

# EL MERCADO DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES EN KUWAIT

2025

## Definición del sector

Categorías	Energía solar fotovoltaica
	Energía eólica

## Introducción

Kuwait depende en más de un 90 % de los hidrocarburos, lo que expone a su economía a la volatilidad de los precios del petróleo y a elevados niveles de emisiones. La transición a las energías renovables se presenta como una necesidad estratégica dentro de la *Kuwait Vision 2035*, con la meta de alcanzar un 15 % de generación eléctrica renovable en 2030.

## Oferta

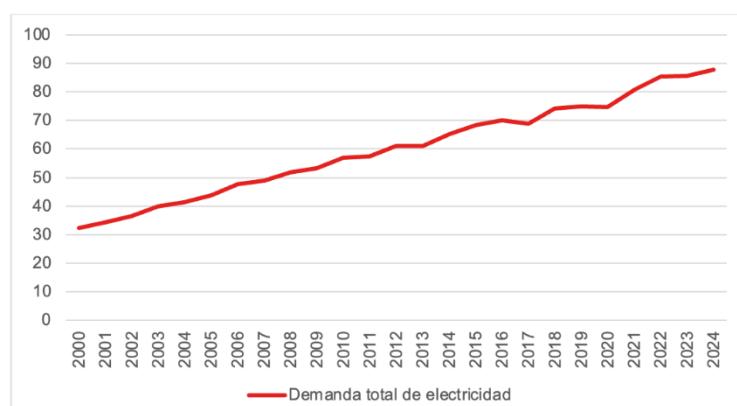
- Capacidad instalada renovable <1 % del total nacional
- Proyectos públicos en marcha: Parque de Energía Renovable Shagaya, *Subiya Water Storage Solar PV Plant*, Terminal T2 del Aeropuerto, *Kabd Waste-to-Energy*
- Empresas con potencial para operar en el sector:



## Demanda

- Crecimiento de la demanda eléctrica cercano al **5 % anual** durante las últimas dos décadas.
- Consumo 2024: **87,7 TWh**, impulsado por el desarrollo de infraestructuras, la industrialización y el aumento de la población.
- Picos estivales críticos: el aire acondicionado llega al **70 % del consumo eléctrico**.
- Proyecciones: >100 TWh en 2030, con 3.500-4.500 MW renovables.

### EVOLUCIÓN DE LA DEMANDA DE ENERGÍA ELÉCTRICA EN KUWAIT



## Factores que impulsan la demanda

- Crecimiento demográfico
- Desarrollo económico
- Condiciones climáticas favorables – abundante radiación solar
- Compromisos climáticos internacionales – Acuerdo de París
- Volatilidad de precios del petróleo

## Proyectos

### PARQUE DE ENERGÍA RENOVABLE SHAGAYA



### TERMINAL T2 DEL AEROPUERTO



# EL MERCADO DE LAS ENERGÍAS RENOVABLES EN KUWAIT

2025

## Acceso al mercado

- No existe aún una **ley específica de energías renovables**; marco regulatorio general centrado en MEWRE.
- Licitaciones gestionadas principalmente por **KAPP** bajo esquemas PPP.
- Barreras: subsidios energéticos elevados, lentitud administrativa, clima extremo (reducción eficiencia FV), necesidad de socio local en muchos casos.
- Reciente enmienda legal (2024) permite a empresas extranjeras licitar sin estar físicamente establecidas, aunque con registro mercantil obligatorio.

## Perspectivas y oportunidades

- Kuwait anunció en la COP29 su meta de llegar al **50 % de electricidad solar en 2050**.
- Oportunidades inmediatas: **Shagaya (zonas 2-4)**, licitaciones PPP, autoconsumo solar residencial (2.500 MW previstos).
- Potencial a medio plazo: eólica y CSP.
- Posibilidad de cooperación tecnológica y de EPC con empresas españolas en FV, termosolar y gestión de grandes proyectos.

## Percepción del producto español

- España goza de **reputación internacional en renovables** por su liderazgo en solar, eólica y termosolar.
- Empresas como **Iberdrola, Naturgy, Greenergy, Solaria** son referentes internacionales que pueden tener cabida en el mercado kuwaití.
- En Kuwait, presencia puntual (**TSK, Elecnor, INECO**), pero **hay espacio para mayor participación** en proyectos estratégicos.

## Conclusión

Kuwait es un **mercado incipiente** en energías renovables, con gran potencial gracias a su radiación solar y metas gubernamentales ambiciosas. Pese a las barreras regulatorias y la dependencia petrolera, se abren **oportunidades relevantes en proyectos PPP y en el complejo de Shagaya**, donde empresas españolas ya cuentan con experiencia y ventajas competitivas.

## Información práctica

### Recomendaciones al exportador:

- El éxito en el sector depende de la **solidez tecnológica**, la **trayectoria internacional** y un **compromiso sostenido** a largo plazo.
- Es fundamental mantener una **presencia institucional activa** y vínculos con entidades locales como **PART, CAPT o KAPP**.
- Los **procesos administrativos y de licitación** son **lentos**; conviene tener **representación o asesoría legal en Kuwait** y hacer un **seguimiento constante**.
- Se recomienda **colaborar con un socio kuwaití** (contratista o agente local) para **agilizar trámites y mejorar acceso al mercado**.
- Las propuestas deben estructurarse bajo el modelo **EPC (Engineering, Procurement, Construction)** o mediante **consorcios integrados** que incluyan diseño, construcción, suministro y mantenimiento.
- Ofrecer **formación, transferencia de conocimiento y mantenimiento** a personal kuwaití puede **diferenciar y fortalecer** las propuestas ante clientes públicos.

### Cultura empresarial:

- Los negocios se basan en **relaciones personales, confianza y reputación**; la presencia física y el respeto por jerarquías son esenciales.
- El **respeto a los valores islámicos** es fundamental: horarios adaptados a la oración, cambios durante el **Ramadán**, y **prohibición total del alcohol**.
- Aunque el árabe es oficial, el **inglés es ampliamente usado en negocios** y en la vida cotidiana.
- Participar en **ferias, misiones y eventos institucionales** demuestra **compromiso real con el país** y refuerza la **imagen de socio estratégico** ante autoridades y empresas locales.

## Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización  
Víctor Mencia Santiago

10 de noviembre de 2025  
Kuwait

Supervisión  
Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Kuwait

<http://kuwait.oficinascomerciales.es>

Editado  
ICEX España Exportación e Inversiones, E.P.E.

Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso. ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global  
913 497 100 (L-9 a 17 h; V 9 a 15 h)  
[informacion@icex.es](mailto:informacion@icex.es)  
[www.icex.es](http://www.icex.es)

NOVIEMBRE, 2025 · NIPO  
224250273



**ICEX** España Exportación e Inversiones

