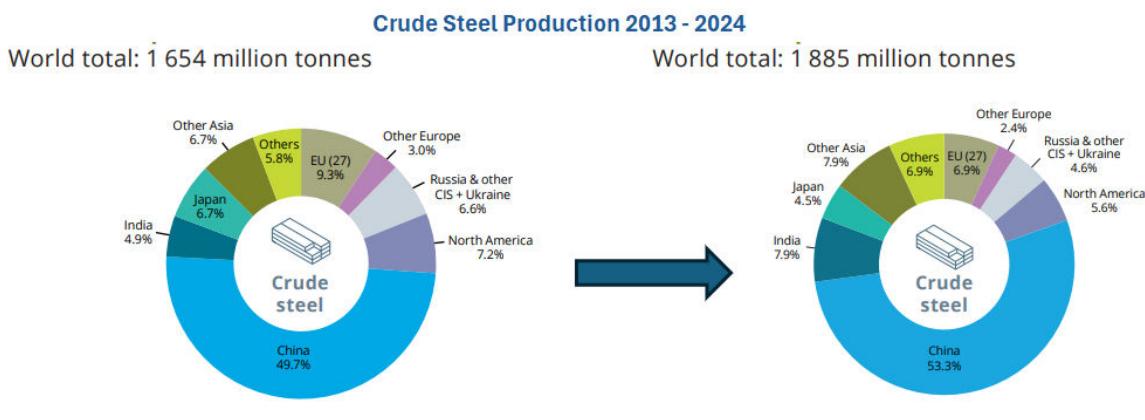


## EL SECTOR DEL ACERO EN ESPAÑA

### Flash sectorial – diciembre 2025

#### CONTEXTO: CAMBIOS IMPORTANTES EN EL SECTOR A NIVEL EUROPEO

- En 2013, la **Comisión Europea** presentó un **plan de acción para una industria del acero competitiva y sostenible**. El sector se encontraba entonces en una situación muy difícil, agravada por la crisis económica. La UE era el segundo mayor productor de acero del mundo, con una cuota global del 11% en un mercado ya globalizado, donde la débil demanda y la sobrecapacidad se convertían en el principal reto de la industria, al tiempo que se enfrentaba a unos precios de la energía elevados y a la necesidad de invertir para ajustarse a las exigencias de la economía verde.
- Doce años más tarde, **estos retos**, lejos de controlarse, **se han agravado**, en perjuicio de los mercados más maduros: UE, Norte América y Japón.



Fuente: World Steel Association

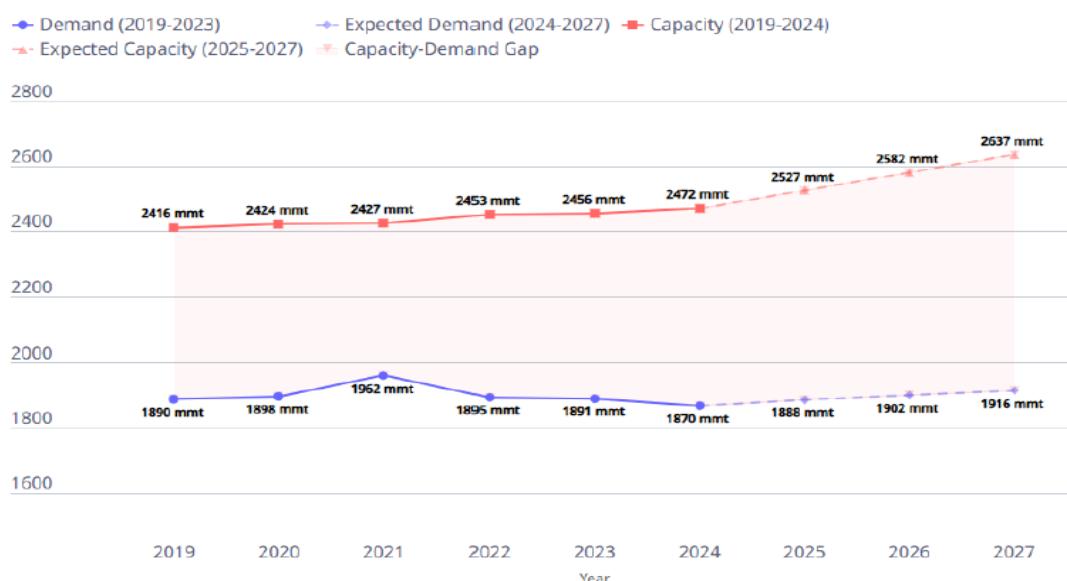
- India ha adelantado a la UE como segundo productor mundial**, y la sobrecapacidad global está ejerciendo una presión enorme sobre las importaciones, tanto en términos de precios como de volúmenes. Desde 2014, las importaciones han aumentado alrededor de un 70%.
- Durante los últimos años, **China ha sido el principal actor internacional**, inundando los mercados y exportando deflación ante la desaceleración de su mercado doméstico, con una demanda incapaz de absorber la producción interna que, a su vez, está subsidiada por el Estado.
- Como consecuencia de ello, **la industria siderúrgica de la UE ha perdido una capacidad de más de 30 millones de toneladas (-15%)**. La tasa de utilización de la capacidad está en torno al 67 % en 2024, cuando se considera necesario un ~80% para mantener unos niveles de rentabilidad razonables.
- Además, la **introducción en junio de 2025, por parte de EE.UU., de un arancel del 50%** a las importaciones de acero y aluminio no solo está **afectando negativamente a los productores**

