GW

Tercera ronda (2016-2019): 1 parque (Dunkerque) - 600 MW y proyectos piloto de eólica flotante - 120 MW

Cuarta ronda (2020-2023): 1 parque en Normandía (1 GW) y 2 parques en Bretaña Sud (250 MW cada uno)

Quinta ronda (2023-2025): 2 parques en el Mediterráneo (250 MW cada uno, ampliables a 750 MW)

PRINCIPALES BARRERAS DE ENTRADA

El potencial de crecimiento de la energía eólica offshore en Francia genera, además de las oportunidades indicadas anteriormente, ciertas barreras de entrada que pueden dificultar el acceso de nuevas empresas al sector:

- **Inversiones en equipos de producción:** La fabricación de subestructuras para eólicas marinas exige disponer de maquinaria de precisión y herramientas especializadas. Eólica española S.A. cuenta con la ventaja de disponer ya de estas instalaciones, pero para un nuevo entrante, esta inversión inicial puede constituir un obstáculo significativo.
- **Capacidad financiera:** Los plazos de estudio y fabricación son largos. Estos plazos obligan a las empresas a disponer de capital suficiente para almacenar materia prima y, en muchos casos, elementos semielaborados para responder con rapidez a las necesidades de los clientes. Esta barrera puede ser importante para empresas con recursos financieros limitados.
- **Certificaciones y homologaciones:** El mercado francés es exigente en cuanto a las certificaciones necesarias para los componentes de parques eólicos marinos. Eólica Española S.A., con sus certificaciones ISO 3834 y EN 1090-1, tiene una ventaja competitiva en este aspecto, pero conseguir estas certificaciones puede representar una barrera para nuevos entrantes.
- **Contenido local y creación de empleo:** Francia prioriza el desarrollo de una cadena de suministro local en sus licitaciones de eólica marina. Los criterios de selección suelen incluir compromisos de contenido local y creación de empleo a nivel regional. Esta particularidad puede representar una barrera para empresas extranjeras sin presencia en Francia. Eólica Española S.A. debería considerar opciones como alianzas con empresas francesas o el establecimiento de una filial local.
- **Idioma y cultura empresarial:** El mercado francés presenta ciertas particularidades culturales y lingüísticas. Aunque el inglés es utilizado en el ámbito internacional, el francés sigue siendo predominante en las relaciones comerciales locales. Eólica española S.A. debería considerar la necesidad de contar con personal que domine el idioma francés para facilitar las relaciones comerciales.

PRINCIPALES FABRICANTES DE EÓLICAS MARINAS EN FRANCIA

La producción de eólicas offshore en Francia está actualmente dominada por un número reducido de fabricantes, principalmente europeos, que han establecido presencia local o tienen planes de hacerlo:

Fabricante	País de origen	Presencia en Francia
Siemens Gamesa	Alemania/España	Centro de producción de palas en Le Havre
GE Renewable	EE.UU./Francia	Fábrica de nacelles en Saint-Nazaire, planta de palas en Cherbourg
Vestas	Dinamarca	Proyectos en desarrollo
Senvion	Alemania	Adquirida parcialmente por Siemens Gamesa
Areva	Francia	Alianza con Gamesa (ahora parte de Siemens Gamesa)
Alstom	Francia	Adquirida por GE Renewable Energy
Naval Energies	Francia	Desarrollo de plataformas flotantes
Ideol	Francia	Tecnología de plataformas flotantes

Francia ha buscado desarrollar una cadena de suministro local para la energía eólica offshore. De hecho, el contenido local ha sido uno de los criterios de selección significativos en los procedimientos de licitación franceses, lo que ha llevado a inversiones sustanciales en instalaciones de fabricación por parte de empresas internacionales.

La variable con mayor impacto en el futuro desarrollo de la energía eólica offshore es el coste de producción. Según estudios recientes, el coste de la energía eólica offshore en Francia está disminuyendo significativamente. En la última licitación para el parque eólico de Dunkerque, el precio ofertado fue de aproximadamente 44 €/MWh, muy por debajo de los 150-200 €/MWh de los primeros proyectos franceses.

Esta reducción de costes se debe principalmente a las economías de escala, las mejoras tecnológicas y el aumento de la competencia. Los fabricantes están desarrollando turbinas de mayor potencia (de 12-14 MW frente a los 6-8 MW de los primeros proyectos franceses), lo que reduce el coste por MW instalado. Este desarrollo de turbinas más potentes y eficientes ofrece al sector excelentes perspectivas de crecimiento.



PRINCIPALES PROVEEDORES ACTUALES DE SUBESTRUCTURAS

Fabricante	Ubicación	Especialización
Eiffage Métal	Fos-sur-Mer	Fundaciones tipo jacket y monopilotes
Chantiers de l'atlantique	Saint-Nazaire	Subestaciones eléctricas offshore y fundaciones
Smulders (filial de Eiffage)	Bélgica/Francia	Fundaciones tipo jacket
STX France	Saint-Nazaire	Subestaciones y fundaciones
DEME	Bélgica/Francia	Instalación de fundaciones
Navantia-Windar	España (con proyectos en Francia)	Fundaciones tipo jacket
Saipem	Italia (con proyectos en Francia)	Soluciones flotantes
Bouygues Travaux Publics	Francia	Soluciones flotantes

La producción de subestructuras está intrínsecamente ligada a la evolución del mercado de los aerogeneradores offshore, siendo considerado como un producto complementario de la eólica marina. Este subsector también está concentrado en un número limitado de empresas en Francia.

Francia ha consolidado su posición industrial en el sector marítimo, y está utilizando esta experiencia para desarrollar su industria de energía eólica offshore. Varias empresas francesas están invirtiendo en capacidades de producción de subestructuras, tanto para tecnologías fijas como flotantes.

La industria francesa tiene una fuerte tradición naval, particularmente en ciudades como Saint-Nazaire, Cherbourg, Le Havre y Brest, lo que ha facilitado una transición hacia la fabricación de componentes para la energía eólica marina. Estos sitios ofrecen infraestructuras portuarias significativas, mano de obra cualificada y proximidad a los futuros parques eólicos.

