

EL SECTOR DEL ACERO EN ESPAÑA

Flash sectorial – julio 2024

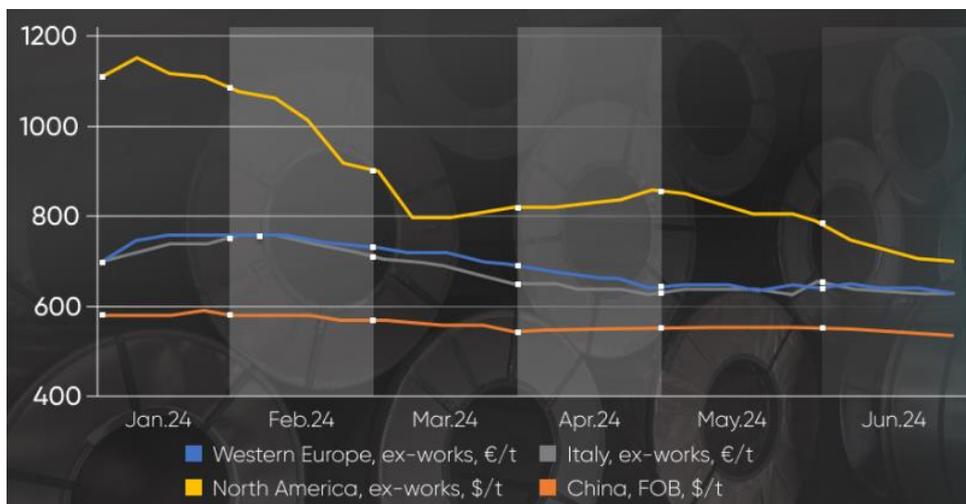
CONTEXTO: VUELTA A LA NORMALIDAD

- Durante los años 2021 y 2022, el sector del metal registró unos precios y beneficios sin precedentes, impulsados por una serie de factores complejos, que derivaron en una extraordinaria inflación, y que podemos resumir en una rápida recuperación del consumo tras la pandemia y cadenas de suministro distorsionadas e incapaces de garantizar el abastecimiento.
- Tras esta etapa de euforia, **2023** ha supuesto una **vuelta gradual a la normalidad**, con una fuerte corrección de precios y una demanda industrial débil que obliga a las compañías a ser muy eficientes para mantener sus resultados en positivo.
- La posibilidad de una caída brusca de precios, como la ocurrida entre 2007 y 2008, ha quedado descartada y las empresas han podido digerir la devaluación y los excesos de inventario de manera gradual.

RENTABILIDAD BAJO PRESIÓN EN UN CONTEXTO DE EXCESO DE OFERTA

“En el segundo semestre de 2023 y primer semestre de 2024 estamos viendo una vuelta a la normalidad en términos de **rentabilidad**, con márgenes acordes con los parámetros prepandemia. Algunos nichos más pegados al ciclo, como los tubos, perfiles, etc. todavía están sufriendo la resaca, con márgenes operativos muy ajustados como consecuencia de un exceso de oferta que le cuesta absorber a la baja actividad que hay ahora mismo en el mercado”, indica Iñaki Ballesteros, Coordinador de Analistas Zona Norte de Solunion España”

