

## CONTEXT SECTORIAL

La impressió 3D és un grup de tecnologies de fabricació de productes per addició on un objecte tridimensional es crea mitjançant la superposició de capes successives de material (generalment plàstic o derivats).

El nombre d'empreses espanyoles dedicades a activitats d'impressió 3D i derivats (CNAE 2009 – 181) ascendeix a 12.577 a finals de l'any 2017. A la Comunitat Valenciana el nombre d'empreses ascendeix a 1.289 empreses, el 10,24% del total nacional.

Tot i el descens del nombre d'empreses en els darrers anys (tant a la Comunitat Valenciana com a nivell nacional), trobem en el sector un gran volum de facturació. Cal recordar que és un sector en creixement amb previsions molt positives en els pròxims anys, cosa que afavoreix la creació de noves empreses.

## EVOLUCIÓ DEL NOMBRE D'EMPRESSES D'ARTS GRÀFIQUES I SERVICIS RELACIONATS, COMUNITAT VALENCIANA, 2012-2017



## DAFO

### AMENACES

Major competència potencial per menor cost de la tecnologia (reducció de les barreres d'entrada)  
Fàcilment imitable en productes més genèrics (disponibilitat per trobar productes similars en el mercat a menor cost)  
Demanda ocasional per no ser productes "necessaris"  
Desconeixement de l'evolució del mercat

### OPORTUNITATS

Negoci nou  
Nou segment de mercat dins del sector de la impressió  
Poca competència actual  
Personal no requereix una elevada formació  
Disminució de preus en la tecnologia repercutin positivament en l'oferta i la demanda

### PUNTS FORTS

Base tecnològica (no accessible per a qualsevol públic)  
Pocs establiments a una mateixa zona  
Sistema comercial innovador  
Varietat de productes a produir  
Facilitat per adquirir les primeres matèries

### PUNTS FEBLES

Requereix d'una important inversió inicial  
Cal estar actualitzat de forma continuada (tant a nivell tecnològic como formatiu)  
Difícil diferenciar-se

## ANÀLISI DE LA DEMANDA

### DIMENSIONS DEL MERCAT

Donat el component tecnològic del producte i el servici del qual s'està parlant, el mercat potencial augmenta any rere any degut a les variables sociodemogràfiques i de comportament (cada volta més empreses implementen este tipus de productes). S'estima que la despesa en impressió 3D creixerà un 27% anual fins al 2019, amb una generalització del seu ús cada volta major.

### CLIENTS

Persones entre 25 i 50 anys, pel seu presumiblement major poder adquisitiu, i empreses que desitgen incorporar-hi impressores 3D.

## ANÀLISI COMPETITIVA A LA COMUNITAT VALENCIANA

La major part de les botigues d'impressió 3D se situen a les províncies de València (55,57%) i Alacant (35,37%), mentre que a Castelló es localitza el 9,06% restant.

La forma jurídica més comuna en este tipus d'empreses és la Societat Limitada (51,34%), seguida de la d'Autònom (40,39%).

## QUINS SERVICIS PUC OFERIR AL MEU CLIENT?

| SERVICIS BÀSICS                             | SERVICIS COMPLEMENTARIS                    |
|---------------------------------------------|--------------------------------------------|
| Venda d'impressores                         | Escanejat i impressió a escala de persones |
| Activitats d'impressió i arts gràfiques     | Assessorament i cursos de formació         |
| Servicis relacionats amb les arts gràfiques |                                            |

## CARACTERÍSTIQUES BÀSIQUES DE L'EMPRESA D'IMPRESSIÓ 3D TIPUS

|                                     |                                                                                                                                                                             |
|-------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| CNAE/SIC                            | 18.12 / 27.41                                                                                                                                                               |
| IAE                                 | 474                                                                                                                                                                         |
| Condició jurídica                   | Societat de Responsabilitat Limitada                                                                                                                                        |
| Facturació                          | 401.000 euros                                                                                                                                                               |
| Localització                        | Barris de poblacions principals i secundàries                                                                                                                               |
| Personal i estructura organitzativa | Emprenedor i 2 persones (sovint de caràcter familiar)                                                                                                                       |
| Instal·lacions                      | 100 m <sup>2</sup> distribuïts entre taller, magatzem i zona de venda                                                                                                       |
| Clients                             | Particulars que viuen o freqüenten (25-50 anys) la zona i empreses                                                                                                          |
| Ferramentes de promoció             | Boca en boca, rètol, associacions de comerciants, publicitat a medis de comunicació locals, màrqueting digital (xarxes socials i pàgina web, així com ferramentes de cerca) |

## RECOMANACIONS

Com que es tracta d'un sector en el qual existeixen avanços tecnològics continus, és important que tant la teua maquinària com els coneixements tècnics de les persones que treballen a la teua empresa (en cas de contractar personal) estiguen degudament actualitzats.

Estudia la teua competència més propera i diferencia-t'hi mitjançant l'oferta de servicis complementaris.

Per últim, no oblidis que la imatge de l'establiment és de gran importància, de manera que cal que la cuides i que et dones a conèixer mitjançant diferents ferramentes. Destaquem el desenvolupament en el món digital, per exemple mitjançant una pàgina web clara i fàcil d'utilitzar o fent ús de xarxes socials de forma continua, així com altres ferramentes del màrqueting digital. Amb tot això, podràs arribar al màxim nombre de persones i aconseguir atraure el teu públic objectiu.

## ENLLAÇOS D'INTERÉS

[www.camerdata.es](http://www.camerdata.es) · [www.ine.es](http://www.ine.es) · [www.upv.es](http://www.upv.es) · [www.eleconomista.es](http://www.eleconomista.es) · [www.einforma.com](http://www.einforma.com)