

EL SECTOR DEL AZULEJO EN ESPAÑA

Flash sectorial – abril 2023

CIFRAS CLAVE DEL SECTOR

- La industria azulejera ha cerrado el año 2022 con 5.538 ⁽¹⁾ millones de euros de facturación, un crecimiento del 14,1% interanual.
- Contabiliza 500 ⁽¹⁾ millones de metros cuadrados producidos, lo que supone un decrecimiento del -15% respecto al año anterior.
- Buen comportamiento de las exportaciones, que aumentan un 16,6% ⁽¹⁾ y ya suponen más del 77% de las ventas totales del sector.
- Estas, se han visto potenciadas por un efecto precio. El incremento del precio medio de venta de exportación ha sido del 34% (hasta los 591€ la tonelada) ⁽²⁾ en los 11 primeros meses de 2022.

⁽¹⁾ Fuente: Ascer

⁽²⁾ Fuente: ICEX.

DEMANDA

- Tras un 2021 con cifras récord en términos de demanda, en el tercer trimestre de 2022, el volumen empezó a mostrar signos de debilidad hasta alcanzar variaciones negativas en el segundo semestre de 2022.
- Por un lado, la demanda embalsada que dejó la COVID-19 pasó a ser historia. Por otro, el consumidor final ha demostrado ser sensible a la importante subida de precios. También el auge de las reformas ha perdido fuelle y la inflación ha mermado la capacidad adquisitiva, lo que ha reducido el consumo.
- El azulejo español pierde competitividad, ya que el coste del gas ha subido significativamente más en Europa con respecto al resto del mundo. Así, numerosos destinos de exportación han empezado a comprar más producto localmente.
- A pesar de todo, el azulejo parece seguir ofreciendo muchas más ventajas frente a otras soluciones que están perdiendo cuota de mercado como el mármol, la moqueta o la madera.

RENTABILIDAD

- La rentabilidad de 2022 se ha visto negativamente impactada.
- Según Ascer, solo los costes energéticos se han triplicado respecto a 2020, último año con precios estables de la energía.

- La transferencia de dicho incremento al precio de venta ha sido tardía y en un importe muy inferior.
- Estiman que en 2022 el coste energético ha supuesto un 45% ⁽¹⁾ de las ventas, lo que ha generado asfixia energética.
- Durante 2022, los operadores que no han podido cerrar acuerdos favorables sobre el coste energético se han visto forzados a parar hornos y presentar ERTes y EREs con el objetivo de deshacerse de una parte de su coste fijo.
- Los que no lo han hecho, asumen el riesgo de tener un stock producido con inputs caros en el contexto actual de bajada de precios, lo que les forzaría a vender a pérdidas.
- Las empresas que han cerrado a un precio razonable en el umbral de 80€ /MW o inferior, han elegido mayoritariamente seguir produciendo y han contado con algo más de margen para absorber las subidas de costes de otras materias primas.
- Mientras que el EBITDA medio del TOP 11 ⁽³⁾ se situó en 2021 en el 14,9% de las ventas (y en un 14,7% en 2020), esperamos que en 2022 este llegue a estar por debajo del 10% en numerosos operadores, lo que equivale al nivel más bajo del último lustro.
- El 2023 se muestra esperanzador en cuanto a la mejora de la rentabilidad, siempre y cuando las empresas sean capaces de mantener las subidas de los precios de venta ya realizadas en un contexto de bajada de costes.

(3) Ranking de los 11 principales operadores del sector considerando las filiales con CNAES relativos a la actividad azulejera (CNAE 233): Porcelanosa, Halcón, NPC, The Size, STN, Argenta Cerámica, Keraben, Saloni, Rocersa, Pamesa y Marazzi. Hay operadores que estarían dentro de este ranking que han sido excluidos al no disponer de información financiera de 2021.

PRODUCCIÓN

- ¿Paramos hornos o mantenemos producción? Una decisión absolutamente estratégica que, sin embargo, ha forzado a aquellos operadores que no tenían cerrado el coste energético a actuar según la marcha de los acontecimientos, es decir, con una visión muy cortoplacista.
- Cuánto producir y qué producir han sido otros dos grandes retos de las empresas del sector. La realidad es que se han priorizado los productos de alto valor añadido, como el gran formato, o los más innovadores, en detrimento de aquellos con menor margen, como el azulejo de pasta roja. También, tendencia a abandonar mercados lejanos que aportan poco margen y en los que los costes de producción locales son inferiores.
- Fuerte incertidumbre sobre cómo será 2023 teniendo en cuenta que en 2022 más de 11.000 ⁽¹⁾ personas del clúster azulejero estaban incluidas entre los 97 ERTes; es decir, un 68,02% de los 17.180 empleados del sector cerámico. Desconocemos cuántas de estas personas tienen efectivamente el ERTE activo, pero es notorio que las empresas bajarán su producción en 2023 si el coste energético no mantiene su bajada, antes de asumir riesgos de pérdidas.