europeos al limitar el acceso al mercado estadounidense, sino que **también aumenta la presión de las exportaciones** previamente destinadas a EE.UU. que son redirigidas hacia la UE.

- Se espera que el **problema de sobrecapacidad aumente en los próximos años**, con políticas de exportación más agresivas hacia la UE, siendo este el principal mercado de importación a nivel mundial por volumen, y uno de los más atractivos por precios.

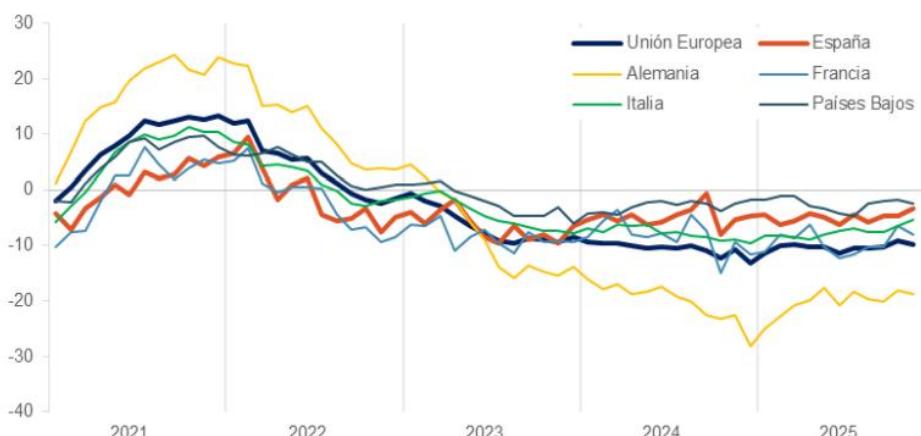
**Figure 1.3. Recent (2019-24) and forecasted (2025-27) global steel excess capacity**

