

# La cerámica advierte de una crisis más grave que la de 2008 por el gas

● Empresas y centros de investigación coinciden en que la coyuntura energética se traduce en una «crisis de competitividad» ● «No podemos salir a vender porque no tenemos precios», dicen

**DANIEL VICENTE CASTELLÓN**

Los expertos en la industria cerámica, como los centros de investigación y las propias empresas, coinciden en alertar de la mayor afección que puede tener en el medio y largo plazo la presente crisis en comparación con la ocasionada por el estallido de la burbuja inmobiliaria en 2008. Así lo constataron los ponentes en la mesa de diálogo 'El clúster cerámico hoy y mañana', en Feria Destaca, moderada por el catedrático de la UJI Xavier Molina y que contó con la participación de el profesor de Economía de la UJI, Jordi Ripollés; la directora de Internacionalización de la Conselleria de Economía, María Dolores Parra; el director de ITC-AICE, Gustavo Mallol; el director general de Zschimmer&Schwarz en España, Pedro Hernández; y el director general adjunto en EFI Cretaprint, Fernando Tomás.

Los ponentes coincidieron en que la crisis actual difiere de la de 2008. «En el 2008 muchas empresas habían hecho los deberes en materia de internacionalización y mantuvieron su actividad. Con la Covid-19, los que estaban digitalizados, se mantuvieron, pero el tema de la energía nos ha pillado a todos a medio gas. La urgencia nos lleva a acelerar la investigación en la búsqueda de otras soluciones alternativas de energía», consideró Parra.

A su vez, Mallol apuntó que «esta crisis no es de demanda, es de costes y afecta a toda Europa. Es un peligro muy potente porque estamos perdiendo oportunidades de negocio en algunos países», lamentó Mallol, cuestionando las medidas ejecutadas por el Gobierno central. «El tope ibérico afecta a la producción de electricidad, es decir, en el caso de la cerámica a la cogeneración. Nosotros (en relación a las plantas productoras en general) no participamos en esa supuesta ventaja», señaló Mallol sobre el mecanismo ibérico avalado por el Ejecutivo central.

Cabe recordar que sólo las plantas de cogeneración –y después de mucha insistencia por parte del sector– pueden beneficiarse del tope del gas, pues producen electricidad y calor. Con todo, como señalaron desde la patronal azulejera Ascer en el tope del gas está referenciado al hub Mibgas, cuando la mayoría de las plantas cerámicas tienen sus contratos indexados al TTF.

Tomás, por su parte, indicó que «la crisis de 2008 fue de demanda a nivel global, sumada a una crisis de

confianza». Asimismo, el directivo de EFI Cretaprint advirtió que «si no tenemos precios competitivos, perderemos cuota de mercado. El sector necesita dos tipos de ayudas: unas de mitigación y otras de competitividad industrial».

Hernández, conocedor de la realidad «de muchos clústers de todo el mundo» gracias a sus viajes de trabajo con motivo de su cargo empresarial, también consideró que «esta crisis es de competitividad». El directivo químico ejemplificó que «una tonelada de soja que vale 450 euros en China o EEUU en Europa vale 1.400 euros», en relación a las desventajas que sufren los productores de nuestro continente. «No podemos salir a vender porque no tenemos precio», alertó Hernández, quien consideró que serán las empresas que se enfocan a un mercado de gama alta las que mejor resistirán.

Por otro lado, los ponentes se pronunciaron sobre fuentes energéticas alternativas al gas. Mallol destacó que «las empresas poco pueden hacer más que presionar a los políticos para generar las ayudas puntuales. Recomendaría electrificar, producir energía eléctrica con renovables, la Generalitat tiene que pensar en desbloquear los planes que tiene para instalar fotovoltaicas o energía eólica. Necesitaremos ingentes cantidades energía renovable. Eso está en manos de las Consellerias, no de Madrid». «Nosotros –como ITC– tenemos la responsabilidad de ofrecer tecnologías alternativas», señaló Mallol.

Con todo, los ponentes coincidieron en un punto poco halagüeño: «El gas no se abaratará, seguirá siendo caro», al menos en el próximo ejercicio.

## SINDICATOS PREVEN NUESTRA PROTESTA EN DICIEMBRE

Los representantes de los sindicatos CCOO y UGT en el sector azulejero de la Comunidad Valenciana prevé a principios de diciembre una nueva manifestación en defensa de sus pretensiones para el convenio colectivo del sector. El responsable de la federación Håbitat de CCOO, Jordi Riera, indicó ayer que «seguramente a finales de noviembre o principios de diciembre volveremos a concentrarnos e



Clientes en el stand de una empresa en la feria Cersaie. C. A. D.

invitaremos a representantes políticos y otros agentes que quieran sumarse a reivindicar nuestras mejoras para los empleados del sector».

Riera lamentó que el convenio siga congelado, «aunque estamos en contacto continuo para movilizar la negociación, aunque sea a la fuerza».

«Nos parece muy grave que con esta situación anómala se continúen chafando salarios. Nos estamos manteniendo en un ataque continuo y

lamentamos que nos obliguen a llevar las negociaciones al límite», lamentó Riera, quien advirtió que «miles de familias están perdiendo poder adquisitivo día a día. Hace falta más



Protesta de los sindicatos de la cerámica. EUGENIO TORRES

## LAS VENTAS A EEUU CAEN UN 11% EN VOLUMEN HASTA SEPTIEMBRE

**Acumulado anual.** El sector azulejero exportó de enero a septiembre un 7,2% menos en volumen en tasa interanual. Sólo en el mes de septiembre, las ventas al exterior se redujeron en más de un 35%, tal y como confirmaron desde Ascer y puerto de Valencia. Aunque las exportaciones suban en facturación, por el encarecimiento de tarifas, en metros cuadrados bajan, prueba de la crítica situación que sufre el sector.

**El primer destino se contrae.** Estados Unidos, primer cliente de Tile of Spain en el exterior, redujo un 11% sus importaciones azulejeras en volumen. Francia apenas creció, mientras Reino Unido aumentó su demanda en más de un 19%. Italia, quinto cliente, lo hizo al mismo ritmo, pero Arabia Saudí o Marruecos cayeron un 15,5% y un 24,2% de enero a septiembre.

**Aumento en valor.** Todas las exportaciones, excepto a Marruecos, avanzaron a un ritmo de dos dígitos en tasa interanual en valor, con motivo del encarecimiento de precios en el azulejo. El cuarto destino del sector, Israel, registró el aumento en valor más elevado, superior al 50% en tasa interanual.

responsabilidad».

CCOO y UGT insisten en su pretensión de pedir a la patronal azulejera Ascer un incremento salarial referenciado al IPC, una petición que la patronal rechaza al considerar que sería ola 'puntilla' para las empresas. «Pedimos que las ayudas que lleguen a los sectores por parte de las administraciones públicas sean para aquellas empresas que tengan un marco normativo realista y unos salarios justos», reivindicó Riera.