



cutting through complexity™

AUDIT

El sector del azulejo en España a través de 21 grandes empresas

2009-2005

kpmg.es



CONTENIDO

Entorno económico

Características fundamentales del sector cerámico

El sector azulejero en España vs Italia

Cuenta de resultados

Balance de situación

Ratios

Resumen ejecutivo

ANEXOS

Anexo I: Análisis sectorial agregado

Anexo II: España – Italia: Información agregada de 21 de las principales empresas

Anexo III: Glosario de términos económicos

Anexo IV: Composición de la muestra del estudio sobre el azulejo y Bibliografía

Anexo V: Breve resumen de KPMG

El equipo que ha realizado el estudio ha estado dirigido por Juan Latorre y Bernardo Vargas, e integrado por Carlos Barroso, Ricardo Vallbona, Juan Antonio Tur, Carlos Quijada, Inmaculada Escrich, Regina Civera, Noelia Aguado, Dolores Ferrer, Isabel Romero y Fernando Díaz auditores de la oficina de Valencia de KPMG en España.

Para más información, sugerencias o copias adicionales, por favor, diríjase a KPMG Auditores, S.L., Edificio Condes de Buñol, calle Isabel La Católica 8, 46004 Valencia, Teléfono 963 53 40 92 o a mchirivella@kpmg.es

Prólogo

Un año más, les presentamos el estudio "El sector del azulejo en España a través de 21 grandes empresas" llevado a cabo por un equipo de profesionales de Auditoría de la oficina de Valencia de KPMG en España. La información sobre las sociedades elegidas ha sido obtenida de sus cuentas anuales correspondientes a los ejercicios 2005 a 2009. Estas sociedades representan aproximadamente el 47,4 por ciento de las ventas del sector, por lo que consideramos que el estudio recoge las principales tendencias económico-financieras experimentadas a lo largo de dicho periodo y puede ser considerado como indicativo de la evolución del sector.

El objetivo del estudio ha sido el de continuar el proyecto que iniciamos hace ya catorce años, analizando la evolución económica del sector cerámico de acuerdo con la información financiera suministrada por 21 de las sociedades con mayor cifra de ventas en el ejercicio 2009.

Las principales magnitudes económico-financieras de las sociedades seleccionadas se han agregado para obtener una serie de índices representativos y tendencias, que sin duda han de despertar especial interés entre los diferentes agentes económicos interesados en el sector cerámico y que reflejan las situaciones cambiantes del entorno con las que se han encontrado las empresas del sector. Hace varios años incorporamos las principales magnitudes de nuestro principal competidor europeo, Italia, y de sus 21 mayores sociedades, lo que nos ha permitido presentar los datos comparativos en todos los años que abarca el presente estudio.

Hay que destacar, de la información analizada, el impacto de la crisis financiera internacional que se materializa en el descenso de ventas y producciones, destacando una fuerte caída de los principales mercados del sector español, como son el mercado nacional, el europeo y los Estados Unidos. La importante reducción de ventas ha supuesto una disminución del margen de explotación, y que por primera vez en los catorce años de estudio, el agregado del resultado neto presenta un saldo negativo, once sociedades con pérdidas. El empeoramiento de los márgenes, está obligando a las empresas del sector a tomar medidas de reducción de personal y recortes de sus producciones.

Las condiciones del mercado para los próximos ejercicios son de una gran incertidumbre; la situación de crisis financiera con restricciones en el acceso al crédito de industrias y consumidores en el mercado internacional y la contracción de la edificación residencial en mercados tan significativos como el nacional o el de Estados Unidos, está obligando como ya incidimos en nuestros estudios anteriores, a que entre otros aspectos, las empresas establezcan sus estrategias orientando la producción hacia bienes de más calidad y diseño, incrementando las cooperaciones y fusiones entre empresas que permitan un mayor poder negociador en compras, accediendo a grandes distribuidores, deslocalizando y subcontratando producción y mejorando el servicio al cliente. La mayor recuperación de la economía internacional podrá ayudar a las empresas más exportadoras.

Atentamente,



Juan Latorre Sáez

Socio responsable de las oficinas de Valencia y Alicante de KPMG

en España.

ENTORNO ECONÓMICO

Entorno macroeconómico mundial

Tras detener su crecimiento en 2008, la economía mundial registró en 2009 la primera recesión en décadas. En los primeros meses del ejercicio 2009 se registró la mayor caída, estabilizándose en el segundo trimestre e iniciándose una leve mejora progresiva, aunque con diferencias significativas entre las distintas zonas geográficas. Los efectos de esta crisis perduran hasta el momento actual: el incremento de la tasa de paro en la mayoría de los países en desarrollo, la reducción del consumo privado, los problemas de las economías domésticas y el incremento de la deuda pública dificultan la salida de la crisis.

Durante 2009 la economía mundial decreció un 0,6 por ciento, lo que supuso una importante pérdida de riqueza. Este retroceso es consecuencia de la caída de la actividad en las economías desarrolladas (-3,2 por ciento), compensada parcialmente por el crecimiento logrado por las economías emergentes (2,4 por ciento).

Entre las economías desarrolladas, Japón y Reino Unido fueron las más afectadas por la caída de la actividad económica, en torno al 5 por ciento, mientras que en Estados Unidos la recesión fue más moderada, situándose en el 2,4 por ciento. El descenso de la actividad económica supuso que las principales economías desarrolladas sufrieran fuertes pérdidas de empleo. Ante esta situación, se desarrollaron numerosos planes de estímulo fiscal y medidas monetarias, que se reflejaron en bajadas en los tipos de interés.

Por su parte, las economías emergentes experimentaron un crecimiento positivo, a pesar de que la mayoría de los países se vieron afectados por la crisis. Este crecimiento estuvo impulsado, fundamentalmente, por la contribución positiva de China e India, que presentaron durante 2009 avances del 8,7 por ciento y el 5,5 por ciento, respectivamente.

La crisis también afectó al comercio mundial, que se redujo en un 13 por ciento y a los flujos financieros internacionales de capitales, que se desplomaron.

La tasa de inflación mundial sufrió también fuertes ajustes a la baja motivados por la intensa corrección de los precios de las materias primas, siendo dicha tasa, al cierre de 2009, ligeramente superior al 2 por ciento. Durante buena parte del año la inflación se mantuvo en valores negativos en muchos países. En las economías avanzadas, la tasa de inflación fue, en la mayoría de los casos, muy reducida o incluso negativa, como en el caso de Estados Unidos y Japón, que presentaron tasas de inflación del 0,3 por ciento y el 1,4 por ciento, respectivamente. En cuanto a las economías emergentes, su tasa de inflación se redujo en más de 4 puntos de valor absoluto respecto al ejercicio anterior, pero se mantuvo en valores positivos.

Entorno macroeconómico en la Zona Euro y la Unión Europea

El año 2009 fue uno de los momentos económicos más delicados en los que se ha visto inmersa la Unión Europea. En este periodo, los principales indicadores macroeconómicos de los países miembros cayeron considerablemente, tomándose medidas que supusieron el incremento del déficit público y de la deuda pública.

Los efectos de la crisis económica mundial en la Zona Euro supusieron una caída del 4,1 por ciento del PIB, una significativa pérdida de empleo y la reducción del número de préstamos bancarios concedidos. El ahorro de los hogares aumentó y se redujo el consumo, siendo el sector inmobiliario el más afectado por la reducción de la demanda interna. Así, en España e Irlanda, países en los que dicho sector tenía un peso significativo, la pérdida de empleo fue superior a la del resto de estados miembros. En otros países como Alemania, la caída del PIB se derivó de la reducción de la actividad exportadora.

La tasa de inflación también se vio afectada por la crisis, y el índice de precios al consumo armonizado de la Zona Euro se fijó en un 0,9 por ciento al cierre de 2009, llegando incluso a ser negativo en los meses centrales del ejercicio. Este retroceso vino originado por la caída de los precios de las materias primas, sobre todo las energéticas, unido a la debilidad de la demanda interna. Ante esta situación, el Banco Central Europeo redujo los tipos de interés oficiales hasta situarlos en el 1,62 por ciento, 3 puntos menos que en el ejercicio anterior.

En este contexto de crisis, en el mercado de divisas se produjo una apreciación progresiva del euro frente a las principales monedas internacionales (dólar norteamericano, yen japonés y las monedas asiáticas ligadas al dólar).

Al igual que en la Eurozona, los países de la Unión Europea no pertenecientes a la Zona Euro experimentaron una reducción del crecimiento económico durante el ejercicio 2009, siendo especialmente significativa en el Reino Unido, donde el PIB se redujo un 5 por ciento. En el caso de los nuevos países miembros de la Unión Europea incorporados en 2004 y 2007, que no están incluidos en la Zona Euro, la reducción del PIB fue del 3,4 por ciento.

Entorno macroeconómico en España

Tras más de una década de crecimiento consecutivo, España entró en recesión durante el ejercicio 2009, con un fuerte redimensionamiento del sector inmobiliario, que produjo un efecto negativo en el resto de las ramas de actividad.

El PIB en España se redujo en un 3,6 por ciento en 2009, consecuencia de la fuerte caída de la demanda interna que disminuyó un 6,4 por ciento, compensada parcialmente por el crecimiento del sector exterior. La reducción de la demanda interna fue consecuencia del aumento del ahorro, y el efecto positivo de la balanza exterior a que las importaciones se redujeron sustancialmente más que las exportaciones.

Por sectores, y además del profundo ajuste del sector inmobiliario ya mencionado, destaca la caída del sector industrial, consecuencia de la reducción de la inversión en bienes de equipo.