Con varios parques eólicos marinos en construcción y una cartera de proyectos en desarrollo, Francia está emergiendo como un mercado importante para las subestructuras marinas. Además, el país está apostando fuertemente por la tecnología flotante, donde espera convertirse en líder mundial, lo que abre nuevas oportunidades para proveedores de subestructuras como Eólica Española S.A.

EMPRESAS ESPAÑOLAS PRESENTES EN FRANCIA

El mercado de las subestructuras para eólica marina es relativamente reciente en España, sin embargo, varias empresas españolas ya tienen presencia en Francia o están buscando posicionarse en este mercado.

Empresa	Ubicación	Presencia en Francia	Ventajas competitivas	Limitaciones
*****	Ferrol (Galicia) y Avilés (Asturias)	Participación en el proyecto de Saint-Brieuc (496 MW) para *****, fabricando 62 jackets	Gran capacidad de producción en serie, experiencia internacional, respaldo financiero de un grupo público	Altos costes estructurales, menor flexibilidad para proyectos pequeños o especializados
*****	Puerto de Bilbao	Ha suministrado componentes para proyectos franceses a través de contratos con fabricantes de turbinas	Instalaciones de gran capacidad, proximidad a puertos de gran calado	Menos experiencia en subestructuras complejas tipo jacket
*****	Erandio (Vizcaya)	Colaboraciones puntuales con desarrolladores franceses	Flexibilidad y capacidad de adaptación a proyectos específicos	Menor capacidad de producción en serie
*****	Ferrol (Galicia) y Avilés (Asturias)	Participación en el proyecto de Saint-Brieuc (496 MW) para *****, fabricando 62 jackets	Gran capacidad de producción en serie, experiencia internacional, respaldo financiero de un grupo público	Menor presencia directa en el mercado francés
*****	Bilbao (País Vasco)	Proyectos puntuales a través de contratos con desarrolladores internacionales	Experiencia en diversos sectores industriales, adaptabilidad	Menor especialización específica en eólica offshore

COMPETIDORES INTERNACIONALES

E*** Métal (Francia):**

***** representa el competidor local más relevante en el mercado francés, con una fuerte implicación en los proyectos nacionales.

- Ubicación: Fos-sur-Mer y varias plantas en Francia
- Capacidad: Fabricación de todo tipo de subestructuras (monopilotes, jackets, flotantes)
- Presencia en Francia: Participación en múltiples proyectos franceses, incluyendo Saint-Nazaire y Fécamp
- Ventajas competitivas: Conocimiento profundo del mercado local, relaciones establecidas con desarrolladores franceses, apoyo político como "campeón nacional"
- Limitaciones: Costes laborales elevados, menor competitividad en precio

S*** (Bélgica/Francia, Grupo Eiffage)**



- Ubicación: Amberes (Bélgica) con presencia en Francia
- Capacidad: Especializada en jackets y piezas de transición
- Presencia en Francia: Como parte del grupo Eiffage, participa en varios proyectos franceses
- Ventajas competitivas: Amplia experiencia en el sector, integración en un grupo con fuerte presencia local
- Limitaciones: Alta demanda que puede limitar su capacidad de respuesta

S*** (Países Bajos)**

- Ubicación: Rotterdam - Capacidad: Fabricación de monopilotes y piezas de transición
- Presencia en Francia: Suministro para varios proyectos en desarrollo
- Ventajas competitivas: Alto nivel de especialización, gran capacidad de producción
- Limitaciones: Especialización principalmente en monopilotes, menor flexibilidad para otros tipos de estructuras

E*** (Alemania)**

- Ubicación: Rostock - Capacidad: Fabricación de monopilotes y componentes tubulares
- Presencia en Francia: Suministro para proyectos franceses a través de contratos con grandes desarrolladores
- Ventajas competitivas: Gran capacidad de producción, alta calidad
- Limitaciones: Enfoque principalmente en monopilotes, menos experiencia en jackets

PLAN DE LICITACIONES DEL ESTADO FRANCÉS

Francia ha establecido un programa de licitaciones que proporciona visibilidad sobre la demanda futura:

Año	Proyecto	Capacidad	Tecnología	Ubicación
2022 - 2023	A04	1000 MW	Posado	Sur de Normandía
2023 - 2024	A05	250 MW	Flotante	Sur de Bretaña
2023 - 2024	A06	500 MW	Posado	Mediterráneo
2024 - 2025	A07	1000 MW	Posado	Oeste de Normandía
2025 - 2026	A08	1500 MW	Posado/Flotante	Por determinar
2026 - 2027	A09	2500 MW	Posado/Flotante	Por determinar

Francia ha establecido un programa de licitaciones que proporciona visibilidad sobre la demanda futura:

Periodo	Demanda anual estimada de estructuras
2024 - 2025	50-70 unidades
2025 - 2026	100-150 unidades
2026 - 2027	150-200 unidades
2028 - 2030	200-250 unidades
2030 - 2035	50-70 unidades

DISTRIBUCIÓN POR TIPO DE TECNOLOGÍA

En Francia, la demanda de subestructuras destaca por una proporción elevada de proyectos flotantes, especialmente en el Mediterráneo y zonas atlánticas con aguas profundas.

Eólica posada (fija):

Representa el 70 % de la capacidad planificada hasta 2030.

Monopilotes: Comunes en aguas poco profundas (Canal de la Mancha)

Jackets: Usados en profundidades intermedias (30-50 m)

Eólica flotante:

Representa el 30 % de la capacidad hasta 2030, con tendencia creciente.

Tecnologías en competencia: semi-sumergibles, TLP, barcas...

Francia apuesta por liderar esta tecnología emergente.

FACTORES QUE INFLUYEN EN LA DEMANDA

Política energética: Mayor impulso tras la crisis de 2022.

Reducción de costes: Hace a la eólica marina más competitiva.

Desarrollo industrial: Sector estratégico para empleo e innovación.

Redundancia energética: Refuerzo de la capacidad nacional.

Compromisos climáticos: Acuerdo de París y objetivos europeos 2050.

03

CLIENTES POTENCIALES MÁS SIGNIFICATIVOS

Los principales clientes potenciales para Eólica Española S.A. en Francia se pueden clasificar en tres categorías: desarrolladores de proyectos, fabricantes de subestructuras y contratista.

