



# **INFORME SECTORIAL 2016**

## ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN. LA PIEDRA NATURAL.....	3
2. LA CADENA DE VALOR DE LA PIEDRA NATURAL .....	9
3. CLUSTER PIEDRA .....	11
4. LA INDUSTRIA DE LA PIEDRA NATURAL EN EL MUNDO .....	17
5. EL SECTOR DE LA PIEDRA NATURAL EN ESPAÑA .....	20
6. LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR ESPAÑOL DE LA PIEDRA NATURAL .....	24

## 1. INTRODUCCIÓN. LA PIEDRA NATURAL

Bajo la denominación de piedra natural o roca ornamental se engloban aquellas rocas que, una vez extraídas y tras un proceso de elaboración, son aptas para ser utilizadas como materiales nobles de construcción, elementos de ornamentación, arte funerario o escultórico y objetos artísticos variados, conservando íntegramente su composición, textura y propiedades físico-químicas.

El sector referido en el presente Informe Sectorial se identifica con los siguientes códigos:

- CNAE (Clasif. 2009):

0811 "Extracción de piedra ornamental y para la construcción"

2370 "Corte, tallado y acabado de la piedra"

Por quedar fuera del alcance del presente estudio no se incluirá aquí una clasificación ni caracterización exhaustiva de los tipos de piedra natural. Se empleará por el contrario la terminología habitual en el mercado, la cual ha perdido su rigor geológico y petrográfico, pero que simplifica notablemente las denominaciones.

Se clasifica pues comercialmente la piedra natural en tres grupos genéricos: mármoles, granitos y pizarras. Su interés económico reside en características tan variadas como su vistosidad, propiedades físico-mecánicas y aptitud para el pulido.

Las normas en uso establecen las diferentes definiciones comerciales, concretamente, nos centraremos en las citadas en la UNE12670 Piedra Natural. Terminología:

### **Mármol (UNE 12670-2.1.243)**

*"Piedra natural compacta y que admite el pulido, utilizada en decoración y construcción, compuesta fundamentalmente por minerales con dureza entre 3 y 4 en la escala de Mohs (tales como calcita, dolomita y serpentina), por ejemplo, mármoles según la clasificación científica y mármoles cipolínicos, así como las siguientes piedras naturales, siempre que admitan el pulido a espejo: calizas, mármoles, dolomías, brechas calcáreas travertinos y serpentinitas".*

**Caliza marmórea (UNE 12670-2.4.14)**

*“Término comercial para calizas compactas que admiten el pulido a espejo y suelen clasificarse como mármoles en el sentido comercial”.*

**Granito (UNE 12670-2.1.156)**

*“Piedra Natural compacta y que admite el pulido, utilizada en decoración y construcción que fundamentalmente consiste en minerales con una dureza entre 5 y 7 en las escala de Mohs, tales como el cuarzo y el feldespatos, p.ej. el granito según la definición científica, otras rocas plutónicas, rocas volcánicas con estructura porfirítica, rocas metamórficas con composición mineralógica similar a los granitoides como el gneis e incluso calizas en algunas regiones de Europa”.*

**Pizarra (UNE 12670-2.1.389)**

*“Rocas que son fácilmente lajables en láminas delgadas a lo largo del plano de foliación resultado de una esquistosidad de flujo, causada por un metamorfismo de grado bajo o muy bajo debido a la compresión tectónica. Se diferencian de las lutitas lajosas sedimentarias en que éstas siempre abren por el plano de estratificación”.*

**Arenisca (UNE 12670-2.1.362)**

*“Roca sedimentaria compuesta por granos de cuarzo, feldespato, mica y pequeños fragmentos de rocas más antiguas (... ) es una piedra natural tal y como indica la definición científica de arenisca con un cemento que puede ser silicatado, de calcita, de minerales de la arcilla o de óxidos de hierro”.*

**Alabastro (UNE 12670-2.1.6)**

*“Variedad compacta y de grano fino de yeso generalmente de color blanco o pastel y traslúcido”.*

**Basalto (UNE 12670-2.1.37)**

*“Roca volcánica compuesta esencialmente de plagioclasa (labradorita-anortita) y piroxeno y tiene una textura de grano fino a densa (...). El basalto es una roca natural tal y como indica la definición científica de basalto y otras rocas como basaltos, picritas, diabasas, doleritas y microgabros”.*

En la siguiente imagen se pueden observar la distribución por tipos de productos que se extraen de las canteras españolas.



Gráfico 1: Áreas de extracción de piedra natural en España. Fuente: Cluster Piedra. Elaboración propia.

