

ESTUDIO DE BENCHMARKING ECONÓMICO
FINANCIERO DEL SECTOR DE LA
COMUNICACIÓN VISUAL 2022-2026

© Copyright 2026

Nota legal y de propiedad intelectual

El presente estudio ha sido elaborado por Kolokio International S.L. en fecha abril de 2026, a partir del análisis de información económico-financiera procedente de fuentes oficiales.

Los datos utilizados en el desarrollo del informe provienen de balances y cuentas de resultados depositados en el Registro Mercantil, obtenidos a través de la plataforma Iberinform, garantizando así la fiabilidad y trazabilidad de la información analizada.

El tratamiento, interpretación y análisis de dichos datos, así como las conclusiones derivadas, constituyen un trabajo original desarrollado por Kolokio International S.L.

La propiedad intelectual final del presente estudio corresponde a FESPA España, entidad para la cual se ha realizado este informe, quedando prohibida su reproducción, distribución o comunicación pública, total o parcial, sin la autorización expresa de dicha organización.

El contenido de este documento tiene carácter informativo y analítico, y no constituye en ningún caso asesoramiento financiero, legal o de inversión.

El presente estudio ha sido financiado por FESPA España con el apoyo de FESPA.

INTRODUCCIÓN

El presente estudio se enmarca en el compromiso de **FESPA España** con el conocimiento, el desarrollo y la profesionalización del sector de la comunicación visual, proporcionando una visión rigurosa y estructurada de su situación económico-financiera.

El informe tiene como finalidad ofrecer a las empresas del sector, así como a sus asociados y agentes vinculados, una herramienta de análisis que permita comprender mejor la realidad actual del mercado, su evolución reciente y los retos a los que se enfrenta en un entorno cada vez más exigente y competitivo.

METODOLOGÍA

El análisis se ha realizado a partir de información económico-financiera procedente de fuentes oficiales, concretamente de balances y cuentas de resultados depositados en el Registro Mercantil, obtenidos a través de la plataforma Iberinform.

Sobre esta base, se ha llevado a cabo un tratamiento agregado de los datos, mediante el cálculo de valores medios y ratios financieros clave, que permiten evaluar de forma objetiva y homogénea aspectos fundamentales como la rentabilidad, la solvencia, la estructura financiera, la eficiencia operativa y el nivel de riesgo del sector.

El estudio se centra en una muestra representativa de empresas, con especial atención al segmento de mayor tamaño, que constituye el núcleo más estructurado del sector. Asimismo, se incorpora un análisis complementario que permite interpretar el comportamiento del conjunto del mercado y las diferencias existentes en función del tamaño empresarial.

ENFOQUE ANALITICO Y REPRESENTATIVIDAD DEL ESTUDIO

El presente estudio parte del análisis de un conjunto de **257 empresas del sector de la comunicación visual en España**, seleccionadas en función de la disponibilidad de información económico-financiera procedente de sus cuentas anuales depositadas en el Registro Mercantil. Esta muestra constituye la base sobre la que se desarrolla el análisis detallado del comportamiento económico y financiero del sector.

A partir de este núcleo de empresas, se ha llevado a cabo un ejercicio de **extrapolación sectorial**, con el objetivo de estimar la dimensión y características del conjunto del mercado. Este enfoque permite ampliar la visión más allá de la muestra inicial y ofrecer una interpretación más representativa de la realidad del sector en su conjunto, incluyendo variables como número total de empresas, empleo y volumen de facturación agregada.

Adicionalmente, el estudio incorpora un análisis segmentado por tamaño de empresa, lo que permite identificar diferencias estructurales y de comportamiento entre los distintos tramos del tejido empresarial. De este modo, se analizan no solo los resultados agregados del sector, sino también cómo factores como la dimensión empresarial influyen en aspectos clave como la rentabilidad, el riesgo, la eficiencia y la capacidad de crecimiento.

Este enfoque metodológico combina, por tanto, un análisis detallado de información real con una visión ampliada del sector, proporcionando una herramienta útil para comprender tanto la situación actual como las dinámicas internas que condicionan su evolución.

ESTRUCTURA DEL INFORME

El informe se organiza en ocho bloques principales:

01. Principales magnitudes

Se presentan los indicadores básicos del sector, incluyendo número de empresas, distribución por tamaño, sectores de actividad, antigüedad, evolución de ventas y resultados, así como su distribución territorial. Este apartado proporciona una visión global del tejido empresarial.

02. Análisis de riesgo

Se analiza el nivel de riesgo del sector mediante indicadores de scoring, incidencias de pago y estado de las empresas, permitiendo evaluar su estabilidad y detectar posibles áreas de vulnerabilidad.

03. Análisis financiero

Se estudian en detalle las principales magnitudes contables y ratios financieros, incluyendo liquidez, solvencia, endeudamiento, rentabilidad y eficiencia, así como la evolución de las cuentas de resultados en los últimos ejercicios.

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

En este apartado se amplía el análisis al conjunto del sector mediante una extrapolación de la muestra estudiada, permitiendo estimar su dimensión global. A partir de esta base, se analiza cómo la estructura y el comportamiento económico-financiero varían en función del tamaño de las empresas, identificando diferencias clave en rentabilidad, eficiencia y nivel de riesgo.

05. Conclusión

06. Resumen ejecutivo

07. Recomendaciones

ENFOQUE Y FINALIDAD

El presente informe se enmarca en la vocación de **FESPA España** de impulsar el desarrollo del sector de la comunicación visual a través del conocimiento, el análisis riguroso y la generación de información de valor.

En un entorno cada vez más competitivo, dinámico y exigente, disponer de referencias fiables y estructuradas resulta fundamental para la toma de decisiones empresariales.

En este contexto, el estudio tiene como finalidad no solo ofrecer una fotografía precisa de la situación actual del sector, sino también aportar una visión interpretativa que permita comprender sus dinámicas internas y su evolución reciente. A través del análisis de indicadores económicos y financieros, se busca identificar los factores que condicionan el rendimiento de las empresas, así como las diferencias estructurales existentes dentro del propio sector.

Asimismo, el informe adopta un enfoque estratégico, orientado a facilitar la anticipación de escenarios futuros. Esto implica no solo analizar el pasado y el presente, sino también detectar tendencias emergentes, cambios en el entorno competitivo y posibles riesgos u oportunidades que puedan afectar al desarrollo de las empresas en el corto y medio plazo.

De este modo, el estudio se configura como una herramienta de apoyo para directivos y empresarios, permitiéndoles evaluar su posicionamiento relativo dentro del sector, identificar áreas de mejora y orientar sus decisiones hacia modelos de negocio más eficientes, sostenibles y competitivos.

En definitiva, este informe contribuye a reforzar la capacidad del sector para adaptarse a un contexto de transformación constante, promoviendo una mayor profesionalización, una mejora en la gestión empresarial y una visión más estratégica del crecimiento y la consolidación.