Nombre	Descripción	Actividad en Francia	Potencial como cliente	Contacto clave
*****	Astillero francés con diversificación hacia las energías marinas	Fabricación de subestaciones eléctricas para parques eólicos marinos	Medio - Podría subcontratar componentes metálicos específicos	*****
*****	Empresa de ingeniería y tecnología especializada en proyectos energéticos	Desarrollo de soluciones para eólica flotante	Medio - Especialmente para proyectos flotantes innovadores	*****
*****	Filial del grupo **** dedicada a las energías renovables, líder en el desarrollo de eólica marina en Francia	Saint-Nazaire (en operación), Fécamp y Courseulles-sur-Mer (en construcción)	Alto - ***** generalmente trabaja con varios proveedores para diversificar su cadena de suministro	*****
*****	Joint venture entre **** (Francia) y ***** (Portugal) dedicada al desarrollo de proyectos eólicos marinos	Dieppe-Le Tréport y Yeu-Noirmoutier (en desarrollo)	Alto - **** está ampliando su cartera de proveedores	*****
*****	Filial francesa del grupo alemán RWE, uno de los mayores desarrolladores de energías renovables a nivel mundial	Ha participado en recientes licitaciones y tiene ambiciones de crecimiento en el mercado francés	Medio - En fase de establecimiento en el mercado francés	*****

Nombre	Descripción	Actividad en Francia	Potencial como cliente	Contacto clave
*****	*****	*****	*****	*****
*****	*****	*****	*****	*****
*****	*****	*****	*****	*****
*****	*****	*****	*****	*****
*****	*****	*****	*****	*****
*****	*****	*****	*****	*****
*****	*****	*****	*****	*****
*****	*****	*****	*****	*****
*****	*****	*****	*****	*****

04

RECOMENDACIONES ESPAGNEXPORT

La estrategia para abordar a estos clientes potenciales debe adaptarse a cada perfil:

1. **Desarrolladores de proyectos:** Enfoque en la capacidad técnica, certificaciones y experiencia previa. Es esencial destacar la colaboración con VENTO S.A. y la competitividad en costes frente a fabricantes del norte de Europa.
2. **Fabricantes de subestructuras:** Posicionarse como proveedor especializado de componentes específicos, enfatizando la flexibilidad, la capacidad de adaptación a diseños complejos y la capacidad de producción disponible.
3. **Contratistas EPC:** Destacar la experiencia en proyectos complejos, la capacidad para cumplir plazos ajustados y la adaptabilidad a diferentes especificaciones técnicas.

Para todos los perfiles, es fundamental destacar:

- Las certificaciones ISO 3834-2 e ISO 1090-1, altamente valoradas en el mercado francés
- La presencia de un ingeniero de soldadura certificado
- La experiencia previa en estructuras offshore
- La capacidad de producción disponible
- La competitividad en costes frente a fabricantes locales

CONSIDERACIONES CULTURALES **PARA HACER NEGOCIOS EN** **FRANCIA**

Para abordar con éxito el mercado francés, es importante tener en cuenta algunas particularidades culturales:

IDIOMA Y COMUNICACIÓN



- Idioma de negocios: Aunque el inglés se utiliza en el sector energético, el francés sigue siendo predominante en muchas empresas, especialmente en las públicas como ****
- Documentación: Es muy recomendable disponer de documentación técnica y comercial en francés
- Comunicación formal: Los franceses valoran un estilo de comunicación más formal que el español

PROCESO DE DECISIÓN Y NEGOCIACIÓN

- Jerarquía: Las empresas francesas suelen tener estructuras jerárquicas claras, con procesos de decisión que pueden ser más lentos
- Planificación: Se valora la preparación detallada y la presentación estructurada de propuestas
- Negociación: Enfoque más conceptual y teórico que en otros países, con énfasis en la justificación lógica

RELACIONES COMERCIALES

- Contacto inicial: Las presentaciones formales y referencias son importantes para establecer credibilidad
- Construcción de relaciones: Las relaciones personales son importantes, pero se construyen más lentamente que en España
- Compromiso con la calidad: Fuerte énfasis en la calidad, las certificaciones y el cumplimiento de especificaciones

05

PLAN DIGITAL DE ACCESO AL MERCADO

FORMA DE ACCESO AL MERCADO PROPUESTO: LA EXPORTACIÓN DIRECTA

La exportación directa se presenta como la forma más adecuada para acceder al mercado francés, considerando el número limitado pero estratégico de clientes potenciales. Esta estrategia se justifica por varias razones:

1. Número limitado de clientes potenciales: El mercado de subestructuras eólicas marinas en Francia está concentrado en un número reducido de empresas de gran tamaño, lo que hace viable un enfoque directo.
2. Relaciones comerciales empresariales B2B: Las empresas del sector funcionan con departamentos de compras especializados y procesos de toma de decisiones estructurados que favorecen relaciones directas.
3. Necesidad de presentación técnica especializada: Las características técnicas de las subestructuras requieren un conocimiento profundo del producto que puede ser mejor transmitido directamente por el personal técnico de Eólica Española S.A.

Se propone la asistencia a encuentros profesionales del sector permitirá realizar contactos directos con compradores y directivos de empresas francesas que estén planificando proyectos de eólica marina. Es destacable que Francia ha adjudicado recientemente varios proyectos de parques eólicos offshore por un importe de varios miles de millones de euros, lo que representa una oportunidad inmediata para Eólica española S.A..



EVENTOS CLAVE PARA ESTABLECER CONTACTOS EN FRANCIA

SEANERGY 2025, Paris - Porte de Versailles. Principal evento anual de energías renovables en Francia. Tendrá lugar del 17 al 18 de Junio de 2025

FOWT (Floating Offshore Wind Turbines) 2026, Montpellier. Evento co-organizado por France Renouvelables es el más grande del mundo dedicado al eólico marino flotante. La edición 2026 se celebrará en Montpellier, ofreciendo una excelente oportunidad para establecer contactos en Francia.

FEE - Colloque National Éolien, Parc Floral de Paris, París: Conferencia nacional organizada por la Federación de Energía Eólica de Francia, con fuerte presencia de actores del sector eólico marino.

