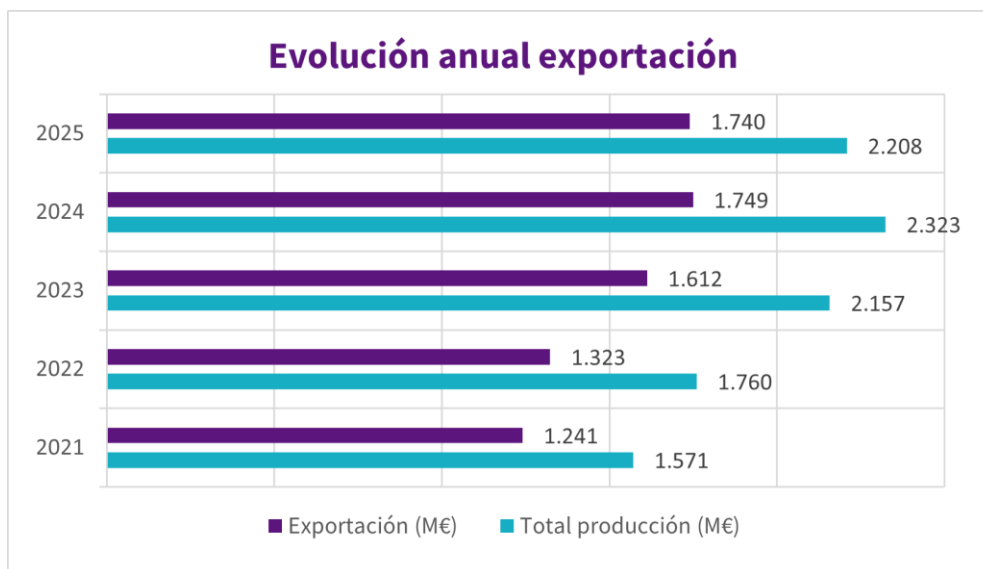


EL SECTOR DE LA MAQUINARIA EN ESPAÑA

Flash sectorial – junio 2026

2025: estancamiento e incertidumbre

Tras el super ciclo de inversión 2022-2024 con carteras históricas de pedidos, el sector de máquina herramienta cerró el año 2025 con un **ajuste de ventas**, cayendo hasta los 2.208 millones de €, lo que supone un **descenso del -4,99 %** en comparación con 2024. Este dato muestra que el sector, además de no reponer su cartera de pedidos, ha estado alimentando su actividad gracias a la cartera acumulada en años anteriores.



Fuente: AFM. Elaboración propia Solunion.

La **exportación** sigue siendo la seña de identidad del sector, con un peso del 78,8 % sobre el total de la producción, mostrando la buena posición en mercados exteriores al mantener su cifra de ventas (-0,5 %) en comparación con el año anterior.

Por **países de destino**, destacan especialmente **Estados Unidos y Alemania**, convirtiéndose en los principales mercados. A pesar de los aranceles, la política de *onshoring* de EE. UU. ha hecho que muchas empresas aceleren o mantengan sus inversiones de cara a hacer frente a un esperado incremento de la producción. Mientras, Alemania ha mantenido su posición como mercado tradicional, a pesar de su situación económica, y destaca la entrada de **India**, mercado con enorme potencial para el sector, pero muy difícil a nivel competitivo. En el otro lado, destaca la **caída** del peso de las ventas en **China** (6 % en 2025 vs 10 % en 2024), impactada por la política interna y proteccionismo, que han llevado a reducir la importación de producto y tecnología occidental, así como **México**, donde la incertidumbre por los aranceles, la próxima renovación del tratado de libre comercio y la fuerte presencia de

empresas de automoción, han hecho que se paralicen las inversiones no necesarias con una caída hasta el 10 % (vs 18 % en 2024).



Fuente: AFM.