01 Principales magnitudes

02 Análisis de riesgo

03 Análisis financiero

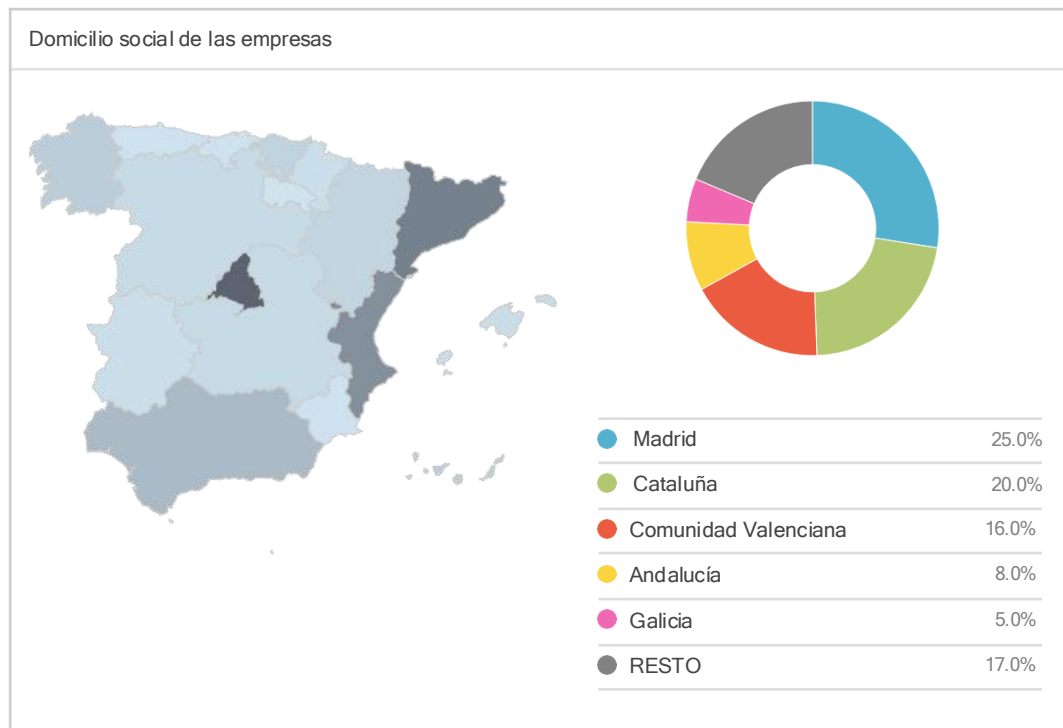
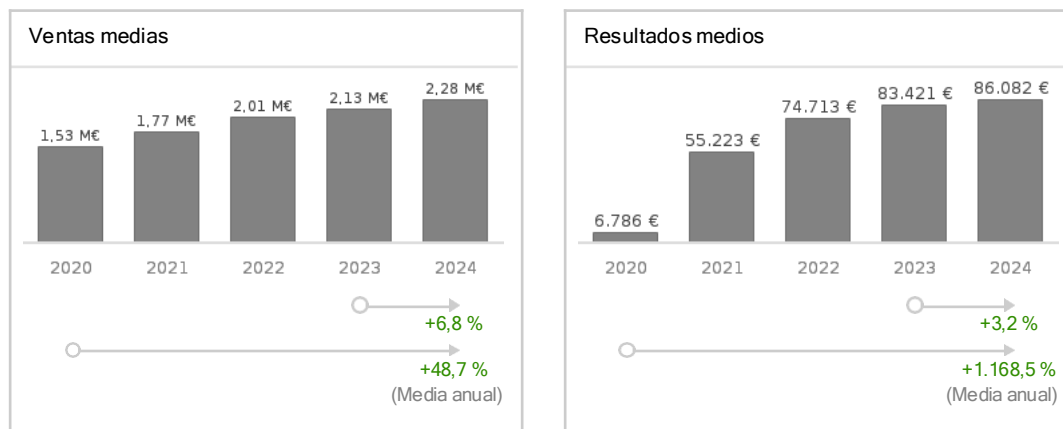
04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)



Características de las empresas

Tamaño

Microempresa	42,1%
Pequeña	33,8%
Mediana	5,76%

Grande

Microempresa: empresa con hasta 10 empleados.
Pequeña empresa: empresa entre 11 y 50 empleados.
Mediana empresa: empresa entre 51 y 250 empleados.
Gran empresa: empresa con más de 250 empleados.

Sectores

Industria	76,9%
Servicios	22,3%
Construcción	
Agricultura	
Energía	
Finanzas	
Transportes	
Otros	

Antigüedad (años)

0 a 1	1,75%
2 a 5	5,26%
6 a 10	11%
11 a 15	13,3%
16 a 25	24,8%
Más de 25 años	42,9%

No conocemos la antigüedad de 4 empresas

1. Principales magnitudes

El primer bloque del informe pone de manifiesto una característica clave del sector: **su elevada atomización**. La mayor parte de las empresas son microempresas y pequeñas compañías, que en conjunto representan más de tres cuartas partes del tejido empresarial analizado. Este dato confirma que se trata de un sector con una baja dimensión media, donde predominan estructuras reducidas y con capacidad limitada de escala.

Desde el punto de vista de la actividad, el sector presenta un **claro predominio industrial**, ya que casi el 77% de las empresas operan en este ámbito, frente a un 22% vinculado a servicios. Esto indica que, pese a su orientación hacia la comunicación visual, el sector sigue teniendo una fuerte base productiva, lo que implica una mayor exposición a costes de materiales, energía y logística.

Otro aspecto relevante es la **antigüedad de las empresas**. Una parte muy significativa supera los 25 años de actividad, lo que refleja un sector consolidado y con experiencia acumulada. Sin embargo, este mismo factor puede estar asociado a modelos de negocio tradicionales que no siempre se adaptan con rapidez a los cambios del entorno.

En términos de evolución económica, el informe muestra un **crecimiento sostenido de las ventas** en el periodo analizado, con una media anual del 6,8%. No obstante, este crecimiento no se traduce en una mejora proporcional de los resultados, que solo aumentan un 3,2% anual. Esta divergencia es una de las primeras señales de presión sobre los márgenes, indicando que **el incremento de la actividad no se está transformando en rentabilidad en la misma medida**.

Por último, la distribución geográfica revela una **concentración significativa en las principales comunidades autónomas**, especialmente Madrid, Cataluña y Comunidad Valenciana. Esta concentración en polos económicos relevantes refuerza la idea de un mercado competitivo y maduro.

01 Principales magnitudes

02 **Análisis de riesgo**

03 Análisis financiero

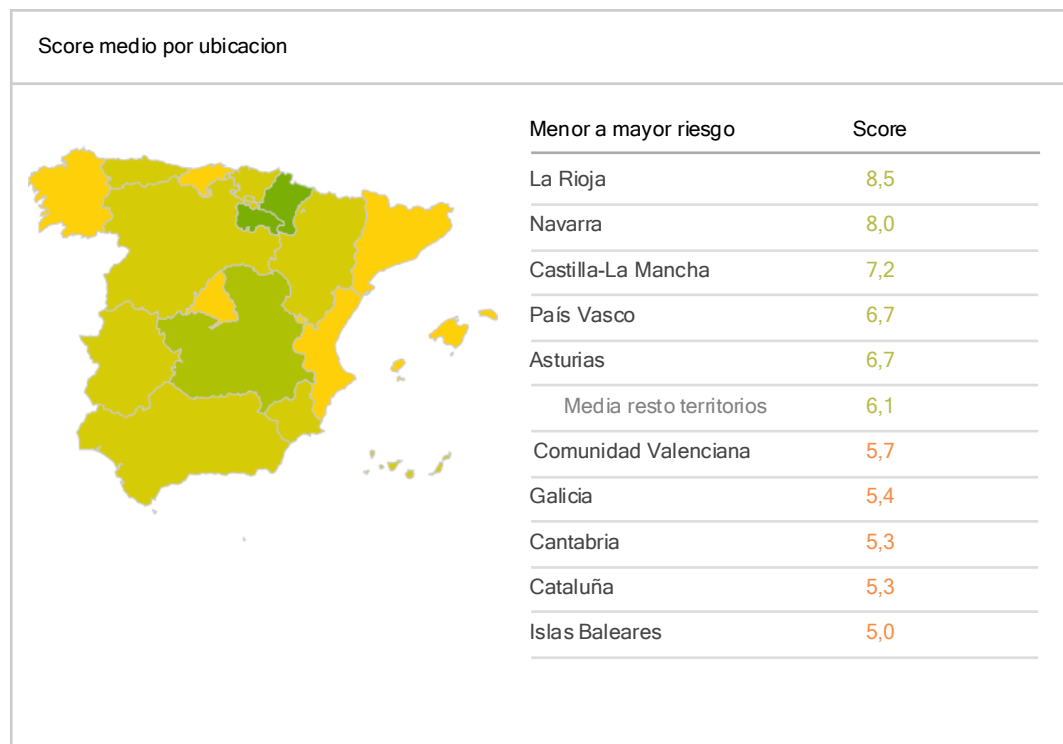
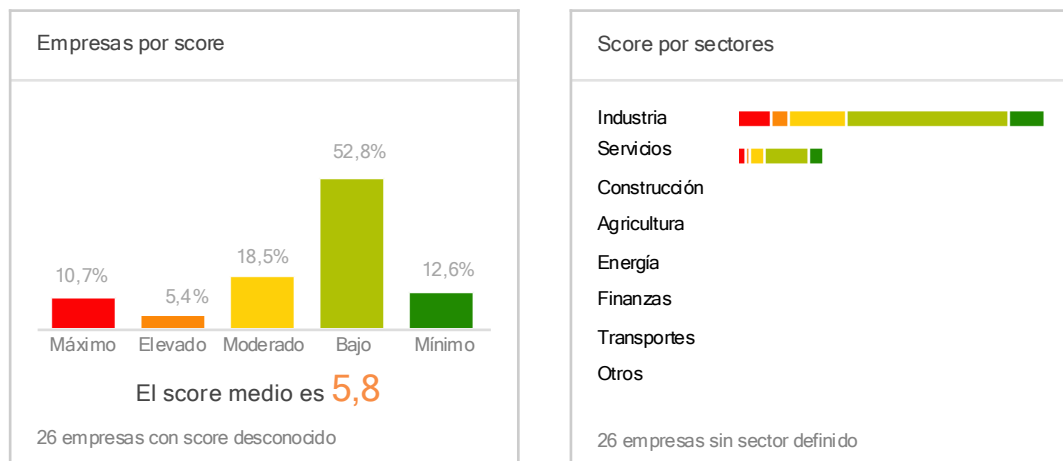
04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)