ENERGAIA - Forum des Énergies Renouvelables, Montpellier: Evento centrado en las energías renovables con presencia de varias empresas del sector eólico onshore y offshore.

EVENTOS INTERNACIONALES CLAVE PARA ESTABLECER CONTACTOS

WindEurope, Copenhagen, Dinamarca: Conferencia internacional especializada en energías marinas renovables con fuerte presencia de actores franceses.

FORMAS DE ACCESO **ALTERNATIVAS**

Delegado comercial en Francia

La contratación de un delegado comercial con base en Francia podría ser una estrategia complementaria muy valiosa, especialmente considerando la importancia que el mercado francés otorga a las relaciones comerciales locales. Este delegado debería:

- Poseer conocimientos técnicos del sector eólico marino
- Tener experiencia previa en el sector de las energías renovables en Francia
- Dominar el francés y preferiblemente el español
- Tener una red de contactos establecida en el sector energético francés

Para la búsqueda de este perfil, se recomiendan los siguientes canales:

- www.*****.fr:** Red privada de búsqueda de agentes comerciales.
- www.*****.fr:** Red nacional de agentes comerciales
- www.*****.com:** Especializado en perfiles técnicos y de management
- www.*****.fr:** Servicio público de empleo francés
- LinkedIn Francia:** Con filtros específicos del sector energético

Partenariado con empresa local

El mercado francés podría beneficiarse de un enfoque de partenariado con una empresa local que no sea competidora directa pero que opere en sectores complementarios, como:

- Empresas de ingeniería naval francesa
- Proveedores de servicios para el sector eólico marino
- Empresas de servicios logísticos especializadas en el sector offshore

Directorios de empresas y bases de datos sectoriales

Annuaire des Énergies Marines (SER-FEE): Directorio especializado de la Federación de Energías Renovables de Francia.

Cluster Maritime Français: Organización que agrupa empresas del sector marítimo con información sobre actores del eólico marino

France Énergie Éolienne: Asociación francesa de la industria eólica con directorio de miembros.

www.energiesdelamer.eu: Portal informativo especializado en energías marinas en Francia con información sectorial

EVOLEN: Asociación francesa de empresas del sector energético, incluye información sobre actores del eólico marino.

Pôle Mer Bretagne y Pôle Mer Méditerranée: Clústeres marítimos que agrupan empresas del sector eólico marino.

France Energies Marines: Instituto de investigación dedicado al desarrollo de energías marinas.

Syndicat des Énergies Renouvelables (SER): Asociación francesa de energías renovables.

Cámaras de Comercio Franco-Españolas: Facilitan el contacto entre empresas de ambos países.

Se recomienda una estrategia de acceso en múltiples fases:

1. Fase inicial (primeros 6 meses):

- Participación en ferias y eventos sectoriales en Francia
- Recopilación de información actualizada sobre proyectos planificados
- Establecimiento de contactos con prescriptores clave

2. Fase de desarrollo (6-12 meses):

- Contratación de delegado comercial o establecimiento de partenariado
- Visitas comerciales directas a clientes potenciales identificados
- Adaptación de materiales promocionales al mercado francés

3. Fase de consolidación (a partir de 12 meses):

- Presentaciones de capacidades técnicas a clientes potenciales clave
- Participación en licitaciones y propuestas comerciales
- Establecimiento de presencia permanente si el volumen lo justifica

Esta estrategia permitirá a Eólica española S.A. establecerse gradualmente en el mercado francés, aprovechando su experiencia técnica y sus ventajas competitivas en costes, mientras se adapta a las particularidades de un mercado que valora tanto la competencia técnica como la presencia y compromiso locales.



DOCUMENTACIÓN COMERCIAL

La documentación comercial constituye una base importante de la comunicación comercial en el ámbito de las ferias y visitas comerciales.

El objetivo es ofrecer información inicial al cliente potencial para que disponga de ella después del evento o visita.

Para el mercado francés, se recomienda la elaboración de catálogos comerciales bilingües (español-francés o inglés-francés) que pueden adquirirse a través de empresas como Vistaprint.

La realización de 2.000 folletos de medidas 279x216 mm (medidas cerrado 94 x 216 mm) tendría un coste aproximado de 450,00 euros. Este folleto incluiría:

- Nombre y datos de contacto de Eólica española S.A.
- Descripción de las distintas áreas de negocio de Eólica española S.A.
- Imágenes y descripción de proyectos desarrollados, destacando el proyecto realizado para VENTO S.A.
- Certificados de calidad de Eólica española S.A.
- Referencias específicas del mercado francés (una vez se hayan conseguido)

Es fundamental que toda la documentación esté disponible en francés, lo que requerirá servicios de traducción profesional con un coste aproximado de 300 euros.

ACCIONES SEO

REFUERZO DEL POSICIONAMIENTO DIGITAL DE EÓLICA ESPAÑOLA S. A. EN FRANCIA

06

Para ganar visibilidad en la red como proveedor de estructuras metálicas para instalaciones eólicas offshore, Montajes Eólica Española S. A. debe implementar una estrategia SEO en francés centrada en contenidos técnicos, palabras clave relevantes y optimización del sitio web.

Contenido:

- Análisis SEO de los principales competidores de Eólica Española S. A. en Francia.
- Selección de palabras clave más utilizadas en el sector.
- Lista de palabras clave de cola larga con baja competencia y alto valor informativo o comercial.
- Plan de acción con recomendaciones concretas para mejorar el posicionamiento orgánico y la presencia multicanal de Montajes Eólica Española S. A..

Estas acciones mejorarán la visibilidad de la empresa en motores de búsqueda como Google y también en las respuestas de la inteligencia artificial generativa como ChatGPT.

