



Barómetro SECPHO 1T2015

Informe de evolución del sector
de la Óptica y la Fotónica en España

Análisis I trimestre 2015

Contenido

0. Introducción	3
1. Resumen de resultados del Barómetro 1T2015.....	4
2. Perfil de los participantes.....	6
2.1 Según el tipo de organización	6
2.2 Según la posición en la cadena de valor.....	6
2.3 Según la ubicación geográfica	7
2.4 Según el tamaño de la organización	7
2.5 Según la participación en convocatorias de financiación pública.....	8
3. Detalle de resultados de la evolución sectorial en el 1er trimestre de 2015	9
3.1 Según el Tipo de organización.....	9
3.1.1 Ventas (Empresas).....	9
3.1.2 Presupuestos (centros públicos)	9
3.1.3 Contratación.....	10
3.1.4 Exportación	11
3.1.5 Inversión.....	11
3.2 Según la posición en la cadena de valor.....	12
3.2.1 Ventas (Empresas).....	12
3.2.2 Contratación.....	12
3.2.3 Exportación	13
3.2.4 Inversión.....	13
3.3 Según su relación con SECPHO	14
3.3.1 Ventas (Empresas).....	14
3.3.2 Contratación.....	14
3.3.3 Exportación	15
3.3.4 Inversión.....	15
4. Expectativas de la evolución sectorial para el 2ºtrimestre de 2015	16
4.1. Según el Tipo de organización.....	16
4.1.1. Ventas (Empresas).....	16
4.1.2. Presupuestos (Centros públicos).....	16
4.1.3. Contratación.....	17
4.1.4. Inversión.....	17
4.1.5. Exportación	18
4.2. Según la posición en la cadena de valor.....	18

4.2.1. Ventas (Empresas).....	18
4.2.2. Contratación.....	19
4.2.3. Exportación	19
4.2.4. Inversión.....	20
4.3. Según la relación con SECPHO.....	20
4.3.1. Ventas (Empresas).....	20
4.3.2. Contratación.....	21
4.3.3. Exportación	21
4.3.4. Inversión.....	22

0. Introducción

Nace el Barómetro SECPHO con el objetivo de dar luz, con periodicidad trimestral, sobre la **evolución del sector de la óptica y la fotónica en España**. Se trata de un análisis más cualitativo que cuantitativo por lo que el objetivo no es tener datos en detalle sino percibir la tendencia o la evolución de diferentes parámetros indicadores de la evolución del sector. Estos parámetros, en esta primera versión de barómetro para el primer trimestre de 2015 son: las **ventas** de sus empresas, los **presupuestos** de los centros públicos, la **contratación**, las **inversiones** y las **exportaciones**.

La primera consulta se realizó a lo largo del mes de Abril de 2015 y participaron 44 organizaciones del sector en España.

Cada 3 meses lanzaremos una encuesta online a todos los agentes del sector e iremos analizando los resultados del trimestre recién finalizado (comparados con los del año anterior) y las expectativas para el siguiente trimestre. Cada uno de los análisis estarán codificados según trimestre y año. El primero será el **Barómetro SECPHO 1T2015**.

La estructura de los informes será la siguiente:

- Resumen de los resultados
- Detalle del Perfil de los participantes
- Detalle de resultados trimestre anterior
- Detalle de expectativas para el siguiente trimestre

El objetivo principal es generar una herramienta útil que nos aporte información de cómo evoluciona nuestro sector por lo que desde SECPHO estamos abiertos a todo tipo de sugerencias que permitan ir mejorando esta herramienta trimestre a trimestre.

Sobre SECPHO

SECPHO es un cluster que agrupa empresas, centros tecnológicos y grupos de investigación en el sector de la óptica y la fotónica en España. Los principales objetivos de SECPHO son:

- Generar oportunidades de negocio para las empresas
- Facilitar el acceso a proyectos para los centros tecnológicos y grupos de investigación.
- Fomentar la innovación en el campo de las tecnologías fotónicas y ópticas

La forma de aportar valor por parte del cluster es conectando a los diferentes agentes del ámbito de las tecnologías de la luz con todo tipo de sectores industriales como: *Salud, Agricultura, alimentación, automoción, fabricación avanzada, energía y medioambiente, espacio, defensa y seguridad, telecomunicaciones, sector ferroviario o construcción.*

En el año 2014, SECPHO organizó 25 actividades para sus socios con un total de 646 participantes.

1. Resumen de resultados del Barómetro 1T2015

Realizamos a continuación un breve resumen que recoge las conclusiones principales de los datos recibidos en la primera encuesta realizada el pasado mes de Abril en relación a los resultados del primer trimestre de 2015 y las expectativas para el segundo.

En relación al perfil de los participantes:

- Un 61% de los participantes han sido empresas, el 27% centros tecnológicos y el 11% grupos de investigación de Universidades.
- Según la cadena de valor, los participantes están bastante repartidos aunque con una baja participación (8%) de usuarios finales.
- El 80% están ubicados en 3 zonas de la península: Catalunya, Madrid y País vasco.
- El 50% de las organizaciones participantes son de menos de 50 empleados y tenemos un 18% que son de más de 250 empleados.
- La gran mayoría de organizaciones de nuestro sector acuden a convocatorias de financiación pública, principalmente nacionales en un 82% y también europeas en un 73%.
- Un 68% de los participantes son socios del cluster SECPHO.

En relación a los resultados del primer trimestre de 2015:

Ventas y presupuestos

- El 58% de las empresas consolidadas y el 40% de las Start-ups han aumentado sus ventas. El comportamiento es mejor en aquellas que centran su actividad en fabricación, ingenierías y distribución que las que lo hacen en I+D y transferencia.
- Los presupuestos del 60% de los grupos de investigación han disminuido en relación al primer trimestre de 2014.

Contratación

- El 42% de las empresas ha incrementado la contratación y sólo el 14,5% la ha disminuido respecto al mismo periodo del año anterior.
- En concreto, el 58% de fabricantes y el 50% de Usuarios finales son los que han hecho una apuesta por la contratación.

Exportaciones

- El 50% de las empresas consolidadas y el 20% de las Start-ups han aumentado sus exportaciones. Un 67% de los usuarios finales han aumentado sus exportaciones.

Inversión

- Un 57,5% de las empresas han aumentado su inversión.
- En concreto, un 30% de los fabricantes, ingenierías y distribuidores han incrementado su inversión.

Socios/No Socios de SECPHO

- Los Socios de SECPHO han mostrado un incremento medio de las ventas muy superior a los no Socios. El 40% de los Socios han aumentado sus ventas, el 43% su contratación y el 46% su Inversión.
- En el ámbito de las exportaciones, el 50% de los no socios de SECPHO han mostrado incremento de exportaciones frente a un 32% de aquellas empresas que son socios del cluster.

En relación a las expectativas para el segundo trimestre de 2015:*Ventas y presupuestos*

- El 68% de las empresas consolidadas y el 40% de las Start-ups creen que sus ventas aumentarán en el segundo trimestre. Lo más significativo es que ninguna empresa piensa que disminuirán. Los fabricantes son los más optimistas.
- Respecto a los presupuestos de los grupos de investigación, se reduce el pesimismo ya que viniendo de una reducción del presupuesto en el 60% de estos grupos, ahora son sólo el 19% los que creen que se continuará reduciendo en este segundo trimestre.

Contratación

- Serán sobretodo el 60% de las Start-Ups y el 43% de las empresas consolidadas las que se espera que sigan tirando del carro de la contratación. Respecto a centros tecnológicos las expectativas son de gran estabilidad en los puestos de trabajo. Un 20% de los grupos de investigación siguen temiendo por una reducción de la contratación.
- En concreto, un 47% de fabricantes y el 51% de integradores y distribuidores esperan seguir aumentando la contratación.

Exportaciones

- El 54% de las empresas consolidadas y el 40% de las Start-ups esperan seguir aumentando sus exportaciones respecto al segundo trimestre de 2014.

Inversión

- Un 63% de las empresas consolidadas y un 60% de las Start-Ups apuestan por un incremento de la inversión para el segundo trimestre.
- El 60% de los grupos de investigación espera una reducción de la inversión. Los centros tecnológicos no esperan grandes variaciones en la inversión respecto al año anterior.

Socios/No Socios de SECPHO

- El 50% de los Socios de SECPHO se muestran optimistas respecto a la evolución de las ventas frente al 42% de no socios.
- La apuesta por la contratación es ligeramente superior por parte de los socios del cluster.
- Respecto a las exportaciones, el 63% de no socios frente al 32% de socios son optimistas apoyados en sus buenos resultados del primer trimestre.
- En el ámbito de la inversión, son también los no socios los que hacen una mayor apuesta para el segundo trimestre.

2. Perfil de los participantes

A continuación se describe el perfil de los participantes en la encuesta realizada por SECPHO entre los meses de Abril y Mayo de 2015 y clasificándolos según: tipo de organización, posición en la cadena de valor, comunidad autónoma, tamaño de organización, participación en convocatorias de financiación pública, y finalmente, si son o no, socios de SECPHO.

