

NOTA DE PRENSA

Radiografía de la Industria Manufacturera Española

Cataluña se impone en el número de empresas que facturan menos de 25M €, mientras Madrid lo hace en las que facturan por encima de los 25M€

- Un estudio de la multinacional Bossard sobre la industria manufacturera española concluye que Madrid y Barcelona son mercados prioritarios para invertir por su volumen, tanto en número de empresas como por los niveles de facturación.
- El estudio revela que el sector industrial manufacturero muestra poco interés en la innovación y mantiene sus procesos tradicionales muy arraigados.

Madrid y Cataluña son las dos comunidades autónomas donde se concentra el mayor volumen de industria manufacturera de España y, por ende, son las que tienen un mayor potencial de inversión. A ellas les siguen el País Vasco, Valencia y Andalucía.

Son datos que revela un estudio de mercado que radiografía la situación industrial manufacturera por sectores de actividad, encargado por Bossard, la compañía con sede en Zug (Suiza), líder del mercado en tecnología de fijación en Europa, América y Asia-Pacífico.

Bossard es una red global de empresas con 2.500 empleados en 77 ubicaciones y socios internacionales cuidadosamente seleccionados en todas las regiones del mundo y que ha tenido un crecimiento constante durante más de 185 años.

En España, Bossard ha implantado un proceso de transformación y crecimiento en los últimos años, centrando todos sus esfuerzos comerciales en el mercado de Cataluña.

En España existen 1,2 millones de empresas con actividad real contrastada, 3,9 millones de Sociedades y Autónomos y más de 4.500 códigos de actividad. Sobre estas cifras, el informe de Bossard señala que **“a nivel geográfico destacan los mercados de las comunidades de Madrid y Cataluña por volumen, tanto en número de empresas como por los niveles de facturación”**.

Teniendo en cuenta los mismos criterios comentados anteriormente, Cataluña cuenta con 1053 empresas cuyo tramo de facturación se concentra entre los 5M€ y los 25M€ (598). En cambio, Madrid, con un volumen de unidades productivas similar, 1017 empresas, cuenta con menos empresas de menor facturación, y más empresas que superan los 50M€.

Informe Estudio Análisis de Mercado

Fase 1: Generación de la base de datos inicial

Resumen base de datos inicial

A continuación se presentan el número de registros de empresas por tramos de facturación

COMUNIDAD AUTÓNOMA	MENOS DE 5 M€	DE 5M€ a 25M€	DE 25M€ a 50M€	MÁS DE 50 M€	Total
ANDALUCIA	2	197	63	32	294
CATALUNYA	51	598	203	201	1.053
COMUNITAT VALENCIANA	2	233	83	62	380
MADRID	9	496	221	291	1.017
PAIS VASCO	6	248	121	108	483
OTRAS	6	10	4	3	23
Total	76	1.782	695	697	3.250

COMUNIDAD AUTÓNOMA	MENOS DE 5 M€	DE 5M€ a 25M€	DE 25M€ a 50M€	MÁS DE 50 M€	Total
ANDALUCIA		67.5%	21.6%	11.0%	294
CATALUNYA		59.7%	20.3%	20.1%	1.053
COMUNITAT VALENCIANA		61.6%	22.0%	16.4%	380
MADRID		49.2%	21.9%	28.9%	1.017
PAIS VASCO		52.0%	25.4%	22.6%	483
OTRAS		58.8%	23.5%	17.6%	23
Total	76	1.782	695	697	3.250

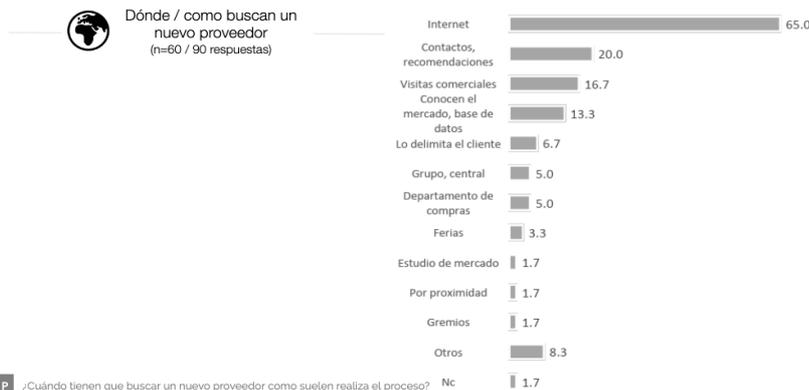
* Debemos tener en cuenta que el tramo de 5M€ a 25M €, por la selección realizada son empresas mayoritariamente de más de 10M€

La radiografía de la industria manufacturera española muestra cómo las empresas con mayor volumen (facturación media) se encuentran en Madrid, seguido de Cataluña, Andalucía y País Vasco con ratios similares, y por último C. Valenciana con un menor volumen medio. Después de Madrid y Cataluña, seguirían los mercados de País Vasco, la comunidad Valenciana y Andalucía.

Informe Estudio Análisis de Mercado

Fase 3: Encuesta a clientes potenciales

Principales resultados – Búsqueda de nuevos proveedores



Al margen de detectar los mercados del Estado con mayores posibilidades de inversión, el estudio de Bossard presenta múltiples e interesantes datos sobre los procedimientos de las empresas industriales a la hora de buscar nuevos proveedores. En la era digital, no sorprende que **el 65% de la industria los busque a través de Internet y, a mucha distancia (20%) los elija por contactos y recomendaciones;** sin embargo, es significativo que el criterio “**que sea innovador en un sector**” tenga un valor de 0%.

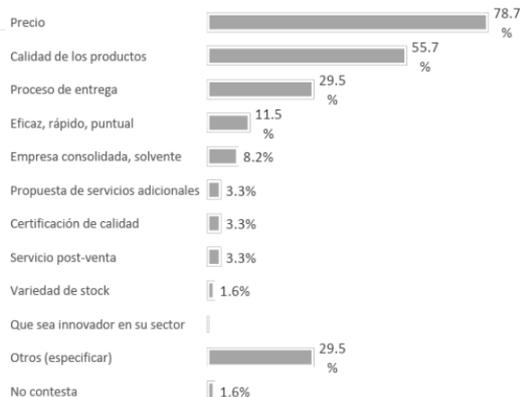
Informe Estudio Análisis de Mercado

Fase 3: Encuesta a clientes potenciales

Principales resultados – Búsqueda de nuevos proveedores



Priorización de aspectos que se tienen en cuenta selección de proveedor (n=61 / 138 respuestas)



P ¿Cuáles son los elementos que tienen más en cuenta en el momento de escoger un nuevo proveedor?

SEARCH
VALUE

34

Según Antonio García, CEO de Bossard Spain, **“la innovación se sigue percibiendo como un aumento en los costes y no como un ahorro y optimización de recursos. Ir de la mano de proveedores que ofrecen un valor añadido supone una oportunidad de crecimiento y es una vía para diferenciarse y desmarcarse de la competencia.”**

Las encuestas a clientes potenciales que incluye el informe también indican que el 78,7% de las empresas tienen en cuenta el precio como factor principal para trabajar con nuevos proveedores, mientras la calidad de los productos es relevante para el 55,7% de los industriales.

En el informe se presentan los principales resultados del estudio llevado a cabo por la consultora Search Value y por encargo de Bossard, con el objetivo de analizar el peso de la industria manufacturera española por sectores de actividad.

Más sobre Bossard: www.bossard.com