La inflación se situó al cierre de 2009 en el 0,8 por ciento, presentando tasas negativas durante nueve meses consecutivos.

En el ámbito de los mercados financieros, durante el 2009 se redujo la volatilidad de los mercados, que comenzaron a recuperarse y cerraron el año con ganancias. El IBEX-35 acumuló un incremento de casi el 30 por ciento.

El mercado de trabajo experimentó un importante ajuste como consecuencia de la crisis: mientras que para el conjunto de la Unión Europea, la tasa de paro fue de un 8,9 por ciento, casi dos puntos más que en 2008, España presentó una tasa de paro del 18 por ciento, es decir siete puntos más que en el ejercicio anterior. El ajuste del empleo, aunque generalizado, fue especialmente significativo en el sector de la construcción y en los trabajadores con contrato temporal y menor nivel de formación. En cuanto a grupos de población, los jóvenes menores de 25 años son el grupo que mayor tasa de desempleo presenta, un 20,4 por ciento al final del 2009.

CARACTERÍSTICAS FUNDAMENTALES DEL SECTOR CERÁMICO

Reducción de Ventas en conjunto de un 30 por ciento y en mercado nacional del 38 por ciento

En 2009, el sector cerámico español facturó 2.591 millones de euros, lo que representa una caída del 29,8 por ciento con respecto a la facturación del año anterior. Esta caída ha sido especialmente brusca en el mercado nacional, donde el descenso de las ventas ha sido casi un 38,1 por ciento inferior a las realizadas en el año 2008. Este descenso en la demanda nacional viene motivado, en mayor o menor medida, por la fuerte contracción de la producción en el sector de la construcción y el desfavorable comportamiento del consumo privado que ha afectado al mercado de la reforma descensos iniciados ya en el ejercicio 2008.

La producción está altamente concentrada en la provincia de Castellón, que representa en torno al 95 por ciento de la producción nacional, siendo uno de los ejemplos más destacados de clúster o distrito industrial en España y en Europa.

Un resumen de las ventas totales del sector en millones de euros es el siguiente:

Ventas Españolas	2008 (millones euros)	2009 (millones euros)	Variación	% sobre el total	
				2008	2009
Nacional	1.482	918	(38,06%)	40,14%	35,43%
Exportación	2.210	1.673	(24,30%)	59,86%	64,57%
Total	3.692	2.591	(29,82%)	100,00%	100,00%

Fuente: ASCER

Por su parte, las exportaciones también han sufrido un retroceso en el año 2009 con respecto a 2008, con una caída del 24,3 por ciento. La distribución de las exportaciones españolas por zonas geográficas se muestra en la siguiente tabla:

Zonas	2008 (millones euros)	2009 (millones euros)	Variación	% sobre el total	
				2008	2009
Europa	1.483,6	1.026,3	(30,82%)	67,10%	56,02%
Este de Europa	310,9	168,1	(45,93%)	14,06%	9,18%
Oriente Próximo	244,9	251,2	2,57%	11,08%	13,71%
América del Norte	138,5	93,5	(32,49%)	6,26%	5,10%
América Central	48,9	31,7	(35,17%)	2,21%	1,73%
América del Sur	37,7	26,6	(29,44%)	1,71%	1,45%
Este y sudeste asiático	60,0	54,3	(9,50%)	2,71%	2,96%
África	173,4	167,1	(3,63%)	7,84%	9,12%
Oceanía	18,0	13,3	(26,11%)	0,81%	0,73%
Total	2.210,9	1.673,2	(24,3%)	100,00%	100,00%

Fuente: ASCER

El retroceso en las exportaciones en 2009 viene explicado por la caída de las ventas en Europa, que representa dos tercios de las exportaciones, y en el continente americano (en EE.UU. se ha producido una caída del 29,3, manteniéndose la tendencia negativa que se arrastraba desde el año 2006). Sin embargo, dentro la tendencia general de descenso se ha producido crecimiento en Oriente Próximo, ocupando ya una cuota del 14 por ciento.

EL SECTOR AZULEJERO EN ESPAÑA VS ITALIA

Italia casi duplica la exportación de España

Al igual que sucede en España, la industria cerámica italiana se encuentra concentrada geográficamente en las provincias de Módena y de Regio-Emilia, con aproximadamente el 78 por ciento de la producción italiana. En estas zonas se fabrica también gran parte de la maquinaria y de la tecnología que se usa para la elaboración de los azulejos.

La industria cerámica italiana se ha caracterizado por una cuota de exportación de productos muy elevada, con una menor dependencia del mercado interior que el sector cerámico español y con una importante presencia productiva internacional.

A continuación se presenta un cuadro con datos comparativos de los ejercicios 2009 y 2008 de la industria cerámica española e italiana.

	ITALIA		ESPAÑA	
	2009	2008	2009	2008
Empresas	181	195	n.d.	201
Empleados	24.595	26.364	17.700	22.300
Producción (millones de m ²)	368	513	324	495
Ventas totales (millones de euros)				
Mercado nacional	1.253	1.473	918	1.482
Exportación	3.255	4.044	1.673	2.211

Fuente: ASCER, y ASSOPIASTRELLE

En 2009 el número de empresas productoras de baldosas cerámicas italianas ha disminuido en catorce sociedades. Hay que remarcar que en los últimos ejercicios, el sector cerámico italiano se ha visto afectado por diversas fusiones y concentraciones de empresas, que han afectado a 7 sociedades, y 11 han cerrado durante el ejercicio 2009.

Las empresas españolas han roto la tendencia de crecimientos continuados de los últimos ejercicios anteriores al 2008, y han reducido fuertemente sus niveles de producción pasando de 495 millones de metros en el 2007 a 324 millones, lo que supone una reducción del 35 por ciento de la producción, mientras que la producción italiana se reduce un 28 por ciento y se sitúa en 368 millones de metros.

En la composición de la producción, la industria italiana tiene intensificada la producción en gres porcelánico en todas sus versiones, habiendo alcanzado un volumen de esta variedad de producto cerámico del 72,1 por ciento del total (73,3 por ciento en 2008). Hay que destacar, que el gres porcelánico es un producto de un mayor valor añadido y por tanto se puede comercializar a un precio superior, por lo que se destina a mercados de mayor poder adquisitivo.

En los principales mercados exteriores de ambos países, las ventas han presentado las siguientes variaciones respecto al ejercicio anterior:

	ITALIA			ESPAÑA		
	2009	% Variac. 08/09	Precio (e/m ²)	2009	% Variac. 08/09	Precio (e/m ²)
Principales mercados (millones de euros)						
EE.UU.	333	-29,7%	12,19	65	-28,8%	8,61
Francia	611	-10,5%	12,30	220	-10,6%	8,95
Alemania	482	-1,4%	12,16	76	-14,6%	11,88
Reino Unido	91	-28,3%	13,99	104	-25,2%	8,23
Grecia	147	-30,3%	11,73	50	-49,5%	6,89

Fuente: ASCER y ASSOPIASTRELLE

Hay que destacar que las ventas españolas a EE.UU. en los ejercicios 2009, 2008 y 2007 presentan unas reducciones del 28,8, 38,3 y 34,4 por ciento, respectivamente, debido tanto a la situación del mercado inmobiliario del país como al encarecimiento del euro frente al dólar. Los productos cerámicos italianos en el mercado estadounidense alcanzaron un precio medio de venta por metro cuadrado en 2009 de 12,19 euros (11,61 euros en 2008), lo que supone incrementar los precios un 4,9 por ciento. El producto italiano, también se ha visto afectado por el tipo de cambio y situación del mercado estadounidense, con una caída de sus ventas del 29,7 por ciento, principalmente debida a la menor venta en metros.

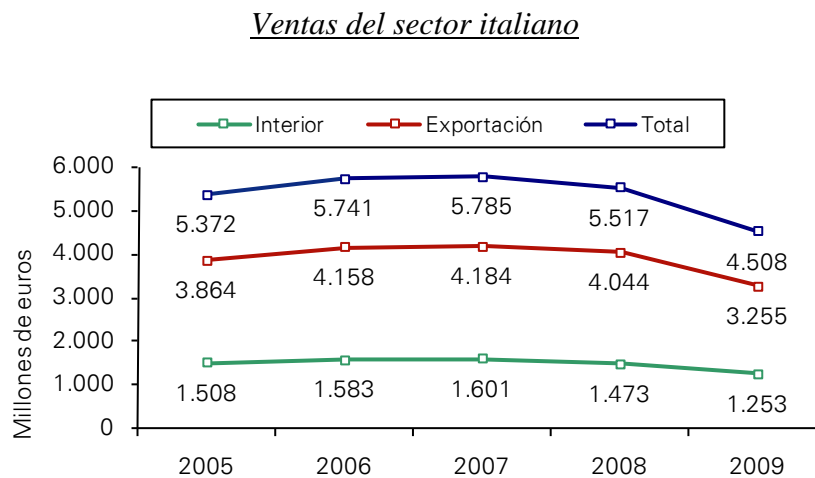
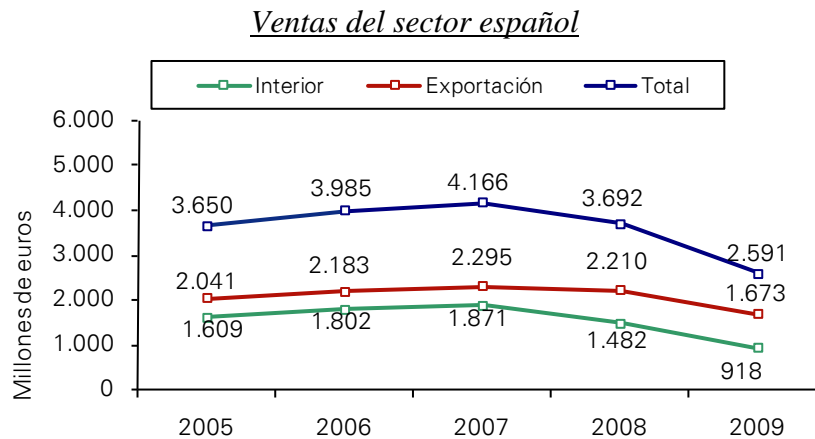
El precio medio de venta del total de las exportaciones de la industria italiana se situó en 2009 en 11,59 euros por metro cuadrado (11,39 euros en 2008) lo que implica que han conseguido incrementar los precios respecto al ejercicio precedente en un 1,8 por ciento.