2.1 Según el tipo de organización

Como vemos en el gráfico hay una participación mayoritaria de empresas con un 61% (entre empresas consolidadas y start-ups), en segundo lugar Centros Tecnológicos o Centros de I+D con un 27% y con menor participación Grupos de investigación con un 11%.



2.2 Según la posición en la cadena de valor

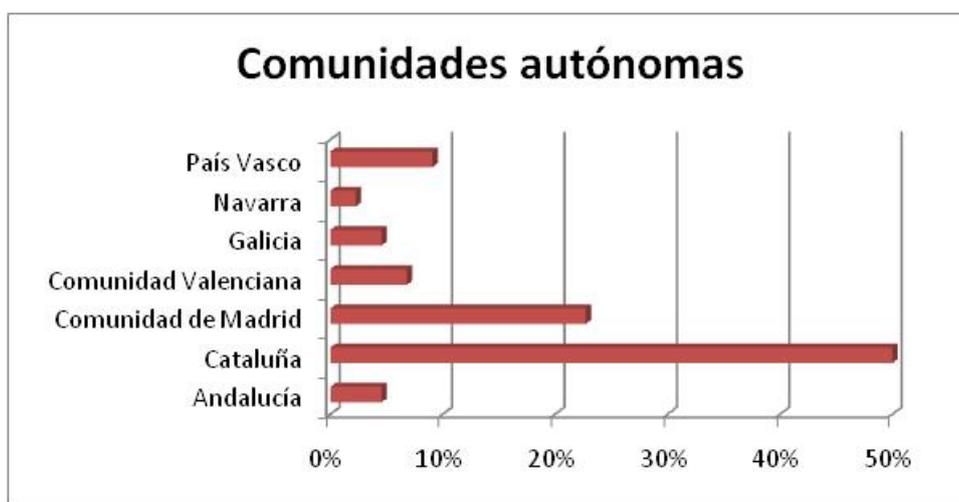
La encuesta refleja lo que es el sector en España: gran cantidad de actores en I+D y transferencia y menor volumen a medida que nos acercamos al mercado. Es sin duda un reto para el cluster y también para el propio sector el ayudar a conectar mucho más con la industria y usuarios finales. Como podemos ver en el gráfico que se muestra en la siguiente página, la principal participación es de agentes de I+D y Transferencia con un 38%, seguido por Fabricantes con un 27%, Integradores y Distribuidores con un 27% y por último Usuarios Finales con un 8%.



Uniendo este resultado al del punto 2.1, podemos concluir que en nuestro sector, debido a su alta componente tecnológica, la I+D y transferencia no recaen únicamente en organismos públicos sino que la mayoría de las empresas tiene una alta dedicación a actividades de I+D y transferencia.

2.3 Según la ubicación geográfica

La participación se ha repartido en varias comunidades autónomas. A nivel nacional, los focos con más agentes del sector se encuentran en las zonas de Catalunya, Comunidad de Madrid, País Vasco y Comunidad Valenciana.



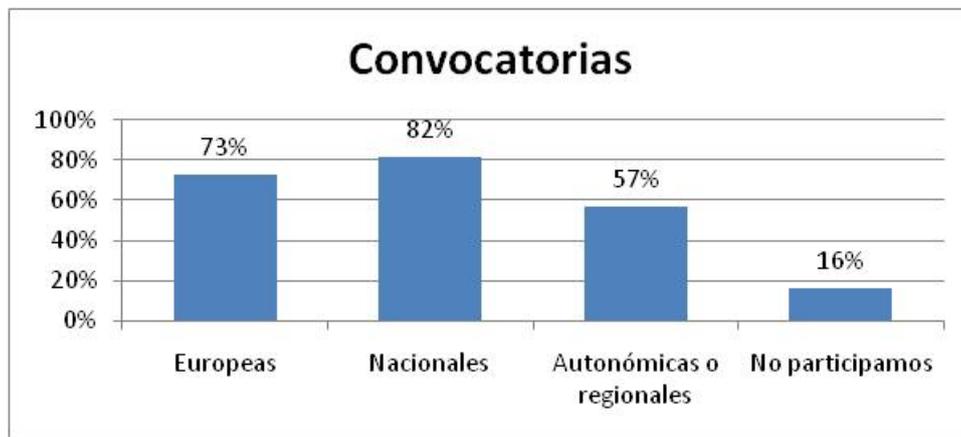
2.4 Según el tamaño de la organización

En España, la mayoría de las organizaciones de nuestro sector son todavía pequeñas (de menos de 50 trabajadores) si lo comparamos con la media europea. De todas formas, también tenemos un creciente grupo de grandes empresas.



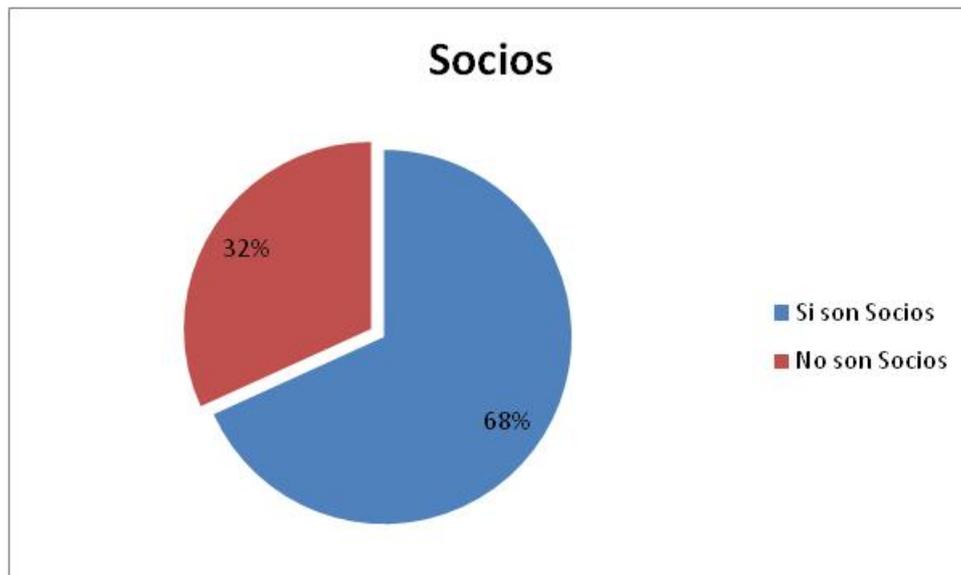
2.5 Según la participación en convocatorias de financiación pública

Como vemos en el gráfico, las convocatorias de financiación pública que despiertan mayor interés son las de ámbito nacional y europeo. No despiertan tanto interés las convocatorias regionales. Somos un sector muy dependiente de financiación pública debido a la gran cantidad de fondos que se requieren para investigación en etapas tempranas y en muchos casos disruptiva. La inversión privada suele reservarse para etapas de madurez más avanzadas donde el riesgo disminuye y la solución está más cerca de mercado.



2.6 Según su relación con SECPHO

Un 68% de los participantes son socios del cluster SECPHO y el 32% no lo son lo que indica que el cluster tiene todavía un recorrido en nuestro país para convencer de sus beneficios a empresas y centros que todavía no forman parte.