Otros datos de riesgo

Estado de las empresas

Activas	87%	
Inactivas	13%	

Incidencias de pago con terceros

No tienen	78,1%	
Tienen.	21,9%	

20 empresas y autónomos con incidencias judiciales desconocidas

No disponemos de las incidencias de pago de autónomos

2. Análisis de riesgo

El análisis de riesgo (evaluación de la probabilidad de que las empresas del sector tengan problemas financieros o de solvencia) confirma que el sector se encuentra en una **situación intermedia**, sin señales de crisis estructural, pero tampoco con una solidez plena. El **score medio de 5,8** sitúa al conjunto del sector en un nivel de riesgo moderado, lo que implica que, en términos generales, las empresas mantienen una estabilidad razonable, aunque con vulnerabilidades importantes.

Uno de los datos más relevantes es el porcentaje de empresas inactivas, que alcanza el 13%. Este nivel es relativamente elevado y pone de manifiesto la existencia de una **mortalidad empresarial significativa** dentro del sector. A ello se suma el hecho de que cerca del 22% de las empresas presentan incidencias de pago, lo que indica que una parte relevante del tejido empresarial experimenta dificultades financieras.

El análisis territorial añade otra capa de complejidad, ya que muestra **diferencias notables entre regiones**. Algunas comunidades presentan niveles de riesgo más bajos, mientras que otras reflejan una mayor fragilidad. Esto confirma que el comportamiento del sector no es homogéneo y que existen realidades locales diferenciadas.

En conjunto, este bloque sugiere que el sector funciona en equilibrio, pero con tensiones latentes, especialmente en las empresas de menor tamaño o con estructuras menos consolidadas.

01 Principales magnitudes

02 Análisis de riesgo

03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

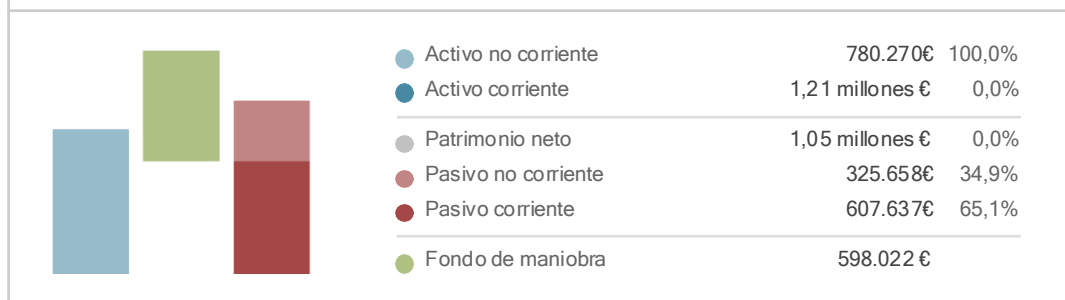
06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

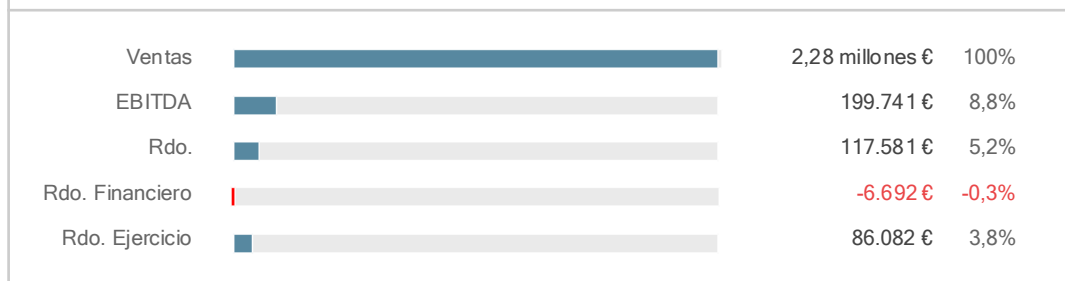
Valores medios (257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)



Masas de balance de situación



Análisis de los resultados



Análisis de ratios

Análisis de su tesorería

Solvenca	2,13 veces
Liquidez	1,98 veces
Tesorería	1,62 veces
Disponibilidad	0,52 veces

Análisis de su capacidad financiera

Endeudamiento	47 %
Calidad de la deuda	65,11 %
Apa lancamiento	188,66 %
Cobertura de intereses	5,69 veces

Análisis de sus plazos

Plazo medio de cobro	68 días
Plazo medio de pago	69 días
Plazo medio de aprovisionamiento	79 días

Análisis de su rentabilidad

Rentabilidad económica	5,92 %
Rentabilidad financiera	8,29 %
EBITDA sobre ventas	8,77 %
Margen sobre ventas	3,78 %

Análisis de su eficiencia

Rotación del activo	1,15 veces
Fondo de maniobra sobre ventas	0,26 veces
Ventas por empleado	136.209,7 €
Gastos de personal por empleado	39.480,47 €
Productividad	0,18 veces

Análisis de su **tesorería** (2024)

Solvencia
2,13 veces



Mide la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de pago.



Debe ser mayor de 1. En caso de ser menor de 1, la empresa no puede hacer frente a sus compromisos de pago con su activo.

Liquidez
1,98 veces



Mide la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de pago a corto plazo.



Generalmente debe ser mayor de 1, con la excepción de aquellas empresas donde se cobra rápido y los proveedores financian la actividad.

Tesorería
1,62 veces



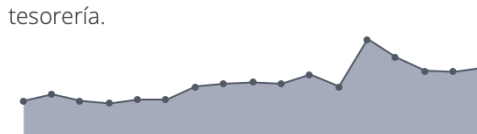
Mide la capacidad de la empresa para atender sus compromisos de pago a corto plazo.



Disponibilidad
0,52 veces




Muestra la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas a corto plazo con su tesorería.



Análisis de su **capacidad financiera** (2024)

Endeudamiento
47,00 %




Muestra la composición relativa de las fuentes de financiación en la empresa.



Un resultado elevado supone fuerte dependencia de la financiación ajena. Depende mucho del sector, la actividad y el periodo de vida de la empresa.

Calidad de la deuda
65,11 %



Determina la proporción que representa la deuda a corto plazo sobre el total de deuda.



Apalancamiento
188,66 %




Mide la capacidad de la empresa para financiar su inversión con el dinero de los propietarios.

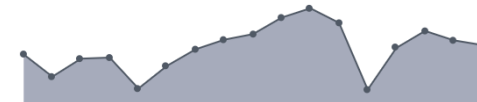


A mayor valor del ratio menor capacidad de la empresa para financiar su inversión con patrimonio neto.

Cobertura de intereses
5,69 veces



Muestra la capacidad de la empresa para hacer frente al pago de intereses.



Análisis de sus **plazos** (2024)

Plazo medio de cobro
68 días



Muestra los días que, por término medio, la empresa tarda en cobrar de sus clientes.
 NOTA: Se aplica el IVA general del 21% en el cálculo del ratio.



Plazo medio de pago
69 días



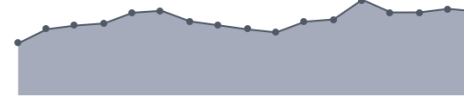
Muestra los días que, por término medio, la empresa tarda en pagar a sus proveedores.
 NOTA: Se aplica el IVA general del 21% en el cálculo del ratio.



Plazo medio de aprovisionamiento
79 días



Cociente entre las existencias y los aprovisionamientos que muestra los días que, por término medio, permanecen las existencias en la empresa.



Análisis de su **rentabilidad** (2024)

Rentabilidad económica
5,92 %



Mide la rentabilidad generada por la inversión de la empresa independientemente de cómo se ha financiado.



(ROA) Cuanto más elevado sea mejor para la empresa puesto que obtiene mayor rendimiento de su activo. Debe ser mayor que el coste de la deuda.