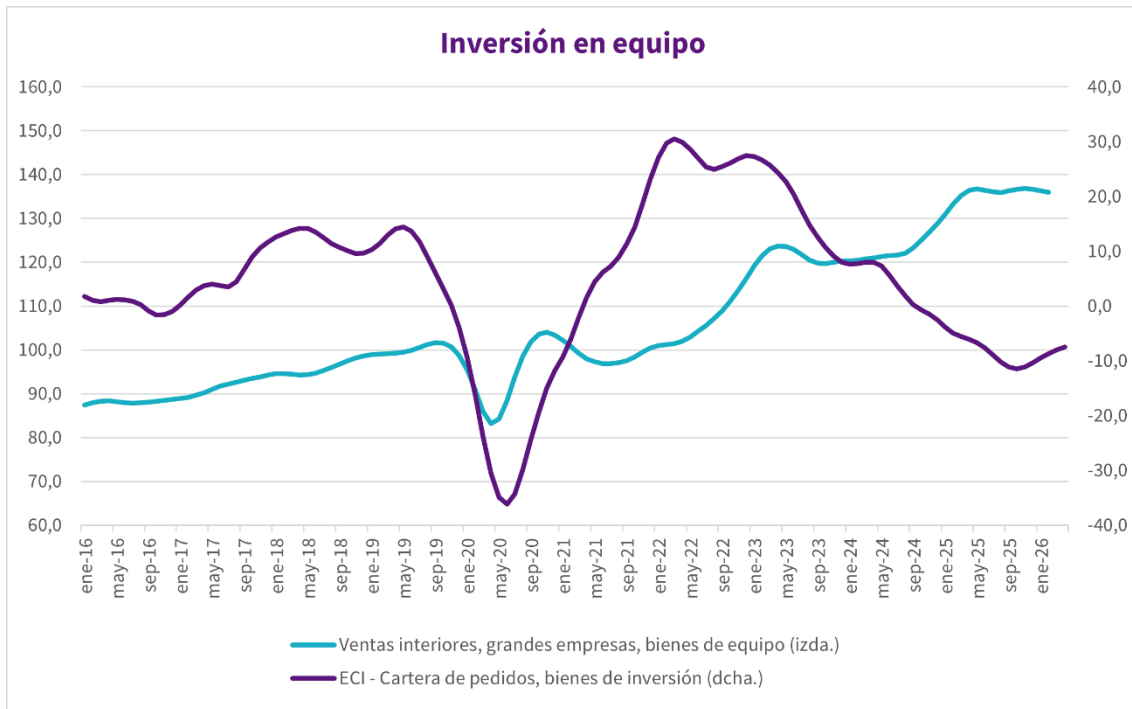
“A nivel de **márgenes y resultados**, el **sector** ha conseguido **mantener su rentabilidad** gracias a la **estabilidad de materias primas como acero o aluminio**, así como a la **relajación de la cadena de suministros**, especialmente en el acceso a componentes electrónicos”, indica **Joseba Esparza**, Analista de Crédito de Solunion España. “Sin embargo, el mayor **reto** para el sector se encuentra en absorber el fuerte **incremento en gasto laboral** de los últimos ejercicios, así como un coste financiero que todavía se mantiene alto a pesar de la moderación de tipos de interés”, concluye.

2026: recuperación, aunque todavía incipiente

La **cartera de pedidos** cerrada en **2025** muestra un **leve repunte** en comparación con 2024, con un crecimiento del + 2,29 % (vs -23 % en el año anterior), aunque la inversión sigue lejos de niveles aceptables, salvo excepciones como robótica y automatización.

A pesar de este repunte, destaca la **caída del subsector de deformación**, muy vinculado a la automoción, que está sufriendo la parada de inversiones en esta industria, así como la fuerte competencia de China. Por el contrario, el **subsector de arranque**, con usos mucho más diversificados, recupera el tono con **crecimientos de doble dígito** en su cartera gracias a sectores como aeroespacial, ferrocarril o energía.

Por **mercados**, se ha producido un incremento de los pedidos en **España** (+41 %) y, aunque la exportación cae (-1,65 %), destaca el crecimiento en **Europa** (+17,5 %) y **EE. UU.** (+4 %), convirtiéndose en el primer mercado por captación (22 %), mientras que **China cae** un -1,2 %, en línea con años anteriores, afectada por los factores ya comentados anteriormente.



Fuente: Funcas (índice base 100= 2019).

Esta **leve recuperación de la demanda** anticipa un **año de estancamiento con crecimientos de un dígito en ventas**, aunque todavía es necesario analizar los próximos trimestres para confirmar el potencial rebote, considerando que el PMI manufacturero se mantiene en tendencia negativa a junio.

Por otro lado, la **incertidumbre** sigue siendo muy alta a nivel geopolítico y macroeconómico en algunos países, con importantes barreras a la entrada y establecimiento de medidas proteccionistas. Por otro lado, la actual guerra en Oriente Medio ha supuesto que la incertidumbre vuelva al mercado de capitales, lo que hace que los inversores decidan aplazar sus decisiones hasta un mejor momento, instaurándose la premisa de “esperar y ver”. Adicionalmente, estos movimientos y barreras deben animar a Europa a fomentar su industria y la inversión, por ejemplo, mediante un plan renove de equipos.

