

La compra a terceros se dispara y ya la practican el 68% de azulejeras - El Mundo Castellón al Día - 02/03/2018

# La compra a terceros se dispara y ya la practican el 68% de azulejeras

- Un estudio de ITC sobre los fabricantes españoles de baldosas evidencia que la tendencia va al alza
- Un 48% de las empresas afirmaban emplear esta práctica en 2006 y ahora son un 68%

**BERTA RIBÉS CASTELLÓN**  
La crisis ha introducido múltiples cambios en el sector español de fabricantes de baldosas, cuya producción se asienta en más del 90% en las comarcas castellonenses. La compra a empresas terceras, dentro del propio sector español, se dispara y ya la practican el 68% de azulejeras, según se extrae del informe *El sector español de fabricantes de baldosas. Una comparativa pre-in-post crisis* que ha elaborado el Observatorio de Mercado del Instituto de Tecnología Cerámica (ITC) con la colaboración de Ascer y cuya investigación ha sido financiada por Ivace y Fondos Feder.

«El 68% de las empresas afirma haber comprado bases a otros fabricantes en 2016, sin transformación posterior dentro de la propia empresa», detalla la investigación realizada por los profesionales del Observatorio de Mercado de ITC. Además, de los datos de 2006 y 2011, «se observa cómo se puede anticipar una tendencia hacia la mayor compra a terceros por parte del sector, pasando de ser un 48% las empresas las que afirmaron emplear esta práctica en 2006 a un 68% en 2016», detalla el estudio del Observatorio de Mercado, lo que supone un repunte del 42%.

Por segmentos, en 2016 el porcentaje de empresas que compró bases a terceros fue mayor en el caso de las grandes empresas (aquellas cuya facturación es superior a los 30 millones de euros). Así, «mientras que en el segmento de las grandes están comprando el 70% de las empresas, en el segmento de las pequeñas y medianas, el porcentaje se reduce a un 57%», informa el estudio. «A lo largo del tiempo, ésta ha sido la situación normal. En general, en los años estudiados, el porcentaje de empresas que compran bases a terceros es mayor en empresas de mayor tamaño», añade.

Respecto al volumen de ventas de bases de terceros sobre ventas totales de bases, se observa cómo se ha incrementado el porcentaje a lo largo de estos años. De este modo, «mientras que este porcentaje representaba un 8% en euros, en 2006 y un 7% en metros cuadrados, llegamos a 2016 con un porcentaje que llega al 15% en euros y a un 9% expresado en metros cuadrados», recoge el informe del ITC.

En el segmento de las grandes

empresas, el porcentaje de ventas de bases de terceros es mucho mayor que en el segmento de las pequeñas y medianas empresas, explica el informe. Y es que, «en las pequeñas y medianas empresas sólo el 3% de las ventas en metros cuadrados de bases corresponde a bases adquiridas a terceros sin transformación posterior en la empresa», indica el informe del Instituto.

Pero el informe del Observatorio de Mercado del ITC es muchí-

**Incremento.** El porcentaje de empresas que compran a terceros se ha disparado un 42% desde 2006.

**42**  
POR CIENTO

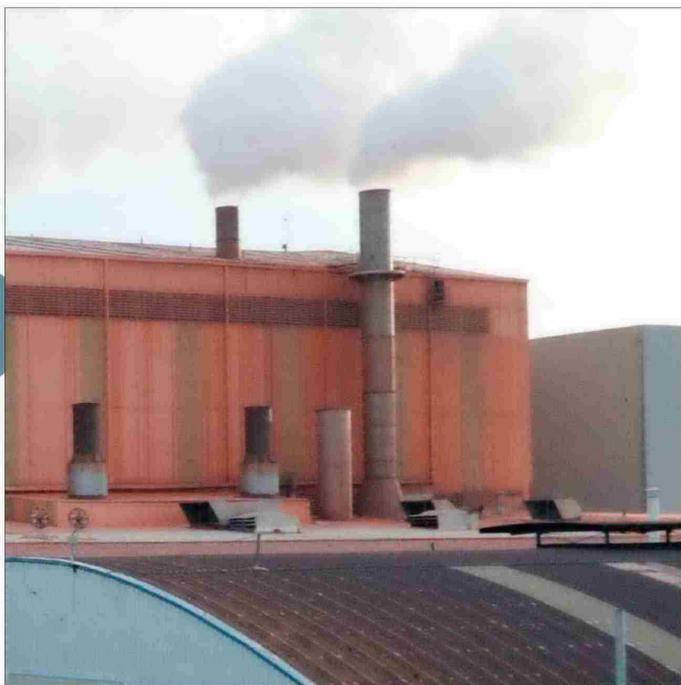
simo más amplio. La investigación explica cómo ha logrado salir el sector cerámico «de una crisis de las más terribles que ha conocido», porque, sí, ha habido otras que también aborda y explica esta plataforma en su web: [www.observatoriomercado.es](http://www.observatoriomercado.es). Según el Observatorio, «el sector no sólo ha salido de la crisis, sino que ha mejorado su EBITDA (beneficio antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) y ha profesionalizado la gestión de riesgos».

En el blog se analizan 64 fabricantes de baldosas de los que se dispone de los datos de cuentas anuales del periodo estudiado que abarca los años 2006 (precrisis) 2011 (crisis) y 2016, una vez concluido el periodo más álgido de uno de los peores momentos vividos en la industria.

## EL ITC MUESTRA LA INDUSTRIA 4.0 EN COLORKER

El Instituto de Tecnología Cerámica (ITC) mostró ayer a varios institutos tecnológicos de Redit la implantación de la industria 4.0 en el azulejo con una visita a la empresa Colorker.

Cabe recordar que el ITC desarrolla en Colorker el proyecto CEBRA-Ceramic Brain, cuyo objetivo es la transformación de una planta de fabricación cerámica tradicional hacia la implantación de la industria 4.0.



Una empresa azulejera de la provincia, durante una jornada de trabajo. EUGENIO TORRES

La responsable del Observatorio de Mercado, Sabrina Veral, afirma que «la situación en 2016 muestra cómo los fabricantes de cerámica han aprendido de esta crisis, mejo-

rando de nuevo periodos medios de cobro y de pago y disminuyendo de manera importante la rotación, aunque con datos todavía muy alejados de 2006». «El EBITDA se si-

túa en el 17% sobre ventas y la deuda financiera sobre EBITDA ha bajado de una manera muy importante, situándose casi a niveles precrisis», tal y como concluye el artículo.

Dada la creciente importancia de este cambio que afecta a la práctica totalidad de los sectores productivos, una delegación de representantes de

varios institutos que componen la Red de Institutos Tecnológicos de la Comunidad Valenciana (Redit), quiso visitar la planta de esta empresa fabricante de baldosas cerámicas para conocer 'in situ' este proceso.

Concretamente, asistieron representantes del Instituto Tecnológico Metal-

mecánico, del Mueble, la Madera, Embalaje y afines (Aidime), el Instituto Tecnológico del Juguete (Aiju), el Instituto

Tecnológico Textil (Aitex), el Instituto Tecnológico de Biomecánica (IBV), el Instituto Tecnológico del Calzado y Conexas

(INESCOP), el Instituto Tecnológico de la Energía (ITE), el Instituto Tecnológico del Embalaje, Transporte y Logística (ITENE) y el Instituto Tecnológico de Informática (ITI), todos ellos acompañados por el director de AICE-ITC, Gustavo Mallol y miembros de la directiva de la empresa Colorker.



La delegación de institutos tecnológicos, en Colorker.