



SESSIÓ | ESTAT SITUACIÓ SECTOR I PERSPECTIVES 2023

Dimarts, 29 de novembre de 2022. El Sr. Diego Guri, Secretari General d'ASCAMM i Subdirector General d'amec, ens presenta un estudi on s'exposa la situació del sector i les perspectives del 2023. Aquest estudi es troba con annex al final d'aquest document.

A continuació, el Sr. Toni Arévalo, Branch Manager Servicio Comercial Ibérica de Lugand Aciers ens exposa les perspectives pels propers mesos i pel 2023 al sector acerista.

El 70% de l'acer es dedica a l'automoció i és el sector més complicat per al motllista degut als temes financers. Entre Ucraïna i Rússia fabriquen el 40% del semiproducte per a l'elaboració de l'acer. Hi ha un increment de preu sense precedents i manca de producció. L'increment de l'energia s'afegeix a aquest problema. El mercat s'ha descontrolat totalment. Els aceristes tenien una gran incertesa sobre la compra o no de material, el que va impactar molt amb l'escassetat i increment de costos. S'ha desgastat molt la relació client-proveïdor degut a la situació en un entorn d'increment de demanda molt important. El primer semestre del 2022 ha estat d'increment de vendes en tonatge i un segon semestre més suau. Els propers mesos dependran molt de l'evolució de la guerra d'Ucraïna, que incideix molt en les fonts d'energia. És un sector intensiu en energia.

Hi ha disposicions de la UE i d'Espanya que en el cas de necessitat d'energia per a les famílies, els sectors més intensius en energia hauran d'aturar producció, el que genera més incertesa. Actualment estan amb terminis d'entrega d'un any. Fins i tot, s'han hagut de retirar algunes qualitats del catàleg per preus abusius, el que ha fet que perdin molt mercat. Aquesta és una situació similar a nivell global. Hi ha poques acerries i les estratègies dels grups fabricants incideixen en tot el mercat.

A Portugal estan trobant forts increments de demanda entre els fabricants de motlles i matrius ja que allà han treballat molt la internacionalització. Tot i que els costos laborals són més baixos, la clau és que el sector industrial té més suport governamental que aquí. Fins i tot els portuguesos han vingut a Espanya a subcontractar per manca de capacitat de producció.

Els preus de l'acer estan anant a la baixa. S'espera una estabilització a la baixa, tot i que a curt termini pot haver un increment dependent de la política energètica que tinguem.

Debat entre les empreses assistents

Quines perspectives de tancament teniu per a 2022? Complireu els pressupostos? Aconseguireu mantenir els marges?

L'any 2022 no ha anat malament, millor que el que esperaven. Hi ha un bon tancament d'any. És difícil fer pressupostos per al 2023 per la incertesa, de fet en el sector és molt complicat fer-ho. Part del creixement de la facturació se l'està enduent la inflació.

Les perspectives per al 2023 són moderadament optimistes. S'espera una continuïtat del creixement actual. Sembla que ens estiguin posant una por des de fora sense raons objectives. Malgrat tot, cal ser prudents en les inversions, degut a la incertesa.



Quins sectors clients són els que presenten millors perspectives? I quins menys? Per què? Esteu exportant? Quins són els mercats geogràfics on veieu més potencial? I en quins menys?

Es confirma la visió de que Portugal està fent un canvi molt important. "Abans era un viatge en el temps cap el passat i ara és un viatge en el temps cap al futur".

La situació financera de les empreses és complicada per les condicions de pagament dels clients. Això implica fins i tot fallides d'empreses perquè no poden aguantar el finançament.

Les pujades de preus, de salaris, etc., combinades amb terminis de lliurament i pagament llargs, generen una gran incertesa.

La competència xinesa té preus de materials més baixos, però alguns clients prefereixen cercar proveïdors més propers. Tanmateix, el preu continua sent un factor molt rellevant per a la presa de decisions.

Els xinesos surten al mercat amb molta agressivitat, especialment en moments com l'actual en que la seva economia creix més lentament.

La guerra d'Ucraïna està generant la pèrdua d'oportunitats a països com Bielorússia, pel tema de les sancions, enviament de determinats materials i finançament. L'alternativa és que cercaran alternatives a Xina.