In mmt



Fuente: OCDE

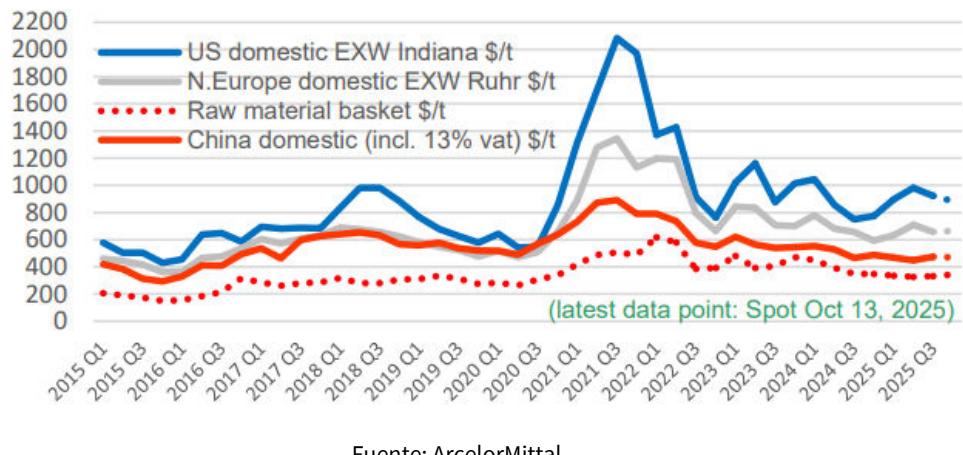
- **Estos aumentos de capacidad no se corresponden con la demanda esperada**, que se mantiene en niveles prácticamente planos en Europa, en un entorno de baja actividad, como se puede observar en el Indicador de Coyuntura Industrial (ICI):



Fuente: SGEP -MINTUR- y Comisión Europea

- Esta situación **presiona a la baja los precios**, con unos costes de producción superiores a la mayor parte de terceros países, y evidentemente daña la competitividad de la industria europea:

### US, Euro and Chinese HRC prices and the RM basket \$/t



Fuente: ArcelorMittal

### Propuesta de un nuevo sistema de cuotas y aranceles más protecciónistas

En este contexto, **desde julio 2018 la Unión Europea ha venido aplicando medidas de salvaguarda en la industria, que legalmente expirarán el 30 de junio de 2026** (no pueden extenderse más allá de 8 años según la OMC), basadas en cuotas de importación específicas por país para los socios comerciales y otras cuotas residuales donde se incluye a los demás países no socios, con volúmenes de importación a la UE más pequeños. Fuera de estas cuotas, liquidables trimestralmente, se aplica un arancel del 25% a todas las importaciones.

La **nueva propuesta de la Comisión Europea presentada en octubre 2025** endurece notablemente las **barreras de protección**, incluyendo los siguientes puntos:

1. La cuota libre de arancel se reduce a 18,3 millones de toneladas, lo que representa una reducción aproximada de - 47% respecto a 2024.
2. Las importaciones que queden fuera de la cuota libre quedarán sujetas a un arancel del 50%.
3. Requisito de fundición (*pour&melt*): la norma exigirá a los importadores proporcionar evidencia del país donde se fundió el acero para mejorar la trazabilidad y evitar fraudes en la aplicación de las cuotas.

### CBAM - Mecanismo de ajuste en frontera por carbono

En julio de 2021, la Comisión Europea presentó una propuesta como parte de su iniciativa “Fit for 55”, que tenía como objetivo **alcanzar una reducción neta del 55% de las emisiones de gases de efecto invernadero (GEI) para 2030** y alcanzar la **neutralidad climática en 2050**. La propuesta incluía un Mecanismo de ajuste en frontera por carbono (CBAM) y revisiones al Sistema de comercio de emisiones de la UE (ETS).

El CBAM es un instrumento de política ambiental que busca aplicar a los productos importados los mismos costes del carbono en que incurrirían las instalaciones que operan en la UE. De este modo, reduce el riesgo de deslocalización por traslado de la producción a países con políticas medioambientales menos ambiciosas.

Actualmente, la industria europea intensiva entrega derechos de emisión por cada tonelada de CO<sub>2</sub> emitido. Dado que un porcentaje cada vez mayor de estos derechos se compran en subastas o en el mercado secundario, estos productores tienen que hacer frente a un «precio del carbono» sobre la base de sus emisiones. Sin embargo, en muchos países los productores no están sujetos a esta obligación. Con el fin de proteger a la industria en este periodo de transición hacia el acero verde, los **fabricantes europeos han estado recibiendo una buena parte de sus derechos de emisión de forma gratuita**. Sin embargo, **a partir de 2026 se acelera la eliminación de la “asignación gratuita” de derechos de CO<sub>2</sub> con su eliminación total en 2035**. El CBAM busca **que los importadores asuman unos costes del carbono similares a los fabricantes europeos** y no dañar la competitividad de la industria local.

