

# **Informe sectorial de la industria cerámica**

## Situación y perspectivas

Resumen Ejecutivo

Valencia 2019

# 1

## Objetivos y metodología

### Alcance del estudio

- El presente estudio tiene como objetivo analizar la **situación** de la **industria cerámica española** en base a la información histórica disponible.
- Para ello, se han analizado **tres paneles de empresas azulejeras**. Dichos paneles están compuestos por una selección de **compañías líderes** que históricamente han sido **representativas** de la situación del sector.
- Adicionalmente, se ha realizado un **estudio agregado comparativo entre el conjunto de la industria azulejera española e italiana**.

### Panel de azulejeras españolas analizado en detalle

#### Panel de azulejeras (foco principal del estudio)



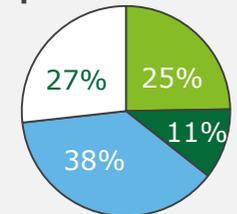
**26 compañías.**



**2.572M€ de facturación.**

Grupo estratégico	Palanca de valor	Estrategia genérica
<b>Premium</b>	Ebitda	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Diferenciación</li> <li>• Innovación</li> <li>• Foco en margen</li> </ul>
<b>Intermedio</b>	Mixta	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Mixta</li> </ul>
<b>Volumen</b>	Volumen	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Calidad-precio</li> <li>• Eficiencia productiva</li> <li>• Foco en economías de escala</li> </ul>

#### Representatividad



100% = total facturación de las compañías cerámicas/azulejeras españolas

■ Premium      ■ Intermedio  
■ Volumen      ■ No analizado

### Comparativa España vs Italia

- El análisis comparativo agregado entra la industria cerámica-azulejera española y la italiana abarca entre ambos países más de **280 empresas**.

# 2

## Evolución general del sector

El sector cerámico español ha **moderado** su ritmo de **crecimiento**

**+5,9%**

Crecimiento de las ventas en 2017

vs. +7,0% en 2016

**+7,7%**

Crecimiento de la producción en 2017

vs. +11,8% en 2016

La previsión para 2018 es de **desaceleración**

**+2,6%**

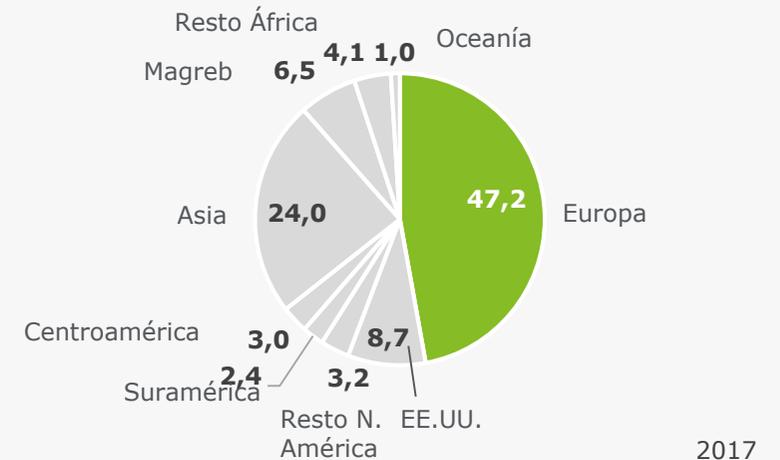
Crecimiento de las ventas

**+0,0%**

Crecimiento de la producción

Datos provisionales a partir de declaraciones en prensa de ASCER 2018

España concentra el valor de sus **exportaciones** en la región **Europea**



España mantiene su condición de **potencia mundial** en el sector

**5º** Productor mundial (3,9% cuota)

- 1º China (47,2%)
- 2º India (8,0%)
- 3º Brasil (5,8%)
- 4º Vietnam (4,1%)

**2º** Exportador mundial por volumen (14,8% cuota)

- 1º China (33,0%)
- 3º Italia (12,3%)
- 4º India (8,3%)
- 5º Irán (5,4%)

**3º** Exportador mundial por valor (€2.686M)

- 1º China (€4.056M)
- 2º Italia (€4.704M)
- 4º India (€728M)
- 5º Turquía (€488M)

Los **drivers** del sector anticipan un potencial **escenario de ralentización**

**+1,6%**

Crecimiento esperado del sector de la construcción en Europa en 2019-21

vs. **+2,8%** Crecimiento anual esperado del sector de la construcción en España en el mismo periodo