China: un nuevo actor entra en escena

China es el **mayor consumidor de máquina herramienta** (50 %) y el mayor fabricante de equipos (50 %). La presencia y penetración de fabricantes occidentales ha sido muy alta en los últimos años dadas las necesidades de inversión de este país, convirtiéndose en uno de los principales mercados para el sector.

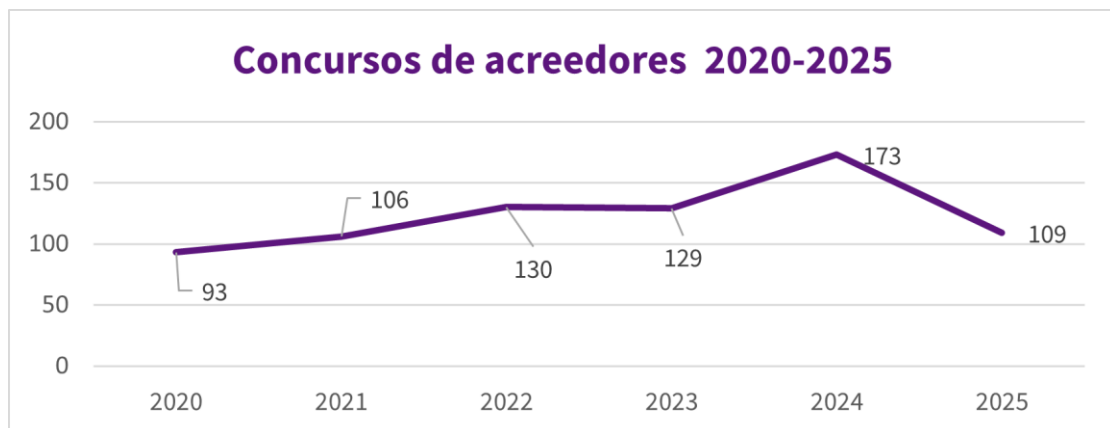
El gobierno chino ha fomentado el **desarrollo de fabricantes de equipos nacionales**, tal y como ha hecho en otros sectores como automoción, con el fin de reducir la dependencia de la tecnología occidental. El **desarrollo tecnológico** ha sido rápido lo que, unido al acceso a

componentes electrónicos, ha permitido a China convertirse en uno de los principales actores del sector. A esto hay que sumar un **factor precio**, donde las altas tasas de inflación europea y un euro fuerte contrastan con inflaciones más moderadas y un renminbi chino devaluado, lo que otorga una ventaja a los fabricantes de este país.

