

# COMUNIDAD VALENCIANA

## El azulejo logra ganar cuota exportadora a China e Italia

**ANÁLISIS/** La apuesta de grupos como Pamesa, STN y Baldocer por más volumen a precios competitivos lleva al sector a rozar el 15% del comercio internacional.

A.C.A. Valencia

La industria cerámica española perdió el año pasado un puesto en el ranking mundial de producción y pasó del cuarto al quinto puesto al ser superada por Vietnam. Sin embargo, el sector nacional, que concentra más del 90% de su peso en la provincia de Castellón, no sólo mantiene su competitividad a nivel internacional, sino que incluso está ganando cuota frente a los otros dos grandes referentes, China e Italia.

El año pasado España exportó 407 millones de metros cuadrados de cerámica y rozó el 15% del total exportado según los datos recopilados por la patronal de fabricantes de maquinaria italiana Acimac y publicados por la revista especializada *Ceramic World Review* –ver gráfico anexo–. Aunque las fábricas castellanenses no llegan a la mitad de lo que exporta en volumen China, el sector castellanense está ganando cuota internacional en los últimos años, hasta el punto de haber crecido casi tres puntos desde 2013.

### Terreno ganado

Una evolución que contrasta con China e incluso con el rival histórico y el auténtico referente, Italia. Con los efectos de la crisis internacional, el gigante asiático llegó a acaparar casi el 43% de cuota del comercio internacional en 2013 con sus azulejos más económicos. El año pasado ese porcentaje se redujo al 33%.

Por su parte, Italia, que en 2010 tenía una cuota del 15,1%, por encima de España,

### LA RADIOGRAFÍA DE LA INDUSTRIA CERÁMICA MUNDIAL

#### > Los mayores productores

En millones de metros cuadrados en 2017.

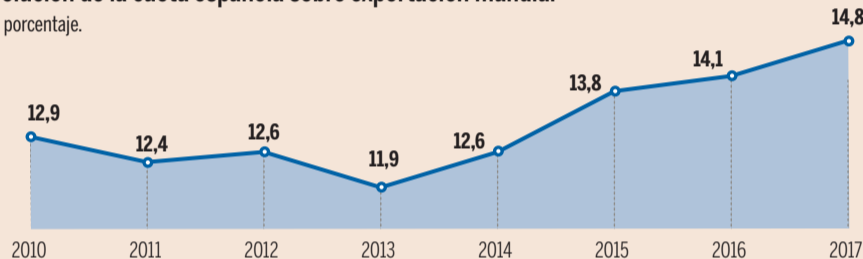
País	Producción (mill. m²)
China	6.400
India	1.080
Brasil	790
Vietnam	560
España	530
Italia	422

#### > Los mayores exportadores

País	En mill. de m²	En mill. de €
China	908	4.056
España	407	2.686
Italia	338	4.704
India	228	728
Irán	148	N.D.
Turquía	93	488

#### > Evolución de la cuota española sobre exportación mundial

En porcentaje.



Fuente: Acimac Research Department CeramicWorldReview

Expansión

se situó el año pasado en 12,3%.

Por mercados importadores, Estados Unidos, donde la moqueta hace no tanto era imbatible, se consolida como el mayor comprador global, por delante de Arabia Saudí, que cayó un 21% en 2017, e Iraq, que supera a Francia y a Alemania como comprador de azulejos foráneos.

El aumento de cuota exportadora en metros fabricados viene impulsado por la concentración en la industria española y la apuesta por ganar volumen productivo y eficiencias en los costes con producto competitivo en precio. Una estrategia con la que grupos como Pamesa y STN se han situado entre los mayores conglomerados de produc-

### España se sitúa como quinto productor tras ser superado por Vietnam

### Desde 2013 la cuota de las exportaciones del bautizado como 'Tile of Spain' ha crecido en 3 puntos

ción mundial de azulejo, pero que también están desarrollando otros grupos con fuertes crecimientos en estos años como Baldocer, Halcón o Argenta.

Esa apuesta de volumen y precio, sin embargo, también hace que pese al incremento

de la cuota internacional en metros vendidos, Italia siga sacando mucha distancia en el precio medio al que vende sus azulejos. El año pasado las compañías transalpinas exportaron en cantidad un 17% menos que España. Sin embargo por esos azulejos ingresaron 4.704 millones de euros, un 75%.

En el último año apenas ha habido cambios en el precio medio de la exportación, en el que España se podría decir que es el rey de la clase media, con 6,6 euros por metro cuadrado.

El *made in Italy* logra vender su producto a más del doble, 13,9 euros, mientras que China ya vende más caro que India, Brasil o Emiratos Árabes, a 4,5 euros de media.