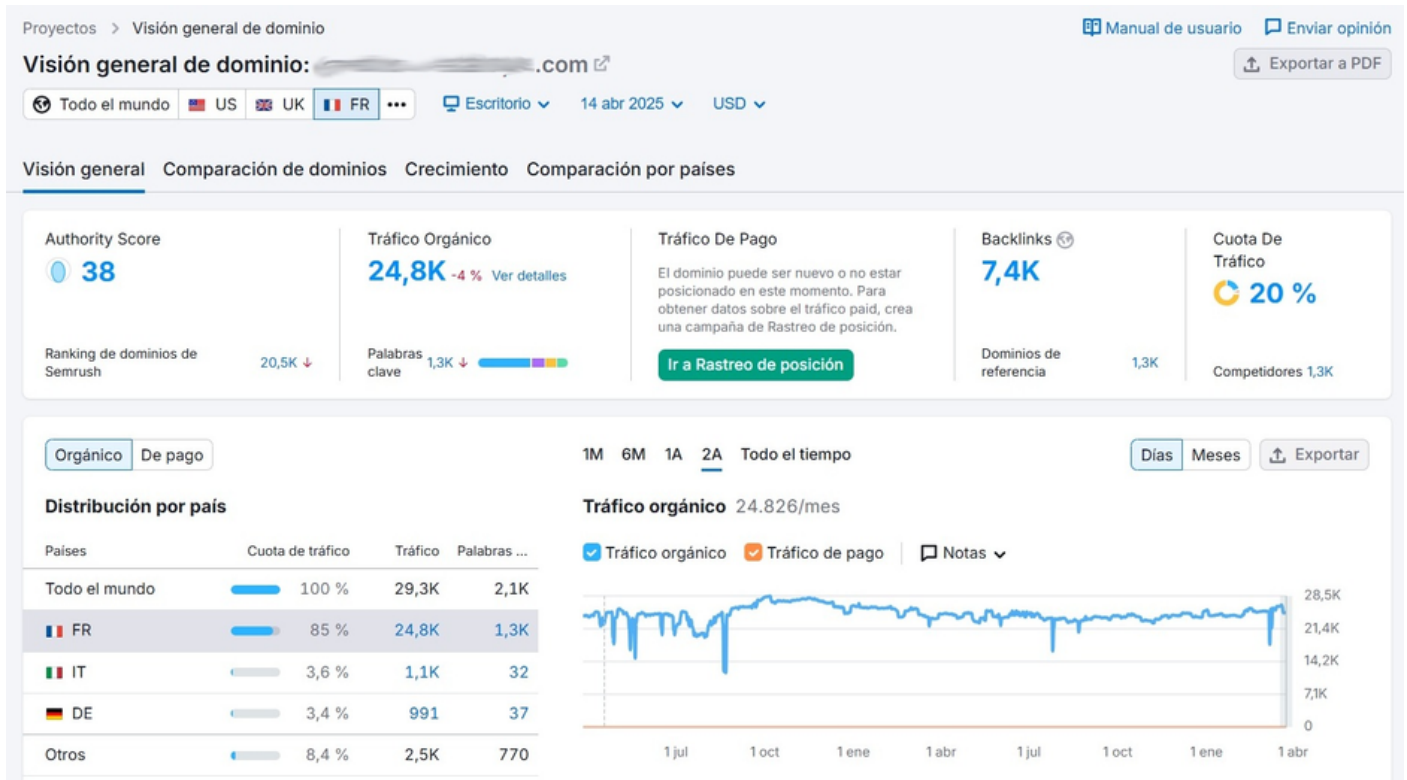
Se recomienda complementar estas acciones con una estrategia multicanal que combine la web corporativa con al menos una red social profesional, como LinkedIn, para reforzar la autoridad de marca y establecer relaciones con actores clave del sector en Francia.

Análisis SEO de los principales competidores de Eólica Española S. A. en Francia

Empresa	URL	DA* (Moz)	Tráfico orgánico aprox.	Idiomas	Tipo de búsqueda dominante
***** *	https://www.****.com	30	1700	FR, EN	Informativas (46 %)
***** *	https://www.****.com	40	30 700	FR, EN	Informativas (61 %)
***** *	https://www.****.fr	19	1600	Multiligüe (5 idiomas)	Informativas (47 %)
***** *	https://www.****.fr	20	157	Francés	Informativas

- La **competencia SEO es moderada**. Muchos sitios tienen una autoridad de dominio (DA) por debajo de 40. Hay espacio para destacar con contenido técnico bien optimizado y específico para subestructuras eólicas marinas.
- **Las búsquedas informativas de algunos competidores están por debajo del promedio global** (del 53 % aprox., según Sparktoro, 2024), pese al alto potencial informativo del sector de las energías renovables. Esto ofrece a Montajes Eólica Española S. A. una oportunidad para posicionarse como referente técnico mediante contenidos especializados.
- Será difícil que una empresa de este sector complete las transacciones comerciales en su sitio web. Por tanto, se recomienda **complementar el SEO con otras acciones más comerciales** como presencia en ferias, LinkedIn y acciones de contacto directo.