LIQUIDEZ

La media de caja mostrada por el Top 11 en 2021 alcanzó el 9,4% del balance. En 2022, la liquidez ha mermado de forma significativa por las siguientes razones principales:

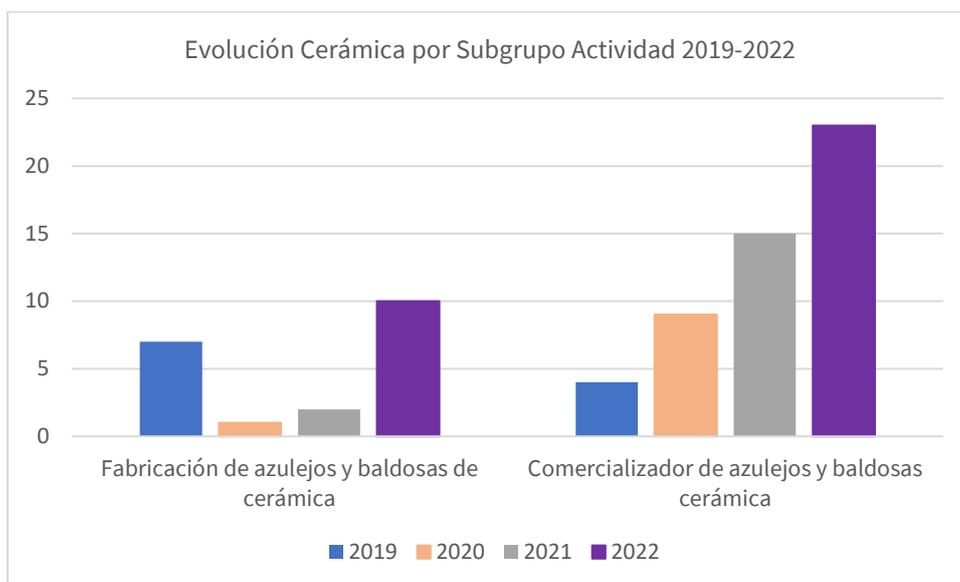
- El mayor coste de las materias primas exige a los operadores contar con más líneas de financiación de circulante.
- El sector es intrínsecamente intensivo en inversiones forzando a los operadores a destinar una parte de su caja a ellas.
- Tras un 2021 con un incremento del +24% de la deuda bruta en el Top 11, en 2022 la banca, consciente de la situación compleja del sector, ha mostrado una actitud absolutamente prudente en la concesión de nueva financiación a largo plazo, así como en la ampliación de líneas.

No ayuda la reciente caída de determinados bancos, que puede generar una salida de liquidez por la desconfianza y el miedo al efecto contagio.

En este contexto, los operadores han barajado otras fuentes alternativas de liquidez fuera de la banca tradicional. La más frecuente es el *lease back*, principalmente sobre maquinaria, opción interesante para poder obtener liquidez inmediata manteniendo la explotación del activo.

INSOLVENCIAS EMPRESARIALES

Las insolvencias empresariales reflejan de forma clara el empeoramiento en la disponibilidad de liquidez:



Fuentes: Solunion

Segregamos las insolvencias en dos tipos:

- **Fabricantes:** en 2022 el número de insolvencias empresariales de los fabricantes alcanza los 10 concursos; es decir, se ha multiplicado por cuatro frente al año anterior.
- **Comercializadores:** en los últimos cuatro años es notoria una tendencia creciente. Las insolvencias empresariales ascienden a 23 en 2022; es decir, prácticamente quintuplican la cifra de 2019.

El tejido empresarial del sector muestra cierta concentración que ha ido intensificándose en los años más recientes. Por esta razón, las insolvencias, aunque crecen, no son muy frecuentes en el sector y han tenido poco impacto en los últimos años.