**+6,5%**

Crecimiento de las principales grandes superficies multiproducto y bricolaje (DiY) en 2017

vs. **+10,8%** Crecimiento en 2016

# 3

**España  
Vs  
Italia**

España sigue manteniendo una notable **diferencia negativa de precio con Italia**

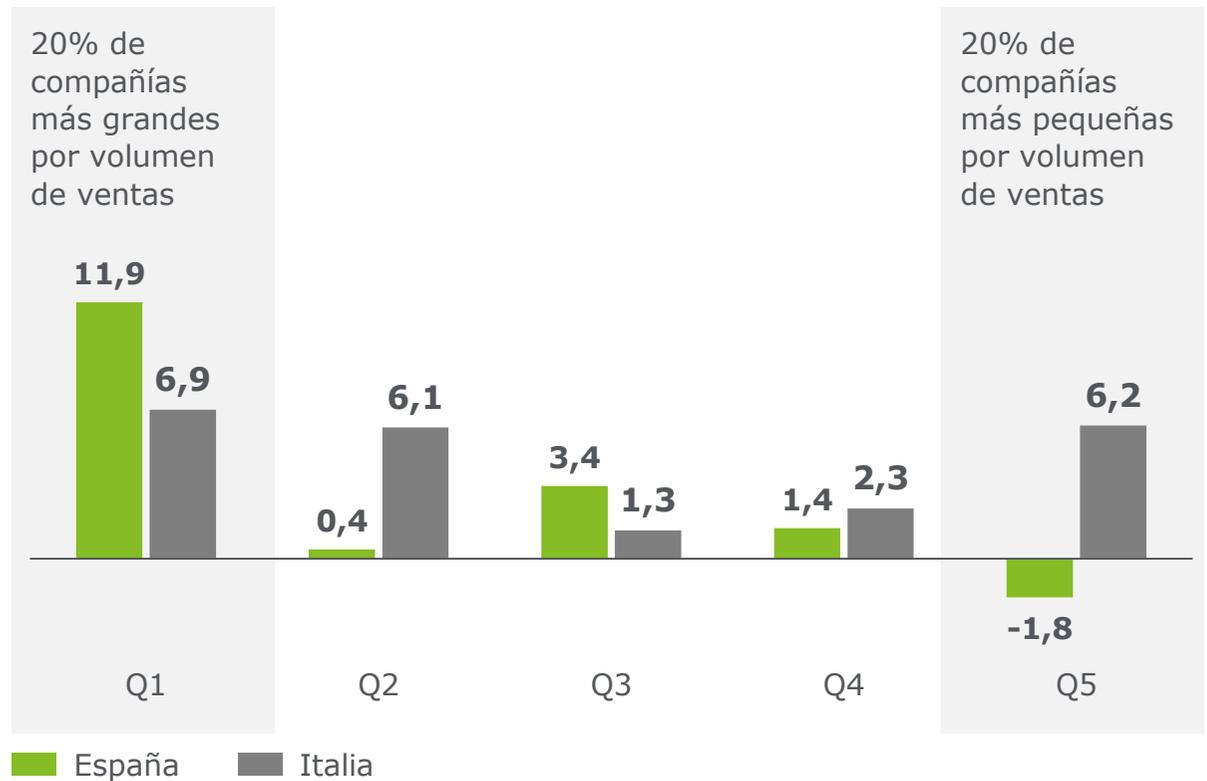
**-53%**

gap de precio promedio frente a Italia

Dicho **gap** es consecuencia de varios factores: reconocimiento de **marca, estrategia comercial, mix de producto y mix de mercados** geográficos, entre otros

**La industria española concentra su crecimiento en las empresas más grandes, mientras que en Italia el crecimiento está más distribuido**

Crecimiento promedio en el período 2015-2017. Análisis por quintiles en función del tamaño de facturación. Datos en %.



Con todo, la **industria española** es **operativamente más eficiente** que la **industria italiana**