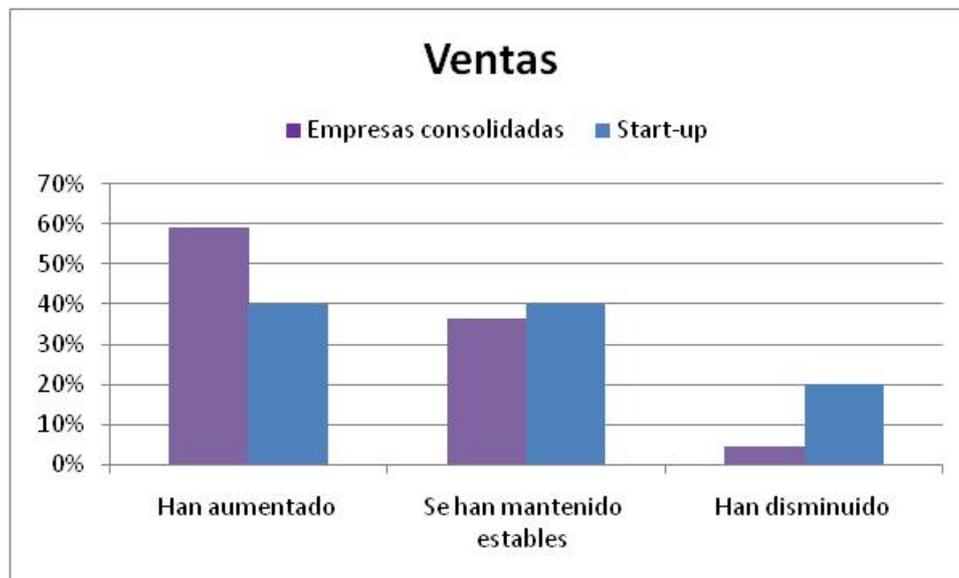


3. Detalle de resultados de la evolución sectorial en el 1er trimestre de 2015

3.1 Según el Tipo de organización

3.1.1 Ventas (Empresas)

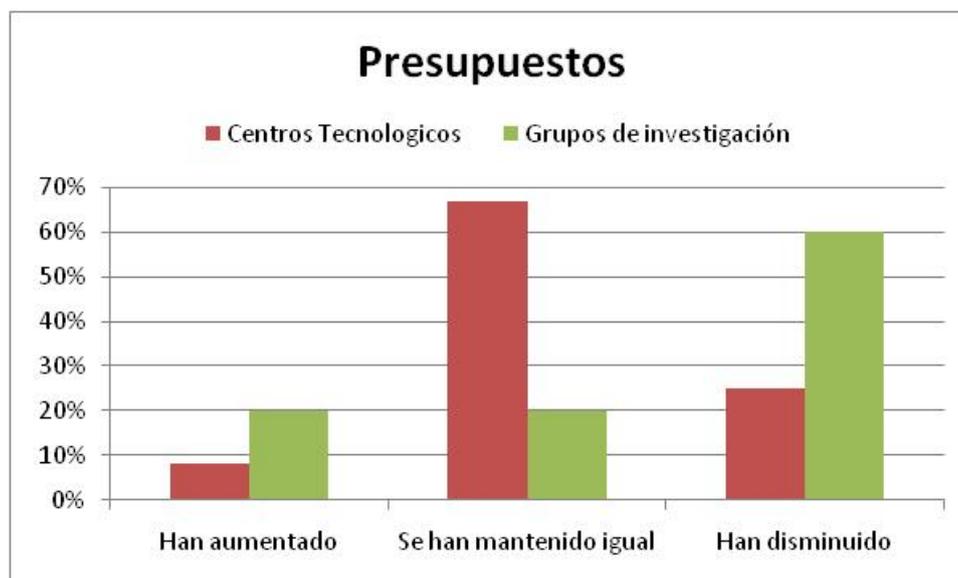
Un 58% de las empresas consolidadas y un 40% de las start-ups han aumentado sus ventas, un signo muy positivo y de cambio de tendencia. Las Empresas consolidadas han tenido un mejor comportamiento en ventas que las Start-up. Algunas de las Start-up incluso han disminuido sus ventas. Esto es principalmente fruto de la poca madurez y grado de incertidumbre de las empresas de reciente creación en comparación con las empresas consolidadas. De todas formas, un trimestre no es referencia suficiente y deberemos ver la tendencia en trimestres sucesivos.



3.1.2 Presupuestos (centros públicos)

Los presupuestos han tenido un comportamiento diferente según el tipo de organización. Para los centros tecnológicos la evolución no es positiva, pero tampoco es muy negativa: se han mantenido igual mayoritariamente aunque en algunos casos han disminuido.

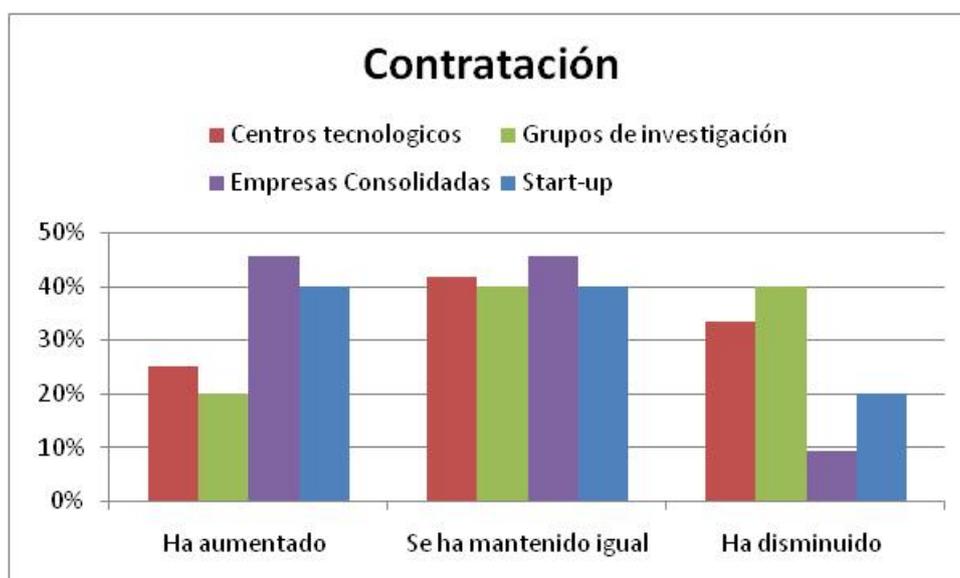
Diferente es el caso de grupos de investigación de las Universidades donde vemos que un 60% de los grupos ha visto disminuido su presupuesto en este primer trimestre de 2015. Deberemos seguir la tendencia en trimestres venideros para ver si la recuperación económica se traduce en un incremento



3.1.3 Contratación

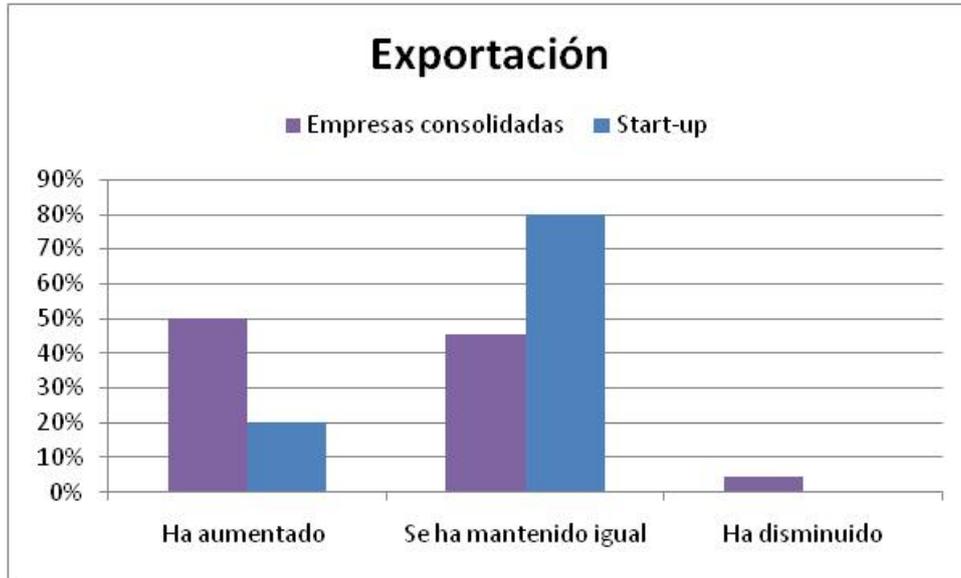
Podemos decir que, en términos generales, la contratación en el sector crece en este primer trimestre respecto al mismo periodo de 2014. Con ello se ha invertido la tendencia de los años anteriores.

Apreciamos que casi la mitad de las empresas en gran parte han tirado de la contratación en este primer trimestre, y que en el caso de Grupos de investigación y centros tecnológicos la contratación global ha sufrido un descenso en este primer trimestre.



3.1.4 Exportación

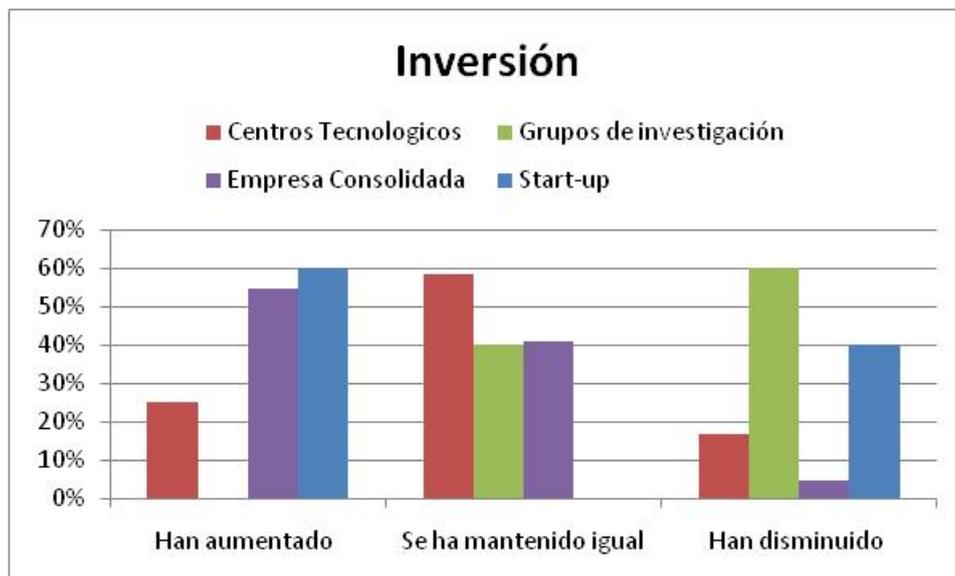
Las exportaciones también van al alza en líneas generales lo que muestra que las empresas se han sabido mover a nivel internacional para contrarrestar la falta de demanda interna. En la mayoría de los casos se han mantenido y hay un gran grupo formado por el 50% de las empresas consolidadas y el 20% de Start-ups, que las ha incrementado respecto al inicio de 2014.



