

Mercado de la Impresión Digital en España

Informe estratégico, comercial y operativo para Signolia/Xprinta y para cualquier operador que quiera entrar o crecer en el sector de impresión digital en España.

INFORME MAESTRO CONSOLIDADO

FUSIÓN DE 3 INVESTIGACIONES INDEPENDIENTES

Resumen Ejecutivo: Tesis Principal

Un sector maduro en transición

Entre 13.000–15.000 empresas y 18.000–24.000 M€ de facturación. El volumen migra del offset al digital: las tiradas largas pierden peso frente a las cortas y la personalización se convierte en estándar.

5 Conclusiones estratégicas

1. El sector se consolida: caen microempresas, crecen las medianas profesionalizadas.
2. Packaging y etiquetas: mayor bolsa de demanda accesible (40.409 M€).
3. El punto de venta físico vuelve: retail español +4,2% en 2024.
4. E-commerce sostiene la demanda de packaging branded: ~95.000 M€ anuales.
5. Madrid, Cataluña, Valencia y Andalucía concentran ~65% del sector gráfico.

ⓘ La oportunidad no es "imprimir más barato", sino posicionarse como **socio integrador especializado** que vende velocidad, flexibilidad y resultado comercial visible.

El Mercado en 5 Datos Clave

40.409M€

Packaging España

Facturación envase y embalaje. 3.447 empresas, 118.500 empleos (Hispack 2024).

1.546M€

PLV / Animación PDV

Inversión publicitaria en punto de venta, +2,4% en 2024 (InfoAdex 2025).

95.207M€

E-commerce España

Facturación anual 2024, +13,1% interanual (CNMC).

+4,2%

Retail España 2024

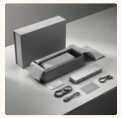
Por encima de Alemania (+2,9%), Francia (+1,7%), Italia (+0,7%) y Reino Unido (+0,4%).

94M

Turistas Internacionales

En 2024 (+10,1%), con 126.282 M€ de gasto turístico (INE/Mintur).

Motores de Crecimiento



E-commerce y Packaging Branded

Cada envío es la única experiencia física garantizada con el cliente. Packaging digital en tirada corta + integración API + producción 24-72h.



Omnicanalidad y Punto de Venta

Retail +4,2% en 2024. PLV, displays, escaparates, señalética interior y cartelería de campaña con despliegue nacional y SLA por tienda.



Personalización Masiva y Tiradas Cortas

Marcas D2C, lanzamientos limitados y campañas regionales. El offset pierde competitividad bajo ~2.000-5.000 unidades en packaging y <500 en etiquetas.



Sostenibilidad y Regulación

RD 1055/2022 y Ley 7/2022 desplazan la demanda hacia materiales certificados. Packaging monomaterial, tintas base agua, sin PVC.

Oportunidades Prioritarias por Sector

Clasificación de sectores cliente por recurrencia, ticket potencial y prioridad de ataque comercial.

Sector	Servicios recomendados	Recurrencia	Ticket potencial	Prioridad
Alimentación y bebidas	Etiquetas digitales, packaging, PLV	Muy alta	20.000–200.000 €/año	Ataque inmediato
Cosmética	Etiquetas premium, packaging MGI, PLV	Alta	30.000–250.000 €/año	Ataque inmediato
Retail y franquicias	PLV, web-to-print B2B, señalética	Muy alta	50.000–1.000.000 €/año	Ataque inmediato
Agencias de marketing	Producción white-label, gran formato	Muy alta	30.000–300.000 €/año	Ataque inmediato
Farma y salud	Etiquetas reguladas, packaging técnico	Alta	50.000–500.000 €/año	Desarrollo estratégico
E-commerce / D2C	Packaging branded, insertos, API	Alta	15.000–150.000 €/año	Desarrollo estratégico
Turismo y hostelería	Señalética, menús, reposición	Estacional alta	5.000–50.000 €/local	Desarrollo estratégico
Eventos y MICE	Gran formato, montaje, retirada	Pico estacional	10.000–100.000 €/evento	Desarrollo estratégico

Priorización Geográfica: Despliegue en 3 Fases



Fase 1 — Prioritaria

Madrid (17,9%), Cataluña (21,5%) y Valencia (12,2%) concentran el 51,6% del sector gráfico, los principales HQ corporativos, agencias y ferias (IFEMA, Fira). Toda la fuerza comercial inicial aquí.