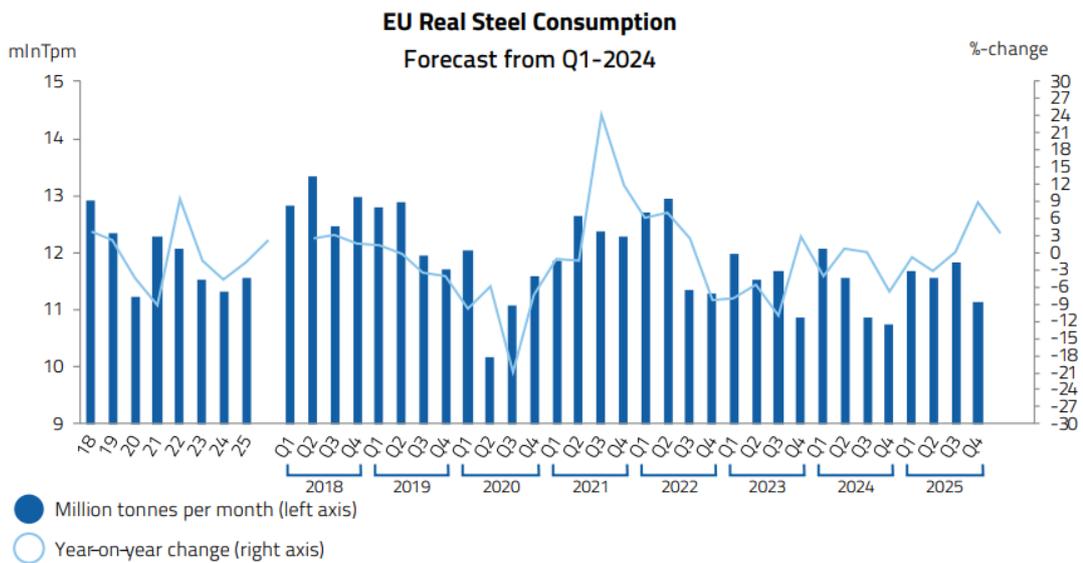
Así lo refleja, por ejemplo, la evolución de los precios de venta de bobina laminada caliente por mercados:



Fuente: GMK Center.

Esta situación no parece que vaya a mejorar en los próximos meses. Históricamente, ha habido dos formas de mejorar la rentabilidad:

- La primera, por un **aumento de actividad**. La tendencia negativa de 2023 continúa en 2024. La demanda de acero por parte de la distribución y sectores de destino clave continúa débil, con mercados tractores como Alemania o Reino Unido con niveles bajos de actividad industrial, lo cual ejerce presión sobre los precios y márgenes en el sector.



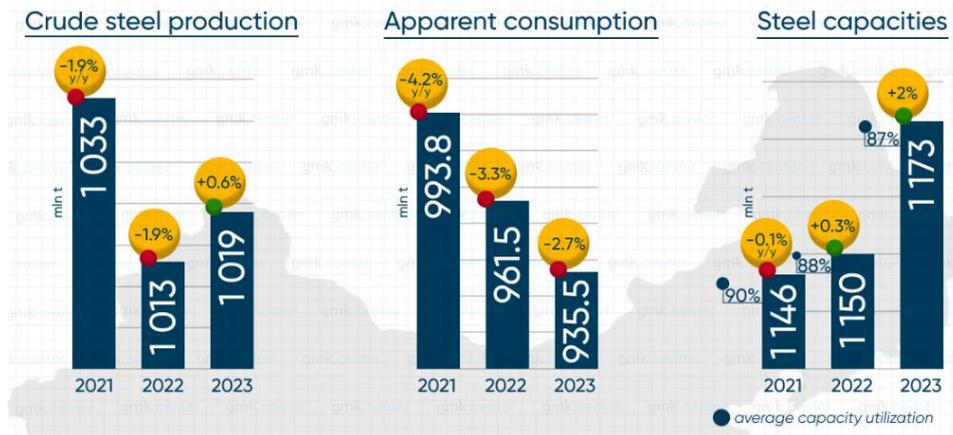
Forecast for real consumption - % change year-on-year

Period	2023	Q1'24	Q2'24	Q3'24	Q4'24	2024	Q1'25	Q2'25	Q3'25	Q4'25	2025
% Change	-4.7	0.6	0.2	-6.9	-0.9	-1.7	-3.2	0.1	8.9	3.5	2.1

Fuente Eurofer.

- La segunda palanca son los **precios**, un fenómeno que claramente hemos visto en estos últimos años. Pese a los intentos de los aceristas europeos por subir precios, ajustando su producción y protegidos por el sistema de cuotas que acaba de extender la Unión Europa para limitar las importaciones de acero de terceros países, estos no llegan a consolidarse por falta de demanda y por la deflación que exportan países como China.