3.1.5 Inversión

Las inversiones para el caso de las empresas, al igual que la contratación, también han ido al alza en este primer trimestre animadas por el crecimiento de las ventas y de las exportaciones. Un 57,5% del volumen de empresas han incrementado su inversión.

En el caso de centros tecnológicos, si lo miramos de forma global podríamos decir que la inversión se ha mantenido o ha crecido un poco en términos generales. No ocurre lo mismo en los Departamentos de Investigación de las Universidades, donde ha habido un descenso de la inversión, cosa lógica por otra parte al haber disminuido los presupuestos en este caso.

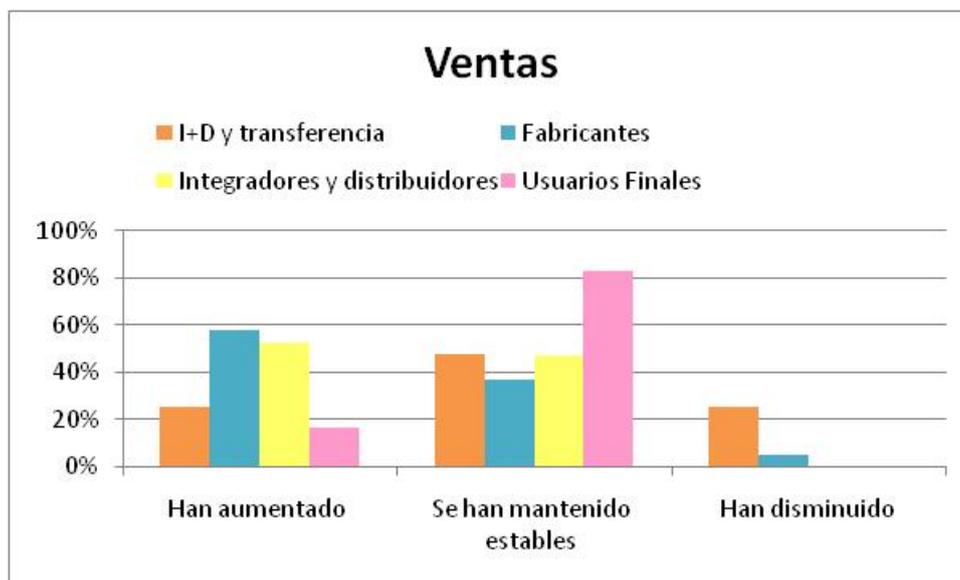


3.2 Según la posición en la cadena de valor

3.2.1 Ventas (Empresas)

El comportamiento de las ventas es mejor entre aquellas empresas que se dedican a la fabricación, a ingeniería o a la distribución.

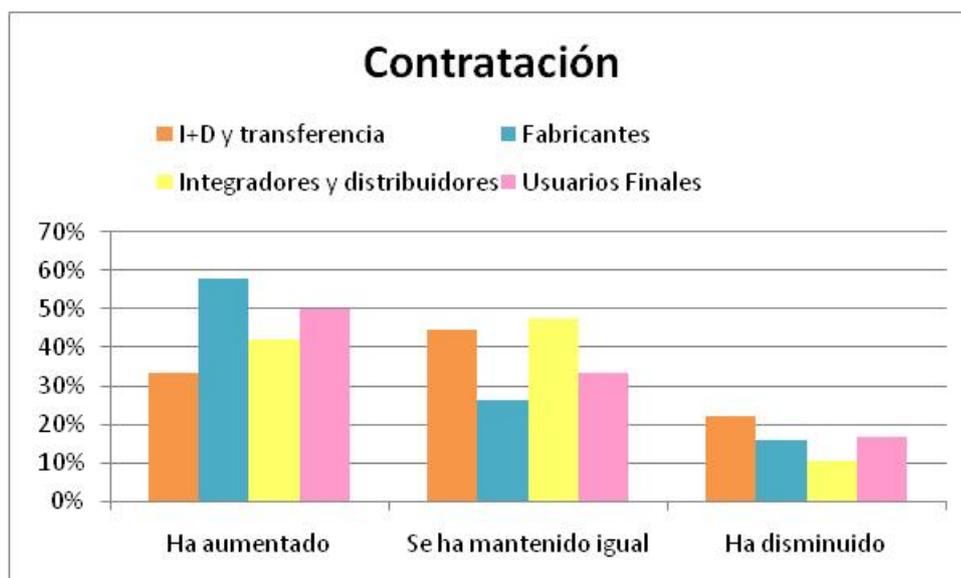
Se han mantenido igual en el caso de empresas más centradas en I+D y en usuarios finales.



3.2.2 Contratación

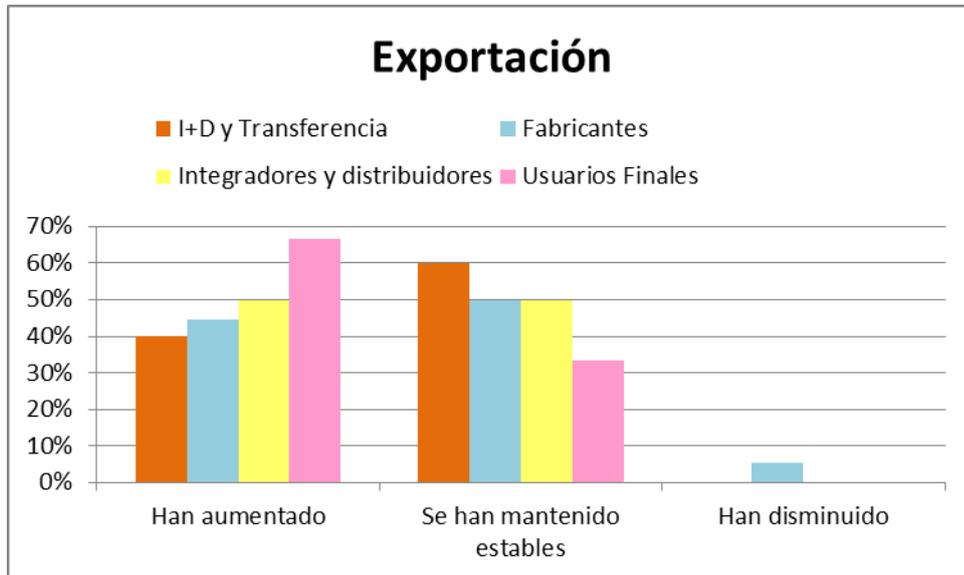
A nivel de contratación, han experimentado un incremento las organizaciones que se dedican a fabricación, ingeniería, distribución y también los usuarios finales.

Se mantiene estable la contratación en organizaciones dedicadas principalmente a I+D y transferencia. Si lo vieramos desagregado, seguramente esta estabilidad no es general sino que responde a una compensación del incremento de la contratación por parte de empresas que se dedican a I+D y transferencia con un decremento de la contratación por parte de grupos de investigación de Universidades.



3.2.3 Exportación

La exportación de las empresas según su posición en la cadena de valor nos confirma que la evolución de las exportaciones en general, pero sobretodo en el caso de usuarios finales ha sido muy buena, con un aumento en el 67% de ellos y también en más del 40% para el resto de actividades.

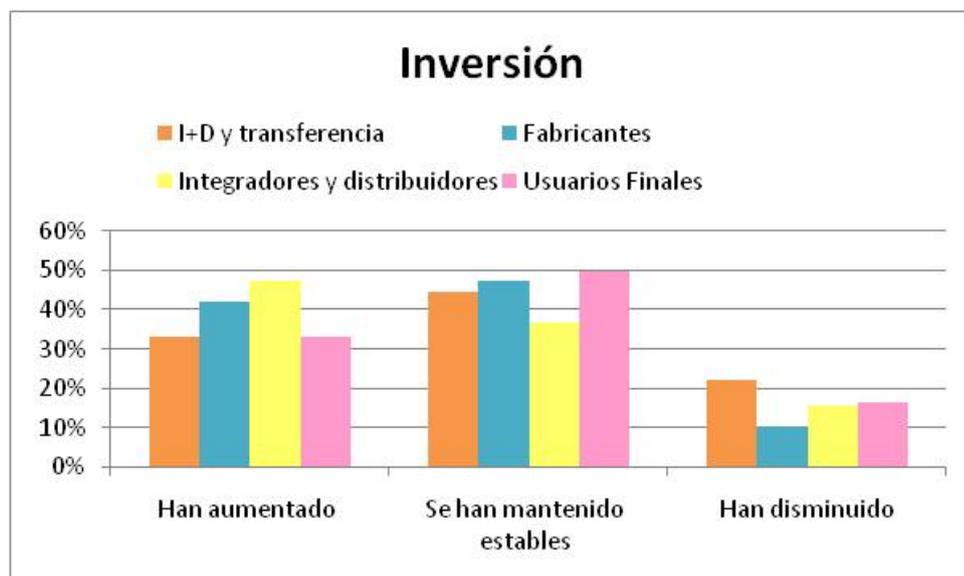


3.2.4 Inversión

Todas las posiciones de la cadena de valor registran un incremento global de la inversión.