De este modo, **el importador de la UE debe declarar antes del 31 de mayo de cada año la cantidad de bienes y las emisiones incorporadas en dichos bienes importados a la UE durante el año anterior** y, al mismo tiempo, debe comprar el número de certificados CBAM que corresponda a la cantidad de emisiones de gases de efecto invernadero incorporadas en los productos, cuyo precio estará vinculado a los ETS (Emission Trading System).

En ambos casos, los **efectos inmediatos que veremos con las nuevas medidas** de protección del comercio y del medio ambiente son:

- Fuerte **reducción de las importaciones**, que algunos organismos calculan en torno al 30%, y que va a impulsar una subida de precios (~100€/150€ tonelada) por parte de las acerías europeas.
- Mayor **presión sobre los centros de transformación del acero** y sectores *downstream*, que van a tener que trasladar el incremento de precios a un mercado actualmente deprimido. Adicionalmente, hay un repunte de las importaciones previo a la implementación de estas medidas y ante la previsible subida de precios que conllevaran, que supone un **volumen adicional que el mercado va a tener que digerir en los primeros meses del 2026**.

## MERCADO ESPAÑOL

España ocupa el **puesto 17 en el ranking mundial**, con 11,9 millones de toneladas producidas en 2024, un 3,7% más que en 2023. En los últimos 10 años ha perdido una posición y un 16% de su producción.

El **consumo aparente creció un 6,5% en 2024** hasta los 13,5 millones de toneladas, su mejor cifra desde 2018, aunque gran parte del crecimiento favoreció a proveedores extracomunitarios, que aumentaron su cuota hasta el 34,5 % del consumo nacional. Asimismo, se detectó un mejor comportamiento de productos planos (+9,5%) frente a los largos (+3,7%).

El **Indicador de Coyuntura Industrial (ICI)** muestra **niveles de actividad bajos, aunque estables**. Con datos a octubre, la producción de acero en los 10 primeros meses del 2025 se mantiene ~ +1%, con un impacto limitado de los aranceles del 50% aplicados por Estados Unidos desde junio de 2025: España exporta unas 250.000 toneladas de acero al año a EE. UU., con un valor de alrededor de 400 millones de € en 2024 (~ 3,5% del total de exportaciones de acero).



Fuente: SGEP -MINTUR.

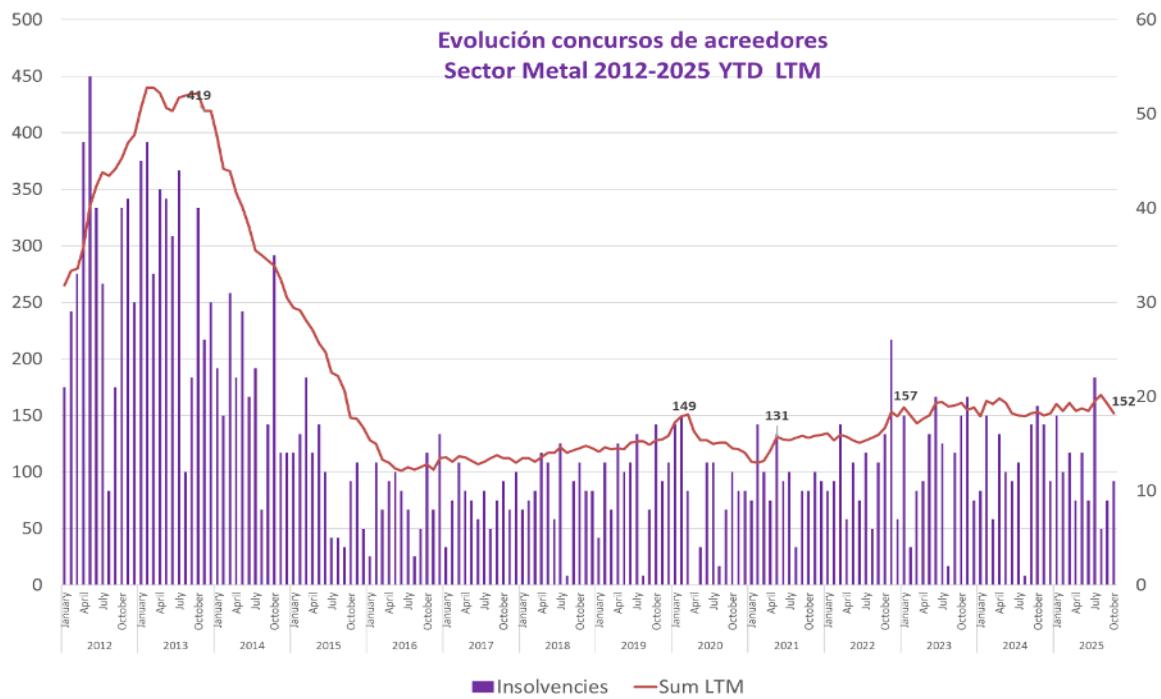
El **principal reto es la rentabilidad**. En un sector intensivo en capital, tanto por inversiones como por costes de producción, y que soporta una enorme presión de las importaciones, es complicado mejorar la rentabilidad cuando la demanda no soporta una subida de precios.