A pesar de que **China** ha ido limitando el crecimiento de su capacidad de producción en estos últimos años, un menor consumo interno está provocando un aumento de las capacidades ociosas en sus acerías, que intentan llenar con exportación, presionando a la baja los precios a nivel global, tal y como muestra el siguiente gráfico de producción, consumo y capacidad del país asiático en el periodo 2021-2023:



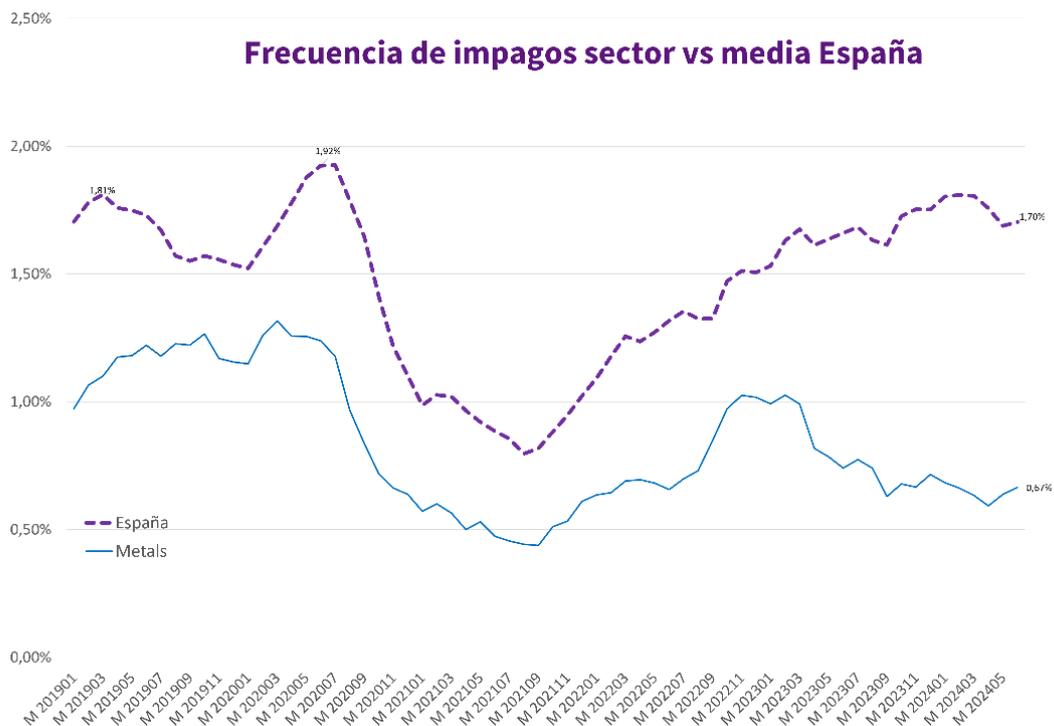
Fuente: GMK Center.

INSOLVENCIAS EMPRESARIALES EN ESPAÑA

A pesar de esta fuerte caída de la rentabilidad, y con previsiones de recuperación a corto plazo poco optimistas, el número de insolvencias en el sector continúa siendo bajo, mostrando un **comportamiento de pagos por encima de la media de sectores en España**.