Al igual que pasará en otros aspectos como la contratación o las ventas, de forma general, el mayor incremento lo han protagonizado organizaciones dedicadas a fabricación, integración y distribución.

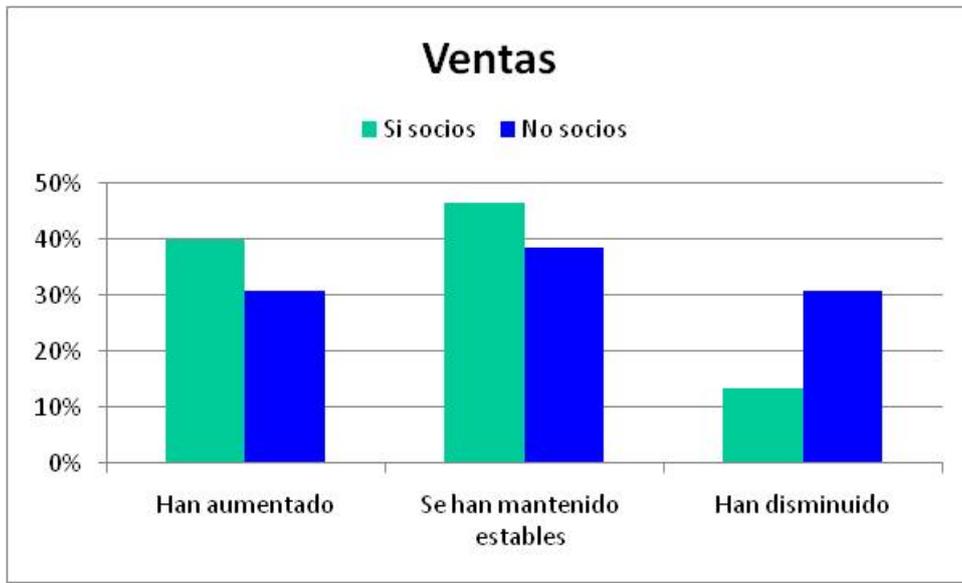
Los usuarios finales y organizaciones centradas en I+D también demuestran un comportamiento global de crecimiento de la inversión aunque no tan elevado.



3.3 Según su relación con SECPHO

3.3.1 Ventas (Empresas)

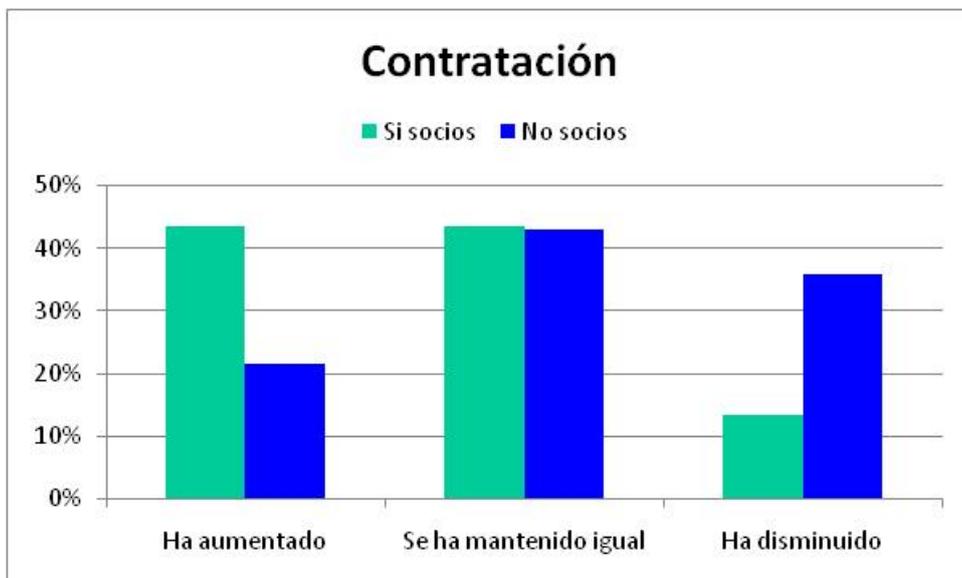
Las empresas que forman parte del cluster SECPHO muestra una mejor evolución de sus ventas en este inicio de 2015 que las que no forman parte. De hecho, en las empresas que no forman parte se aprecia un estancamiento en las ventas.



3.3.2 Contratación

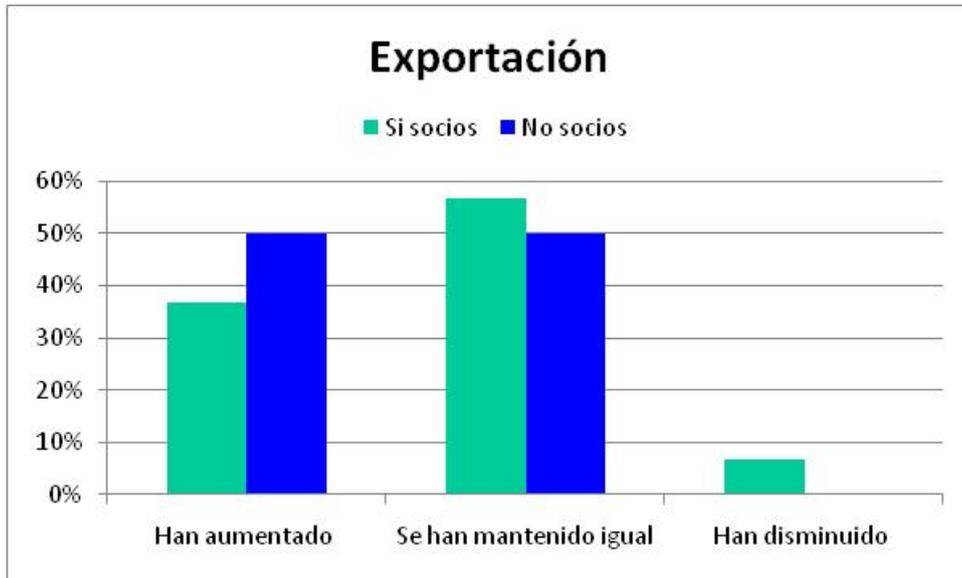
También, y seguramente debido al incremento de las ventas, las empresas que son socios de SECPHO, están incrementando la contratación. Vemos una pequeña disminución de la contratación que proviene de algunos grupos de investigación de Universidades.

Al contrario sucede en las organizaciones que no son socios del cluster. En este caso no hay un estancamiento sino que se produce una disminución de la contratación.



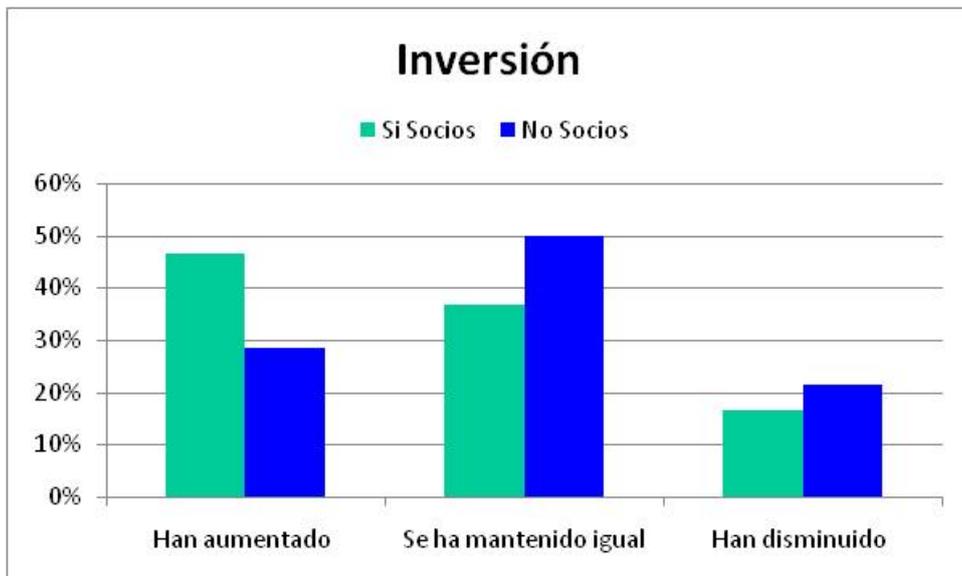
3.3.3 Exportación

En el caso de las exportaciones, debemos decir que muestran un mejor comportamiento empresas que no son socios de SECPHO. De hecho ninguna de las empresas disminuye sus exportaciones, como sí lo hacen algunas de SECPHO.



3.3.4 Inversión

Al comparar la Inversión entre socios y no socios apreciamos que los socios han apostado por un aumento de la inversión este primer trimestre muy superior al de los no socios. Por otra parte, mayor cantidad de no socios que de socios han disminuido su inversión.