Dentro del sector en España, vemos la **fabricación y distribución de tubo** como la **más perjudicada** en este momento. Es una industria muy pegada al ciclo y con sobrecapacidad estructural. Se espera que las nuevas medidas que aplicará la UE a partir de 2026 tengan un efecto inmediato positivo por revalorización de stocks aunque, más allá de esa primera rotación, sus costes de producción subirán por el incremento de precios de materia prima y, de nuevo, se van a enfrentar a un mercado con exceso de capacidad y baja demanda. En este sentido, habrá que observar si el mercado absorbe las subidas de precios sin deteriorar aún más el volumen de toneladas.

## INSOLVENCIAS E IMPAGOS – SECTOR METAL

### 1. Concursos de acreedores

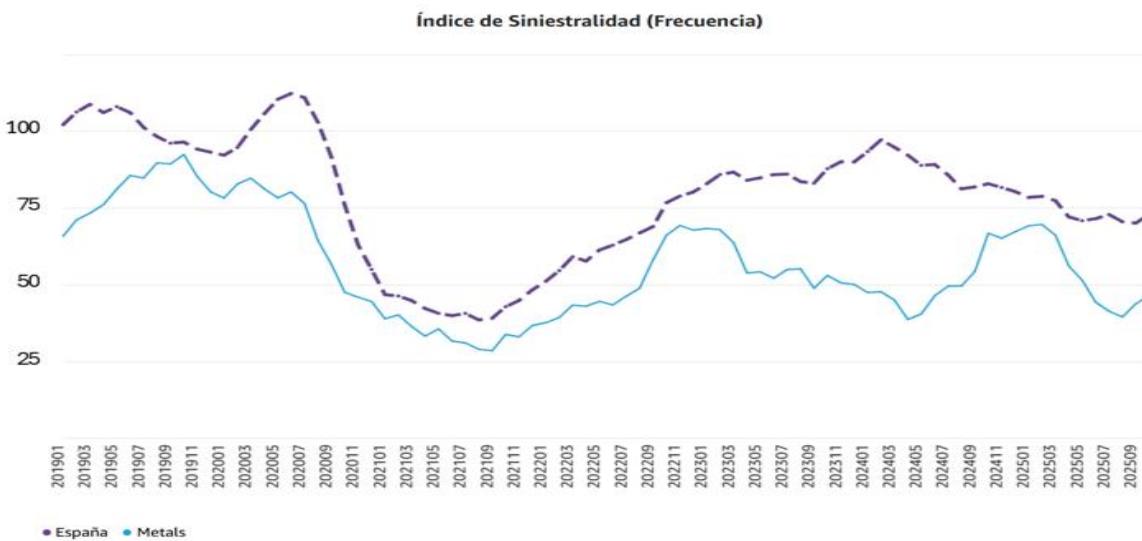
El ritmo anual de concursos en el sector se ha mantenido estable durante los últimos años, en torno a los 150-155 concursos al año, tal y como indica que gráfico que figura a continuación.