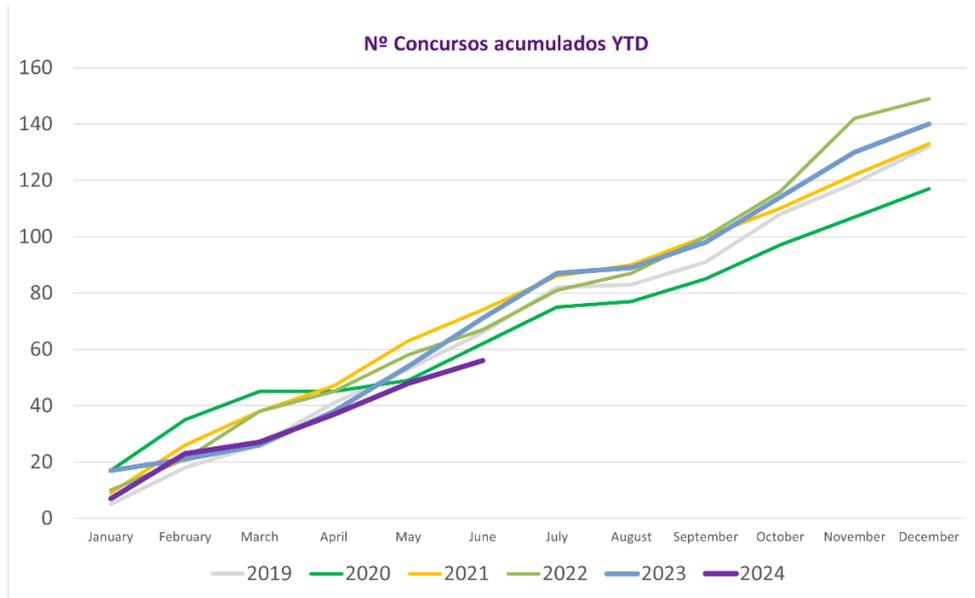
La coyuntura económica ha sido muy favorable tras el Covid, y eso ha permitido que el sector acumule aún una reserva de liquidez importante.

Según nuestro índice de impago, si hasta finales de 2021 este mostraba una tendencia similar a la media nacional, a partir de principios de 2022 hay una clara divergencia, mostrando un comportamiento de morosidad por frecuencia visiblemente mejor.



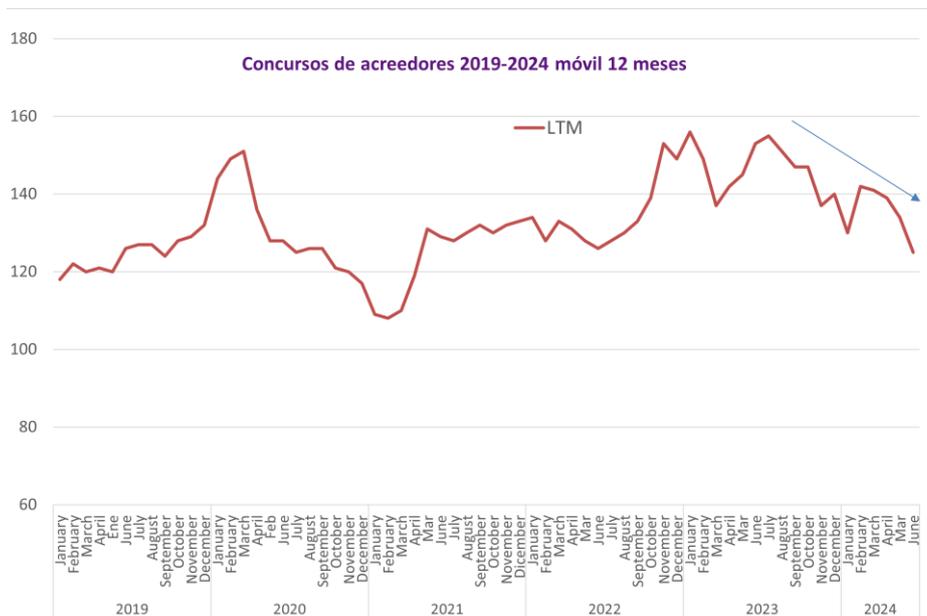
Fuente: Solucion.

Respecto a las insolvencias, el número de concursos de acreedores del sector en España sigue por debajo de los últimos 5 años. En 2023 se declararon 140 concursos de acreedores, un -6% por debajo del 2022. Y esta misma tendencia se acentúa en 2024. Hasta junio, se han presentado 56 concursos, un -21% menos que en ese mismo periodo de 2023.



Fuente: Solucion.

La vuelta a la normalidad en el sector también tendrá efecto sobre esta situación excepcional de insolvencias, volviendo de forma progresiva a una situación más normalizada en términos de impagos a lo largo de los próximos meses. En este sentido, con el cambio de ciclo y el reflejo que se espera en los resultados de las empresas del sector, esperamos un incremento moderado de los impagos para el próximo año.



Fuente: Solucion.

*Informe elaborado por **Iñaki Ballesteros, Coordinador de Analistas Zona Norte 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.