De acuerdo con la Assopiastrelle, el 31 de diciembre de 2009, las sociedades italianas poseían 19 filiales en el extranjero que daban trabajo a 6.297 trabajadores, un 9,7 por ciento menos que en el ejercicio precedente. Durante 2009 produjeron 108,7 millones de metros. Geográficamente, 81,8 millones de metros de esta producción deslocalizada tiene lugar en países europeos y el resto en EE.UU, donde se ha incrementando la producción.

EVOLUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS DEL SECTOR DE LOS AÑOS 2009 A 2005

Las ventas del ejercicio 2009 retroceden más de diez años

La evolución de las ventas del sector para el periodo comprendido entre 2009 y 2005, se muestran en los gráficos siguientes:



	2005	2006	2007	2008	2009
Evolución ventas en España	4,8%	5,0%	4,5%	(11,4%)	(29,8%)
Evolución ventas en Italia	0,5%	6,9%	0,8%	(4,6%)	(18,3%)

Como podemos observar, el descenso de las ventas sitúa al sector español en niveles inferiores al ejercicio 2005, motivado principalmente por el fuerte descenso de las ventas del ejercicio 2009, de hecho se sitúan por debajo del año 1999, donde se alcanzaron unas ventas de 2.882 millones de euros.

CUENTA DE RESULTADOS 21 SOCIEDADES.

Las ventas de las 21 principales sociedades bajan un 20,4 por ciento en 2009, un 9,4 por ciento menos que el sector en su conjunto.

El sector comienza un lento proceso de concentración.

La cifra de negocios del grupo analizado alcanzó los 1.229 millones de euros en 2009, lo que implica que el grupo analizado ha reducido sus ventas en un 20,4 por ciento, y sitúa su cuota en el 47,4 por ciento del sector cerámico nacional en su conjunto, frente a un 41,8 del ejercicio anterior, lo que muestra un síntoma de concentración de las ventas en las grandes compañías del sector.

El resultado de explotación del ejercicio 2009 se redujo en un 83 por ciento respecto al ejercicio anterior en términos brutos, presentando una disminución del 4,7 como porcentaje sobre ventas, como consecuencia de la caída de las ventas y la falta de posibilidad de repercutir los gastos de explotación, lo que lleva a las empresas analizadas a una reducción de los márgenes obtenidos.

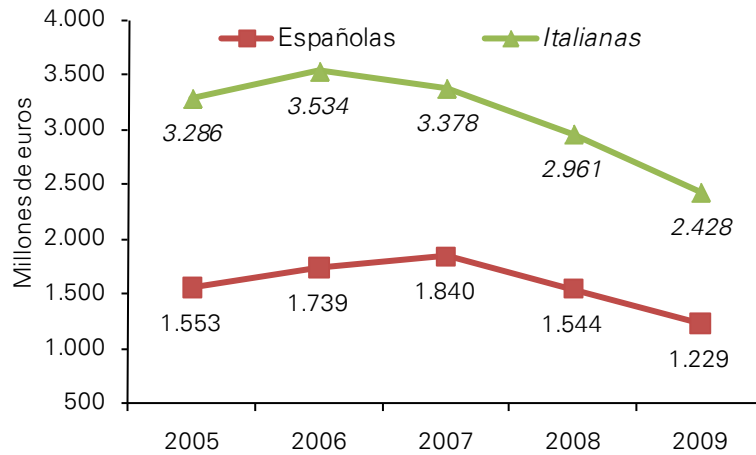
En 2009 las sociedades analizadas presentan unos resultados financieros negativos por importe de 53 millones de euros, frente a 89 millones en el ejercicio 2008. Dicha variación se ha debido fundamentalmente al deterioro producido en la valoración de sociedades participadas, en el ejercicio 2008.

El resultado después de impuestos ha disminuido en un 346,2 por ciento y supone unas pérdidas del 3,2 por ciento de las ventas del ejercicio 2009. La disminución de las ventas y la práctica imposibilidad de reducir los costes, ha provocado que, el resultado agregado después de impuestos de las 21 principales empresas incluidas en el estudio caiga hasta pérdidas de 29,4 millones de euros. No obstante, hay que remarcar que en el ejercicio 2009, once empresas del grupo analizado han presentado pérdidas, respecto a ocho del ejercicio anterior.

Evolución de la Cuenta de Resultados (miles de euros)					
	2005	2006	2007	2008	2009
Importe neto de cifras de negocios	1.553.026	1.735.630	1.840.446	1.544.499	1.228.718
Resultado de explotación	168.180	230.811	146.454	90.773	15.305
Resultado financiero	(37.003)	(32.412)	(54.941)	(89.217)	(52.930)
Resultado después de impuestos	99.974	155.753	86.276	11.936	(29.387)
Porcentaje sobre la cifra de negocio (%)					
	2005	2006	2007	2008	2009
Resultado de explotación	10,8%	13,3%	8,0%	5,9%	1,2%
Resultado financiero	(2,4%)	(1,9%)	(3,0%)	(5,8%)	(4,3%)
Resultado después de impuestos	6,4%	9,0%	4,7%	0,8%	(2,4%)

Fuente: Elaboración propia

El detalle de las ventas totales de las 21 grandes empresas españolas e italianas analizadas, en millones de euros, para el período comprendido entre 2005 y 2009 es el siguiente:



	2005	2006	2007	2008	2009
Variación anual española	5,9%	12,0%	5,8%	(16,1%)	(20,4%)
Variación anual italiana	8,9%	7,5%	(4,4%)	(12,4%)	(18,0%)

La cifra de negocios agregada de las 21 principales sociedades del sector español ha disminuido un 20,4 por ciento en 2009 respecto a 2008, mientras que el retroceso para sus homólogas italianas se situó en un 18 por ciento.

La facturación media de 21 de las principales empresas italianas analizadas asciende a 115,6 millones de euros (141 millones en 2008). Dicha cifra para el grupo de empresas españolas, se sitúa en 58,5 millones de euros (73,5 millones en 2008).

Análisis de los gastos de personal

Los gastos de personal del conjunto de empresas analizado disminuyeron en un 18,7 por ciento en 2009 respecto al ejercicio 2008. Por su parte el número de empleados del grupo español analizado presentó una caída del 24,3 por ciento. Según se desprende de la información obtenida de las cuentas anuales de las empresas analizadas, el gasto medio de personal por empleado en el ejercicio 2009 se incrementó un 7,4 por ciento respecto al ejercicio anterior.

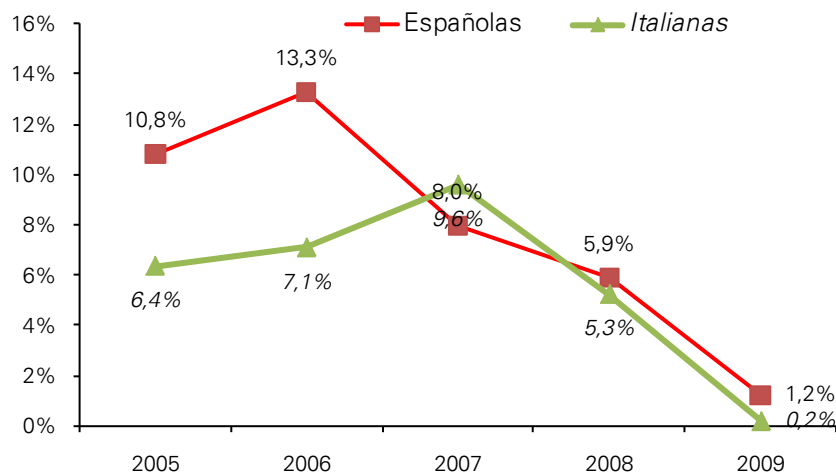
El gasto de personal como porcentaje de la cifra de negocios se ha situado en el ejercicio 2009 en torno al 20,9 por ciento (20,4 por ciento en 2008).

<i>Evolución de los gastos de personal y de los empleados</i>			
	2009	2008	Variación 09-08
Gastos de personal (miles de euros)	256.747	315.856	(18,7%)
Empleados	6.487	8.569	(24,3%)
Gasto de personal por empleado (miles de euros)	39,579	36,860	7,4%
Gastos de personal / Cifra de negocios	20,9%	20,4%	0,5%

Fuente: Elaboración propia

Las 21 empresas italianas analizadas en 2009 dan empleo a 12.009 trabajadores (12.077 trabajadores en 2008), el número de trabajadores se ha mantenido en el ejercicio. Según datos facilitados por Assopiastrelle, en 2009 se produjo una nueva disminución del empleo directo en el sector cerámico italiano pasando de 26.364 empleados en 2008 a 24.595 en 2009, lo que representa una caída del 6,7 por ciento, el doble que en el ejercicio 2008.