Fases 2 y 3

Andalucía (13,1%) y País Vasco (5,1%) en meses 7-12. Baleares, Canarias y Galicia en meses 13-18, preferiblemente mediante alianzas con imprentas locales para evitar CAPEX innecesario.



Barreras, Riesgos y Mitigación

⚠️ Guerra de precios online

Pixartprinting, Exaprint, Cimpress. **Mitigación:** salir del producto estándar; especialización vertical; posicionamiento en valor (servicio integral, sostenibilidad, datos).

⚠️ Asfixia de márgenes

Energía, materias primas y CAPEX tecnológico. **Mitigación:** indexación contractual, tecnología eficiente, modelos basados en valor con cláusulas de revisión.

⚠️ Crisis de relevo generacional

Envejecimiento estructural del talento técnico. **Mitigación:** automatización de preimpresión, software MIS/ERP, formación interna apoyada en Signolia/Xprinta.

⚠️ Concentración de cliente

Grandes cuentas con alto poder de negociación. **Mitigación:** KAM + contratos marco + ningún cliente >20% de facturación ni sector >35%.

Estrategia Recomendada para Signolia/Xprinta

> "El socio integrador de producción gráfica de las marcas que crecen en España: packaging, etiquetas, PLV y rotulación bajo un único interlocutor, con cobertura nacional, sostenibilidad certificada y plazos garantizados."

Oferta inicial "door opener"

1. **Auditoría gratuita en 7 días** del mix actual de proveedores gráficos.
2. **Welcome Pack experiencial** físico y háptico personalizado con el nombre del decisor.
3. **Piloto pagado de 90 días** sin compromiso en una línea de producto.

Funnel comercial

01

Awareness

Signolia: podcast, contenido, eventos sectoriales.

02

Lead cualificado

LinkedIn outbound + email B2B vertical.

03

Auditoría / muestrario

Door-opener + propuesta económica.

04

Contrato marco anual

Cross-sell: packaging → PLV → eventos.

Argumentario Comercial y Respuesta a Objeciones

Elevator pitch (30 segundos): *"Somos su socio de producción gráfica integral en España. Ayudamos a marcas de gran consumo, retail y turismo a personalizar packaging, etiquetas, PLV y rotulación en tiradas cortas y plazos rápidos, con cobertura nacional. Nuestra apuesta por la sostenibilidad y la digitalización del flujo nos permite reducir hasta un 30% el coste total frente a procesos tradicionales: sin planchas, sin stock muerto, sin mermas."*

"Es caro"

Comparemos coste total: planchas, stock, mermas, retrasos. En 8 de cada 10 casos somos 15-30% más eficientes en TCO.

"Ya tengo proveedor"

No vamos a sustituirlo. Cubrimos el 20% más complejo: tiradas cortas, personalización y campañas exprés multisede.

"La calidad digital no es igual"

Con HP Indigo y MGI, etiquetas y packaging premium son indistinguibles del offset. Los acabados hápticos son solo posibles en digital.

"No quiero cambiar mi flujo"

Piloto de 90 días sin compromiso, solo con un workflow paralelo en una línea de producto. Su flujo actual sigue intacto.

Conclusiones y Próximos Pasos

Las 5 apuestas con mejor retorno

1. Packaging digital y etiquetas premium para alimentación y cosmética.
2. PLV + web-to-print B2B cerrado para retail y franquicias.
3. Producción exprés 24-72h con SLA por ciudad para agencias y eventos.
4. Personalización masiva 1:1 con integración API para e-commerce/D2C.
5. Contratos marco multisede para hostelería y turismo de gama media-alta.

Las 5 cosas que NO hacer

1. No competir en precio en producto estándar frente a Pixartprinting/Exaprint.
2. No prometer cobertura nacional sin SLA por ciudad ni alianzas locales.
3. No mezclar perímetros de datos en argumentarios (CNAE vs packaging vs gráfico).
4. No descuidar sostenibilidad: las grandes cuentas la exigen en licitaciones.
5. No concentrar más del 20% de facturación en un solo cliente.

Posicionarse como **socio integrador especializado** — no como imprenta generalista — con oferta inicial estándar (auditoría 7 días + welcome pack + piloto 90 días) y KPI claros: ticket medio, recurrencia, % contratos marco, NPS y concentración cliente <20%.