**+1,0%**

**Diferencia de margen Ebitda** agregado promedio de la **industria española**, en comparación con la **italiana**

**+1,4%**

**Diferencia de margen Ebit** agregado promedio de la **industria española**, en comparación con la **italiana**

# 4

## Análisis de la industria azulejera

Total

### **Panel**

**+18,5%**

crecimiento ventas 2017  
+4,1% inorgánico  
+14,4% orgánico

**19,2%**

margen Ebitda 2017  
vs. 18,9% año anterior

**2,1x**

DFN/Ebitda 2017  
vs. 2,3x año anterior

**-0,3%**

Ratio de conversión  
de Ebitda en FCF  
del periodo agregado  
2016-2017

Segmento

### **Premium**

**+26,0%**

crecimiento ventas 2017  
+11% inorgánico  
+15% orgánico

**27,6%**

margen Ebitda 2017  
vs. 28,3% año anterior

**1,0x**

DFN/Ebitda 2017  
vs. 1,5x año anterior

**18,0%**

Ratio de conversión  
de Ebitda en FCF  
del periodo agregado  
2016-2017

Segmento

### **Intermedio**

**+3,4%**

crecimiento ventas 2017  
+00% inorgánico  
+3,4% orgánico

**8,7%**

margen Ebitda 2017  
vs. 10,3% año anterior

**8,8x**

DFN/Ebitda 2017  
vs. 7,3x año anterior

**38,1%**

Ratio de conversión  
de Ebitda en FCF  
del periodo agregado  
2016-2017

Segmento

### **Volumen**

**+18,3%**

crecimiento ventas 2017  
+1,1% inorgánico  
+17,2% orgánico

**16,7%**

margen Ebitda 2017  
vs. 15,9% año anterior

**2,2x**

DFN/Ebitda 2017  
vs. 2,2x año anterior

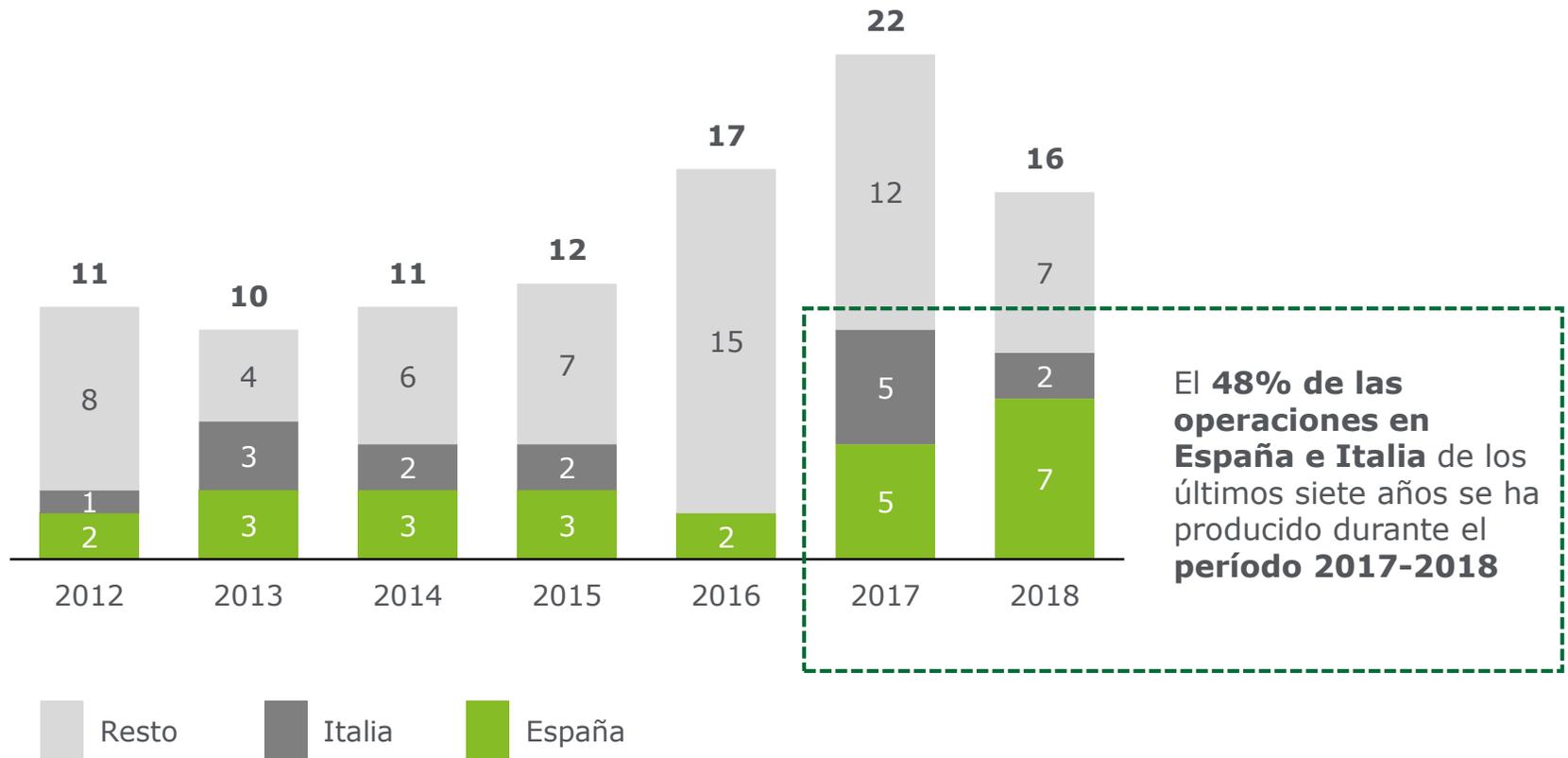
**-27,2%**

Ratio de conversión  
de Ebitda en FCF  
del periodo agregado  
2016-2017

5

Mercado de M&A

Aunque en 2018 la actividad de M&A ha disminuido a nivel global, en **España** ha sido **año pico de operaciones**



En términos de **múltiplos**, la **valoración** de las compañías cerámicas se encuentra actualmente en el rango aproximado de

**6,0x-7,0x Ebitda**

# 6

## Reflexiones estratégicas para la industria española

### Oportunidades



Aprovechar la **eficiencia operativa** de la industria española para impulsar una transformación gradual hacia una **estrategia de mayor innovación y mayor valor añadido, que ayude a recortar distancias frente a la industria italiana en términos de posicionamiento de marca.**



Continuar avanzando hacia la **internacionalización plena**, incrementando la **penetración comercial y operativa** (plantas productivas) en otras **regiones y mercados de alto valor fuera de Europa de manera selectiva, para no erosionar rentabilidad.**



**Racionalizar las inversiones** y optimizar la **gestión del capital circulante**, con el fin de potenciar la **generación de caja operativa** del negocio.

### Factores de incertidumbre



Posible **enfriamiento del crecimiento del sector** en el último tramo del año, en línea con la **desaceleración observada en algunos de los principales drivers del mercado.**