Evolución del resultado de explotación



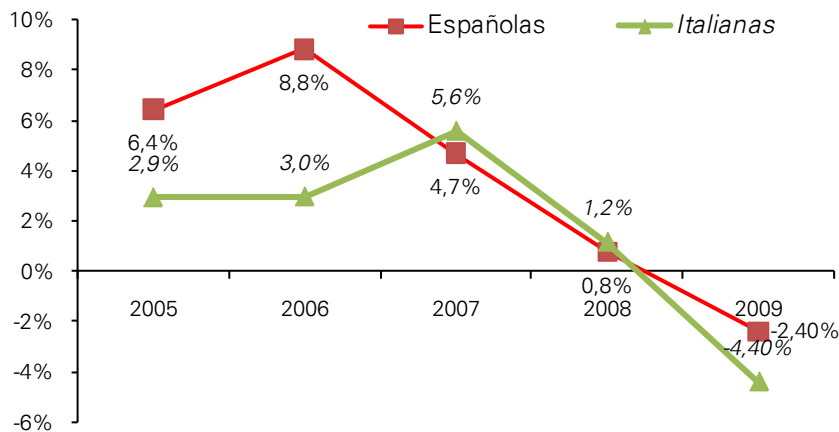
El resultado de explotación para las sociedades españolas, según se muestra en el gráfico, se ha situado en el nivel inferior de los obtenidos durante todo el periodo objeto de análisis. El resultado de explotación ha disminuido en 4,7 puntos porcentuales respecto al ejercicio precedente, pasando del 5,9 por ciento obtenido en 2008 al 1,2 por ciento en 2009. En el caso de las sociedades italianas el descenso del último ejercicio ha situado el resultado de explotación en el 0,2 por ciento desde el 5,3 por ciento obtenido en ejercicios anteriores.

En 2009, el resultado de explotación agregado de las sociedades españolas alcanzó los 15,3 millones de euros, lo que ha supuesto una disminución del 83,1 por ciento respecto al ejercicio 2008. La caída de la cifra de negocios en un 20,4 por ciento, y el escaso margen de maniobra para ser reduciendo costes de explotación, ha sido la principal causa de reducción del resultado de explotación.

RESULTADO NETO:

Pérdidas de 2,4 euros por cada 100 euros de ventas.

Destaca en el período analizado, que tendencia de caída del resultado neto en porcentaje sobre ventas de las sociedades españolas, que se ha producido entre los ejercicios 2006 y 2009, ha situado el resultado en pérdidas del 2,4 por ciento sobre las ventas.



Durante el ejercicio 2009 las 21 sociedades españolas han obtenido unas pérdidas netas de 29,4 millones de euros, frente a unos beneficios netos de 11,9 millones de euros del ejercicio anterior. La caída del resultado de explotación y el incremento de los gastos financieros ha provocado la caída del resultado neto en el ejercicio. Parte de estos gastos financieros se deben principalmente al deterioro de la cartera de control de las participaciones internacionales de algunas de las sociedades de nuestro estudio. Once empresas españolas han presentado pérdidas netas al cierre del ejercicio.

El resultado neto de las sociedades italianas se sitúa en unas pérdidas de 107,7 millones de euros. Como porcentaje sobre ventas de las sociedades italianas este resultado supone unas pérdidas del 4,4 por ciento, frente al 2,4 por ciento de las españolas.

Doce de las sociedades españolas del estudio han registrado ingresos por créditos fiscales, por lo que el ejercicio 2009 el agregado del impuesto sobre sociedades genera un ingreso de 8,2 millones de euros. En 2009 nueve sociedades del grupo de empresas italianas analizado han obtenido pérdidas (diez sociedades en 2009).

BALANCE DE SITUACIÓN 21 SOCIEDADES

Las empresas reducen su volumen en línea con la reducción en ventas

Un resumen de la evolución de los grandes capítulos que componen el activo del balance de situación de las sociedades españolas agregado para la comparación de los ejercicios comprendidos entre 2009 y 2005 se muestra a continuación:

Composición del activo del balance de situación de las sociedades españolas se detalla a continuación:

	<i>(Miles de euros)</i>				Variación		
	2009	2008	2007	2006	09-08	08-07	07-06
Activo Corriente	952.078	1.161.983	1.355.842	1.283.306	(18,1%)	(14,3%)	5,7%
Activo No Corriente	1.244.399	1.303.348	1.424.186	1.358.167	(4,5%)	(8,5%)	4,9%
Disponibles	37.847	34.607	42.139	38.667	9,4%	(17,9%)	9,0%
Realizables	513.764	642.659	835.469	815.253	(20,1%)	(23,1%)	2,5%
Existencias	400.468	484.717	478.234	429.386	(17,4%)	1,4%	11,4%

El activo ha disminuido un 11,3 por ciento en el ejercicio 2009 respecto al anterior, se aprecia una mayor disminución del activo corriente, debida principalmente a la reducción del realizables en un 20,1 por ciento, como consecuencia de la caída de las cuentas a cobrar por las menores ventas. Las existencias se presentan con una reducción del 17,4 por ciento, por ajustarse las producciones y por las paradas de líneas de producción del ejercicio 2009,

La composición del activo del balance de situación agregado para las sociedades españolas es la siguiente:

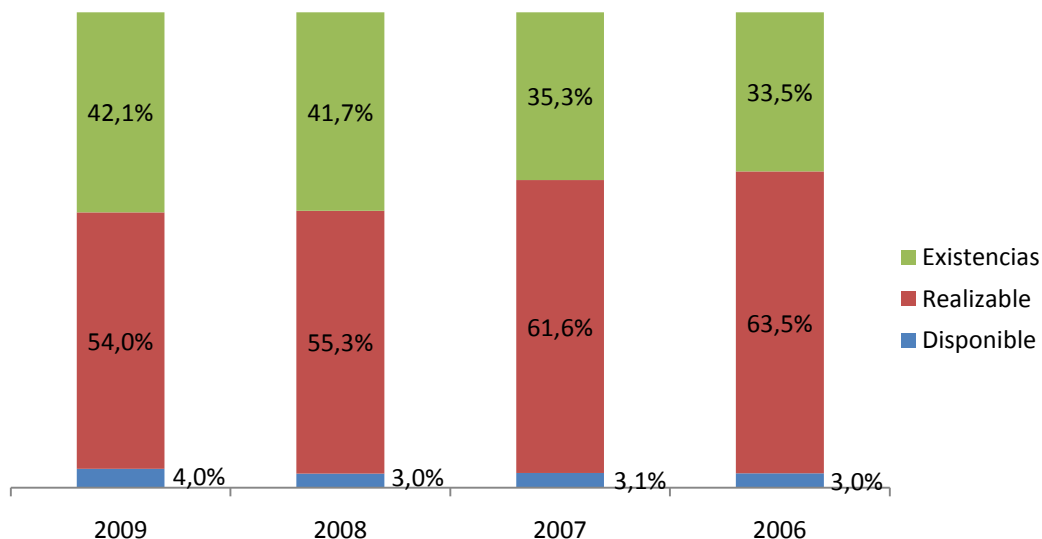


En las empresas italianas analizadas, el activo no corriente representa en el ejercicio 2008 el 49,9 por ciento del total del activo, porcentaje inferior al de las empresas españolas.



Según datos facilitados por Assopiastrelle, Italia cuenta con una capacidad productiva radicada fuera de su frontera muy superior al resto de países productores. Según datos aportados por dicha asociación, existen 33 plantas con 82 hornos, lo que implica una disminución de una planta de 3 hornos, respecto del ejercicio 2008. Con esta capacidad, la producción estimada de la industria cerámica italiana ascendería a 476,7 millones de metros cuadrados, de los cuales el 77,2 por ciento correspondería a producción realizada en Italia y el 22,8 por ciento a producción realizada en otros países por sociedades directamente vinculadas con empresas italianas, en el ejercicio 2008 la distribución de la producción italiana se situaban en el 80,2 y el 19,8 por ciento entre nacional y extranjera, lo que muestra un incremento de la externalización productiva.

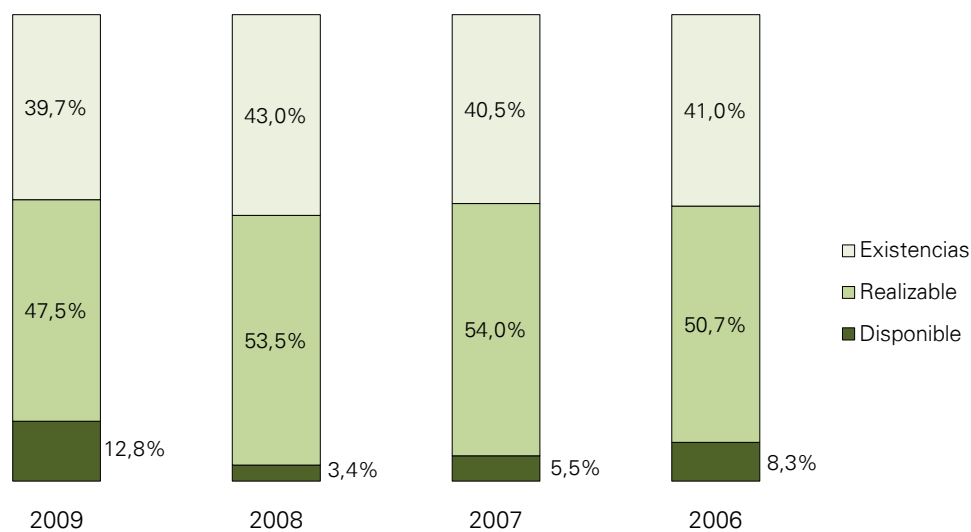
La composición del activo corriente de las 21 empresas españolas es la siguiente:



Las existencias se han reducido en términos absolutos pero, siguen creciendo en términos relativos al ser mayor la reducción en el realizable por la fuerte caída de ventas.