### CONSEJOS DEL JURISTA

OPINIÓN

Carlos Ochoa

## Un refuerzo para los pactos de socios

Los pactos de socios se han convertido en el principal documento que analizan y negocian los inversores, en la creencia de que es el documento que regirá las reglas de la sociedad durante la inversión y que determinará las pautas de desinversión. Sin embargo, en el ámbito societario, los pactos de socios coexisten con los estatutos, que aun compartiendo la finalidad de regir el funcionamiento de la sociedad y la relación entre socios, tienen diferencias.

Los estatutos se inscriben en el Registro Mercantil, son públicos y su contenido está muy limitado por las normas mercantiles. La creciente importancia de los pactos se ha producido con el fin de evitar la imperatividad y rigidez de los registros mercantiles en la inscripción de regulaciones que se apartan de los estándares, regular otras cuestiones no inscribibles (obligaciones de permanencia y exclusividad de socios trabajadores, *vestings*, etc.) y, en fin, el interés en mantener reservados del público determinados pactos.

Una de las cuestiones que más controversias provoca es la ejecutabilidad de los pactos de socios. Mientras la normativa mercantil recoge un conjunto de acciones frente a incumplimientos estatutarios, el remedio legal para reclamar frente a un incumplimiento de un pacto de socios es el propio de los incumplimientos contractuales en general. Aunque un amplio sector doctrinal y algunas resoluciones judiciales han abogado por aplicar (con matices) los remedios de la normativa mercantil a incumplimientos de pactos de socios, no son criterios unánimes ni tienen respaldo legal.

La resolución de la Dirección General de los Registros y del Notariado (de 26 de junio) ha reconocido una posibilidad que viene a reforzar el *enforcement* de los pactos. Aunque el caso que analiza se refiere a un protocolo familiar, sus conclusiones pueden aplicarse a pactos de socios.

El artículo estatutario que se presentó a inscripción en el Registro Mercantil de Valencia imponía a los socios "que tengan la condición de miembros de la familia que tengan la condición de socio integrante de una rama familiar" la prestación accesorio no retribuida consistente en cumplir y observar las disposiciones del protocolo familiar/pacto de socios que consta en una concreta escritura pública que se identificó en los estatutos.

El hecho de configurar el cumplimiento del pacto como una prestación accesorio tiene dos consecuencias: las participaciones sociales vinculadas a prestaciones accesorias están sujetas a un régimen especial de transmisión, y su incumplimiento es considerado como causa legal de exclusión del socio. Además, la remisión de los estatutos al pacto/protocolo ayudaría a solventar las cuestiones que pudieran suscitarse derivadas de posibles incoherencias entre documentos. La calificación que recibió el artículo estatutario fue negativa y, según recoge la resolución, no fue una opinión aislada de un registrador, sino unánime. Esa calificación motivó el recurso que fue estimado.

La resolución analiza los requisitos que debe reunir toda prestación accesorio y termina admitiéndola por entender que concurren todos. Se apoya en el hecho de que el pacto de socios/protocolo familiar fue aprobado por unanimidad de los socios en junta general universal y es concreta y determinada, en la medida en que el pacto/protocolo fue elevado a público y se identifica adecuadamente por remisión a los datos de identificación de la escritura pública.

La doctrina de esta resolución permitirá implementar un nuevo mecanismo para reforzar el cumplimiento de los pactos, tanto los que se firmen a futuro como los vigentes.

Socio de Broseta

### Concentración productiva

Una cuarta parte de las baldosas producidas en España el año pasado pasaron por los hornos del Grupo Pamesa o del Grupo STN. Entre ambas sumaron casi 134 millones de metros cuadrados y son el séptimo y el undécimo fabricante mundial de azulejos según el ranking de Acimac, aunque la propia asociación matiza esos datos, ya que no

incluyen a fabricantes chinos al no haber datos desglosados ni tampoco al mayor holding italiano, Gruppo Concorde. Aunque los grupos españoles han alcanzado o superado en volumen a los italianos, en ventas ganan puestos, al igual que Porcelanosa con su red comercial y resto de productos. Muy lejos sigue la estadounidense Mohawk.

### LOS REFERENTES EN EEUU Y EUROPA

En millones de euros

	Facturación total mill. €	Fact. Prod. cerámica mill. €	Producción mill. m²
Mohawk	8.200	2.940	Entre 230 y 250
Porcelanosa	889	355,5	20 (aprox.)
Fiandre-Iris	590	590	25
Pamesa	580	435	74
Cersanit	472	281	60
Finfloor Group	424,8	424,8	30
Panariagroup	384,6	384,6	n.d
STN (Rimar)	239,6	239,6	59,8

Fuente: elaboración propia con datos Acimac y empresas. No incluye a Concorde.