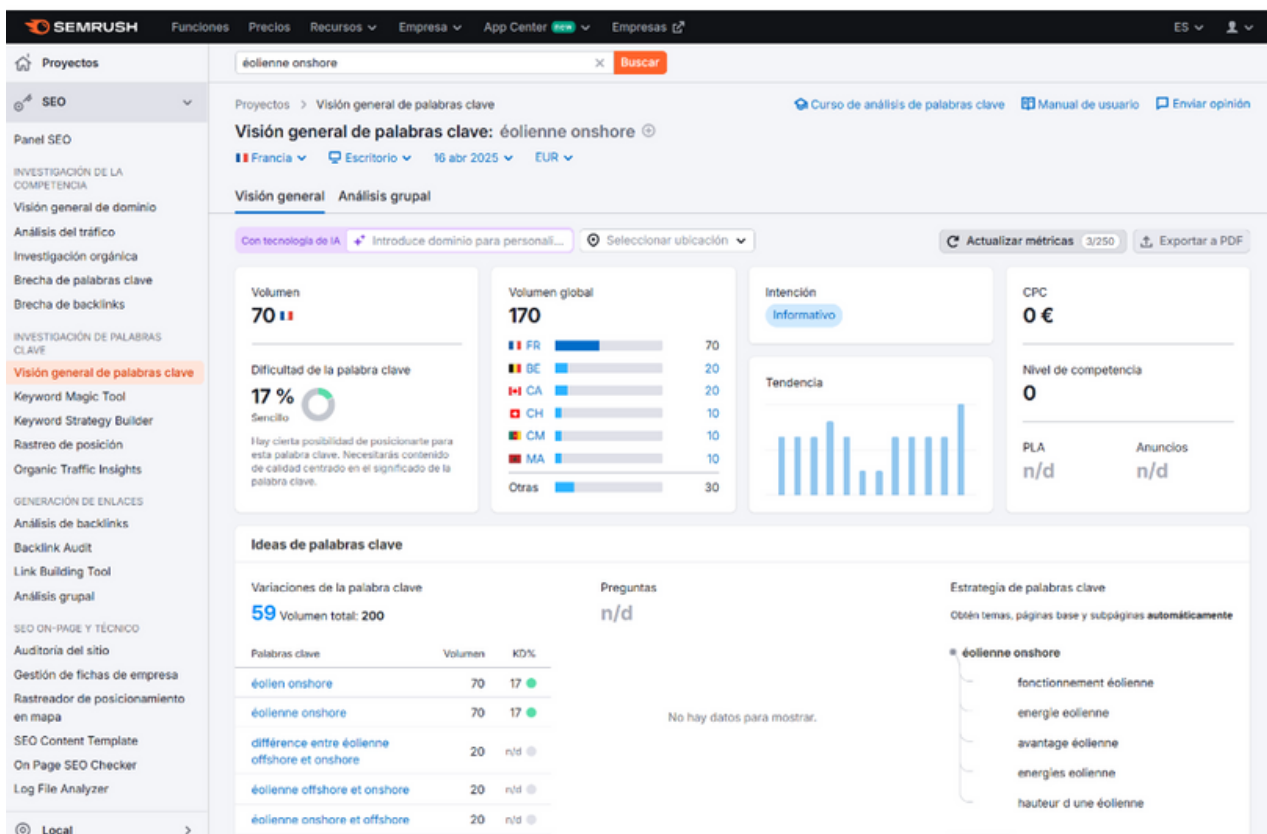
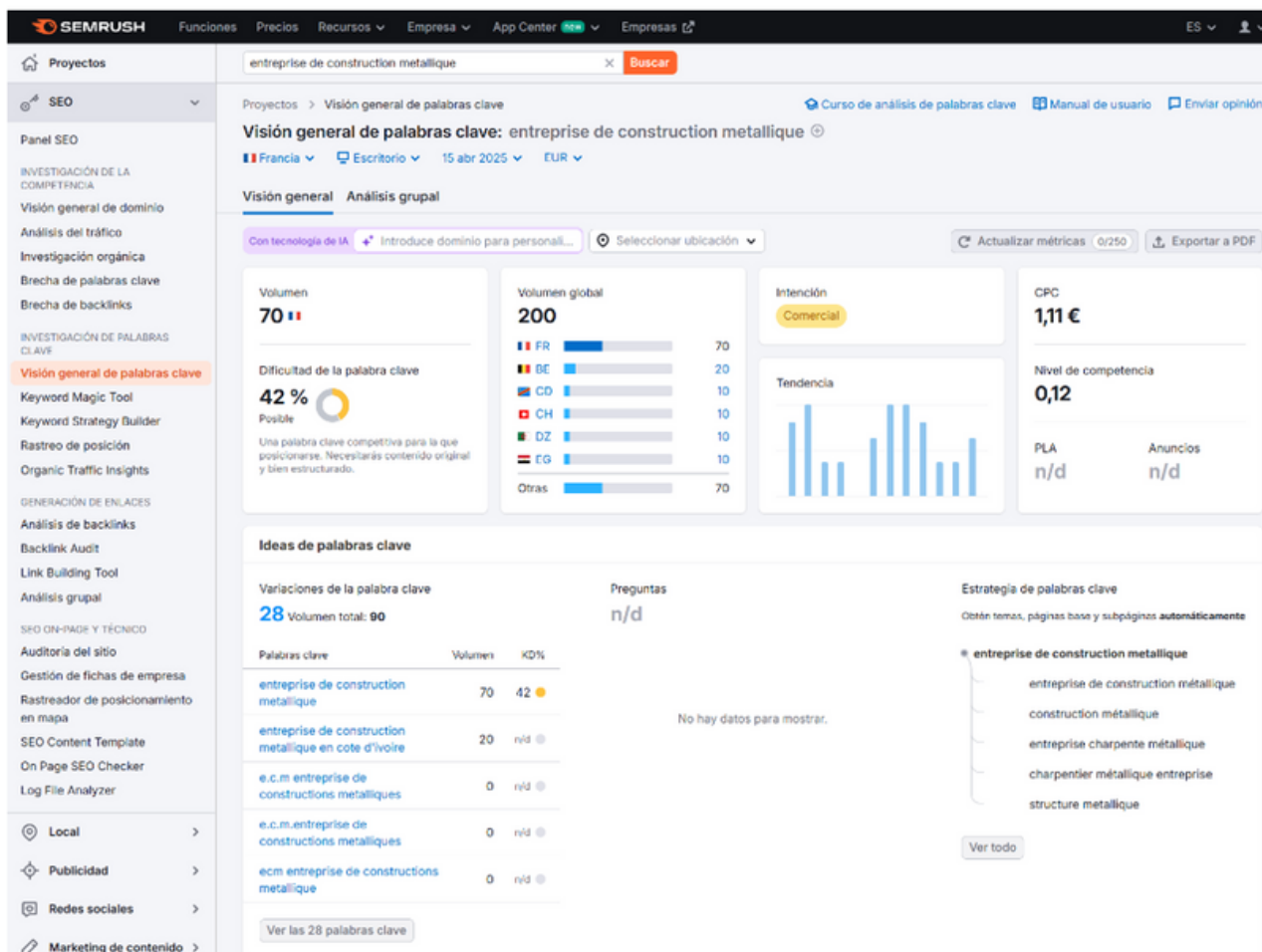
EJEMPLO DE ANÁLISIS DE DOMINIO COMPETIDOR



IDENTIFICACIÓN DE PALABRAS CLAVE USADAS POR LA COMPETENCIA

Palabra Clave	Dificultad SEO (%)	Volumen de búsquedas	Intención de búsqueda principal
entreprise de construction métallique	42 %	70	Comercial
entreprise charpente métallique	37 %	260	Comercial
éolienne onshore	17 %	70	Informativa
entreprise éolienne	45 %	170	Comercial
éolienne construction	11 %	50	Informativa
entreprise éolienne en mer	18 %	–	Informativa / Comercial
structures éolienne onshore	16 %	–	Informativa
sous station électrique offshore	8 %	70	Informativa
entreprises de métallurgie	15 %	90	Comercial
fondations éoliennes	19 %	370	Informativa

EJEMPLO DE ANÁLISIS DE PALABRAS CLAVE



PROPUESTAS DE PALABRAS CLAVE DE COLA LARGA (LONG TAIL)

Las palabras clave de cola larga tienen menor volumen general de búsquedas, pero permiten responder a consultas muy específicas y atraer personas con gran interés potencial en la marca. Además, su uso favorece la visibilidad en entornos de búsqueda avanzados, como asistentes virtuales o IA generativa.