La composición relativa del activo corriente de las empresas españolas ha no variado significativamente respecto al ejercicio anterior, ya las existencias han incrementado su peso en 0,4 puntos respecto al ejercicio anterior, debido a la disminución del realizable en 1,3 puntos porcentuales principalmente por la caída de las cuentas a cobrar.

En las empresas italianas analizadas, la composición del activo corriente se muestra a continuación:



En 2009 las existencias del grupo italiano representan un 39,7 por ciento (43 en 2008) del activo corriente, con una reducción del 11,5 por ciento en términos absolutos. El disponible se ha incrementado por la situación puntual de una de las sociedades italianas a cierre del 2009.

El resumen de los capítulos que componen el pasivo del balance de situación de las 21 sociedades españolas es el siguiente:

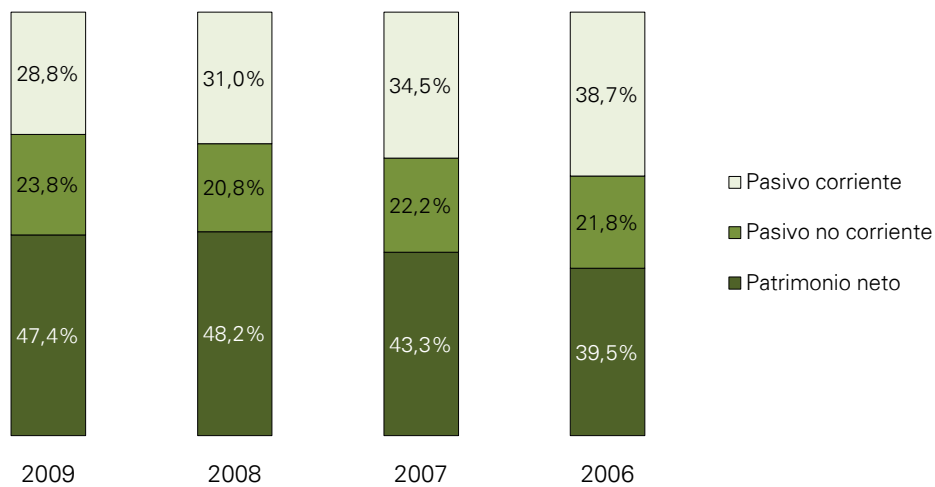
	<i>(Miles de euros)</i>				Variación		
	2009	2008	2007	2006	09-08	08-07	07-06
Patrimonio Neto	999.721	1.081.452	1.177.760	1.145.549	(7,6%)	(8,2%)	2,8%
Pasivo no corriente	579.207	537.329	634.137	570.863	7,8%	(15,3%)	11,1%
Pasivo corriente	617.549	846.550	968.131	925.061	(27,1%)	(12,6%)	4,7%

La composición relativa del pasivo del balance de situación es la siguiente:



Observamos, un aumento del patrimonio neto en términos porcentuales sobre el total activo, mientras que el pasivo corriente que permanecía casi invariable en los anteriores años ha experimentado una fuerte reducción. Los fondos propios siguen siendo la partida más significativa, representando el 45,5 por ciento del pasivo. Dicho porcentaje aumenta respecto al ejercicio anterior cuando se situó en el 43,9 por ciento. La restricción de acceso al crédito bancario ha forzado al sector a una mayor autofinanciación.

Las sociedades italianas, presentan una estructura de pasivo caracterizada por la fuerte capitalización, que sitúa el patrimonio neto en el 47,4 por ciento y han podido establecer un incremento de la financiación no corriente, como se observa en el incremento de 3 puntos porcentuales del pasivo no corriente.



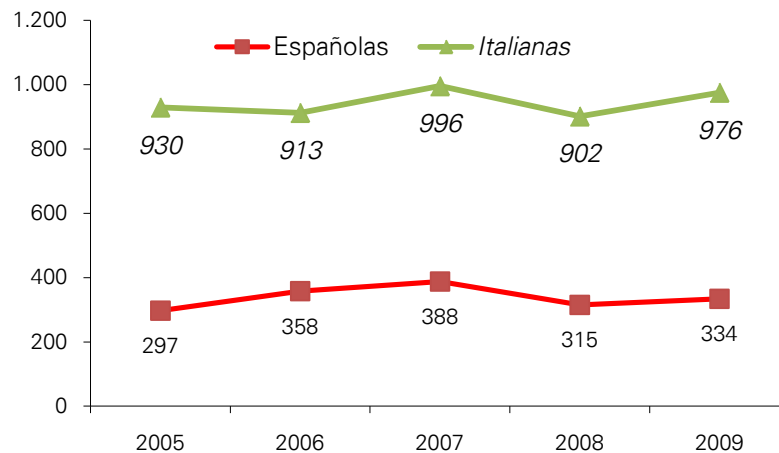
RATIOS

Fondo de maniobra. Detrimiento importante en el período

El fondo de maniobra empeora en línea con la reducción en la actividad de las sociedades

Los grupos seleccionados han mantenido sus fondos de maniobra (activo corriente-pasivo corriente), en los ejercicios analizados situándose para las empresas españolas entre los 297 millones de euros a 31 de diciembre de 2005 y los 338 millones de euros. El grupo italiano también mantiene su fondo de maniobra estable estos ejercicios, si bien presenta un fondo tres veces superior al de las empresas españolas.

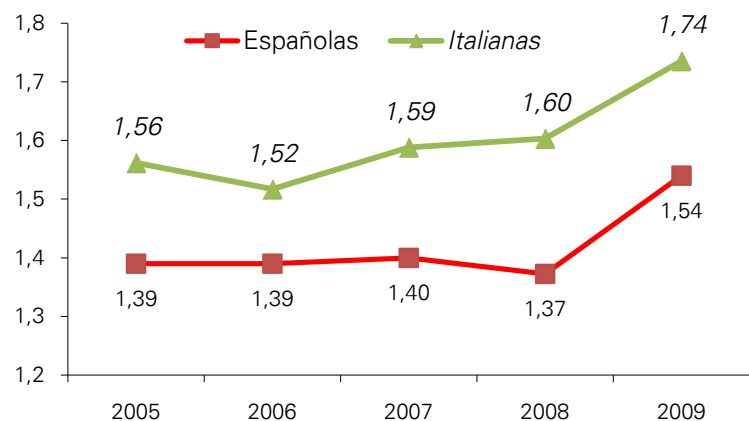
El detalle y evolución del fondo de maniobra en millones de euros se muestra a continuación:



Solvencia técnica

Fuerte incremento en la solvencia técnica

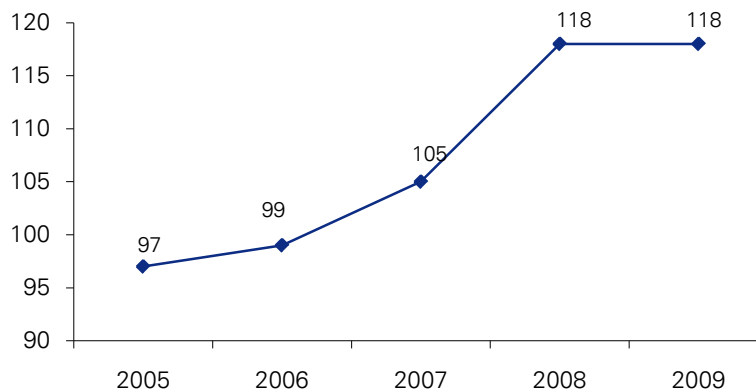
La solvencia técnica ha sido calculada como la relación entre el activo corriente y el pasivo corriente y se sitúa para el grupo español en un promedio de 1,54 para el ejercicio 2009, presentando un repunte sobre la tendencia estable de ejercicios anteriores al igual que sucede con las empresas italianas, donde se incrementa hasta el 1,74.



Rotación de existencias

Contención del nivel de existencias pese a la reducción de las ventas

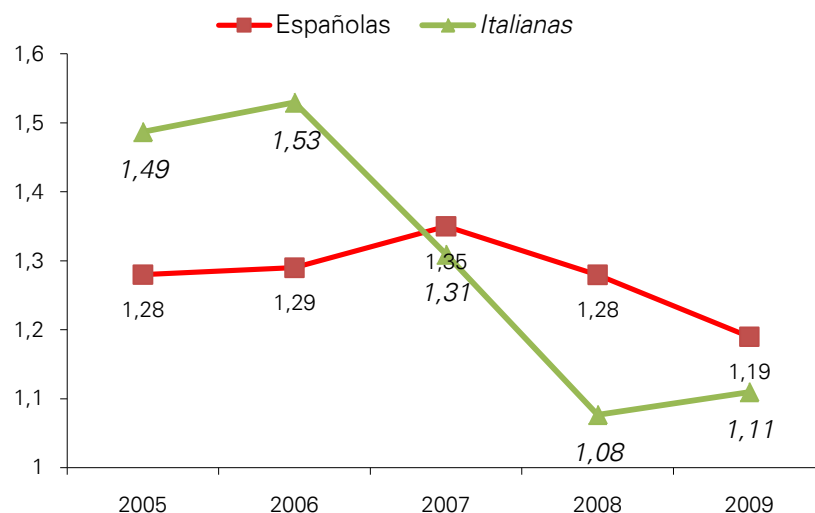
La rotación calculada en este estudio ha utilizado como coste de ventas el total de los costes de explotación debido a las restricciones inherentes a la fuente de información utilizada. Con este criterio, el promedio de rotación del grupo ha incrementado hasta el ejercicio 2008 respecto a los ejercicios precedentes, con un inventario de 118 días. La fuerte caída de ventas ha llevado a paros en la producción, por lo que las sociedades del estudio que han conseguido una reducción del 17,4 por ciento de las existencias. La evolución del ratio de rotación de existencias en el período 2005 a 2009 ha sido el siguiente:



Endeudamiento

El nivel de endeudamiento se reduce por la falta de financiación.

