

SECTOR AZULEJERO ESPAÑA

Flash sectorial – Junio 2026

Datos clave del sector en 2025 ⁽¹⁾

En 2025, el sector del azulejo en España mostró un **incremento moderado en la facturación**, del +1%, hasta los 4.834 millones de euros, todavía muy por debajo de los niveles de 2022 cuando superaba los 5.500 millones de euros.

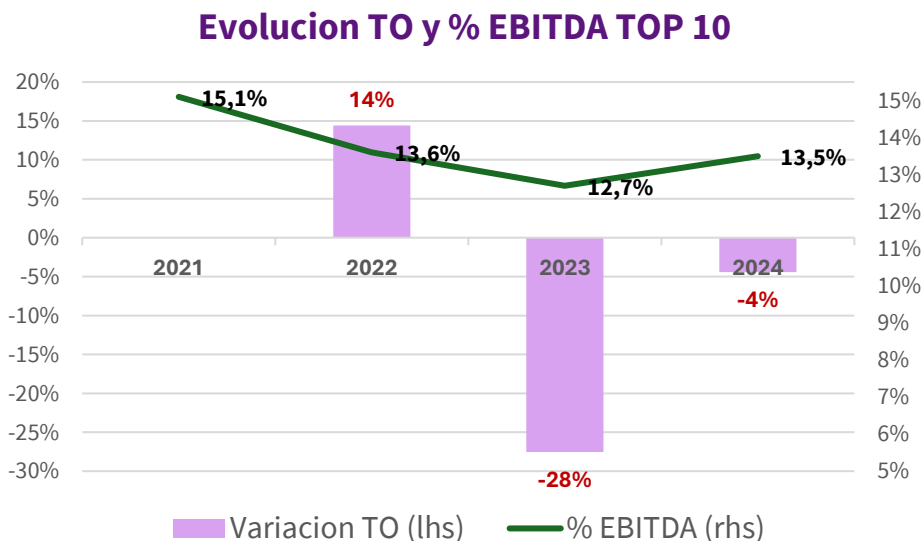
Por su parte, las **exportaciones** experimentaron un comportamiento similar al de 2024, con un crecimiento de apenas un +0,2%. Sí destaca un **cambio en los destinos de exportación**, ya que los principales mercados como Estados Unidos, Francia o Italia retrocedieron (-1%, -5,8% y -4,3% respectivamente), mientras otros como Israel, Marruecos o Portugal (+17,1%, +13,2% y +6,4% respectivamente) ganaron potencial y compensaron esta caída.

La producción se incrementó un +2,7%, hasta alcanzar los 427 millones de m², siguiendo la tendencia de recuperación de 2024, pero lejos todavía de los 500 millones de m² producidos en los años previos a 2020.

Recuperación moderada también en el empleo, que creció un +1,4% hasta los 15.939 trabajadores. Destaca cierto envejecimiento del sector, donde la edad media es de 46 años y sigue una tendencia al alza, lo que podría resultar en dificultades para el relevo generacional.

La rentabilidad se recupera de forma notable en 2024 y 2025

La **evolución de la facturación y del EBITDA medio** del TOP 10 ⁽²⁾ de compañías del sector es la siguiente:



Fuente: Solunion

(1) Fuente: Ascer

(2) Ranking de los 10 principales operadores del sector considerando las filiales con CNAES relativos a la actividad azulejera (CNAE 233): Porcelanosa, Halcón, Grespania, Thesize, STN, Argenta Cerámica, Keraben + Saloni, Rocersa, Pamesa y Marazzi.

Hay que destacar que, de las empresas analizadas, en 2024 un 90% superó holgadamente los dos dígitos de EBITDA, habituales en el sector cerámico.

Estimamos que el **EBITDA en 2025** del TOP 10 del sector se encuentre por encima de la media de los cuatro últimos años (+14%) gracias, principalmente, a unos **costes energéticos más bajos**, a pesar de:

- Los **moderados precios medios de venta** de entre 11 y 12 €/ m² a salida de fábrica.
- Una **demanda todavía débil**.
- Las **necesidades de liquidar stock** para generar caja a costa de rentabilidad.