No obstante, aún es pronto para concluir si el sector se encuentra ante un **cambio estructural** o simplemente ante un **reajuste de la industria** para adecuarse a tasas de **crecimiento** más **sostenibles** en el largo plazo.



Las **materias primas y los suministros estratégicos, por su volatilidad y sensibilidad ante elementos macroeconómicos**, continuarán siendo un **factor de incertidumbre** e impacto en la **cadena de valor** y los **márgenes** del negocio.



El pico de **M&A** observado en 2017 y 2018 podría dar paso a un **cambio de ciclo** ante una eventual **ralentización del sector**, el **agotamiento del capital con apetito por el sector** cerámico u otros **factores exógenos**, como cambios en el **marco fiscal.**

## **Notas**



Deloitte hace referencia, individual o conjuntamente, a Deloitte Touche Tohmatsu Limited ("DTTL") (*private company limited by guarantee*, de acuerdo con la legislación del Reino Unido), y a su red de firmas miembro y sus entidades asociadas.

DTTL y cada una de sus firmas miembro son entidades con personalidad jurídica propia e independiente. DTTL (también denominada "Deloitte Global") no presta servicios a clientes. Consulte la página [www.deloitte.com/about](http://www.deloitte.com/about) desea obtener una descripción detallada de DTTL y sus firmas miembro.

Deloitte presta servicios de auditoría, consultoría, asesoramiento financiero, gestión del riesgo, tributación y otros servicios relacionados, a clientes públicos y privados en un amplio número de sectores. Con una red de firmas miembro interconectadas a escala global que se extiende por más de 150 países y territorios, Deloitte aporta las mejores capacidades y un servicio de máxima calidad a sus clientes, ofreciéndoles la ayuda que necesitan para abordar los complejos desafíos a los que se enfrentan. Los más de 225.000 profesionales de Deloitte han asumido el compromiso de crear un verdadero impacto.

Esta publicación contiene exclusivamente información de carácter general, y ni Deloitte Touche Tohmatsu Limited, ni sus firmas miembro o entidades asociadas (conjuntamente, la "Red Deloitte"), pretenden, por medio de esta publicación, prestar un servicio o asesoramiento profesional. Antes de tomar cualquier decisión o adoptar cualquier medida que pueda afectar a su situación financiera o a su negocio, debe consultar con un asesor profesional cualificado. Ninguna entidad de la Red Deloitte será responsable de las pérdidas sufridas por cualquier persona que actúe basándose en esta publicación.