El ratio de endeudamiento ha sido calculado como la relación entre el pasivo exigible y patrimonio neto. El promedio de endeudamiento del grupo español se sitúa en un 1,19 para el ejercicio 2009 (1,28 en 2008). La evolución del ratio de endeudamiento del período analizado para las 21 empresas ha sido la siguiente:

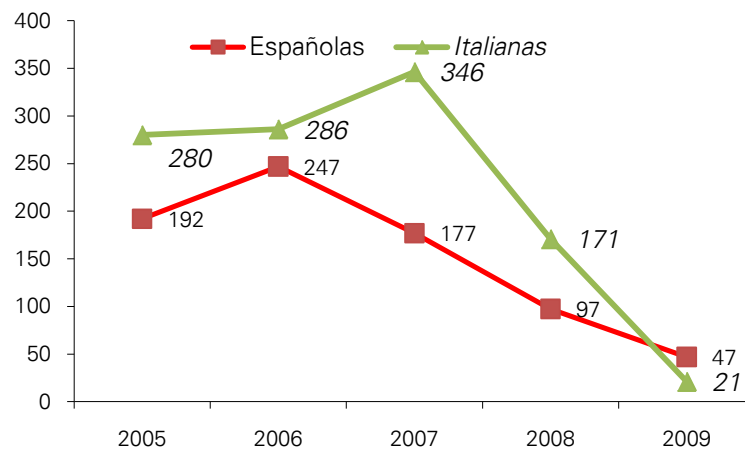


Flujo de caja

El flujo de caja obtenido se reduce a casi la mitad

El flujo de caja obtenido por las sociedades objeto de análisis, definido como beneficio neto más las amortizaciones, ha ascendido a 47 y 97 millones de euros en 2009 y 2008, respectivamente, lo que supone una disminución del 52 por ciento.

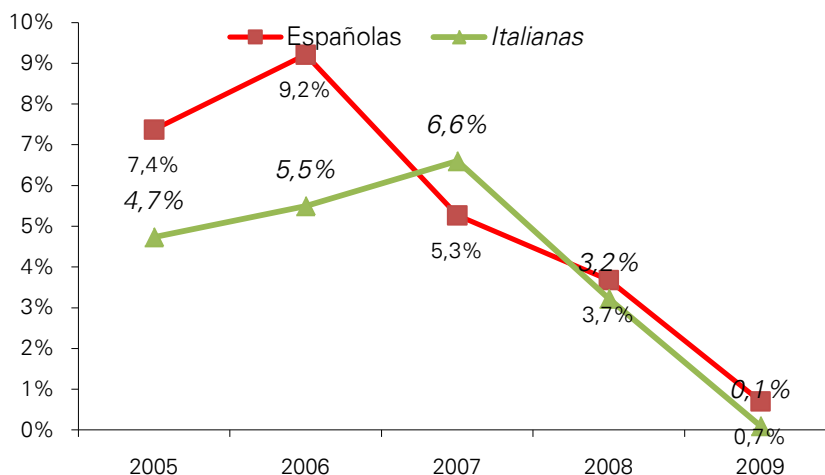
El flujo de caja de las 21 principales empresas del sector españolas e italianas ha evolucionado de la siguiente forma:



La rentabilidad económica

La rentabilidad disminuye en tres puntos

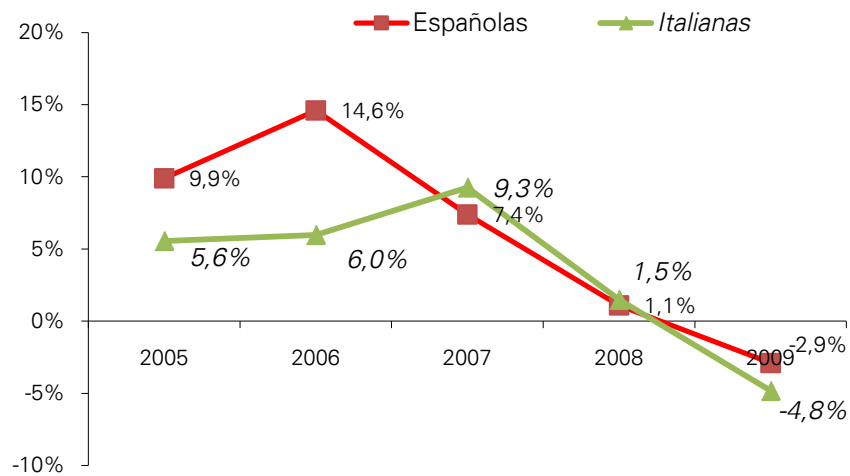
En 2009, el ratio de rentabilidad económica, medido como la relación entre el resultado de explotación y el activo total, se ha situado en el 0,7 por ciento, para las empresas españolas y en el 0,1 para las italianas tal como se muestra en el gráfico adjunto:



Rentabilidad media

Rentabilidad negativa de las sociedades.

La rentabilidad media ha sido calculada como la relación porcentual entre el resultado neto y el patrimonio neto medio del ejercicio y se sitúa para la selección de empresas españolas en el -2,9 por ciento para el ejercicio 2009, 1,1 por ciento en 2008. La rentabilidad ha oscilado entre valores que se situaban en el 14,6 por ciento obtenido en el ejercicio 2006 y por primera vez es negativa. A continuación se presenta la evolución en los últimos ejercicios:



RESUMEN EJECUTIVO

La información económico-financiera del sector en su conjunto nos muestra una caída de las ventas del 29,8 por ciento debido a una fuerte contracción de la demanda interna y a la caída de las exportaciones. En la selección de las 21 sociedades líderes en facturación que han sido analizadas más detenidamente, en el ejercicio 2009, y que representan el 47,4 por ciento del sector Cerámico español, las ventas han experimentado una caída del 20,4 por ciento respecto al ejercicio anterior, 9,4 puntos inferior a la media del sector y muestra una concentración del mismo en las sociedades más grandes.

Con respecto a la cuenta de pérdidas y ganancias agregada, la reducción de la demanda ha forzado a las empresas a reducir los precios de venta para dar salida a sus existencias, así destaca la reducción del resultado de explotación respecto a la cifra de ventas. El resultado de explotación se sitúa en el 1,2 por ciento de las ventas, lo que deja al grupo analizado sin margen suficiente para presentar rentabilidad y mantenerse en beneficios, las subidas de costes de ejercicios anteriores no repercutibles en precios han supuesto la pérdida de competitividad del sector azulejero.

Por primera vez en los catorce años que se realiza el estudio, el agregado de 21 sociedades presenta pérdidas después de impuestos, con once de las sociedades, más de la mitad, con su resultado neto negativo.

En el ejercicio 2009, el sector ha realizado intensos ajustes para adaptar la actividad de las empresas a la menor demanda, así como para afrontar la compleja situación originada por la falta de liquidez y las dificultades encontradas para la obtención de coberturas de riesgo en el ámbito de la exportación. Con todo ello, la cerámica española ha tenido que acometer importantes ajustes en producción para reducir existencias, incluyendo paros técnicos y ajustes de plantillas.

El avance de datos provisionales del sector para el ejercicio 2010 muestra una recuperación de las exportaciones entorno al 4 por ciento, si bien el comportamiento del mercado europeo sigue siendo negativo aunque frena su caída hasta el 2,2 por ciento. Esta recuperación de la exportación no está exenta de incertidumbres que afectan a su recuperación, ya que puede verse afectada por el tipo de cambio euro dólar, el precio de las energías utilizadas en la producción cerámica principalmente el gas y la situación de inestabilidad del norte de África. Por otra parte, la demanda interior no da muestras de recuperación a corto plazo.

En relación al ejercicio 2009, queremos destacar que se han producido ciertos cambios en la estructura de los balances de situación agregados. El pasivo corriente ha sufrido, de forma global, variaciones consecuencia de la restricción del crédito, que se traduce en una reducción de las cuentas a pagar a corto, y un aumento del peso de los recursos propios. Las sociedades han ajustado su capacidad productiva mediante la parada de producciones, pero no han podido ampliar su capacidad de financiar el circulante con pasivos bancarios a corto plazo.

En un proceso que iniciamos en ejercicios anteriores, hemos comparado la información financiera de las 21 mayores empresas españolas del sector, con la de las 21 principales empresas líderes en facturación en Italia. El agregado italiano también presenta pérdidas y presenta diferencias en el tamaño de las empresas y en su estrategia. Italia, nuestro más directo competidor, ha ajustado su producción y cada vez, realiza una producción más cercana a los mercados consumidores, cada vez más descentralizada y reduciendo la producción en el país. Mantienen precios y cuotas de mercado en los países más desarrollados con altos precios de venta.