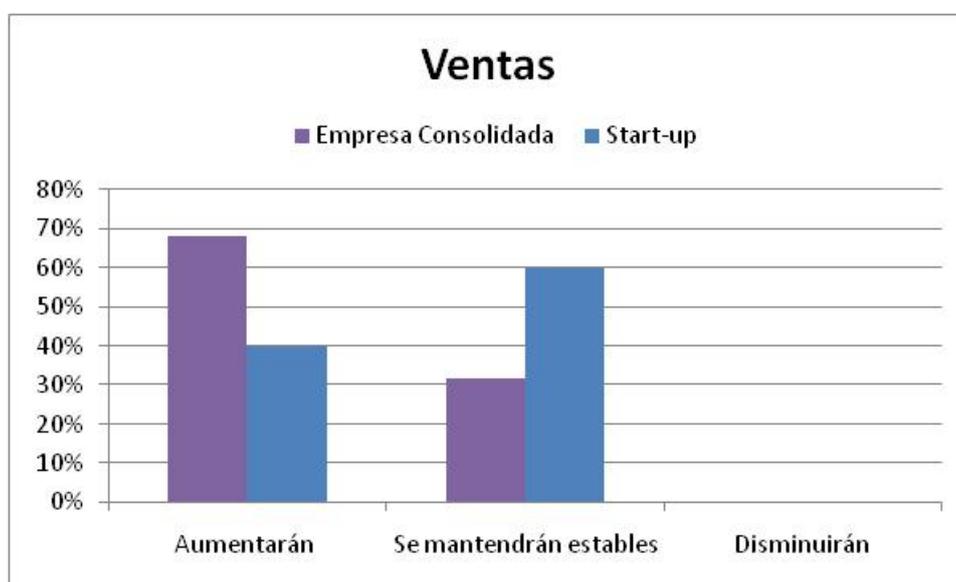


4. Expectativas de la evolución sectorial para el 2º trimestre de 2015

4.1. Según el Tipo de organización.

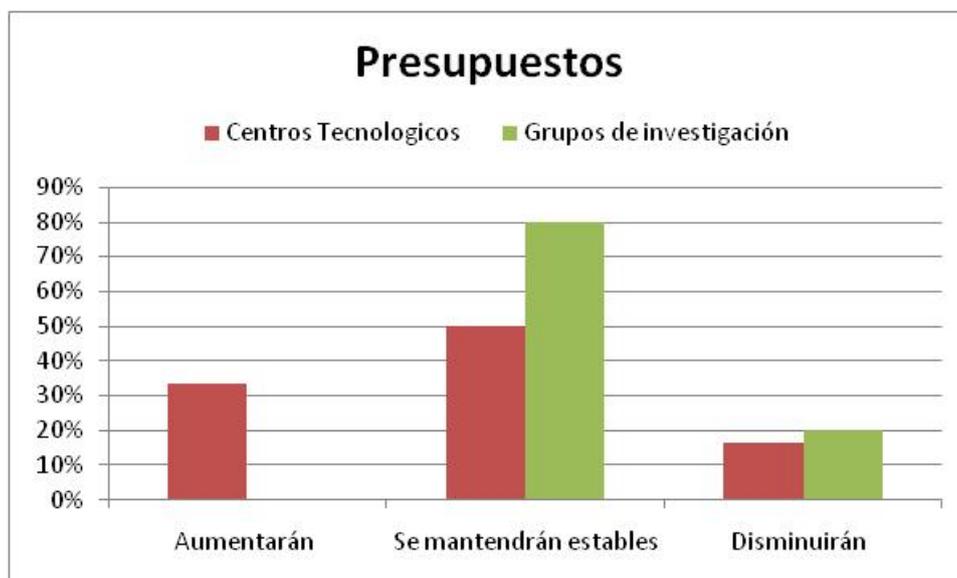
4.1.1. Ventas (Empresas)

Para el segundo trimestre se respira optimismo en general entre las empresas, aunque mucho mayor por parte de las empresas consolidadas que por parte de las de reciente creación. De todas formas, no hay ninguna empresa que augure una disminución de las ventas, cosa positiva.



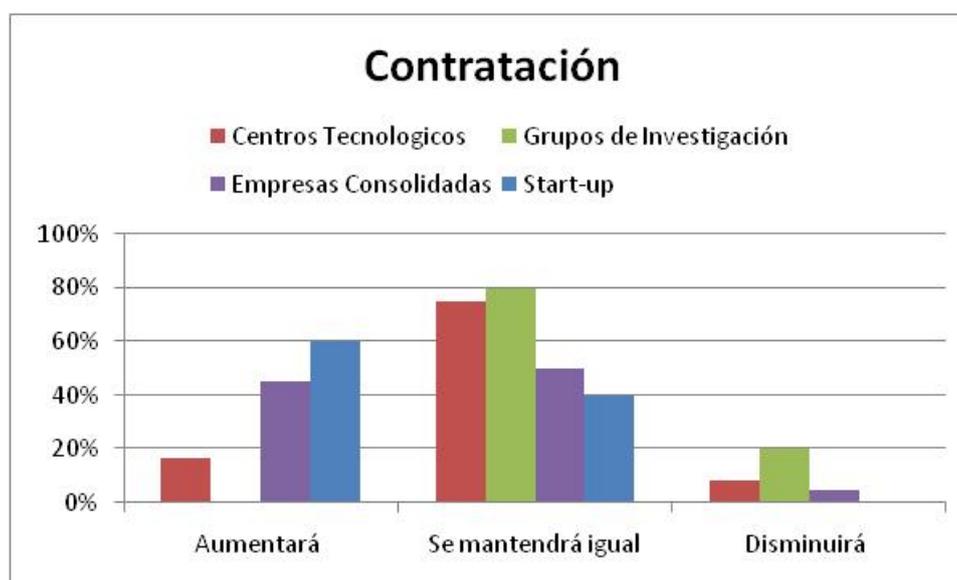
4.1.2. Presupuestos (Centros públicos)

En referencia a los presupuestos, tras la reducción en el primer trimestre, se mantiene un clima poco optimista, por parte de los grupos de investigación (ninguno cree que se vayan a incrementar los presupuestos) aunque son pocos los que piensan que seguirán disminuyendo. Entre los centros tecnológicos, observamos diferencias en las expectativas, con un 30% que son optimistas respecto al futuro y piensan que se aumentará el presupuesto en este segundo trimestre, frente a un 15% que piensa que disminuirán. El resto, más de la mitad, creen que no variarán.



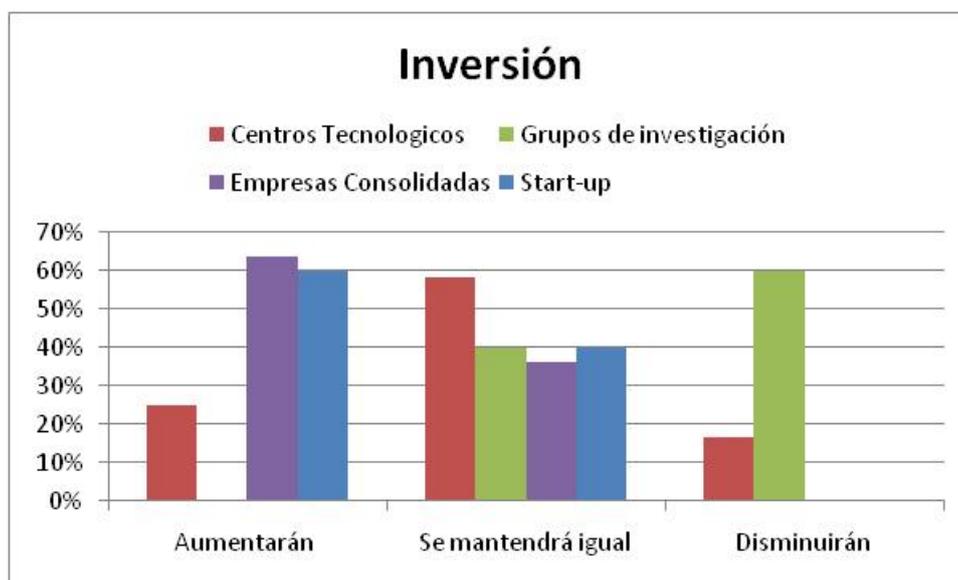
4.1.3. Contratación

Observamos buenas expectativas entre las empresas de cara a la contratación, sobretodo en el caso de las start-ups. En el caso de centros tecnológicos parece que se mantendrán más o menos los mismos puestos de trabajo y es en los grupos de investigación donde se estima que todavía se puede reducir más la contratación de cara a los próximos meses.