La mayor parte de éstas se obtienen de trabajos de cantería y se emplean en proyectos urbanos según la tradición arquitectónica y artística local. Su presencia es destacada en el ámbito del patrimonio artístico.

En cuanto al sistema de clasificación de mercancías de piedra natural objeto de comercio internacional, presenta las siguientes partidas arancelarias para las operaciones de importación/exportación:

CÓDIGO ARANCELARIO	DESCRIPCIÓN
<b>MÁRMOL EN BRUTO</b>	
25.15.11.00	Mármol y travertinos, de densidad aparente superior o igual a 2,5, incluso devastados o simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bruto o devastados.
25.15.12.20	Mármol y travertinos, simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares, de espesor igual o inferior a 4 cm.
25.15.12.50	Mármol y travertinos, simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares, de espesor superior a 4 cm., pero igual o inferior a 25 cm.
25.15.12.90	Mármol y travertinos, simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares, de espesor superior a 25 cm.

- 25.15.20.00 “Ecaussines” y demás piedras calizas de talla o de construcción, de densidad aparente superior o igual a 2,5, y alabastro, incluso devastados o simplemente troceados por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.
- 25.16.21.00 Arenisca en bruto o devastada.
- 25.16.22.00 Arenisca, simplemente troceada, por aserrado o de otro modo, en bloque o en placas cuadradas o rectangulares.
- 25.16.90.00 Las demás piedras de talla o construcción, simplemente troceadas, por aserrado o de otro modo, en bloque o en placas cuadradas o rectangulares, de espesor no superior a 25 cm.
- 25.17.41.00 Gránulos, tasquiles y polvo de piedras de las partidas 2515 ó 2516, incluso tratados térmicamente, de mármol.

#### MÁRMOL ELABORADO

- 68.02.10.00 Losetas, cubos, dados y artículos similares, de cualquier forma en los que la superficie mayor pueda inscribirse en un cuadrado de lado inferior a 7 cm., gránulos, tasquiles y polvo, coloreados artificialmente.
- 68.02.21.00 Mármol, travertinos, alabastro y sus manufacturas simplemente talladas o aserradas, con superficie plana o lisa.
- 68.02.22.00 Las demás piedras calizas y sus manufacturas simplemente talladas o aserradas, con superficie plana o lisa.
- 68.02.29.00 Piedras de talla o de construcción simplemente talladas o aserradas, con superficie plana o lisa (excepto piedras calizas y granito).
- 68.02.91.10 Alabastro pulimentado, decorado o trabajado de otro modo, pero sin esculpir.
- 68.02.91.90 Mármol y travertinos trabajados de otro modo, y alabastro esculpido a mano.
- 68.02.92.10 Las demás piedras calizas pulimentadas, decoradas o trabajadas de otro modo, pero sin esculpir.
- 68.02.92.90 Las demás piedras calizas trabajadas de otro modo o esculpidas a mano.
- 68.02.99.00 Piedra de talla o construcción (salvo pizarras, calizas y granito) trabajada y sus manufacturas (excepto pulimentada, decorada o trabajada de otro modo, sin esculpir, de peso neto o igual o superior a 10 Kg.; simplemente tallada o aserrada, con superficie plana o lisa; en losetas, cubos o similares, en los que la superficie mayor pueda inscribirse en un cuadrado de lado inferior a 7cm, gránulos, taquiles y polvos coloreados artificialmente)

#### GRANITO EN BRUTO

- 25.16.11.00 Granito en bruto o devastado.
- 25.16.12.10 Granito, incluso simplemente troceado por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares, de espesor igual o inferior a 25cm.
- 25.16.12.90 Granito, incluso simplemente troceado por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares (excepto de espesor igual o inferior a 25 cm.).

#### GRANITO ELABORADO

- 68.01.00.00 Adoquines, encintado y losas para pavimento, de piedra natural (excepto la pizarra).

- 68.02.23.00 Granitos en losetas, cubos, dados y artículos similares,..., tasquiles y polvos, coloreados artificialmente.
- 68.02.93.10 Granito pulimentado, decorado o trabajado de otro modo, pero sin esculpir, de peso neto igual o superior a 10 Kg.
- 68.02.93.90 Los demás esculpidos a mano.
- 68.02.99.10 Piedra de talla o de construcción (con exclusión de la pizarra, calizas y granito) pulimentada, decorada o trabajada de otro modo, de peso neto igual o superior a 10 Kg. (excepto esculpida o simplemente tallada o aserrada, con superficie plana o lisa).

#### PIZARRA EN BRUTO

- 25.14.00.00 Pizarra, incluso devastada o simplemente troceada, por aserrado o de otro modo, en placas cuadradas o rectangulares.