Ante esta situación, hemos preguntado a los principales directivos de las sociedades incluidas en el estudio que acciones deberían realizar para salir de la crisis y nos han indicado que las principales acciones deberían ser:

- Fomento de la exportación como alternativa a la débil demanda interna, afrontando la competencia de empresas locales en dichos mercados así como exportadores instalados en los destinos, a pesar de las dificultades que van a suponer recuperar algunos mercados.
- Seguir reestructurando y adaptar los costes al nivel de producción y demanda actual del sector, que se encuentra en niveles hace 10 años, por lo que el ajuste en costes pasa por recuperar la productividad, ajustar los salarios y vincularlos a nuevos indicadores de productividad y competitividad y no a indicadores externos al negocio.
- Cuidar el desarrollo de nuevos productos, y presentar al mercado nuevas colecciones aun estando en crisis, no dejando el elemento diferenciador que supone la investigación y el desarrollo de producto, en manos de los proveedores de maquinaria y materias primas con clara vocación internacional que pueden transferir a otros competidores diseños y tecnología.
- Descentralizar la producción por los altos costes de producción y de transporte, acercando el producto al cliente, invirtiendo en líneas de producción en el extranjero y manteniendo centralizada la gestión, marca y diseño.

Recogidas las acciones planteadas por los principales directivos de las Sociedades del sector, hemos revisado nuestros estudios de años anteriores a la crisis iniciada en el 2007 y hemos encontrado en nuestras recomendaciones al sector del año 2003 el siguiente texto:

“Los principales aspectos que la industria azulejera debería abordar en un futuro inmediato pasarían por la disminución de los volúmenes de producción de los productos de gama baja para pasar a competir con productos que se diferencien por su diseño, calidad, innovación y prestaciones técnicas, lo cual supone una apuesta firme por el I+D+i, así como la mejora de los canales de distribución. Adicionalmente, tanto el sector, las Asociaciones y las Administraciones Públicas, deberán apostar por el desarrollo de la marca española, como factor clave para relanzar las empresas que conforman el sector.”

El tamaño de las empresas también es otro de los grandes retos a los que se enfrenta la industria azulejera a corto y medio plazo.... El tamaño empresarial actual de la industria cerámica exige replanteamientos estratégicos tales como la cooperación y las fusiones entre empresas que permitan un mayor poder negociador en compras, el acceso a grandes distribuidores, la deslocalización y subcontratación de la producción, la diversificación hacia sectores de mayor valor añadido o la apertura de nuevos mercados.”

Observamos que estas acciones no difieren de las necesidades actuales, si bien su puesta en práctica definitiva no puede demorarse más en el tiempo.

ANEXOS

BALANCES DE SITUACIÓN A 31 DE DICIEMBRE DE 2009 Y 2008

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
A) Activo no Corriente	1.244.399	1.303.348
I. Inmovilizado intangible	15.860	18.150
II Inmovilizado material	667.570	719.720
III Inmovilizado inmobiliarias	23.075	26.773
IV. Inversiones en empresas del Grupo y asociadas a largo plazo	437.701	456.435
V. Inversiones financieras a largo plazo	33.202	38.339
VI. Activos por impuestos diferidos	66.990	43.931
B) Activo corriente	952.078	1.161.983
I. Activos no corrientes mantenidos para la venta	3.065	41.580
II. Existencias	400.468	484.717
III. Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	413.655	482.559
IV. Inversiones en empresas del Grupo y asociadas a corto plazo	37.289	40.968
V. Inversiones financieras a corto plazo	57.764	75.221
VI. Periodificaciones a corto plazo	1.990	2.331
VII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	37.847	34.607
TOTAL ACTIVO	2.196.477	2.465.331

BALANCES DE SITUACIÓN A 31 DE DICIEMBRE DE 2009 Y 2008

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
A-1) Fondos propios	998.080	1.080.264
I. Capital	122.248	56.244
II. Prima de emisión	199.892	113.900
III. Reservas	723.101	955.411
IV. (Acciones y participaciones en patrimonio neto)	31.025	(50.339)
V. Resultado ejercicios anteriores	(48.799)	(6.888)
VI. Otras aportaciones de socios	-	-
VII. Pérdidas y ganancias	(29.387)	11.936
VIII. Dividendo a cuenta	-	-
IX. Otros instrumentos de patrimonio neto	-	-
A-2) Ajustes por cambios de valor	(1.503)	(1.207)
A-3) Subvenciones, donaciones y legados recibidos	3.144	2.395
B) Pasivo no corriente	579.207	537.329
I Provisiones riesgos y gastos	27.873	35.359
II. Deudas a largo plazo	473.334	492.252
III. Deudas con empresas del grupo y asociadas a largo plazo	67.407	2.484
IV. Pasivos por impuesto diferido	10.594	7.234
V. Periodificaciones a largo plazo	-	-
C) Pasivo corriente	617.549	846.550
I. Pasivos vinculados con activos no corrientes mantenidos para la venta	-	-
II. Provisiones a corto plazo	1.087	4.008
III. Deudas a corto plazo	255.856	470.248
IV. Deudas con empresas del grupo y asociadas a corto plazo	39.564	25.091
V. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	321.042	346.392
VI. Periodificaciones a corto plazo	-	811
TOTAL PASIVO	2.196.477	2.465.331

CUENTAS DE RESULTADOS A 31 DE DICIEMBRE DE 2009 Y 2008

	<u>2009</u>	<u>2008</u>
1. Importe Neto de la Cifra de Negocios	1.228.718	1.544.499
2. Variación de existencias de productos terminados y en curso de fabricación	(57.807)	28.743
3. Trabajos realizados por la empresa para su activo	3.882	6.739
4. Aprovisionamientos	519.079	696.002
5. Otros Ingresos de Explotación	14.343	24.607
MARGEN BRUTO	670.056	908.586
6. Gastos de Personal	256.747	315.856
7. Otros Gastos de Explotación	326.188	420.244
8. Amortización Inmovilizado	76.269	90.164
9. Imputación de subvenciones de inmovilizado no financiero y otras	5.084	3.744
10. Exceso de provisiones	57	1.025
11. Deterioro y resultado por enajenaciones del inmovilizado	(519)	4.687
12. Diferencia negativa en combinaciones de negocio	-	-
13. Otros resultados	(169)	(1.005)
A.1) BENEFICIOS/(PÉRDIDAS) DE EXPLOTACIÓN:	15.305	90.773
14. Ingresos financieros	6.395	17.646
13. Gastos financieros	42.458	57.238
14. Variación de valor razonable en instrumentos financieros	(1.209)	(2.177)
15. Diferencias de cambio	(3.503)	(1.191)
16. Deterioro y resultado por enajenaciones de instrumentos financieros	(12.155)	(46.257)
A.2) RESULTADOS FINANCIEROS POSITIVOS/(NEGATIVOS):	(52.930)	(89.217)
A.3) RESULTADOS ANTES DE IMPUESTOS BENEFICIO/(PÉRDIDA):	(37.625)	1.556
Impuesto sobre beneficios	(8.238)	(11.188)
A.4) RESULTADOS DEL EJERCICIO PROCEDENTE DE OPERACIONES CONTINUADAS BENEFICIO/(PÉRDIDA):	(29.387)	12.744
B) OPERACIONES INTERRUMPIDAS	-	(808)
A.4) RESULTADOS DEL EJERCICIO BENEFICIO/(PÉRDIDA):	(29.387)	11.936

BALANCE DE SITUACIÓN COMPARATIVO ACTIVO - PASIVO

	2009		2008	
	España	Italia	España	Italia
Patrimonio neto	999.721	2.176.778	1.081.452	2.320.836
	45,5%	47,4%	43,9%	48,2%
Deudas a largo plazo	540.741	580.234	494.736	619.252
	24,6%	12,6%	20,1%	12,8%
Otras deudas a largo plazo	38.467	512.378	42.593	384.194
	1,8%	11,1%	1,7%	8,0%
Deudas a corto plazo	255.856	379.819	470.248	464.497
	11,6%	8,3%	19,1%	9,6%
Acreedores comerciales	360.606	598.762	371.483	635.316
	16,4%	13,0%	15,1%	13,2%
Otras deudas a corto plazo	1.087	347.869	4.819	395.578
	0,0%	7,6%	0,2%	8,2%
TOTAL PASIVO	2.196.477	4.598.841	2.465.331	4.819.673
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS COMPARATIVA

	2009		2008	
	España	Italia	España	Italia
Ingresos				
Importe neto de la cifra de negocios	1.174.793	2.427.545	1.579.981	2.960.766
Otros ingresos de explotación	14.343	(16.297)	24.607	106.031
	100,0%	100,0%	100,0%	100,0%
	1,2%	-0,7%	1,6%	3,3%
Coste de las Ventas	1.173.831	2.406.070	1.513.815	2.880.952
Aprovisionamientos	519.079	744.504	696.002	1.051.589
Gastos de personal	256.747	572.153	315.856	602.527
Dotaciones a la amortización del inmovilizado	76.788	129.089	85.477	136.557
Otros gastos de explotación	321.216	960.324	416.480	1.120.637
	1,3%	0,2%	5,7%	5,3%
Resultado Explotación	15.305	5.178	90.773	155.487
Resultado financiero	(52.930)	(84.557)	(89.217)	(72.863)
	-4,5%	-3,5%	-5,6%	-2,5%
Resultado de las actividades ordinarias	(37.625)	(79.379)	1.556	82.624
	-3,2%	-3,3%	0,1%	2,8%
Resultado antes de impuestos	(37.625)	(79.379)	1.556	82.624
Impuesto de sociedades	(8.238)	28.353	(11.188)	48.353
Operaciones interrumpidas	-	-	808	-
	-0,7%	1,2%	-0,7%	1,6%
Resultado después de impuestos	(29.387)	(107.732)	11.936	34.271
	-2,5%	-4,4%	0,8%	1,2%

GLOSARIO DE TERMINOS ECONOMICOS

Rotación de existencias

La rotación de existencias es un indicador promedio del plazo en cual se consumen las existencias y está expresado en días. En nuestro estudio hemos utilizado como coste de ventas el total de costes de explotación debido a que una gran parte de los mismos formaría parte de un teórico coste de ventas

Fondo de maniobra

El fondo de maniobra es un indicador de la solvencia a corto plazo y representa la garantía para hacer frente a los pagos próximos si, en algún momento, se interrumpe o ralentiza la tendencia del activo a generar liquidez.