Rentabilidad financiera
8,29 %



Mide la rentabilidad obtenida por los propietarios de la empresa.



(ROE) Como mínimo debe ser positivo e igual o superior a las expectativas (subjetivas) de los propietarios de la empresa.

EBITDA sobre ventas
8,77 %



Mide la capacidad de la empresa para generar efectivo con sus ventas.



*(Resultado de explotación + Amortización del inmovilizado) x 100/Importe neto de la cifra de negocios
 A mayor valor del ratio mayor capacidad de la empresa para generar efectivo con sus ventas.*

Margen sobre ventas
3,78 %



Mide el margen obtenido por la empresa en su actividad. Implica la política comercial de la empresa (fijación de precios).



Análisis de su **eficiencia** (2024)

Rotación del activo

1,15 veces



Expresa la capacidad de la empresa para generar ventas con su inversión. Implica la eficiencia en la utilización del activo.



Fondo de maniobra sobre ventas

0,26 veces



Muestra el volumen de fondo de maniobra que es necesario mantener para lograr las ventas.



(A mayor valor del ratio mayor volumen de fondo de maniobra es necesario para lograr las ventas.)

Ventas por empleado

136.210 €



Mide las ventas medias generadas por empleado.



Gastos de personal por empleado

39.480 €



Determina el coste medio por empleado.



Productividad

0,18 veces



Mide la contribución de los empleados al resultado de la actividad.



3. Análisis financiero

El análisis financiero es el núcleo del informe y permite entender con mayor profundidad el funcionamiento económico del sector.

Desde el punto de vista del **balance**, se observa una estructura relativamente equilibrada, con un peso importante del activo corriente, que supera el 60%. Esto refleja un **modelo de negocio intensivo en circulante**, donde los clientes, el stock y la tesorería tienen un papel clave.

En términos de **liquidez y solvencia**, el sector presenta una situación razonablemente **sólida**. Los ratios indican que, en general, las empresas tienen capacidad para hacer frente a sus obligaciones a corto y medio plazo, lo que descarta tensiones generalizadas de tesorería. No obstante, esta estabilidad no implica necesariamente una alta rentabilidad.

El nivel de **endeudamiento** se sitúa en torno al 47%, lo que puede considerarse **moderado**. Sin embargo, el apalancamiento es elevado, lo que indica que las empresas dependen en cierta medida de financiación externa. Esto puede convertirse en un factor de riesgo en entornos de subida de tipos de interés o restricciones de crédito.

Uno de los aspectos más significativos es la **gestión de los plazos operativos**. El plazo medio de cobro y el de pago están prácticamente equilibrados, en torno a los 68-69 días. Aunque esto indica una gestión ordenada, también implica que las empresas no están aprovechando el crédito de proveedores como fuente de financiación, lo que limita su flexibilidad financiera.

En cuanto a la **rentabilidad**, el sector muestra un EBITDA cercano al 9% y un margen neto en torno al 3,8%. Estos niveles indican que se trata de un negocio **rentable, pero con márgenes ajustados**. La rentabilidad financiera, ligeramente superior al 8%, confirma que las empresas generan valor, aunque con un margen limitado.

Finalmente, el **análisis de eficiencia** pone de manifiesto que el sector tiene **recorrido de mejora**. Las ventas por empleado no son especialmente elevadas y la productividad es relativamente baja, lo que sugiere que existen oportunidades para optimizar procesos y mejorar el rendimiento operativo.

01 Principales magnitudes

257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)

02 Análisis de riesgo

Valores medios. Para cada ejercicio se muestra, entre paréntesis, el número de empresas con cuentas anuales

03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

	2022 (284 empresas)		2023 (278 empresas)		2024 (258 empresas)	
ACTIVO NO CORRIENTE	753.968 €	40,6 %	765.982 €	39,7 %	780.271 €	39,3 %
Inmovilizado Intangible	30.305 €	1,63 %	28.381 €	1,47 %	27.315 €	1,38 %
Inmovilizado material	490.955 €	26,4 %	502.721 €	26 %	519.895 €	26,2 %
Terrenos y construcciones	30.511 €	1,64 %	40.139 €	2,08 %	47.726 €	2,4 %
Instalaciones técnicas y otro inmovilizado material	95.959 €	5,17 %	112.491 €	5,83 %	125.971 €	6,34 %
Inmovilizado en curso y anticipos	2.046 €	0,11 %	2.234 €	0,12 %	3.731 €	0,19 %
Amortizaciones y Provisiones Plan 1990	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Inversiones inmobiliarias	39.189 €	2,11 %	46.230 €	2,39 %	47.839 €	2,41 %
Terrenos	761 €	0,04 %	777 €	0,04 %	0 €	0 %
Construcciones	151 €	0,01 %	146 €	0,01 %	0 €	0 %
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a largo plazo	114.359 €	6,16 %	104.150 €	5,4 %	97.070 €	4,89 %
Instrumentos de patrimonio	29.087 €	1,57 %	28.520 €	1,48 %	24.689 €	1,24 %
Créditos a empresas	56.499 €	3,04 %	63.241 €	3,28 %	63.653 €	3,21 %
Otros	428 €	0,02 %	0 €	0 %	97 €	0 %
Inversiones financieras a largo plazo	51.177 €	2,76 %	59.762 €	3,1 %	65.049 €	3,28 %
Instrumentos de patrimonio	2.099 €	0,11 %	2.766 €	0,14 %	2.559 €	0,13 %
Créditos a terceros	4.570 €	0,25 %	2.467 €	0,13 %	2.272 €	0,11 %
Otros	3.139 €	0,17 %	4.759 €	0,25 %	3.905 €	0,2 %
Provisiones Plan 1990	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %

Continúa en la siguiente página

01 Principales magnitudes

02 Análisis de riesgo

03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)

Valores medios. Para cada ejercicio se muestra, entre paréntesis, el número de empresas con cuentas anuales

	2022 (284 empresas)		2023 (278 empresas)		2024 (258 empresas)	
Activos por impuesto diferido	27.961 €	1,51 %	24.738 €	1,28 %	23.102 €	1,16 %
Deudas comerciales no corrientes	21 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
ACTIVO CORRIENTE	1.102.725 €	59,4 %	1.164.357 €	60,3 %	1.205.660 €	60,7 %
Activos no corrientes mantenidos para la venta	8 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Existencias	204.933 €	11 %	214.588 €	11,1 %	222.252 €	11,2 %
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	522.035 €	28,1 %	525.066 €	27,2 %	532.856 €	26,8 %
Clientes por ventas y prestaciones de servicios	488.478 €	26,3 %	494.907 €	25,6 %	503.516 €	25,4 %
Clientes empresas del grupo y asociadas	10.595 €	0,57 %	4.544 €	0,24 %	4.346 €	0,22 %
Deudores varios	14.124 €	0,76 %	16.552 €	0,86 %	17.572 €	0,88 %
Personal	93 €	0,01 %	249 €	0,01 %	268 €	0,01 %
Activos por impuesto corriente	454 €	0,02 %	925 €	0,05 %	1.188 €	0,06 %
Otros créditos con las Administraciones Públicas	8.157 €	0,44 %	7.661 €	0,4 %	5.448 €	0,27 %
Accionistas (socios) por desembolsos exigidos	134 €	0,01 %	228 €	0,01 %	518 €	0,03 %
Provisiones Plan 1990	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Inversiones en empresas del grupo y asociadas a corto plazo	16.550 €	0,89 %	18.113 €	0,94 %	25.846 €	1,3 %
Inversiones financieras a corto plazo	59.000 €	3,18 %	95.234 €	4,93 %	102.202 €	5,15 %
Periodificaciones a corto plazo	3.783 €	0,2 %	3.491 €	0,18 %	4.550 €	0,23 %
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	296.417 €	16 %	307.864 €	15,9 %	317.954 €	16 %
TOTAL ACTIVO	1.856.692 €	100 %	1.930.339 €	100 %	1.985.931 €	100 %

Continúa en la siguiente página

257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)