Fuente: Solunion

## 2. Índice doméstico de impagos (base = 12/2018)

### a. Sector metal

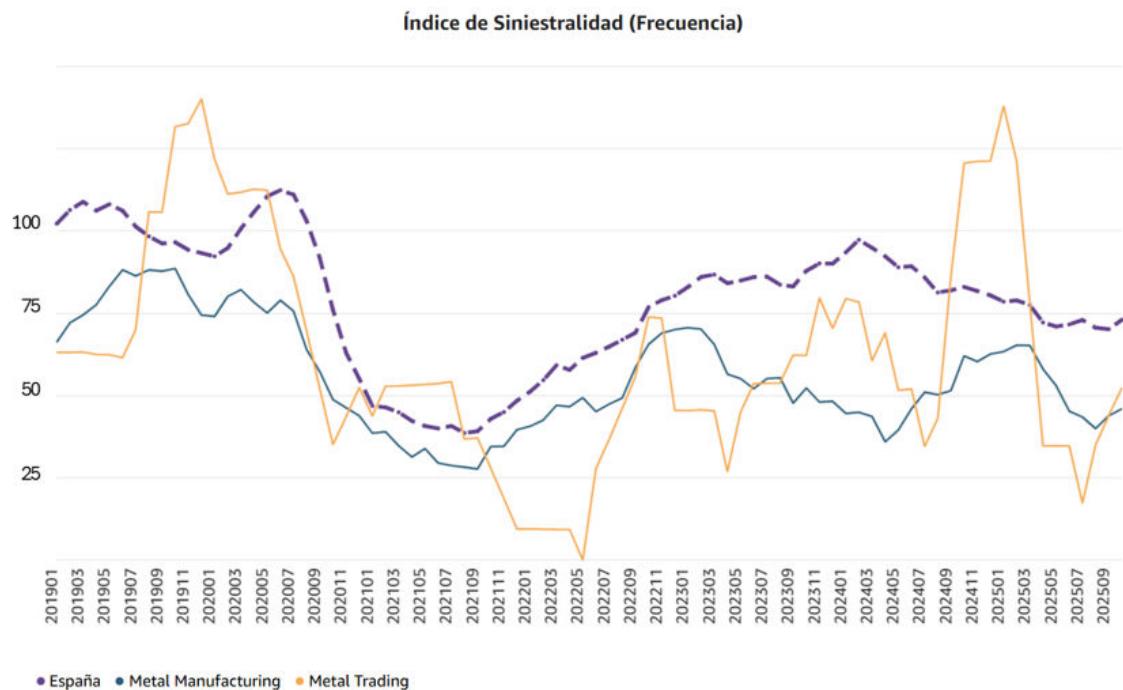


Fuente: Solunion

El sector metal mantiene una **siniestralidad estructural por debajo de la media de sectores en España**. El diferencial entre ambos se agrandó durante los años 2022 – 2024, debido al aumento de

siniestralidad en otros sectores, mientras el sector metal se vio beneficiado por la extraordinaria rentabilidad en los años 2021 – 2022. El diferencial se ha ido estrechando, sin embargo, entre 2024 y 2025, debido a un peor comportamiento de metal con relación a la media del resto de sectores.

### b. Subsectores



Fuente: Solunion

Por subsectores, hay una mayor volatilidad en la comercialización y distribución por la propia estructura de las compañías, aunque es la producción y transformación el subsector con mayor impacto en euros.

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

### Sobre Solunion:

Ofrecemos productos y soluciones 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. Contamos con los ratings de solidez financiera A+ a largo plazo de S&P y A (Excelente) con perspectiva estable de A.M. Best. Más información en [www.solunion.com](http://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.