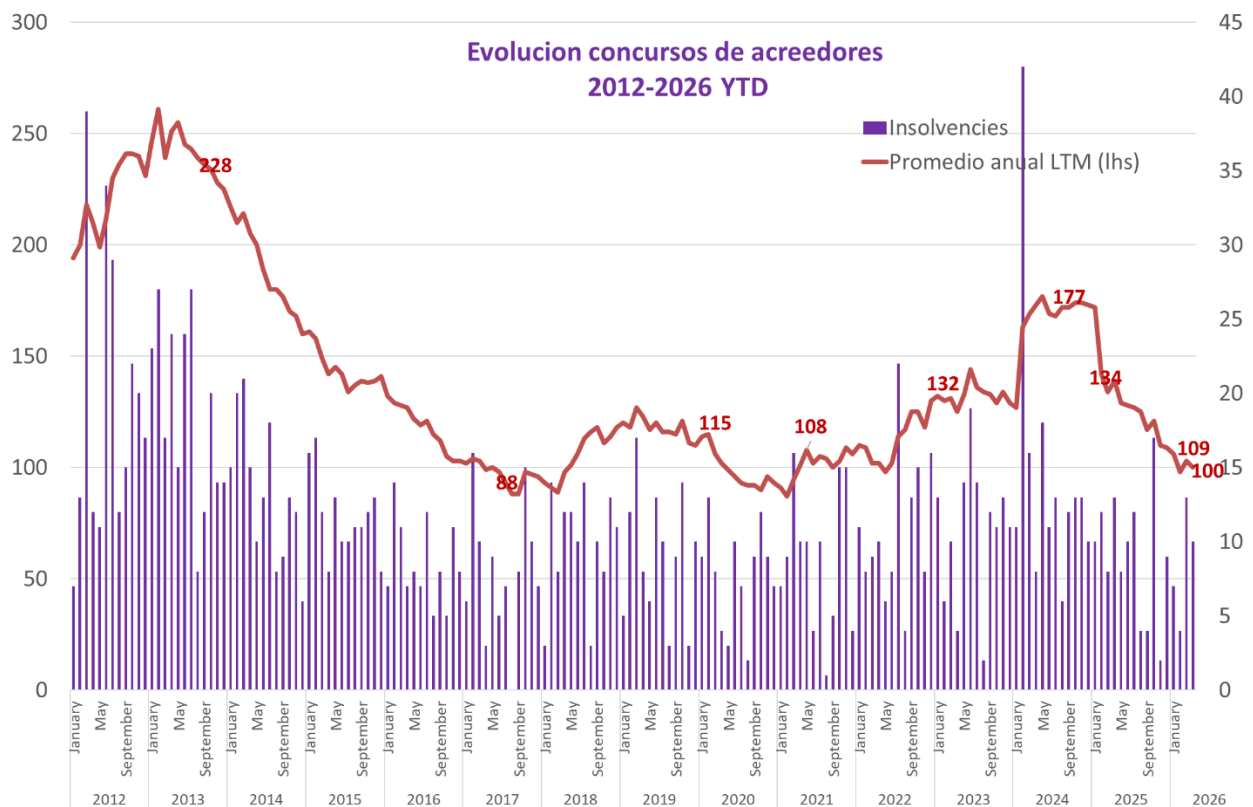
Actualmente, hay ciertos equipos que pueden ser considerados como “*commodity*” dentro del sector. Es decir, **equipos con tecnologías estándar y tamaño medio**, donde los **fabricantes asiáticos son muy fuertes** por factor precio. Esta situación está forzando a los **fabricantes europeos a orientarse hacia nichos de alto valor añadido e innovadores**, donde prima el desarrollo de equipos a medida y alta especialización, con el foco en sectores con necesidades de elevados niveles de precisión, como aeroespacial o defensa

Insolvencias empresariales

Según nuestra segmentación del sector de la máquina-herramienta, el ejercicio 2025 se ha cerrado con la presentación de **109 concursos de acreedores**, lo que supone una reducción del -37 % en comparación con las cifras del 2024, aunque todavía lejos de mínimos alcanzados en 2020.



Fuentes: Solunion, Registro Público Concursal, BOE.



Fuente: Solunion, Registro Público Concursal.

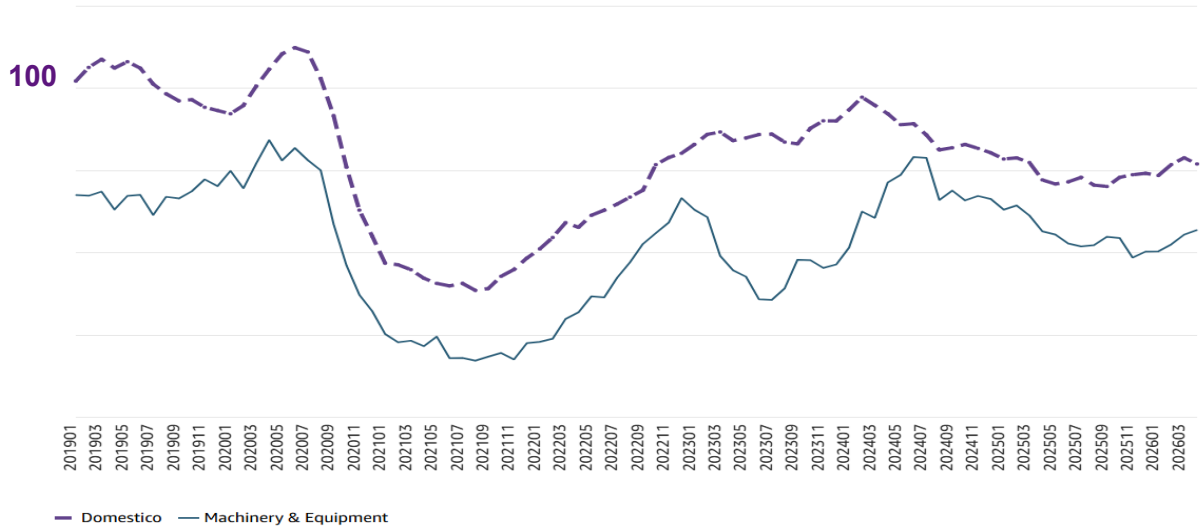
Esta mejora de cifras en 2025 tiene su explicación parcial en una relajación de los tipos de interés, así como una importante resiliencia de las empresas del sector, que les permite atravesar periodos de turbulencias o bajos niveles de producción gracias a estructuras financieras saneadas. Por el contrario, aquellas sociedades con un menor tamaño o perfiles estresados se ven impactadas por la caída de ingresos.