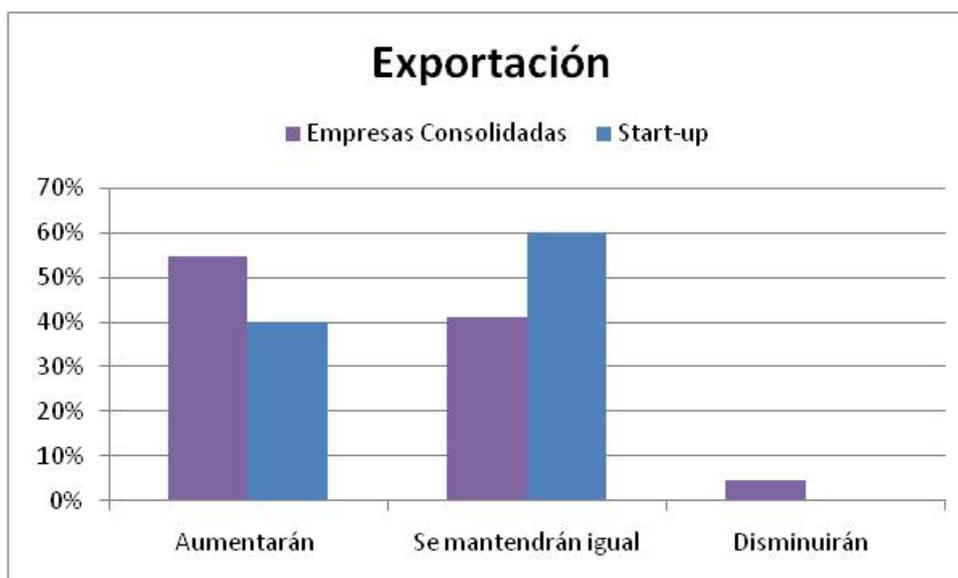
4.1.4. Inversión

Expectativas de inversión prácticamente idénticas a de contratación para el caso de empresas y centros tecnológicos, con gran impulso de los primeros a la inversión. Pero en el caso de grupos de investigación, se espera una reducción muy importante de las inversiones en un 60% de los grupos de I+D, unas expectativas realmente preocupantes si tenemos en cuenta lo importante que es la inversión en I+D para nuestro sector.



4.1.5. Exportación

Al igual que sucedía en las expectativas de contratación e inversiones, gran optimismo de las empresas respecto al incremento de las exportaciones en el segundo trimestre.

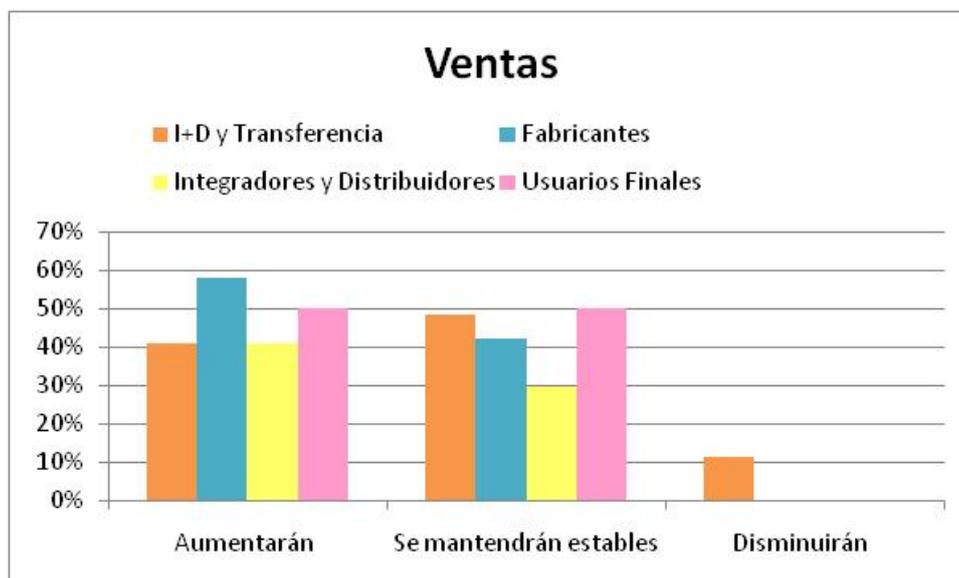


4.2. Según la posición en la cadena de valor

4.2.1. Ventas (Empresas)

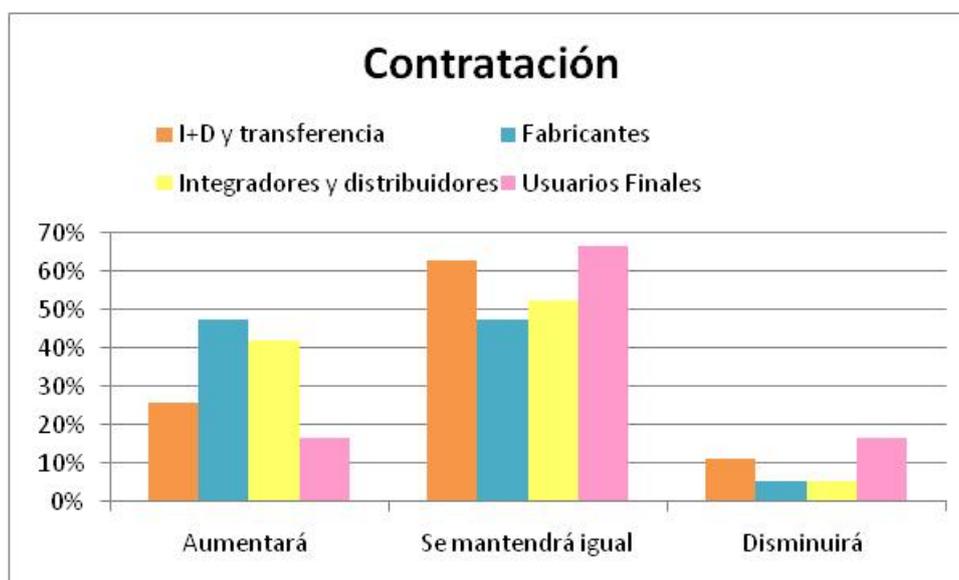
Todos los ámbitos de la cadena de valor muestran optimismo de cara al crecimiento de las ventas para el segundo trimestre. Esto es muy importante pues para que un sector funcione y sea realmente innovador, todos los eslabones de la cadena de valor hasta

llegar al mercado deben ir sincronizados. A la que uno falla, se generan dificultades para hacer llegar la innovación a mercado.



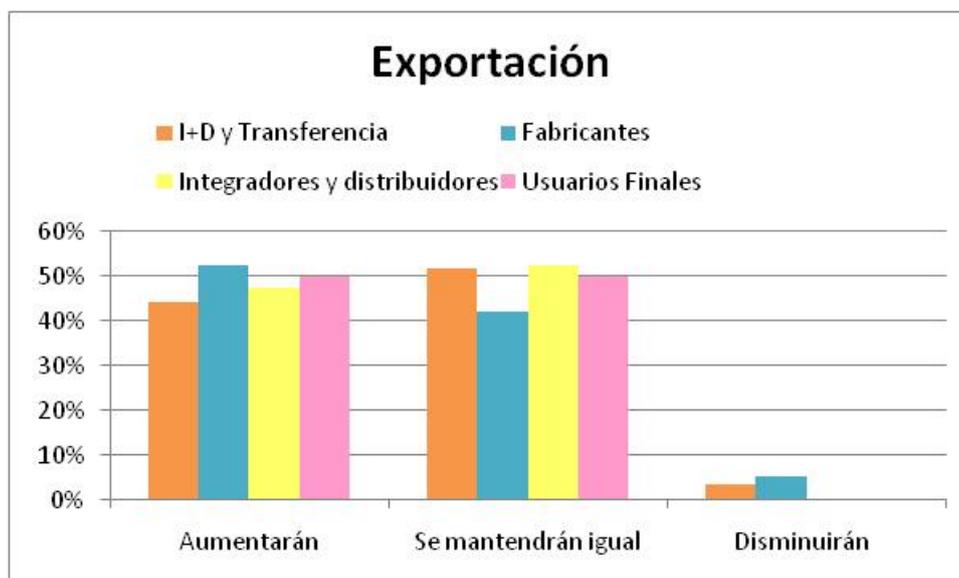
4.2.2. Contratación

Respecto a la contratación no hay un optimismo tan generalizado si bien se intuye un aumento de la contratación por parte de los fabricantes, integradores y distribuidores.



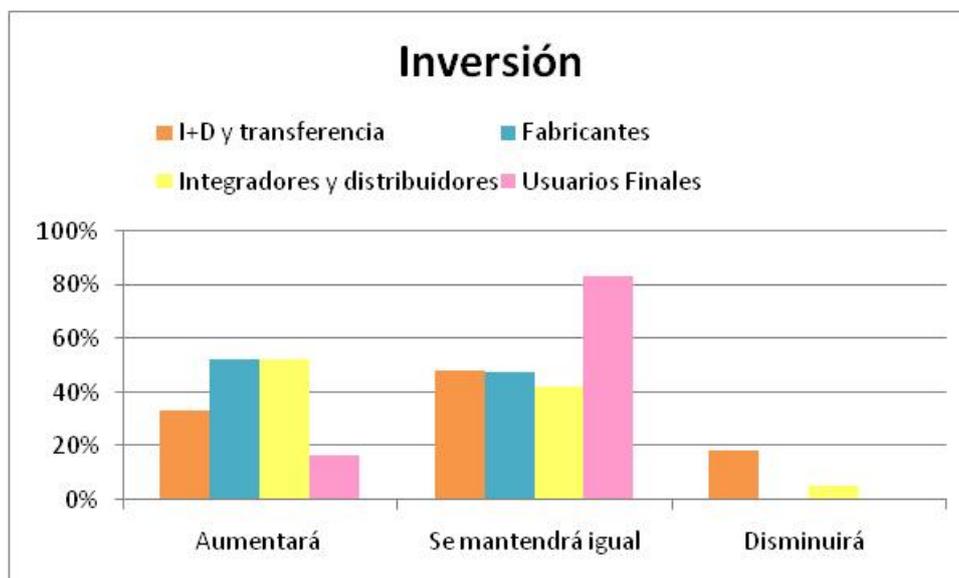
4.2.3. Exportación

Al igual que sucedía en las ventas, el optimismo también es generalizado respecto al aumento de las exportaciones para el segundo trimestre. Es un dato muy importante ya que la solidez a futuro del sector depende en gran medida de la capacidad de exportar debido a la escasa demanda interna en los últimos años.