#### PIZARRA ELABORADA

- 68.03.00.10 Pizarra natural trabajada y manufacturas de pizarra natural o aglomerada para tejados y fachadas.
- 68.03.00.90 Pizarra natural trabajada y manufacturas de pizarra natural o aglomerada (excepto para tejados y fachadas).

## 2. LA CADENA DE VALOR DE LA PIEDRA NATURAL

Las actividades, con carácter general, implicadas en la producción de los distintos tipos de Piedra Natural pueden englobarse en tres grupos: extracción, elaboración y colocación, estructurándose como refleja el siguiente gráfico.



Gráfico 2: Cadena de valor de la piedra natural. Fuente: Cluster Piedra. Elaboración propia.

El sector de la piedra natural inicia su actividad en las canteras y continúa en las fábricas. Las empresas de maquinaria forman parte de todo este proceso y los colocadores lo continúan con la instalación de los productos transformados, donde una vez finalizada la vida útil de la edificación, el material puede ser desechado sin ser un elemento contaminante para el medioambiente e incluso puede ser reutilizado. Se completa así la cadena de valor de la piedra natural que puede llegar a ser cíclica.

Hoy en España los bloques de piedra son serrados, cortados o pulidos en modernas fábricas que, tecnológicamente son de las más avanzadas del mundo.

En estas factorías la piedra que se extrae de las montañas se transforma en productos finales como baldosas, fachadas o encimeras.

Estos productos llegan al consumidor final gracias al trabajo de los colocadores, instaladores, marmolistas, etc. que son los profesionales que se encargan de hacer llegar la piedra al proyecto constructivo correspondiente y colocarla.

### 3. CLUSTER PIEDRA

El CLUSTER PIEDRA es una organización empresarial sin ánimo de lucro, de ámbito nacional. El sector está compuesto por 500 empresas de extracción, elaboración y comercialización de piedra natural y de la industria afín al sector, es decir, el 80% de las empresas de este sector, de las cuales 120 son exportadoras.

El CLUSTER PIEDRA es un elemento muy importante de dinamización de la apertura al exterior de las empresas españolas, propiciando que este sector se posicione como uno de los más importantes de la economía española.

El CLUSTER PIEDRA defiende los intereses de esta industria a través del desarrollo de una gran variedad de actividades: promocionando la piedra natural española en mercados internacionales con la participación en ferias de construcción o sectoriales, tanto de ámbito nacional como el internacional; realización de planes de formación en seguridad y salud laboral para el sector; participación en los comités de normalización, en suma, realiza cuantas actuaciones sean precisas para el cumplimiento de sus objetivos fundacionales.

Posee la clasificación económica de “*Actividades de apoyo a otras industrias extractivas*” (código B0990) según la CNAE (Clasificación Nacional de Actividades Económicas).

Asimismo, el CLUSTER PIEDRA, además de su cometido de representación sectorial, ofrece múltiples servicios a las empresas para dar respuesta a sus necesidades en cualquiera de las áreas que precisa esta industria: promoción internacional; medio ambiente; asesoramiento técnico; formación; prevención; derechos mineros, etc.

Además, el CLUSTER PIEDRA recibe otros apoyos desde la Administración General del Estado que le son extremadamente útiles en su estrategia de internacionalización, como la del Ministerio de Economía, Industria y Competitividad para las federaciones de exportadores.

El CLUSTER PIEDRA cuenta con una dilatada experiencia organizando la participación agrupada de empresas en las ferias internacionales más importantes, bien de construcción o monográficas de piedra, según el interés de las entidades participantes. El CLUSTER PIEDRA ha organizado pabellones para la industria española en Italia, R.P. China y España.

Los participantes en estos pabellones disponen de todos los servicios que ofrece el CLUSTER PIEDRA, gestión y decoración del espacio de los expositores, campaña de

comunicación y promoción de las empresas participantes, gestión de servicios adicionales para el expositor (limpieza stands, contratación azafatas, medios audiovisuales), etc.

Este servicio se complementa con la gestión para la obtención de subvenciones para la participación en ferias del Instituto Español de Comercio Exterior (ICEX) dentro del Plan Anual de Promoción Internacional, que cada año el Cluster Piedra propone a este organismo. Este Plan de Promoción se propone al ICEX con las propuestas de las entidades del Cluster Piedra con el objetivo de que cada año sea más amplio y esté mejor dotado económicamente.

El Cluster Piedra pone al servicio de sus asociados todo su conocimiento y a los mejores profesionales para acercarse a los mercados más interesantes para sus productos.

Cabe destacar que durante el año 2016, el Cluster Piedra desarrolló unas cruciales actividades de promoción y apoyo, para el Plan Sectorial de promoción internacional con los siguientes éxitos:

ACTIVIDAD	CONSECUCIÓN
Feria Xiamen Stone Fair (China)	Participación de 10 empresas, en 300 metros cuadrados de pabellón.
PIEDRA 2016 Salón Internacional de la Piedra Natural (España)	Participación de 50 empresas de piedra, en un lugar donde IFEMA ha reunido los principales salones relacionados con el mundo de la construcción y la industria de soluciones eléctricas y electrónicas, con el objetivo de dar cobertura integral a todo el ciclo de la edificación, construcción e industrialización, vinculando y potenciando sinergias sectoriales bajo el concepto “ePower&Building
Feria Marmomacc (Italia)	Participación de 26 empresas en el pabellón CLUSTER PIEDRA de 900 metros cuadrados.

Tabla 1: Plan sectorial de promoción internacional.

En definitiva, los nuevos tiempos exigen una mayor presencia de las empresas en los foros de decisión, nacionales e internacionales. Por ello, el Cluster Piedra está revitalizando su presencia internacional, no sólo a nivel comercial, sino participando activamente en los órganos colegiados de la Unión Europea en los que se debaten **el futuro del sector de las materias primas**.

El **sector de la piedra natural** en España está experimentando una serie de profundos cambios en toda la cadena productiva, desde la extracción hasta la comercialización y distribución de los bienes.

La industria de la piedra se ve en una situación de cierto estancamiento, agravada por la crisis del sistema financiero. De esta forma, estamos ante un sector

maduro que ha llegado a un **punto de inflexión**; a partir de este momento existen dos horizontes posibles para el futuro: uno de mejora de la situación actual del sector por la mejora en las estrategias de comercialización o el descubrimiento de nuevas técnicas y/o aplicaciones, esto es, estar activos ante el cambio; y otro de pérdida de peso del sector a nivel mundial por no adecuarse a los cambios del entorno.

Las principales causas de este estancamiento son:

- La grave **crisis económica** que se ha vivido a nivel mundial desde 2008 y que ha tenido como epicentro y principal damnificado el sector inmobiliario y de la construcción, estrechamente unido a la industria de la piedra natural, que resulta especialmente intenso en el caso de nuestro país dada la importancia de este sector.

- La creciente globalización de productos y servicios plantea un nuevo escenario competitivo con **mercados más duros y más abiertos**.

- Las **economías emergentes**, especialmente los llamados BRIC<sup>1</sup>, cuentan con potentes industrias de gran competitividad exportadora, debido fundamentalmente a los contenidos costes derivados de la abundante mano de obra barata. Aplicado al mercado de la piedra natural, países como China, India, Turquía, la CEI<sup>2</sup> (destacando Ucrania) han irrumpido en el panorama internacional con productos un tanto por debajo del nivel de calidad de la Piedra Española, pero a costes sensiblemente inferiores.

- La estructura del sector nacional, constituido en su mayoría por **pequeñas empresas**, encuentra dificultades crecientes para operar en este nuevo mercado de alta competitividad.

- El moderado nivel tecnológico e innovador del sector genera una **gran inercia** que dificulta la adaptación a sistemas cambiantes.

Esta nueva situación ofrece también a las empresas nuevas oportunidades de consolidación y crecimiento si apuestan por **planteamientos estratégicos** tales como la diferenciación de sus productos frente a los mercados, el adecuado uso de las nuevas tecnologías, la implantación de mejoras organizativas y de gestión y la aplicación de nuevas formas de venta y nuevas herramientas de comunicación con sus potenciales clientes. Estos planteamientos innovadores posibilitan la mejora del posicionamiento de las empresas en los mercados ya presentes y el acceso competitivo a otros nuevos, a nivel nacional e internacional.

---

<sup>1</sup> Brasil, Rusia, India y China

<sup>2</sup> Comunidad de Estados Independientes: engloba a la mayoría de repúblicas exsoviéticas.

En este contexto, desde el ámbito estatal y desde las Comunidades Autónomas se plantea la necesidad de aplicar políticas centradas en la activación de las potencialidades asociadas a aquellas actividades productivas con capacidad de concitar los impulsos de desarrollo de la industria.

Estas actividades objeto de estímulo trascienden el ámbito regional de los sectores económicos y se amplían para tener en cuenta todas las ventajas asociadas a la concentración productiva.