El fondo de maniobra se ha calculado como la diferencia entre el activo corriente y el pasivo corriente.

Período medio de cobro y de pago

El período medio de cobro es un indicador promedio del plazo en el cual se cobran los créditos generados a favor de las empresas por las ventas y se expresa en número de días.

El período medio de pago es un indicador promedio del plazo en el cual se cancelan las cuentas a pagar, y se expresa en número de días.

Endeudamiento

El ratio de endeudamiento refleja la relación entre los fondos externos y el patrimonio neto.

Rentabilidad económica

La rentabilidad económica es la relación entre el resultado de explotación y el activo total. Este indicador se toma para evaluar el beneficio generado por el activo, independientemente de cómo se financie.

Rentabilidad media

La rentabilidad de las sociedades incluidas en el grupo seleccionado ha venido medida como el porcentaje que supone el resultado del ejercicio sobre el patrimonio neto medio del mismo periodo.

Solvencia técnica

El ratio de solvencia técnica se calcula como cociente del activo corriente sobre el pasivo corriente.

COMPOSICIÓN DE LA MUESTRA DEL ESTUDIO SOBRE EL AZULEJO

A continuación se muestran en orden alfabético, las sociedades incluidas en nuestro estudio sobre el azulejo, las cuales se han seleccionado fundamentalmente en función de su cifra neta de negocios.

No obstante, la determinación de la muestra se ha visto condicionada por la disponibilidad de determinada información, por lo que el grupo de empresas seleccionado en este ejercicio puede verse modificado en ediciones posteriores del estudio.

EMPRESAS ESPAÑOLAS

AZTECA CERÁMICA. S.L.
AZULEJOS EL HALCÓN. S.A.
AZULEJOS PLAZA. S.A.
BALDOCER. S.A.
CERÁMICAS DEL FOIX. S.A.
ARGENTA CERÁMICA. S.L.
ROIG CERÁMICA. S.A.
CERÁMICA SALONI. S.A.
COLORKER. S.A.
GAROGRES. S.A.
GRESPIANIA. S.A.
KEROS CERÁMICA. S.A.
L'ANTIC COLONIAL S.A.
MARAZZI IBERIA. S.A.
NAVARTI CERÁMICA. S.L.
PAMESA CERÁMICA. S.L.
PERONDA CERAMICAS. S.A.
PORCELANOSA. S.A.
TAULELL. S.A.
CERÁMICAS PEÑARROYA. S.A.
VENIS. S.A.

EMPRESAS ITALIANAS

CER. GARDENIA ORCHIDEA
CERAMICA CASALGRANDE-PADANA. SPA
CERAMICA DEL CONCA. SPA
CERAMICHE ATLAS CONCORDE. SPA
CERAMICHE CAESAR. SPA
CERAMICHE MARCA CORONA S.P.A.
CERAMICHE SANT' AGOSTINO S.P.A.
EMILCERAMICA. SPA
FINCIBEC. SPA
FLORIM CERAMICHE. SPA
GRANITIFIANDRE.SPA
GRUPPO CERAMICHE RICCHETTI. SPA
INDUSTRIE CERAMICHE PIEMME S.P.A.
INDUSTRIE FINCUOGHI. SPA
IRIS CERAMICA SPA
MARAZZI GRUPO CERAMICHE. SPA
MIRAGE GRANITO CERAMICO S.P.A.
PANARIAGROUP INDUSTRIE CERAM.
RI-WAL CERAMICHE. SPA
SERENISSIMA CIR INDUSTRIE CERAMICHE. S.P.A.
SICHENIA GRUPO CERAMICHE. SPA

BIBLIOGRAFÍA

INE (INSTITUTO NACIONAL DE ESTADISTICA)
EDICERAM
EUROCERAM
BANCO DE ESPAÑA (INFORME ANUAL 2009)
BANCO CENTRAL EUROPEO (INFORME ANUAL 2009)
ASCER (ASOCIACION ESPAÑOLA DE FABRICANTES DE AZULEJOS Y
PAVIMENTOS CERAMICOS)
ASSOPIASTRELLE
ICEX
CUENTAS ANUALES Y ESTADOS FINANCIEROS DE LAS EMPRESAS INCLUIDAS
EN EL ESTUDIO

Breve resumen de KPMG

KPMG es una red global de firmas de servicios profesionales, que presta servicios de auditoría, fiscales y de asesoramiento financiero y de negocio.

Operamos en 150 países de todo el mundo, con 138.000 profesionales que trabajan en las firmas miembros de KPMG.

Con 2.500 profesionales trabajando en las 16 oficinas de la firma en España buscamos respuestas a las crecientes expectativas de nuestros clientes desde un enfoque sectorial. Nuestra presencia en las principales ciudades de España nos permite ofrecer un servicio cercano y una relación personalizada, dondequiera que esté localizada su empresa.

La implantación mundial de la red de firmas KPMG, nuestros recursos humanos y tecnológicos, y la interacción de profesionales sin limitaciones fronterizas, nos permiten la prestación de servicios de alta calidad a nuestros clientes en España y en todo el mundo.



Gracias a nuestro enfoque sectorial podemos anticiparnos a las exigencias del mercado y encontrar la mejor respuesta a las demandas de las empresas.

KPMG está presente desde hace 27 años en la Comunidad Valenciana, contando en la actualidad con más de 100 profesionales que prestan servicios de auditoría y asesoramiento fiscal y legal en un ámbito multidisciplinar para ayudar a nuestros clientes a adelantarse a sus necesidades.

Nuestras oficinas en España

Alicante

Edificio Oficentro
Avda. Maisonnave, 19
03003 Alicante
Tf. 96 592 07 22
Fax 96 522 75 00

A Coruña

Calle de la Fama, 1
15001 A Coruña
Tf. 986 21 82 41
Fax 986 20 02 03

Barcelona

Torre Realia
Plaça Europa, 41 - 43
08908 L Hospitalet de
Llobregat
Barcelona
Tf. 93 253 29 00
Fax 93 280 49 16

Bilbao

Edificio Aurora Polar
Iparragirre, 29
48011 Bilbao
Tf. 94 479 73 00
Fax 94 415 29 67

Girona

Edifici Sèquia
Sèquia, 11
17001 Girona
Tf. 972 22 01 20
Fax 972 22 22 45

Las Palmas de Gran Canaria

Edificio San Marcos
Dr. Verneau, 1
35001 Las Palmas de
Gran Canaria
Tf. 928 33 23 04
Fax 928 31 91 92

Madrid

Edificio Torre Europa
Pº. de la Castellana, 95
28046 Madrid
Tf. 91 456 34 00
Fax 91 555 01 32

Málaga

C/Marqués de Larios, 12
29005 Málaga
Tf. 95 261 14 60
Fax 95 230 53 42

Oviedo

Ventura Rodríguez, 2
33004 Oviedo
Tf. 98 527 69 28
Fax 98 527 49 54

Palma de Mallorca

Parelladas, 12
07003 Palma de Mallorca
Tf. 971 72 16 01
Fax 971 72 58 09

Pamplona

Edificio Iruña Park
Arcadio M. Larraona, 1
31008 Pamplona
Tf. 948 17 14 08
Fax 948 17 35 31

San Sebastián

Avda. de la Libertad, 17-19
20004 San Sebastián
Tf. 943 42 22 50
Fax 943 42 42 62

Sevilla

Edificio Menara
Avda. de la Buhaira, 31
41018 Sevilla
Tf. 95 493 46 46
Fax 95 464 70 78

Valencia

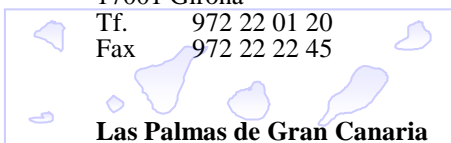
Edificio Condes de Buñol
Isabel la Católica, 8
46004 Valencia
Tf. 96 353 40 92
Fax 96 351 27 29

Vigo

Uruguay, 8
36201 Vigo
Tf. 986 22 85 05
Fax 986 43 85 65

Zaragoza

Central Empresarial de
Aragón
Avda. Gómez Laguna, 25
50009 Zaragoza
Tf. 976 45 81 33
Fax 976 75 48 96



Contacto

Juan Latorre Saez

Audit

T: + 34 96 353 40 92

jflatorre@kpmg.es

Bernardo Vargas Gómez

Audit

T: + 34 96 353 40 92

bvargas@kpmg.es

Miguel Angel Paredes Gómez

Audit

T: + 34 96 592 07 22

maparedes@kpmg.es

www.kpmg.es

La información aquí contenida es de carácter general y no va dirigida a facilitar los datos o circunstancias concretas de personas o entidades. Si bien procuramos que la información que ofrecemos sea exacta y actual, no podemos garantizar que siga siéndolo en el futuro o en el momento en que se tenga acceso a la misma. Por tal motivo, cualquier iniciativa que pueda tomarse utilizando tal información como referencia, debe ir precedida de una exhaustiva verificación de su realidad y exactitud, así como del pertinente asesoramiento profesional.

© 2011 KPMG Auditores S.L., sociedad española de responsabilidad limitada, es una entidad afiliada a KPMG Europe LLP y firma miembro de la red KPMG de firmas independientes afiliadas a KPMG International Cooperative ("KPMG International"), sociedad suiza. Todos los derechos reservados. KPMG, el logotipo de KPMG y "cutting through complexity" son marcas registradas o comerciales de KPMG International.