4.2.4. Inversión

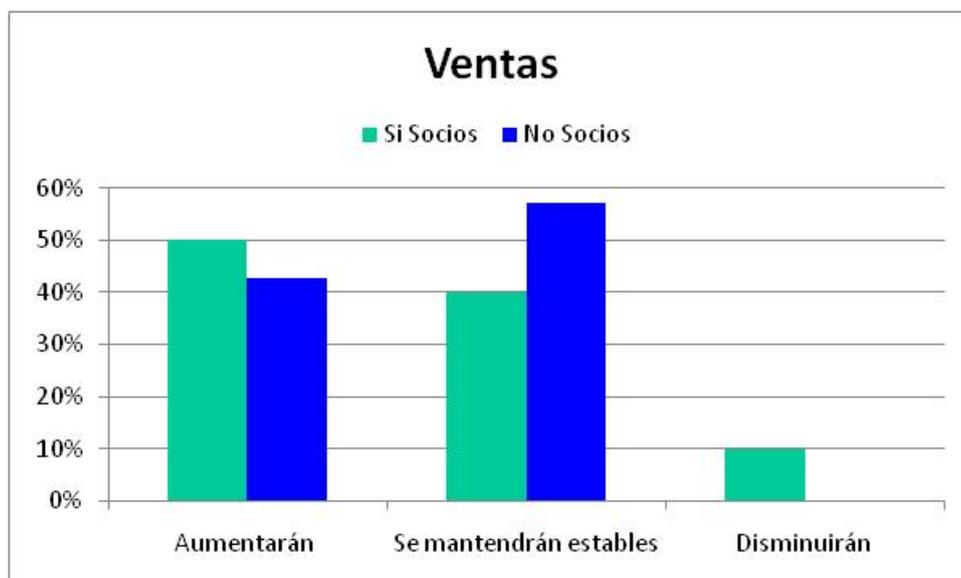
El segundo trimestre no será un trimestre de incremento de la inversión en bienes de la misma forma que se hacía en contratación. El sector apuesta por invertir, pero más en talento que en nuevo equipamiento.



4.3. Según la relación con SECPHO

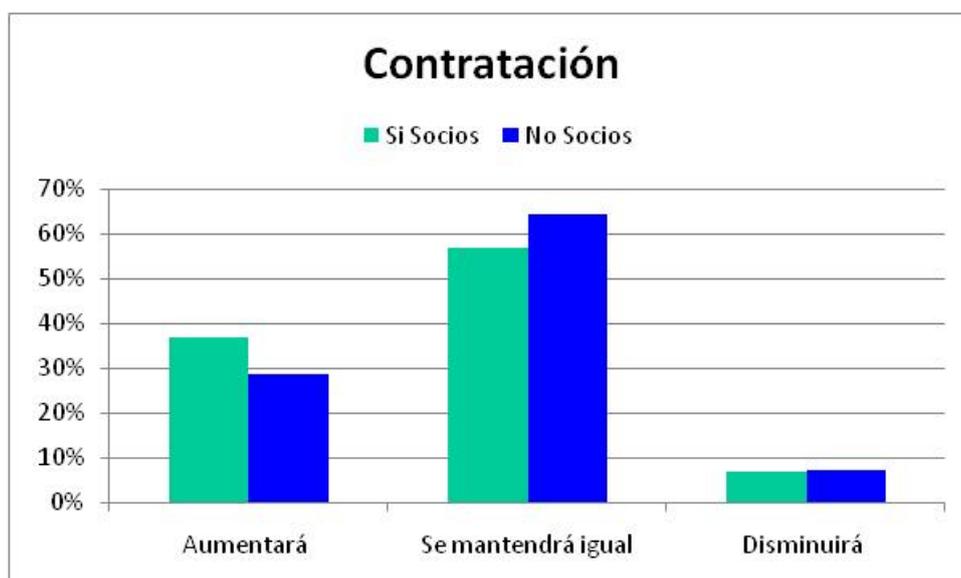
4.3.1. Ventas (Empresas)

Optimismo similar entre socios y no socios del cluster respecto a las ventas si bien algunos socios creen que sus ventas disminuirán. En el caso de los no socios se espera una mayor estabilidad en términos globales.



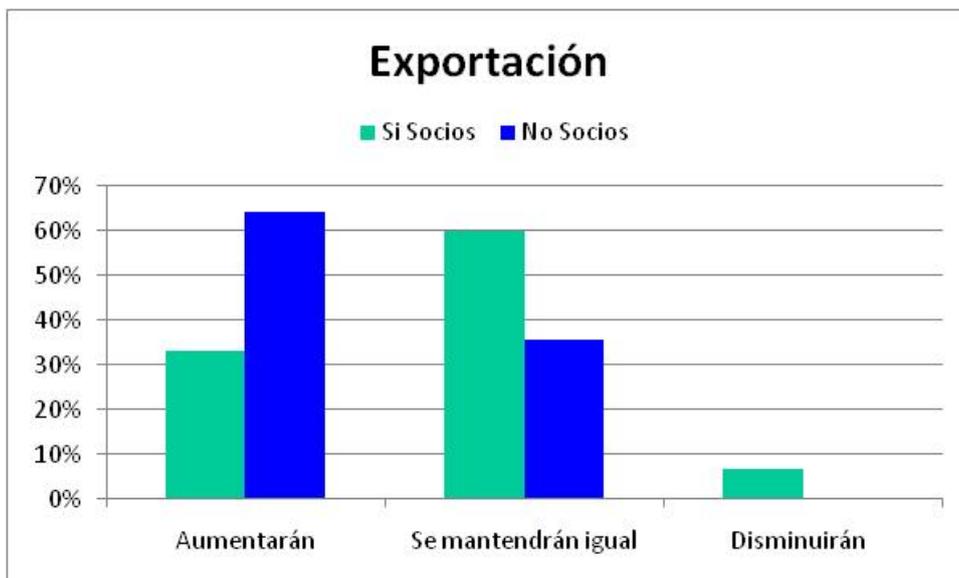
4.3.4. Contratación

La contratación se estima que aumentará en términos absolutos como comentábamos anteriormente pero con una ligera expectativa de contratación mayor por parte de los socios del cluster.



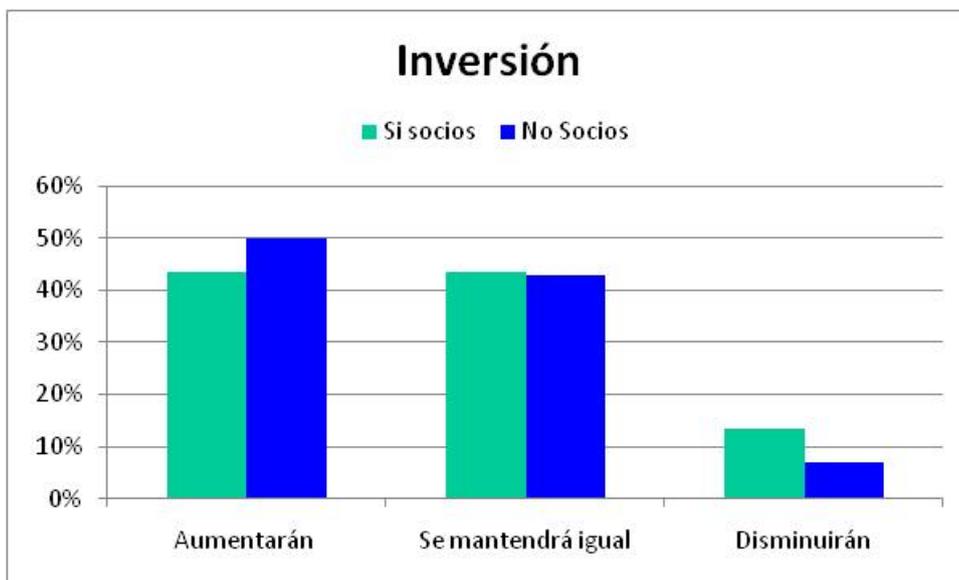
4.3.3. Exportación

Las empresas que no son socias del cluster son las que tienen unas mayores expectativas de incremento de sus exportaciones para este segundo trimestre.



4.3.4. Inversión

De nuevo, también mejores expectativas de inversión entre los no socios del cluster.



COLABORADORES:



CERTIFICACIONES:

