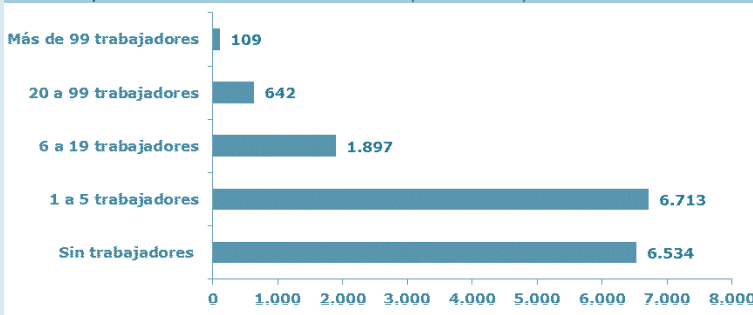


CONTEXTO SECTORIAL

La impresión digital es un método de impresión que transfiere imágenes o textos digitalizados directamente desde el ordenador a una máquina de imprimir digital, ya sea una impresora láser de sobremesa, una prensa *offset* digital, un equipo de fotocopiado con tóner, un equipo de impresión por chorro de tinta, etc. El diseño gráfico, la creación de imágenes tramadas, la imposición y la realización de pruebas, es decir, todas las fases por las que pasa un documento hasta llegar a una máquina de imprimir, se han digitalizado y trasladado al ordenador, creándose así la denominada impresión digital.

ESTRUCTURA DEL EMPLEO EN EL SECTOR GRÁFICO, ESPAÑA, 2014, NÚMERO DE EMPRESAS (unidades)



Además, gracias a los avances tecnológicos existentes, se le suma la impresión en 3D. Este tipo de impresión permite transformar una idea en un objeto físico, mediante el diseño previo de un dibujo en 3D en un ordenador.

DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> Fuerte competencia y rivalidad Dependencia de la coyuntura económica Falta de conocimiento de la actividad Cambios en el mercado Expansión de las grandes cadenas dedicadas al bricolaje y decoración para particulares 	<ul style="list-style-type: none"> Nuevos procesos de gestión de pedidos Posibilidad de subcontratación entre empresas del sector Nuevas exigencias del mercado y existencia de nichos de mercado Acortamiento de los tirajes Aparición de nuevas necesidades satisfechas a través de la impresión 3D Nuevos canales para promocionarse y darse a conocer
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none"> Capacidad de fidelizar a los clientes Flexibilidad en la realización de trabajos Posibilidad de ampliar la oferta de servicios 	<ul style="list-style-type: none"> Atomización empresarial Presión de los avances tecnológicos Gestión poco profesionalizada Escaso asociacionismo

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

No existen datos que puedan determinar el tamaño de la demanda de un centro de impresión digital, debido a que dentro de este sector existe un gran número de empresas de diferente naturaleza que ofrezcan servicios similares. Para lograr determinar el tamaño de tu mercado es interesante que analices tu entorno teniendo en cuenta tanto los potenciales clientes que podrían solicitar tus servicios; así como aquellas empresas que serían competidoras por la naturaleza que presentan.

CLIENTES

Los principales clientes son empresas, diseñadores y particulares y, en menor medida, instituciones públicas y privadas.

En el caso de los centros de impresión 3D los clientes varían, pues los productos que se pueden alcanzar con este tipo de impresiones van desde figuras decorativas hasta elementos para uso médico como prótesis, por lo que los clientes pueden ser empresas industriales, el sector médico, particulares, etc.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNIDAD VALENCIANA

Más de la mitad de las empresas del sector se encuentran en la provincia de Valencia (57%), seguida de Alicante (34%) y Castellón (9%).

El número de empleados suele ser menor de 6 y cuenta con un local que oscila entre 100 y 300 m². El volumen de facturación de la empresa de artes gráficas se sitúa en torno a los 120.000 y 250.000 euros anuales.

Suelen localizarse cerca de las zonas con mayor concentración empresarial y, por tanto, con mayor número de clientes potenciales. Por ello, las zonas con mayor potencial económico concentran el grueso del sector.

¿QUÉ PRODUCTOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS	SERVICIOS COMPLEMENTARIOS
Fotocopias y transparencias en color y B/N (también conectado a ordenador)	Diseño de presentaciones y fotografía digital
Plastificado de documentos y encuadernaciones, y ampliación y reproducción de planos y fotografías	Facilidades en la recepción del pedido mediante fax, teléfono, email o directamente en las oficinas, así como en distintos soportes (CD-Rom, Disquete, ZIP, etc.) y formatos (jpg, tiff, pdf, etc.)
Diseño gráfico, digitalización y retoque digital de imágenes	Realización de pruebas antes de la entrega del producto final. Archivo electrónico de datos para posibles repeticiones. Grabación de datos y duplicado de CD-Rom
Impresión digital de: invitaciones, cartas, sobres, tarjetas, papel membrete, carpetas, folios, dípticos, trípticos, libros, catálogos, revistas, cartelería, lonas, banderas, vinilos, pósteres, calendarios, etc.	Embalaje de la mercancía para su envío por transporte
	Impresión en 3D

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DEL CENTRO DE IMPRESIÓN DIGITAL TIPO

CNAE/SIC	18/27.51
IAE	474.1
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	180.300 euros
Localización	Bajo comercial en población de más de 10.000 habitantes
Personal y estructura organizativa	Emprendedor y 3 Empleados: diseñador, operario y comercial
Instalaciones	200 m ² para zona de maquinaria, oficinas habilitadas para el desarrollo de trabajos gráficos y zona de atención al cliente + 100 m ² de almacén
Clientes	Empresas, diseñadores y particulares
Herramientas promocionales	Página web, redes sociales, boca-oído, publicidad
Valor de lo inmovilizado/Inversión	90.152 euros
Importe gastos anuales	166.090,09 euros
Resultado bruto (%)	7,88%

RECOMENDACIONES

Al tratarse de un sector con avances tecnológicos continuos es importante una frecuente actualización de maquinaria y de los conocimientos técnicos del personal.

Estudia a tu competencia más directa y diferénciate integrando servicios complementarios. Para atraer y fidelizar a la clientela hay que ofrecer calidad en servicio, una buena atención al público y una amplia variedad de servicios.

Buen servicio, confianza en el profesional, buen precio y rapidez, son los requisitos imprescindibles que demanda el público actual, junto a la experiencia demostrada, la capacidad de gestión, la innovación y una imagen actualizada.

ENLACES DE INTERÉS

www.industriagraficaonline.com · www.graphispag.com · www.alabrent.com · www.solograficas.com · www.intergrafic.net · www.data-red.com