Rússia i altres països sancionats són mercats amb gran potencial on s'estan perdent oportunitats. L'exportació ha crescut molt, millor de l'esperat, però el mercat nacional s'ha mantingut molt estable. A Espanya costa que els clients puguin diferenciar entre despesa i inversió. Cuidar al personal és important per poder reduir la rotació. En el sector hi ha un gran problema de rotació de personal. És important cuidar el talent.

La guerra està incidint en molts sectors pel tema de l'energia i la manca d'alguns materials, però algunes empreses i sectors s'estan reinventant.

El sector del packaging no està afectat com per exemple l'automòbil. Tot i les legislacions envers el plàstic, es demostra que és un material més sostenible que algunes alternatives com l'alumini, el brick o el vidre. El plàstic avui en dia no té alternatives viables.

En el sector del packaging està havent una revolució en I+D per temes de sostenibilitat, el que genera oportunitats per al canvi de motlles a tot Europa. S'estan canviant màquines, el que comporta també en moltes ocasions canvi de motlles. Aquest sector compra poc motlle a Xina. Els principals competidors estan a Canadà, França, Suïssa, Alemanya i Corea. El sector mèdic també està creixent molt.

Quines perspectives visualitzeu per al proper trimestre? I per al 2023?

Bones perspectives a nivell internacional, especialment Estats Units i Alemanya. Mèxic és un mercat interessant. Es pensa que el mercat nacional creixerà per necessitat, perquè cal una certa reposició.

És necessari potenciar la innovació i la diversificació ("picar portes noves").

Es troba a faltar un suport de l'administració similar al que tenen les portugueses, però també és important que les empreses facin un pas endavant.

Els portuguesos actuen com una pinya des de fa molts anys, i segueixen (promoció internacional comú a fires, etc.).



La internacionalització està ajudant a algunes empreses per diversificar el risc. Fins i tot exportant a Rússia, ara aturat, altres mercats com Mèxic han donat creixements molt importants que compensen aquest decreixement.

Altres mercats vigorosos són l'Índia, Estats Units, el Nord d'Àfrica i el Mitjà Orient. A Algèria s'ha aturat tot per raons polítiques. Els clients algerians cercaran altres alternatives a Espanya. Alguns mercats fallen però altres pugen, amb el que el mix és positiu.

En el cas d'Estats Units s'ha aprofitat per pujar preus gràcies a la fortalesa del dòlar, el que ha tingut un efecte neutre sobre el client.

Caldrà veure en aquest escenari inflacionari com queden els marges, ja que els motlles es cobren molt a llarg termini.

En el cas de l'exportació en general pots millorar les condicions de pagament, per exemple demanant un 40% per avançat (contra un 33% a Espanya).

Hi ha un costum a l'exterior de pagar el finançament, amb el que fins i tot hi ha casos en que s'han traslladat interessos en el cas de finançar.

Quins són els principals reptes de la vostra empresa? (dimensió, internacionalització, innovació en producte, etc.)

El tema de la dimensió és un element molt important per al sector. Els motllistes han de col·laborar més entre ells per optar a alguns projectes i atendre algunes comandes. En el passat s'havia fet, i ara comencen a haver de nou moviments en aquest sentit. El rol d'ASCAMM aquí és clau.

Adquirir dimensió per les circumstàncies actuals és complicat: talent, traves burocràtiques, espais per ampliar naus, etc. La col·laboració és molt important. És una de les claus de l'èxit de Portugal. És molt important que les empreses vegin més enllà de l'interès individual i apostin per a la col·laboració. Un dia es dona i l'altre es rep.

També és important donar una imatge d'unitat a l'exterior, per exemple a les fires. Anar junts per mostrar el múscul del sector, tal com fan els portuguesos o els anglesos.

Cal promoure i sensibilitzar entre les empreses del sector l'esperit de col·laboració per a que el sector i les seves empreses creixin. El primer element per a la col·laboració és la generació de confiança.

Mostrar casos d'èxit de col·laboracions per a que les empreses puguin superar algunes reticències. Es parla d'alguns casos com MOLMASA o DICOMOL, que han "repartit" comandes entre altres motllistes.

Hi ha dos possibles casos de col·laboració: paquet de motlles (es reparteixen els motlles per tipologia) i programa de motlles (es reparteixen els motlles per parts).

ASCAMM

Novembre 2022