01 Principales magnitudes

02 Análisis de riesgo

03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

Valores medios. Para cada ejercicio se muestra, entre paréntesis, el número de empresas con cuentas anuales						
	2022 (284 empresas)		2023 (278 empresas)		2024 (258 empresas)	
PATRIMONIO NETO	916.784 €	49,4 %	973.149 €	50,4 %	1.052.639 €	53 %
Fondos propios	905.371 €	48,8 %	960.016 €	49,7 %	1.039.002 €	52,3 %
Capital	90.699 €	4,88 %	92.047 €	4,77 %	95.626 €	4,82 %
Prima de emisión	23.355 €	1,26 %	23.859 €	1,24 %	25.475 €	1,28 %
Reservas	755.701 €	40,7 %	796.078 €	41,2 %	835.696 €	42,1 %
(Acciones y participaciones en patrimonio propias)	-5.008 €	0 %	-2.754 €	0 %	-1.965 €	0 %
Resultados de ejercicios anteriores	-59.927 €	-3 %	-52.500 €	-3 %	-38.549 €	-2 %
Otras aportaciones de socios	29.731 €	1,6 %	20.874 €	1,08 %	36.365 €	1,83 %
Resultado del ejercicio	74.713 €	4,02 %	83.422 €	4,32 %	86.355 €	4,35 %
(Dividendo a cuenta)	-3.894 €	0 %	-1.010 €	0 %	0 €	0 %
Otros instrumentos de patrimonio neto	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Ajustes por cambios de valor	-1.000 €	0 %	-1.118 €	0 %	-1.022 €	0 %
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	12.413 €	0,67 %	14.251 €	0,74 %	14.660 €	0,74 %
PASIVO NO CORRIENTE	350.382 €	18,9 %	334.692 €	17,3 %	325.658 €	16,4 %
Provisiones a largo plazo	4.248 €	0,23 %	4.368 €	0,23 %	2.855 €	0,14 %
Deudas a largo plazo	323.964 €	17,4 %	304.716 €	15,8 %	271.501 €	13,7 %
Obligaciones y otros valores negociables (LP)	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Deudas con entidades de crédito (LP)	252.457 €	13,6 %	238.272 €	12,3 %	204.937 €	10,3 %
Acreedores por arrendamiento financiero (LP)	28.430 €	1,53 %	24.049 €	1,25 %	24.540 €	1,24 %

Continúa en la siguiente página

257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)

01 Principales magnitudes

Valores medios. Para cada ejercicio se muestra, entre paréntesis, el número de empresas con cuentas anuales

02 Análisis de riesgo

03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

	2022 (284 empresas)		2023 (278 empresas)		2024 (258 empresas)	
Derivados y otros pasivos financieros (LP)	43.078 €	2,32 %	42.396 €	2,2 %	42.024 €	2,12 %
Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	9.423 €	0,51 %	9.189 €	0,48 %	36.141 €	1,82 %
Pasivos por impuesto diferido	11.824 €	0,64 %	15.649 €	0,81 %	15.162 €	0,76 %
Periodificaciones a largo plazo	17 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Acreedores comerciales no corrientes	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Deuda con características especiales a largo plazo	906 €	0,05 %	770 €	0,04 %	0 €	0 %
PASIVO CORRIENTE	589.528 €	31,8 %	622.570 €	32,3 %	607.637 €	30,6 %
Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Provisiones a corto plazo	1.905 €	0,1 %	4.816 €	0,25 %	5.224 €	0,26 %
Deudas a corto plazo	174.027 €	9,37 %	168.575 €	8,73 %	178.611 €	8,99 %
Obligaciones y otros valores negociables (CP)	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Deudas con entidades de crédito (CP)	131.284 €	7,07 %	141.186 €	7,31 %	140.589 €	7,08 %
Acreedores por arrendamiento financiero (CP)	9.362 €	0,5 %	8.004 €	0,41 %	7.009 €	0,35 %
Derivados y otros pasivos financieros (CP)	33.381 €	1,8 %	19.385 €	1 %	31.014 €	1,56 %
Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	8.717 €	0,47 %	13.376 €	0,69 %	9.961 €	0,5 %
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	402.502 €	21,7 %	432.151 €	22,4 %	411.389 €	20,7 %
Proveedores	230.059 €	12,4 %	242.815 €	12,6 %	219.750 €	11,1 %
Proveedores, empresas del grupo y asociadas	3.979 €	0,21 %	6.016 €	0,31 %	4.749 €	0,24 %
Acreedores varios	147.909 €	7,97 %	156.916 €	8,13 %	159.202 €	8,02 %

Continúa en la siguiente página

257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)

01 Principales magnitudes

Valores medios. Para cada ejercicio se muestra, entre paréntesis, el número de empresas con cuentas anuales

02 Análisis de riesgo

03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

	2022 (284 empresas)		2023 (278 empresas)		2024 (258 empresas)	
Personal (remuneraciones pendientes de pago)	3.585 €	0,19 %	4.804 €	0,25 %	5.217 €	0,26 %
Pasivos por impuesto corriente	1.831 €	0,1 %	1.855 €	0,1 %	3.560 €	0,18 %
Otras deudas con las Administraciones Públicas	14.346 €	0,77 %	17.254 €	0,89 %	17.423 €	0,88 %
Anticipos de clientes	793 €	0,04 %	2.491 €	0,13 %	1.488 €	0,07 %
Periodificaciones a corto plazo	2.356 €	0,13 %	3.618 €	0,19 %	2.453 €	0,12 %
Deuda con características especiales a corto plazo	21 €	0 %	34 €	0 %	0 €	0 %
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	1.856.694 €	100 %	1.930.411 €	100 %	1.985.935 €	100 %

257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)

01 Principales magnitudes

Valores medios. Para cada ejercicio se muestra, entre paréntesis, el número de empresas con cuentas anuales

02 Análisis de riesgo

03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

	2022 (284 empresas)		2023 (278 empresas)		2024 (258 empresas)	
Importe neto de la cifra de negocios	2.011.021 €	100 %	2.132.907 €	100 %	2.278.619 €	100 %
Ventas	495.515 €	24,6 %	581.748 €	27,3 %	632.008 €	27,7 %
Prestaciones de servicios	50.086 €	2,49 %	76.511 €	3,59 %	91.316 €	4,01 %
Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	-29 €	0 %	3.255 €	0,15 %	6.525 €	0,29 %
Trabajos realizados por la empresa para su activo	1.053 €	0,05 %	2.934 €	0,14 %	2.545 €	0,11 %
Aprovisionamientos	-949.929 €	-47 %	-953.768 €	-45 %	-1.020.531 €	-45 %
Otros ingresos de explotación	33.670 €	1,67 %	24.096 €	1,13 %	24.095 €	1,06 %
Gastos de personal	-562.086 €	-28 %	-600.150 €	-28 %	-660.459 €	-29 %
Otros gastos de explotación	-368.278 €	-18 %	-409.258 €	-19 %	-433.036 €	-19 %
Amortización del inmovilizado	-74.124 €	-4 %	-78.853 €	-4 %	-82.160 €	-4 %
Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	1.889 €	0,09 %	3.340 €	0,16 %	3.725 €	0,16 %
Excesos de provisiones	0 €	0 %	45 €	0 %	0 €	0 %
Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	10.039 €	0,5 %	5.019 €	0,24 %	-1.126 €	0 %
Diferencia negativa de combinaciones de negocio	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
Otros resultados	1.310 €	0,07 %	-1.975 €	0 %	-615 €	0 %
RESULTADO DE EXPLOTACIÓN	104.536 €	5,2 %	127.590 €	5,98 %	117.582 €	5,16 %
Ingresos financieros	3.051 €	0,15 %	5.108 €	0,24 %	6.667 €	0,29 %
Gastos financieros	-14.872 €	-1 %	-20.785 €	-1 %	-20.655 €	-1 %
Variación de valor razonable en instrumentos financieros	-547 €	0 %	150 €	0,01 %	527 €	0,02 %
Diferencias de cambio	414 €	0,02 %	-254 €	0 %	343 €	0,02 %

Continúa en la siguiente página

257 principales empresas por ranking de volumen de ventas)

Valores medios. Para cada ejercicio se muestra, entre paréntesis, el número de empresas con cuentas anuales

01 Principales magnitudes

02 Análisis de riesgo

03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

	2022 (284 empresas)		2023 (278 empresas)		2024 (258 empresas)	
Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	1.091 €	0,05 %	-2.016 €	0 %	6.348 €	0,28 %
Otros ingresos y gastos de carácter financiero	610 €	0,03 %	118 €	0,01 %	77 €	0 %
RESULTADO FINANCIERO	-10.252 €	-1 %	-17.679 €	-1 %	-6.693 €	0 %
RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS	94.284 €	4,69 %	109.911 €	5,15 %	110.889 €	4,87 %
Impuestos sobre beneficios	-19.571 €	-1 %	-26.489 €	-1 %	-24.807 €	-1 %
RESULTADO DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS	12.541 €	0,62 %	22.997 €	1,08 %	22.458 €	0,99 %
Resultado del ejercicio procedente de operaciones interrumpidas neto de impuestos	0 €	0 %	0 €	0 %	0 €	0 %
RESULTADO DEL EJERCICIO	74.713 €	3,72 %	83.421 €	3,91 %	86.082 €	3,78 %

Evolución económica (2022-2024)

El análisis temporal refuerza las conclusiones anteriores. **Las ventas han crecido** de forma sostenida a lo largo del periodo, pasando de algo más de 2 millones de euros en 2022 a cerca de 2,3 millones en 2024. Sin embargo, la evolución de **los resultados muestra un comportamiento más irregular**.

El resultado de explotación alcanza su punto máximo en 2023, para descender en 2024. Este patrón es coherente con el contexto económico reciente, marcado por un incremento de costes, especialmente en materias primas y personal. Aunque el sector ha sido capaz de trasladar parte de estos costes al precio final, no lo ha hecho en su totalidad, lo que ha comprimido los márgenes.

El **resultado final se mantiene relativamente estable**, en torno al 3,7-3,9%, lo que indica que el sector ha logrado mantener su rentabilidad, pero sin mejorarla de forma significativa.

En paralelo, **la estructura de costes se mantiene rígida**, con un peso elevado de aprovisionamientos y gastos de personal, lo que limita la capacidad de adaptación.

4. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

El presente apartado amplía el alcance del análisis a partir de la muestra inicial de empresas estudiadas, con el objetivo de ofrecer una visión más completa y representativa del conjunto del sector de la comunicación visual en España. Para ello, se ha realizado un ejercicio de extrapolación que permite estimar la dimensión global del mercado y su distribución en términos de empresas, empleo y volumen de actividad.

A partir de esta base, se analiza cómo la estructura del sector se configura en función del tamaño empresarial, identificando las diferencias existentes entre los distintos tramos. Este enfoque permite comprender de qué manera variables como la dimensión de la empresa influyen en aspectos clave como la generación de ingresos, la eficiencia operativa, la rentabilidad y el nivel de riesgo.

De este modo, no solo se describe cómo está compuesto el sector, sino también cómo se comporta internamente, aportando una visión más estratégica que facilita la interpretación de sus dinámicas y la identificación de los principales retos y oportunidades.

Metodología de extrapolación

El análisis parte de una base sólida de 257 empresas con información financiera completa, representativas del segmento más estructurado del sector. Sobre esta muestra, se ha construido una visión ampliada mediante un ejercicio de extrapolación.

Para ello, se ha proyectado la estructura real del sector en función del tamaño de las empresas, ajustando las principales magnitudes —número de compañías, empleo y facturación— para reflejar el comportamiento del conjunto del mercado.

Este enfoque permite ir más allá de la muestra analizada y obtener una lectura global del sector, identificando cómo cambia el desempeño económico-financiero en función del tamaño empresarial y aportando una referencia útil para la toma de decisiones.

01 Principales magnitudes

02 Análisis de riesgo

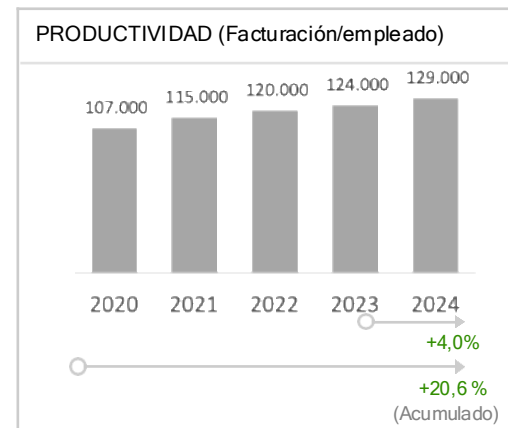
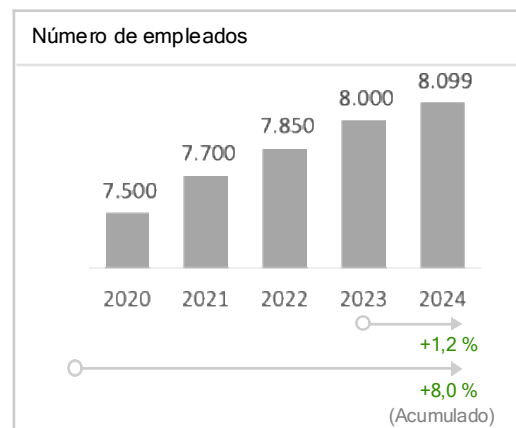
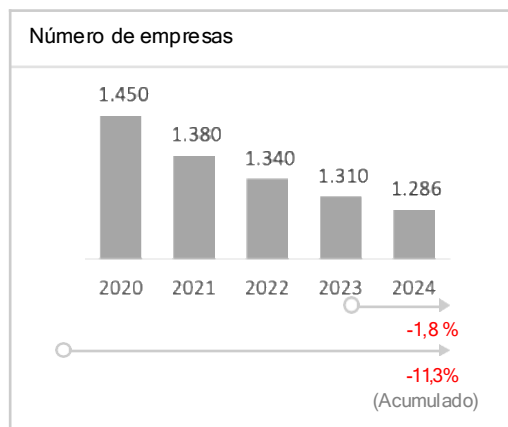
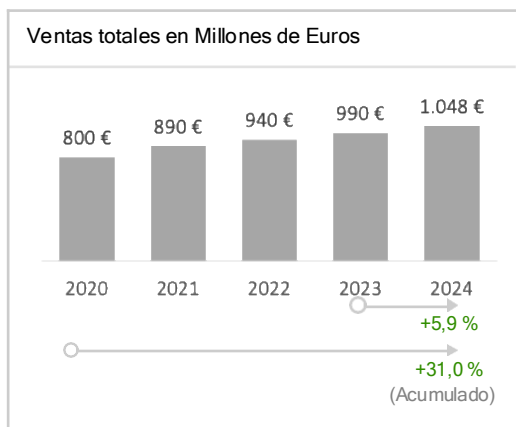
03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones



Distribución por tamaño de empresas

TRAMOS	EMPRESAS.	EMPLEADOS	FACTURACION
>10 empleados	257 20,0%	3.410 42,1%	517 M€. 49,3%
De 6 a 9 empleados	193 15,0%	1.600 19,8%	202 M€. 19,3%
De 4 a 5 empleados	450 35,0%	2.240 27,7%	255 M€. 24,3%
< ó = 3 empleados	386 30,0%	849 10,5%	74 M€. 7,1%
TOTAL	1.286	8.099	1.048 M€

Principales magnitudes Millones de euros

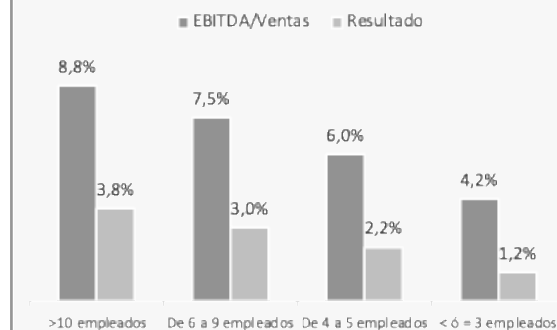
	2020	2021	2022	2023	2024	% ventas
Aprovisionamientos	344	392	423	446	472	45%
Gastos de personal	216	240	263	277	304	29%
Inversión en activos mat.	50	60	75	85	95	

Coste medio por empleado

Año	2020	2021	2022	2023	2024
Coste medio	28.800€	31.200€	33.500€	34.600€	37.500€

	Aprov.	Gastos personal.	Inv. act. mat.
>10 empleados.	222 €	140 €	65 €
De 6 a 9 empleados	91 €	77 €	15 €
De 4 a 5 empleados	120 €	57 €	10 €
< ó = 3 empleados	37 €	24 €	5 €

	Aprovisionamientos	Gastos de personal
>10 empleados	43%	27%
De 6 a 9 empleados	45%	28%
De 4 a 5 empleados	47%	30%
< ó = 3 empleados	50%	32%



Interpretación de la estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

El análisis conjunto de las principales magnitudes del sector entre 2020 y 2024 refleja una transformación relevante, caracterizada por una recuperación sólida en términos de actividad, pero acompañada de cambios estructurales que apuntan hacia una mayor concentración y exigencia competitiva. En primer lugar, la evolución de la facturación muestra un crecimiento muy significativo, pasando de 800 millones de euros en 2020 a 1.048 millones en 2024, lo que supone un incremento acumulado del 31%, evidenciando no solo la recuperación tras el impacto de la pandemia, sino también una expansión real del mercado. Sin embargo, este crecimiento contrasta con la evolución del número de empresas, que se reduce de 1.450 a 1.286 en el mismo periodo, acumulando una caída del 11,3%, lo que pone de manifiesto un proceso claro de ajuste y consolidación del sector, donde desaparecen o se integran empresas de menor tamaño o menor capacidad competitiva.

En paralelo, el empleo muestra una evolución más moderada, con un crecimiento del 8% acumulado hasta alcanzar los 8.099 trabajadores, lo que indica que el sector ha sido capaz de generar actividad sin incrementar el empleo en la misma proporción que las ventas. Esta diferencia se traduce directamente en una mejora significativa de la productividad, que pasa de 107.000 euros por empleado en 2020 a 129.000 euros en 2024, con un incremento acumulado superior al 20%. Este dato es especialmente relevante, ya que evidencia que el crecimiento del sector no solo ha sido cuantitativo, sino también cualitativo, apoyado en una mayor eficiencia operativa, probablemente impulsada por inversiones en tecnología y optimización de procesos.

No obstante, este contexto de crecimiento convive con una estructura de costes exigente. Los aprovisionamientos se mantienen en torno al 45% de las ventas, aumentando en términos absolutos desde 344 hasta 472 millones de euros, mientras que los gastos de personal pasan de 216 a 304 millones, incrementando su peso hasta el 29%. Esto refleja una doble presión sobre las empresas: por un lado, los costes externos ligados a materias primas y suministros, y por otro, el incremento del coste laboral, que además se confirma en la evolución del coste medio por empleado, que crece desde 28.800 euros hasta 37.500 euros. Este comportamiento explica en gran medida por qué el crecimiento de la facturación no se traduce de forma proporcional en mejora de márgenes.

Por otro lado, la inversión en activos materiales muestra una tendencia claramente ascendente, pasando de 50 a 95 millones de euros, lo que indica un esfuerzo del sector por modernizarse, ganar eficiencia y adaptarse a un entorno más competitivo. Sin embargo, esta capacidad de inversión no es homogénea, sino que se concentra principalmente en las empresas de mayor tamaño, lo que contribuye a ampliar la brecha estructural dentro del sector.

De hecho, el análisis por tramos confirma una fuerte dualidad. Las empresas de más de 10 empleados, que representan solo el 20% del total, concentran el 49% de la facturación y más del 42% del empleo, con mejores ratios de eficiencia y rentabilidad, como refleja un EBITDA del 8,8% frente al 4,2% de las microempresas. Además, estas empresas presentan menores costes relativos de aprovisionamientos y personal, lo que refuerza su ventaja competitiva. En contraste, las empresas más pequeñas soportan mayores costes proporcionales y presentan niveles de rentabilidad significativamente inferiores, lo que las sitúa en una posición de mayor vulnerabilidad.

En conjunto, estos datos muestran un sector que ha evolucionado positivamente en términos de volumen y eficiencia, pero que al mismo tiempo está experimentando un proceso de transformación estructural. La combinación de crecimiento, reducción del número de empresas, aumento de la productividad y presión sobre los costes apunta hacia un modelo más concentrado, profesionalizado y competitivo, en el que el tamaño empresarial se consolida como un factor determinante para la sostenibilidad y la rentabilidad futura.

01 Principales magnitudes

02 Análisis de riesgo

03 Análisis financiero

04. Estructura del sector y comportamiento por tamaño empresarial

05 Conclusión

06 Resumen ejecutivo

07 Recomendaciones

Año	Facturación (M€)	Empresas	Empleados	Productividad (€ / empleado)	EBITDA (%)	Margen Neto (%)
2024	1.048	1.286	8.099	129.000	8,8%	3,80%
2025	1.100	1.260	8.200	133.500	8,7%	3,85%
2026	1.115	1.215	8.075	137.500	8,0%	3,25%

Interpretación del comportamiento económico del sector de la previsión para 2025 y estimación para 2026

La previsión para el periodo 2025–2026 muestra una **clara transición del sector desde una fase de crecimiento hacia un entorno de mayor estabilidad y presión en la rentabilidad**. En 2025, el sector todavía mantiene una inercia positiva, alcanzando una facturación estimada en torno a 1.100 millones de euros, con un ligero incremento del empleo y una mejora moderada de la productividad. Este crecimiento, sin embargo, se produce en un contexto de costes elevados, especialmente en aprovisionamientos y gastos de personal, que continúan aumentando su peso sobre las ventas. Como consecuencia, aunque la actividad se mantiene sólida, los márgenes empiezan a mostrar signos de estancamiento.

En 2026, el impacto del contexto geopolítico internacional se hace más evidente, dando lugar a una desaceleración del crecimiento, con una facturación que apenas supera los niveles del año anterior. Al mismo tiempo, el sector experimenta un proceso más acusado de consolidación, reduciéndose el número de empresas, especialmente entre las de menor tamaño, mientras que el empleo tiende a estabilizarse. La productividad sigue mejorando, pero impulsada en gran medida por esta reducción del tejido menos eficiente. El efecto más relevante se produce en la rentabilidad, con una caída del EBITDA y del margen neto, reflejo de la dificultad de absorber el incremento de costes en un entorno de menor dinamismo.

En conjunto, el sector evoluciona hacia un modelo más concentrado y exigente, en el que la eficiencia y la capacidad de gestión serán determinantes para mantener la competitividad.

5. Conclusión

El análisis desarrollado a lo largo del presente estudio confirma que **el sector de la comunicación visual en España se encuentra en una fase de transformación estructural, marcada por una evolución positiva en términos de actividad, pero acompañada de crecientes exigencias en materia de eficiencia, rentabilidad y capacidad competitiva**. A partir del análisis de 257 empresas y su posterior extrapolación al conjunto del sector, se evidencia un crecimiento significativo de la facturación en los últimos años, que ha permitido recuperar e incluso superar los niveles previos a la pandemia, alcanzando una dimensión estimada de 1.048 millones de euros en 2024 . Sin embargo, este crecimiento no ha venido acompañado de una mejora proporcional de los resultados, lo que pone de manifiesto una presión sostenida sobre los márgenes.

Uno de los elementos más relevantes del estudio es la constatación de un **proceso de consolidación progresiva del sector**. La reducción del número de empresas, junto con el crecimiento moderado del empleo, indica una tendencia hacia estructuras empresariales de mayor tamaño y eficiencia. Este fenómeno se ve reforzado por el incremento de la productividad, que ha experimentado una mejora significativa en el periodo analizado, evidenciando un avance en la profesionalización y optimización operativa del sector. No obstante, **esta evolución no es homogénea**, sino que refleja una clara dualidad entre empresas de mayor dimensión, con mayor capacidad de inversión, eficiencia y rentabilidad, y un amplio tejido de pequeñas empresas con estructuras más limitadas y mayor exposición al riesgo.

La estructura de costes constituye otro de los factores clave que condicionan el comportamiento del sector. El elevado peso de los aprovisionamientos y de los gastos de personal, que en conjunto superan ampliamente el 70% de las ventas, limita la capacidad de las empresas para mejorar sus márgenes, especialmente en un contexto de incremento de precios de materias primas, energía y costes laborales. Esta rigidez estructural explica en gran medida la dificultad del sector para trasladar el crecimiento de la actividad a una mejora significativa de la rentabilidad.

Desde el punto de vista financiero, el sector presenta una situación razonablemente equilibrada, con niveles adecuados de liquidez y solvencia, pero con una rentabilidad moderada y un cierto grado de dependencia de la financiación externa. Este equilibrio, aunque positivo, se sitúa en un contexto de riesgo moderado, en el que una parte relevante de las empresas presenta tensiones financieras o incidencias de pago, lo que refuerza la idea de un sector estable, pero no exento de vulnerabilidades.

De cara al futuro, las perspectivas apuntan hacia un entorno más exigente y selectivo, condicionado tanto por factores internos como por el contexto económico y geopolítico internacional. En este escenario, el crecimiento tenderá a moderarse y la presión sobre los costes continuará siendo un elemento determinante, lo que previsiblemente impactará en los niveles de rentabilidad. En consecuencia, la capacidad de adaptación, la eficiencia operativa, la inversión en tecnología y, especialmente, el tamaño empresarial se consolidan como factores clave para la sostenibilidad y el desarrollo futuro de las empresas del sector.