INVERSORES

- Se estima un menor nivel de M&A durante el año en curso.
- En cuanto a posibles entradas, los fondos de inversión parecen haber perdido apetito dado el elevado nivel de incertidumbre que ha generado la fuerte volatilidad de los costes energéticos.
- En cuanto a posibles salidas, los fondos que ya entraron en años anteriores lo hicieron con unas previsiones de EBITDA ciertamente optimistas con una proyección anualmente creciente.
- Dado que el precio de venta se calcula en función del multiplicador de EBITDA, los inversores se encuentran ahora con que la rentabilidad de la desinversión está muy lejos de la inicialmente prevista, forzándoles a esperar a que la situación mejore.

AYUDAS

- El paquete de ayudas directas de 450 millones exige a los operadores cumplir con un periodo de pago inferior a 60 días. Dicho requisito parece estar fuera de toda realidad, teniendo en cuenta que en 2021 el Top 11 de empresas del sector mostró de media un plazo de cobro de 90 días. Dicho gap obligaría a las empresas a financiar sus necesidades de circulante durante 30 días más, lo que les supone aún más tensiones en la liquidez, precisamente lo que se pretende mejorar. Ello hará que los aspirantes a dichas ayudas sean un núcleo muy inferior con respecto a los que las necesitan.
- Adicionalmente, se ha creado la línea de ayuda de préstamos ICO por 500 millones a subsectores industriales gasintensivos, entre los que se encuentra el sector azulejero.
- El Instituto Valenciano de Finanzas ha puesto a disposición una línea de 50 millones de euros que ha sido solicitada en su totalidad por las empresas del sector en cuestión de días.
- Por último, se ha anunciado otra partida de 50 millones de euros dirigidos a hacer frente a la subida del coste de la energía, que se repartirán a razón de 5.000 euros por empleado y no podrán superar los 2 millones por grupo empresarial.

*Informe elaborado por **Sara Vicent, Responsable Equipo de Analistas Zona Levante de Solunion España.**

Sobre Solunion:

Ofrecemos soluciones y servicios de seguro de Crédito y de Caución y servicios asociados a la gestión del riesgo comercial para compañías de España y Latinoamérica. Somos una joint venture constituida en 2013 y participada al 50/50 por dos grandes aseguradoras, [MAPFRE](#) y [Allianz Trade](#). Ponemos al servicio de nuestros clientes una red internacional de vigilancia de riesgos desde la que analizamos la estabilidad financiera de más de 80 millones de empresas. Con una extensa red de distribución, respondemos a las necesidades de compañías de todos los tamaños en un amplio rango de sectores industriales. www.solunion.com

Advertencia:

Algunas de las afirmaciones contenidas en el presente documento pueden tener la naturaleza de meras expectativas o previsiones basadas en opiniones o puntos de vista actuales de la Dirección de la Compañía. Estas afirmaciones implican una serie de riesgos e incertidumbres, tanto conocidos como desconocidos, que podrían provocar diferencias importantes entre los resultados, actuaciones o acontecimientos reales y aquellos a los que explícita o implícitamente este documento se refiere. El carácter meramente provisional de las afirmaciones que aquí se contienen puede derivarse tanto de la propia naturaleza de la información como del contexto en el que se realizan. En este sentido, las construcciones del tipo “puede”, “podrá”, “debería”, “se espera”, “pretende”, “anticipa”, “se cree”, “se estima”, “se prevé”, “potencial” o “continúa” y otras similares, constituyen la expresión de expectativas futuras o de meras previsiones.

Los resultados, actuaciones o acontecimientos reales pueden diferir materialmente de aquellos reflejados en este documento, debido, entre otras causas a (i) la coyuntura económica general; (ii) el desarrollo de los mercados financieros y, en especial, de los mercados emergentes, de su volatilidad, de su liquidez y de crisis de crédito; (iii) la frecuencia e intensidad de los siniestros asegurados; (iv) la tasa de conservación de negocio; (v) niveles de morosidad; (vi) la evolución de los tipos de interés; (vii) los tipos de cambio, en especial el tipo de cambio Euro-Dólar; (viii) la competencia; (ix) los cambios legislativos y regulatorios, incluyendo los referentes a la convergencia monetaria y la Unión Monetaria Europea; (x) los cambios en la política de los bancos centrales y/o de los gobiernos extranjeros; (xi) el impacto de adquisiciones, incluyendo las integraciones; (xii) las operaciones de reorganización y (xiii) los factores generales que incidan sobre la competencia, ya sean a nivel local, regional, nacional y/o global. Muchos de estos factores tienen mayor probabilidad de ocurrir o pueden ser de carácter más pronunciado, en caso de actos terroristas.

La compañía no está obligada a actualizar las previsiones contenidas en el presente documento.