A continuación se presenta una selección de palabras clave long tail derivadas de cuatro de los términos de cola corta identificados previamente:

El equipo de Eólica Española S.A. ayudará a EspagnExport a definir cuáles de estas palabras clave son relevantes para su estrategia, o facilitará indicaciones para buscar otras.

El equipo de Eólica Española S.A. ayudará a EspagnExport a definir cuáles de estas palabras clave son relevantes para su estrategia, o facilitará indicaciones para buscar otras.

Palabra clave long tail	Traducción	Comentario
fabricant de structures métalliques pour éolienne onshore	fabricante de estructuras metálicas para aerogeneradores costeros	Dirigida a proyectistas o EPC que busquen subcontratistas para estructuras terrestres.
entreprise de soudure spécialisée dans l'éolien onshore	empresa de soldadura especializada en energía eólica costera	Aprovecha la diferenciación técnica de Eólica Española S. A. en soldadura.
composants métalliques pour parcs éoliens terrestres	componentes metálicos para parques eólicos costeros	Contenido técnico enfocado a grandes compañías o fabricantes de turbinas.
fournisseur de pièces en acier pour éoliennes onshore	proveedor de piezas de acero para aerogeneradores costeros	Alta intención comercial y buen encaje con el know-how de Eólica Española S. A..
structure métallique sur mesure pour énergie éolienne onshore	estructura metálica a medida para energía eólica costera	Ideal para contenidos orientados a soluciones a medida / ingeniería.
fabricant de fondations éoliennes offshore en acier	fabricante de cimientos de acero para energía eólica marítima	Describe con precisión el perfil de Eólica Española S. A. como proveedor técnico B2B.
entreprise spécialisée en fondations métalliques pour éoliennes	empresa especializada en cimentaciones metálicas para eólica	Ideal para una página de presentación técnica o institucional.
sous-traitant certifié EN 1090 pour fondations éoliennes	subcontratista certificado EN 1090 para cimentaciones de aerogeneradores	Resalta el valor de las certificaciones y la subcontratación cualificada.
production de structures pour fondations éoliennes en mer	producción de estructuras para cimentaciones eólicas marítimas	Enfocada en la capacidad industrial y experiencia en offshore.
fournisseur de composants pour fondations de parcs éoliens	proveedor de componentes para cimentaciones de parques eólicos	Más amplia, útil para atraer EPCs y desarrolladores de parques.
entreprise construction métallique pour industrie	empresa constructora metálica para la industria	Ideal para atraer proyectos industriales (plantas, fábricas, silos, etc.).
entreprise construction métallique offshore	empresa de construcción metálica offshore	Altamente alineada con la oferta de Eólica Española S. A. en eólica marina.
entreprise construction métallique certifiée EN 1090	empresa construcción metálica certificada EN 1090	Refuerza el valor de las certificaciones técnicas.
entreprise construction métallique lourde	empresa constructora de metales pesados	Captura proyectos de gran envergadura o estructuras complejas.
entreprise construction métallique sur mesure	empresa de construcción metálica a medida	Enfocada en soluciones personalizadas, clave en entornos B2B.
entreprise charpente métallique pour bâtiment industriel	empresa de estructuras metálicas para construcción industrial	
entreprise charpente métallique avec certification ISO 3834	empresa de estructuras metálicas con certificación ISO 3834	
charpente métallique pour hangar agricole ou logistique	estructura metálica para caseta agrícola o logística	

ACCIONES PROPUESTAS:

Escribir artículos de calidad dirigidos a perfiles técnicos y decisores del sector. Estos contenidos deben responder a necesidades específicas, reforzar la autoridad de Eólica Española S.A. y mejorar su posicionamiento orgánico. Ejemplos de títulos:

Título en francés	Traducción al español
<i>Fabricant de structures métalliques pour éolienne onshore : que rechercher chez un fournisseur ?</i>	Fabricante de estructuras metálicas para aerogeneradores costeros: ¿qué se debe buscar en un proveedor?
<i>Pourquoi choisir une entreprise de soudure spécialisée dans l'éolien onshore ?</i>	¿Por qué elegir una empresa de soldadura especializada en eólica costera?
<i>Quels composants métalliques pour les parcs éoliens terrestres ?</i>	¿Qué componentes metálicos son necesarios para los parques eólicos costeros?
<i>Certification EN 1090 : un gage de qualité pour les fondations éoliennes offshore</i>	Certificación EN 1090: una garantía de calidad en cimentaciones eólicas costeras
<i>Comment produire des structures métalliques sur mesure pour l'éolien onshore ?</i>	¿Cómo producir estructuras metálicas a medida para la eólica costera?
<i>Pièces en acier pour éoliennes : les critères de choix d'un bon fournisseur</i>	Piezas de acero para aerogeneradores: criterios para elegir un buen proveedor
<i>Sous-traitance qualifiée dans l'éolien offshore : le rôle clé des certifications</i>	Subcontratación cualificada en eólica marina: el papel clave de las certificaciones

Crear páginas de servicios o presentación técnica centradas en las principales categorías de búsqueda (offshore, onshore, industrial, certificaciones), estructuradas por tipo de solución. Ejemplos:

Título en francés	Traducción al español
<i>Fabricant de fondations éoliennes offshore en acier : nos solutions techniques éprouvées</i>	Fabricante de cimentaciones eólicas costeras en acero: nuestras soluciones técnicas probadas
<i>Structure métallique sur mesure pour énergie éolienne onshore</i>	Estructura metálica a medida para energía eólica terrestre
<i>Fournisseur de pièces en acier pour éoliennes onshore : qualité, précision et certifications</i>	Proveedor de piezas de acero para aerogeneradores costeros: calidad, precisión y certificaciones
<i>Entreprise construction métallique certifiée EN 1090 et ISO 3834: une garantie de confiance</i>	Empresa de construcción metálica certificada EN 1090 e ISO 3834: una garantía de confianza
<i>Sous-traitant certifié EN 1090 pour fondations éoliennes : expertise et conformité</i>	Subcontratista certificado EN 1090 para cimentaciones eólicas: experiencia y conformidad

OTRAS ACCIONES PROPUESTAS PARA REFORZAR LA VISIBILIDAD DE EÓLICA ESPAÑOLA S. A.

El SEO actual va más allá de la web: una estrategia multicanal refuerza la autoridad de marca y amplía los puntos de contacto con el público objetivo

1) OPTIMIZACIÓN TÉCNICA DEL SITIO WEB

- Implementar etiquetas title, meta description y keywords específicas en francés para cada página.
- Asegurar la correcta indexación por parte de Google Francia (Search Console geolocalizado).
- Utilizar la etiqueta hreflang para identificar contenidos en un sitio web multilingüe.
- Valorar el registro del dominio .fr

2) ESTRATEGIA DE ENLACES EXTERNOS (LINK BUILDING)[1]

Los enlaces de calidad desde sitios web con autoridad ayudan a reforzar el posicionamiento. Proponemos buscar colaboraciones con directorios especializados, medios técnicos y asociaciones del sector para aumentar la autoridad del dominio.

Directorios de empresas especializados

Annuaire Industrie Explorer

Directorio sectorial de empresas industriales francesas.

Acción: Crear un perfil optimizado con descripción técnica, enlaces y palabras clave relevantes.

Batiproduits

Portal especializado en soluciones técnicas para la construcción.

Acción: Publicar fichas técnicas de productos o soluciones metálicas orientadas a eólica y estructuras industriales.

Annuaire du Syndicat des énergies renouvelables

Directorio de empresas adheridas al sindicato de las energías renovables.

Acción: Evaluar el interés de la adhesión al sindicato para figurar entre las empresas del sector.

Medios de comunicación técnicos y prensa sectorial

Journal des Énergies Renouvelables y Journal de l'Éolien

Revista enfocada en energía limpia, con secciones sobre eólica terrestre y marina.

Acción: Proponer artículos técnicos firmados por Eólica Española S. A. o notas de prensa sobre proyectos internacionales.

Construction Cayola

Portal de noticias industriales, centrado en grandes obras y estructuras.

Acción: Enviar un caso de éxito o dossier sobre fabricación certificada de estructuras metálicas.

Techniques de l'Ingénieur

Publicación técnica de alta autoridad dirigida a ingenieros y decisores.

Acción: Proponer artículos de enviado. P. ej.: análisis vinculado a normativas como EN 1090 o ISO 3834.

Asociaciones y clústeres industriales

France Renouvelables

Principal asociación del sector eólico en Francia.

Acción: Solicitar la adhesión o participación en eventos técnicos y solicitar enlace desde su sitio a modo de socio o proveedor cualificado.

Syndicat des Énergies Renouvelables (SER)

Organización que agrupa a actores de renovables, con fuerte presencia institucional.

Acción: Participar como miembro asociado o patrocinador para ganar visibilidad y autoridad.

Pôle Mer Bretagne Atlantique

Clúster marítimo con proyectos de innovación en offshore.

Acción: Explorar sinergias y visibilidad a través de convocatorias, publicaciones técnicas o colaboraciones.

3) PRESENCIA ACTIVA EN LINKEDIN

LinkedIn es un canal clave para reforzar la visibilidad profesional de Montajes Eólica Española S. A. en el sector industrial y eólico francés. Se proponen las siguientes acciones:

- **Publicar** contenidos técnicos y sectoriales de forma regular, basados en los temas previamente definidos en la estrategia de contenidos (ver palabras clave long tail). Esto posiciona a Eólica Española S. A. como referente y mejora la visibilidad orgánica en la red.
- **Interactuar** con publicaciones de asociaciones, ferias y empresas del sector, para aumentar la notoriedad de marca en el ecosistema francés.
- Aprovechar los **perfiles personales** del equipo directivo o técnico para compartir contenidos de empresa, aumentar el alcance orgánico y generar conversaciones cualificadas. Pueden compartir las publicaciones en francés o añadir su comentario personal en español o inglés si se sienten más cómodos con ello.
- Participación en **foros técnicos o grupos de LinkedIn** del sector.

4) OTRAS ACCIONES MULTICANAL

Para maximizar el impacto del SEO, es clave diversificar la presencia digital en varios canales que generen tráfico, enlaces y confianza en torno a la marca.

- **Newsletter técnica (en francés)**: refuerza el posicionamiento de marca y dirige tráfico de calidad al sitio web. Se puede usar una plataforma como Substack o el email marketing para esto.
- **Vídeos corporativos** en YouTube: publicación de vídeos breves sobre procesos de fabricación, certificaciones o casos de éxito. Este formato mejora el SEO (también en Google) y aporta transparencia técnica.
- **Webinars** o conferencias online en colaboración con clústeres franceses: permite captar leads cualificados, generar contenido derivado y obtener enlaces desde sitios externos al anunciar el evento.
- **Google Business Profile en francés (aunque no haya sede física en Francia)**: puede ayudar en búsquedas geolocalizadas si se orienta bien con información técnica y enlaces adecuados.

¿TE INTERESA EL MERCADO FRANCÉS?

¿QUIERES ELABORAR UN INFORME EXCLUSIVO PARA TU EMPRESA, ADAPTADO A TU SECTOR Y OBJETIVOS?

Contáctanos sin compromiso. Nuestra primera asesoría es gratuita.



SOLICÍTALA EN EL SIGUIENTE ENLACE:



www.espagnexport.com/consultoria-inicial