

CONTEXTO SECTORIAL

En 2021, el Sector Tecnológico Digital ha registrado un crecimiento del 5,2 %, hasta situar su cifra de negocio en 114.493 millones de euros. El ámbito de las Tecnologías de la Información (TIC) es el que registra el mayor crecimiento interanual, con una facturación de 55.080 millones de euros y un crecimiento del 8,2 %.

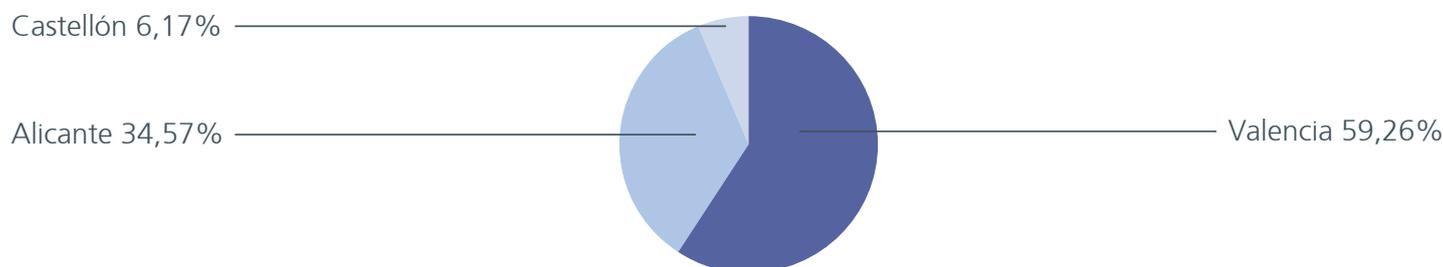
Por ámbitos sectoriales, se mantienen en un primer lugar destacado las TIC, con casi la mitad (48,1 %) de la facturación total del Sector Tecnológico Digital, seguido por las Comunicaciones con una cuarta parte (25,3 %).

El Sector Tecnológico Digital alcanza en 2021 una cifra total de 36.541 empresas, lo que supone su aumento del 0,4 % con respecto al año anterior.

El comercio mundial se ha visto condicionado por los efectos de la pandemia COVID-19 en los últimos 2 años, aunque 2021 registra crecimientos generalizados que permiten compensar las caídas de un año antes.

Los componentes electrónicos facturaron 1.238 millones de euros durante el 2020.

DISTRIBUCIÓN DEL MERCADO DE LOS COMPONENTES ELECTRÓNICOS, COMUNITAT VALENCIANA, 2022 (%)



DAFO

AMENAZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none">· Globalización.· Fragmentación del mercado.· Evolución de la economía.	<ul style="list-style-type: none">· Aumento de las actividades de I+D.· Nuevos clientes.· Digitalización y el mercado de semiconductores.· Las políticas de apoyo a la digitalización.
PUNTOS FUERTES	PUNTOS DÉBILES
<ul style="list-style-type: none">· Economía de escala.· Soporte para otros sectores.· Trato personalizado y especializado a la clientela.	<ul style="list-style-type: none">· Necesidad de inversión continua en innovación.· Aprendizaje continuo.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DEL MERCADO

El mayor número de empresas fabricantes de componentes electrónicos se concentra en la provincia de Valencia con 48 empresas, le sigue Alicante, donde se concentran 28 empresas, y Castellón con 5.

Se trata de empresas de reciente creación en su mayoría, ya que el 35 % de las mismas tiene menos de 7 años.

La forma jurídica adoptada por 8 de cada 10 empresas del sector es la de Sociedad Limitada. La gran mayoría (más del 80 %) facturan menos de 1.500.000 euros y el 55 % disponen de una plantilla formada, por término medio, por entre 1 y 5 personas, por lo que se trata de micropymes.

El tamaño de las instalaciones de las empresas fabricantes de componentes electrónicos es bastante variado, desde 200 m² a 2.500 m², siendo habitual habilitar una zona destinada a oficinas. Estas dimensiones se deben a la presencia de maquinaria y a las distintas zonas de trabajo como pueden ser el departamento de análisis, departamento de ingeniería, laboratorios, sala de pruebas, etc.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MIS CLIENTES?

PRODUCTOS Y SERVICIOS BÁSICOS

- Termopares y sondas de temperatura.
- Equipamiento, Resistencias.
- Serigrafía (técnica e industrial).
- Transformadores.
- Tampografía.
- Circuitos impresos.
- Clavijas bipolares de red, fuentes de alimentación.
- Conectores de alimentación normalizados.
- Cargadores (de plomo, de níquel-cadmio).
- Iluminación.

PRODUCTOS Y SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Fabricación a medida.

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA EMPRESA DE FABRICACIÓN DE COMPONENTES ELECTRÓNICOS TIPO

CNAE/SIC	26.11/36.7
IAE	354
Condición jurídica	Sociedad Limitada
Facturación	446.059 euros
Localitación	Polígono industrial
Personal y estructura organizativa	Dos personas emprendedoras y seis técnicos
Instalaciones	400 m ²
Clientes	Pymes y grandes empresas (dedicadas a la fabricación de maquinaria industrial)
Herramientas promocionales	Directorios comerciales, boca-oído, labor comercial, asistencia a ferias
Valor del inmovilizado / inversión	272.700 euros
Importe gastos anuales	414.288,05 euros
Resultado bruto (%)	7,12 %

RECOMENDACIONES

Visita las páginas web de tus competidores, para observar qué servicios ofertan y qué tipo de clientela tienen.

Ponte en contacto con asociaciones, empresas de sectores o subsectores que sean clientes potenciales de tu actividad, y proponles tus servicios.

La maquinaria, utensilios y medios técnicos dependerán de la envergadura y características del tipo de componente a fabricar.

La actividad se caracteriza por la posibilidad de dar un servicio personalizado a cada cliente, es decir, ofrecer componentes específicos y adaptados a cada tipo de cliente.

A la hora de adquirir la maquinaria necesaria, deberías evaluar varios presupuestos antes de decidirte, ya que la diferencia de precio puede ser importante.

Una adecuada organización y planificación del trabajo te facilitará el cumplimiento de los plazos de entrega. Para ello, dedica un tiempo a la semana a coordinar y preparar las tareas a desarrollar.

Infórmate periódicamente sobre las novedades y avances que se generan en el sector, ya que el mercado de los componentes electrónicos es bastante versátil.

ENLACES DE INTERÉS

ametic.es · cindi.gva.es · portal.mineco.gob.es · evertiq.es · www.fenie.es