Esta mejora de la rentabilidad también refleja una notable habilidad de las empresas del sector para ajustarse a las exigencias del mercado, y se ha visto apoyada por las distintas ayudas recibidas durante estos últimos años por parte del **Ministerio de Industria y la Generalitat Valenciana**, como las ayudas a la cogeneración o los programas de eficiencia energética, así como las provenientes de fondos europeos (**Next Generation**) como el Perte de energías renovables.

La producción repunta gradualmente, mientras la rotación de stock se reduciría en 2025 pese a ser todavía lenta

El **Índice de Producción Industrial** para el sector azulejero se incrementó en 2025 un 2,7% interanual. Hay que destacar una **recuperación desigual a lo largo del año** ya que durante la primera mitad alcanzó sus niveles más altos, pero se ralentizó en el tercer trimestre por la estacionalidad y la debilidad de la demanda exterior, para finalmente volver a crecer en el cuarto trimestre impulsado por la mejora de ventas en España y en otros países de Europa.

Desde 2021 hasta 2024 se aprecia un incremento muy notable del **plazo de rotación de stock**, con una media del Top 10 de 179, 221, 256 y 283 días, respectivamente. Una de las prioridades del sector durante 2025 ha sido reducir el tiempo de rotación de stocks que, estimamos, tiendan a normalizarse. Adicionalmente, esta estrategia ha permitido generar liquidez a través de la desinversión en *stock*, como ya ocurrió en 2024 con una reducción media del -9%.

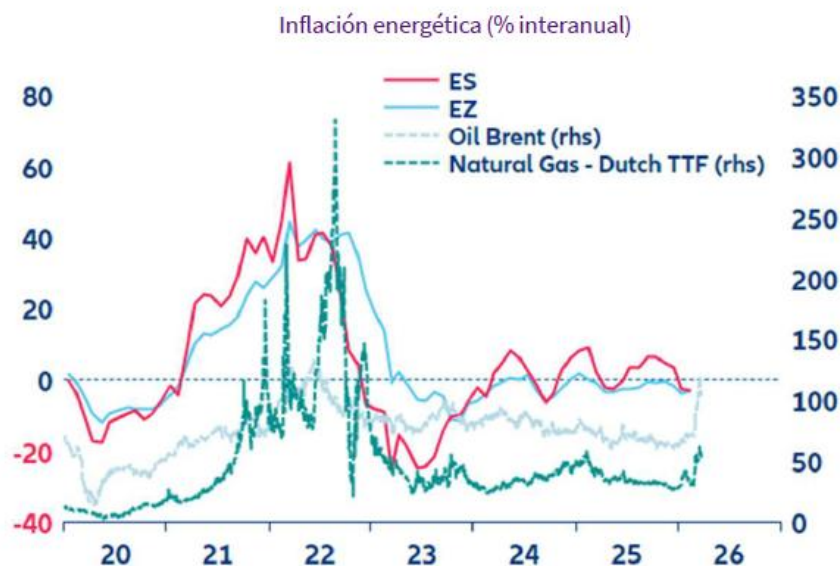
¿Qué está pasando en 2026? Crecimiento lento de la demanda y un elevado nivel de incertidumbre

El **coste energético** sigue siendo, durante este año, uno de los factores críticos para el sector. El conflicto de Oriente Medio está llevando a las empresas a realizar ajustes en la producción, parar hornos y reconfigurar plantilla, debido a:

- El encarecimiento del **precio del gas** de hasta el +70%.
- La **subida de fletes marítimos**, superior al +11%.
- El **bloqueo de rutas comerciales**.