El arranque del **2026** mantiene la tendencia iniciada en 2025, si bien debemos tener en cuenta que la **demanda sigue siendo débil**, y entramos en un nuevo ciclo de aumento de tipos, por lo que deberíamos esperar una **estabilización en las cifras de insolvencias** para este año, con una cifra final similar a la del 2025.

Morosidad: incremento de casos con mayores importes

En cuanto a morosidad, dato más fresco que el de los concursos, **la frecuencia del sector** mostró una **mejora en su comportamiento** tras un mal año 2024, situándose por debajo de la tendencia nacional mostrada, en línea con la reducción del número de concursos.

Índice de Siniestralidad (Frecuencia)



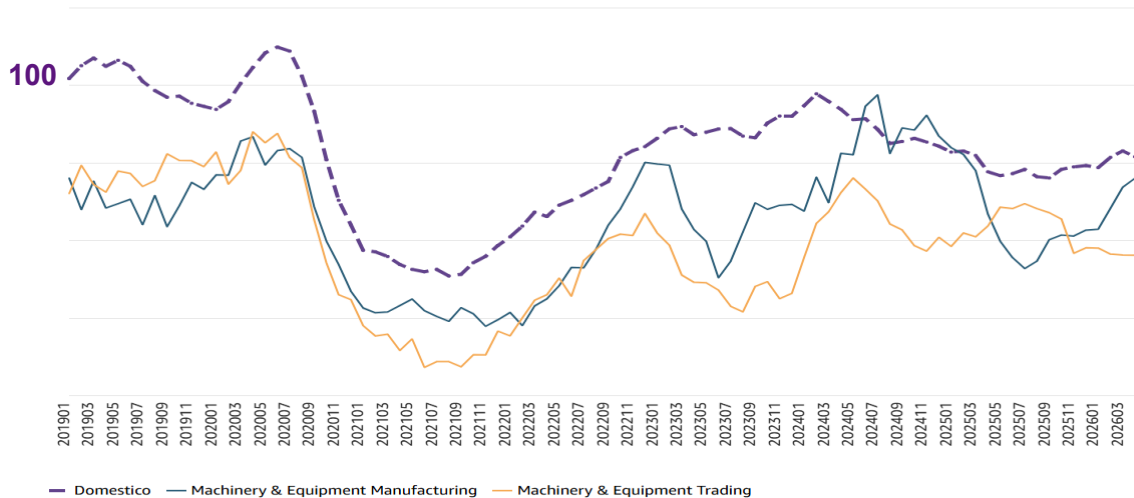
Fuente: Solunion. Base 100 = diciembre 2018.

El comportamiento del sector es estructuralmente mejor que España, mostrando una buena evolución desde el *peak* de junio de 2024 hasta noviembre de 2025, donde parece haber tocado fondo (con un gap del 34 % por debajo de la media nacional) y, desde entonces, repunta levemente, si bien sigue en -26 % vs promedio nacional.

Este peor comportamiento del sector en la segunda parte del 2024 está vinculado al fin del proceso inversor y el inicio de la caída de la cartera de pedidos, lo que se une al incremento en el número de concursos de ese año.

Si profundizamos un poco más y desglosamos por fabricación de equipo (*manufacturing*) vs intermediación (*trading*), vemos que este repunte en frecuencia responde a la parte manufacturera, mientras la parte trading se mantiene estable en los últimos trimestres.

Índice de Siniestralidad (Frecuencia)



Fuente: Solunion. Base 100 = diciembre 2018.

Este peor comportamiento responde a las mayores necesidades de financiación de la parte manufacturera, el fuerte repunte del coste energético por la crisis de 2022, y la necesidad de mantener estructuras de costes más pesadas que la parte de trading.

*Información elaborada por **Joseba Esparza, Analista de Crédito de Solunion España.**

Sobre Solunion:

Ofrecemos productos y soluciones de seguro de Crédito y de Caucción 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

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.