En definitiva, el sector de la comunicación visual ha demostrado una notable capacidad de recuperación y adaptación en los últimos años, pero afronta una nueva etapa en la que el crecimiento por sí solo ya no será suficiente. El éxito empresarial dependerá cada vez más de la capacidad para gestionar la complejidad, optimizar recursos y posicionarse de manera competitiva en un mercado en proceso de consolidación y creciente profesionalización.

6. Resumen Ejecutivo

El sector de la comunicación visual en España muestra en el periodo 2020–2024 una evolución positiva en términos de crecimiento de actividad, aunque acompañada de una creciente presión sobre los márgenes y una clara tendencia a la consolidación empresarial.

□ Dimensión del sector (2024)

- Facturación total estimada: 1.048 millones €
- Empresas: 1.286
- Empleo: 8.099 trabajadores
- Productividad: 129.000 € por empleado

□ Evolución del sector

- Crecimiento de facturación 2020–2024: +31%
- Reducción de empresas: -11,3%
- Incremento del empleo: +8%
- Mejora de productividad: +20,6%

Conclusión: crecimiento con concentración del tejido empresarial.

□ Estructura empresarial

- Alta atomización del sector:
 - 20% grandes empresas → 49% de la facturación
 - 80% pequeñas y medianas → menor rentabilidad y mayor presión de costes
- Fuerte dualidad estructural entre grandes y pequeñas empresas

□ Rentabilidad

- EBITDA medio sector: 8,8%
- Margen neto medio: 3,8%
- Resultado estable, pero sin mejora estructural significativa

Conclusión: la rentabilidad se mantiene, pero está limitada.

□ Estructura de costes

- Aprovisionamientos: 45% de las ventas
 - Gastos de personal: 29% de las ventas
 - Coste medio por empleado: 37.500 € (2024)
- Más del 70% de la facturación se concentra en costes directos.*

□ Inversión y modernización

- Inversión en activos materiales en crecimiento:
 - 2020: 50 M€
 - 2024: 95 M€
- Señal de modernización, aunque concentrada en grandes empresas.*

□ Riesgo y estabilidad

- Score medio de riesgo: 5,8 (nivel moderado)
 - 13% de empresas inactivas
 - 22% con incidencias de pago
- Sector estable, pero con vulnerabilidades relevantes.

□ Perspectiva 2025–2026

- Crecimiento moderado en 2025: ~1.100 M€
 - Estancamiento en 2026: ~1.115 M€
 - Reducción del número de empresas: hasta ~1.200
 - Presión creciente sobre márgenes por costes energéticos y geopolítica
- El crecimiento se desacelera y la rentabilidad se tensiona.*

CONCLUSIÓN GENERAL

El sector de la comunicación visual evoluciona hacia un modelo más concentrado, eficiente y profesionalizado, donde el crecimiento en volumen no se traduce de forma proporcional en rentabilidad. La ventaja competitiva se desplaza progresivamente hacia el tamaño, la capacidad de inversión y la eficiencia operativa, en un entorno cada vez más condicionado por la presión de costes y la incertidumbre internacional.

7. Recomendaciones

La primera conclusión es evidente: **el tamaño importa****.** Las empresas más grandes no solo facturan más, sino que operan mejor, compran mejor, invierten más y, sobre todo, son más rentables. Por tanto, la estrategia no puede ser simplemente “seguir como hasta ahora”. Es necesario plantearse crecer, ya sea de forma orgánica, ganando clientes y volumen, o mediante integración, alianzas o adquisiciones. Quedarse pequeño, en este contexto, implica asumir una posición cada vez más débil.

En segundo lugar, es imprescindible actuar sobre los costes. El sector tiene una estructura muy rígida, con más del 70% de los ingresos concentrados en aprovisionamientos y personal. Esto significa que muchas empresas están trabajando mucho, pero generando poco margen. Aquí no basta con vender más; hay que ****comprar mejor, producir mejor y organizar mejor la empresa****. Revisar proveedores, optimizar procesos, automatizar tareas y profesionalizar la gestión ya no es una opción, es una necesidad.

Otro aspecto clave es la inversión. El informe demuestra que las empresas que invierten son las que mejor evolucionan. Invertir en tecnología, maquinaria y digitalización no solo mejora la eficiencia, sino que permite diferenciarse y acceder a proyectos de mayor valor. No invertir, en cambio, es quedarse fuera del mercado en pocos años.

Además, hay una cuestión estratégica de fondo: **no todo el crecimiento es bueno****.** Muchas empresas están creciendo en ventas, pero no en rentabilidad. Por tanto, es fundamental empezar a gestionar con foco en margen y no solo en volumen. Elegir mejor los clientes, fijar precios adecuados y evitar proyectos poco rentables será cada vez más importante en un entorno de costes crecientes.

Por último, el contexto internacional introduce un elemento de incertidumbre que obliga a ser prudentes. La previsión apunta a un 2026 más complejo, con presión en costes y menor crecimiento. En este escenario, las empresas deben reforzar su posición financiera, controlar su endeudamiento y mejorar su capacidad de adaptación. No se trata solo de crecer, sino de ****ser capaces de resistir y aprovechar oportunidades cuando otros no puedan hacerlo****.

En definitiva, el mensaje es claro: el sector no está en crisis, pero está cambiando. Y en este cambio, las empresas que no evolucionen hacia modelos más eficientes, más profesionales y con mayor escala, tendrán cada vez más dificultades para competir.

7. Recomendaciones

❑ 1. Crecer ya no es opcional

- * El tamaño es el principal factor de competitividad
- * Las empresas grandes:
 - * compran mejor
 - * son más eficientes
 - * tienen más margen

Decisión:

- * crecer orgánicamente o mediante alianzas/adquisiciones
- * evitar quedarse en una dimensión que limite la rentabilidad

❑ 2. Gestionar costes de forma activa

- * +70% de los ingresos se va en:
 - * aprovisionamientos
 - * personal

Decisión:

- * renegociar proveedores
- * optimizar procesos
- * automatizar donde sea posible
- * profesionalizar la gestión

No basta con vender más → hay que ganar más por cada euro vendido

❑ 3. Invertir para seguir siendo competitivo

- * Las empresas que invierten:
 - * son más productivas
 - * crecen más
 - * tienen mejores márgenes

Decisión:

- * invertir en tecnología, maquinaria y digitalización
- * priorizar eficiencia sobre volumen

No invertir = perder competitividad

4. Pasar de volumen a rentabilidad

- * El sector crece... pero los márgenes no
- * Muchas empresas venden más, pero no ganan más

Decisión:

- * seleccionar mejor clientes
- * ajustar precios
- * evitar trabajos poco rentables
- * medir margen por proyecto

5. Prepararse para un entorno más exigente (2025–2026)

- * Subida de costes (energía, materiales, salarios)
- * Menor crecimiento
- * Mayor incertidumbre

Decisión:

- * reforzar liquidez
- * controlar endeudamiento
- * mejorar planificación financiera

6. Profesionalizar la gestión

- * El sector está pasando de “oficio” a “empresa”

Decisión:

- * incorporar control financiero real
- * tomar decisiones basadas en datos
- * mejorar estructura organizativa

El sector no está en crisis... pero sí en transformación

Y eso implica que:

- crecer no es suficiente
- trabajar más no es suficiente
- sobrevivir no es suficiente

Las empresas que ganarán serán las que:

- tengan tamaño
- controlen costes
- inviertan
- y gestionen con foco en rentabilidad

El presente documento contiene información confidencial de la exclusiva propiedad de Fespa España. El acceso a este documento está permitido exclusivamente a empleados, colaboradores, clientes o asesores de Fespa España, bajo autorización expresa de la dirección de la compañía. Toda persona que accede a este documento, por cualquier medio, se somete automática y directamente a la obligación de preservar máxima confidencialidad y secreto sobre todas las informaciones en él contenido. Queda expresa y terminantemente prohibido revelar las informaciones, total o parcialmente, a cualquier tercero, así como utilizarlas en beneficio propio o de un tercero, o con cualquier otro propósito. Los empleados, colaboradores, clientes o asesores de Fespa España están obligados a restringir el acceso a este documento y a las informaciones en él contenidas. La revelación de las informaciones contenidas en este documento o incumplimiento, en cualquier forma, de la obligación de confidencialidad aquí recogida darán lugar al ejercicio por Fespa España de las acciones correspondientes contra el infractor.