Si bien es cierto que **el impacto diverge** de forma notable en las distintas empresas, beneficiándose aquellas que han negociado previamente sus contratos de gas de forma

óptima, lo que les otorga una importante ventaja competitiva. Por otra parte, la subida del precio del gas no es comparable a la situación de 2022: la dependencia del gas ruso es ahora menor y, además, el contexto actual es diferente, como puede observarse en el siguiente gráfico.



Fuentes: LSEG Datastream, Allianz Research

Las **tensiones geopolíticas** afectan a este sector, eminentemente exportador, con restricciones en ciertos mercados: Estados Unidos ha disminuido la demanda durante los primeros meses de 2026, y otros países como Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudí o Jordania presentan dificultades comerciales fruto de las restricciones en el estrecho de Ormuz.

A pesar de las dificultades del sector, en 2026 **la demanda muestra un leve incremento** durante los primeros meses del año debido a la mejor tendencia en el mercado de las reformas, y apoyada por programas europeos, así como por el incremento de las exportaciones a mercados no tradicionales como Marruecos o Portugal.

Otro de los retos adicionales a los que se enfrenta el sector es la **reducción de los derechos gratuitos de CO₂**, en un contexto que ya de por sí exige elevados niveles de inversión. Para hacer frente a esta situación, las empresas deberán acometer importantes esfuerzos inversores orientados a la electrificación de hornos, la mejora de la eficiencia energética y la optimización de los procesos productivos.

Aunque condicionado por altos costes energéticos, la regulación ambiental y la competencia del mercado indio, que opera con costes mucho más bajos y maneja precios de salida de fábrica (de 4,6–5 €/m² frente a ~11–12 €/m² de España), con aranceles mucho más reducidos (6,7%–8,7%), todo apunta a que 2026 va a ser un año de crecimiento moderado.

Entraremos en una fase de estabilización del sector cerámico, impulsada por la recuperación del mercado francés y británico (segundo y tercer destino exterior). Para el **mercado francés** en 2026, los datos apuntan a una estabilización con crecimiento moderado del mercado (~3%), impulsado por la reforma residencial y las políticas públicas de renovación. Aún así este mercado presenta todavía comportamientos divergentes en las distintas empresas

analizadas. **En Reino Unido** la recuperación es gradual y dependiente del ciclo de la construcción británica, que se espera crezca de forma moderada en 2025-2026 ($\approx 3\%$ anual).

Insolvencias empresariales: tendencia decreciente en 2025 y cambio en la composición

Las **insolvencias empresariales se redujeron** un $-16,2\%$ en 2025, tras un fuerte repunte en 2024 provocado por unos costes energéticos todavía muy elevados, la disminución en las exportaciones y un mercado europeo debilitado.

El año 2025 la facturación media de las empresas concursadas se incrementó hasta los 3,3 millones de euros (vs 1,2 millones de euros en 2024). El análisis de la composición de estos concursos explica estos datos, ya que la facturación media de las tres principales empresas concursadas en 2025 duplica la media de las tres del año anterior. Aun así, siguen siendo en su mayoría las **microempresas y las pymes** las que se han visto abocadas a mayores problemas de liquidez.

NÚMERO DE INSOLVENCIAS 2021-2026						
AÑO	2022	2023	2024	2025	04/25	04/26*
NÚMERO DE INSOLVENCIAS POR AÑO	34	19	37	31	4	10

***Incluye meses de enero a abril**

Fuente: Solunion

En los años de 2022 a 2025 las **empresas comercializadoras** (60%) registraron con diferencia más concursos que los **fabricantes** (40%). El motivo podría deberse a que, al actuar como intermediarias y tener márgenes más ajustados, son empresas que aportan un menor valor añadido. Sin embargo, desde 2025 parece que la tendencia está cambiando en detrimento de los fabricantes. Esto puede deberse a los numerosos problemas que ha tenido que enfrentar el sector desde 2022 y a la concentración que se ha producido en los años previos a 2025, lo que ha generado una mayor competencia entre los fabricantes.

Si comparamos las cifras más recientes de insolvencias (abril 2026 vs abril 2025) se observa una **tendencia creciente en los concursos del sector**, duplicándose en empresas comercializadoras e incrementando un 33% en fabricantes. Esta evolución apunta a que 2026 podría configurarse como un ejercicio especialmente intenso en términos de insolvencias dentro del sector. Estimamos que **el número de concursos se incremente entre un 15% y un 20% en 2026**, hasta alcanzar niveles de 2024.

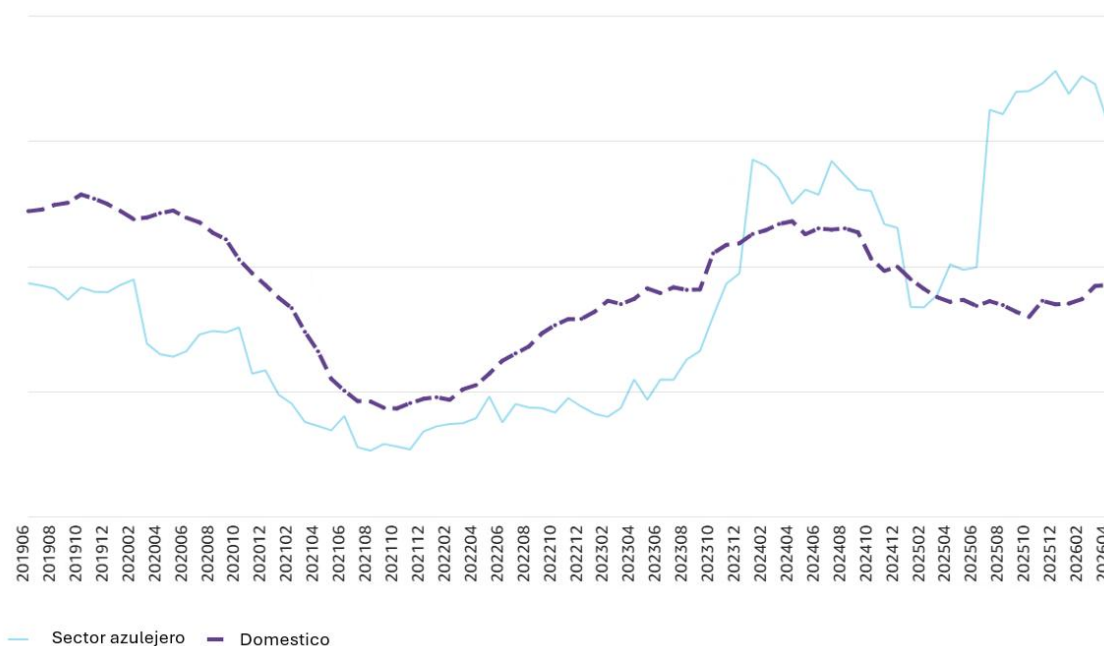
Concursos Subsectores Cerámico 22-26 abril						
Sector	2022	2023	2024	2025	04/25	04/26*
Comercializadora de azulejos y baldosas cerámica	24	13	21	15	2	4
Fabricación de azulejos y baldosas de cerámica	10	6	16	16	4	6
Totales	34	19	37	31	6	10

*Incluye meses de enero a abril

Fuente: Solunion

Índice de siniestralidad

Índice de Siniestralidad (Importe)



Fuente: Solunion

Nuestro **índice de impagos** muestra que las empresas del sector cerámico tuvieron mejor comportamiento que la media nacional (en el mercado doméstico) hasta diciembre de 2023. Tras el fuerte repunte de siniestralidad en 2024 derivado de la crisis energética de 2022, en 2025 se produjo un descenso hasta final de año, cuando la tendencia apunta a una nueva ola de **impagos de intensidad hasta el mes de abril de 2026**.

Actualmente, la probabilidad de que un euro de venta en el sector se convierta en un impago es un +58% superior a la media española.

*Informe elaborado por **Rocío Lleó, Analista Zona Levante 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

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