El Cluster Piedra posee vocación nacional, entendiendo que la masa crítica y las oportunidades innovadoras y de cooperación encuentran su grado óptimo en el alcance internacional. La caracterización del sector y empresas, sus debilidades y oportunidades son muy similares en todo el territorio nacional; esto origina que la economía y otros factores de escala fijen el óptimo en un alcance nacional.

En el **contexto empresarial** introducido, el Cluster Piedra constituye una iniciativa prioritaria. Los factores específicos que justifican esta prioridad son las líneas de actuación en materia de cooperación e innovación impulsadas desde sus miembros constituyentes.

El Cluster Piedra participa de la estrategia europea de promoción de la competitividad de las empresas a través del establecimiento de vínculos colaborativos que permitan paliar aquellas deficiencias de mercado relacionadas con problemas de coordinación que impiden el desarrollo de redes o alianzas, o que limitan las posibilidades de establecer acuerdos que mejoren la eficacia empresarial y económica. Se persigue con ello dinamizar los flujos de información y conocimiento y fomentar la colaboración en proyectos internacionales, organizativos u otros que, por su naturaleza o dimensión, trasciendan la capacidad de una empresa.

El Cluster Piedra es a la vez **el reactor y los catalizadores de la cooperación** y la innovación a nivel internacional, el lugar común de los retos, las oportunidades y las respuestas a ellos.

La innovación y la adquisición de valor por parte de las empresas y sus productos, que se ha manifestado tan necesaria, abarca numerosas áreas: **tecnología, marketing, internacionalización, formación, organización, gestión la calidad, posicionamiento estratégico**, etc.

Es de vital importancia una puesta en común de todas las formas en las que se hacen necesarias la internacionalización, la innovación y la cooperación. Ése es el lugar que ocupa el Cluster Piedra tal como fue concebida y planificada, y así continuará llevando a cabo su misión.

A partir de la definición que estableció el **Ministerio de Industria, Turismo y Comercio** en la orden ITC/3690/2005<sup>3</sup> sobre las asociaciones, se justificará la cohesión entre lo definido, y las características del Cluster Piedra:

*“Las Asociaciones/Federaciones de Exportadores se configuran como elementos vertebradores de los distintos sectores económicos, contribuyendo de forma significativa a la **apertura y consolidación de nuevos mercados exteriores**, al tiempo que facilitan de este modo, un mayor **grado de internacionalización de nuestras empresas (1)**.*

*Este régimen de colaboración pretende propiciar una adecuada **concentración sectorial que contribuya al desarrollo y consolidación de Asociaciones o Federaciones de Exportadores fuertes (2)**, de manera que puedan ejercer eficazmente las funciones que les corresponden: **interlocución ante la Administración General del Estado, capacidad de representación, defensa de los intereses comerciales sectoriales (3)**, **canalización de información sobre normativa comercial entre sus asociados así como facilitar el acceso de sus miembros a los mercados exteriores (4)**”.*

La tabla 2 relaciona las capacidades perseguidas dadas por la definición del Ministerio (numeradas), con las cualidades del Cluster Piedra que facilita la consecución de las mismas:

CUALIDAD PERSEGUIDA	CAPACIDAD DEL CLUSTER PIEDRA
(1)	El Cluster Piedra cuenta con experiencia en la <b>gestión de la participación en Ferias Internacionales</b> organizando la participación agrupada de empresas en las ferias internacionales más importantes, bien de construcción o monográficas de piedra, según el interés de las entidades participantes. El Cluster Piedra ha organizado el año pasado pabellones para la industria española en China, Italia y España.
(2)	El sector español de la piedra natural constituido por más de 500 empresas de extracción, elaboración y comercialización de piedra natural y de la industria afín al sector, con un total de 18000 empleos directos y 45.000 indirectos, con una <b>representatividad de la facturación del sector del 0,16 % del PIB</b> . Su contacto directo como interlocutor con las administraciones públicas logra hacer más efectiva la política comercial exterior española en este sector, facilitando información necesaria para un mejor conocimiento de los distintos

<sup>3</sup> Orden ITC/3690/2005, de 22 de noviembre, por la que se regula el régimen de colaboración entre la Administración General del Estado y las Asociaciones y Federaciones de Exportadores.

sectores exportadores, permitiendo así ejercer en mayor medida a las empresas de los asociados la defensa de los intereses españoles en los foros internacionales.

- (3) **El Cluster Piedra promueve la defensa y promoción de los intereses del Sector.** Pertenecer a el Cluster Piedra supone tomar una parte activa en las acciones que se llevan a cabo con las Administraciones públicas y los interlocutores sociales, para mantener activa la defensa del sector de la piedra natural en todos los ámbitos. Uno de los principales objetivos del Cluster Piedra es **hacer frente a prácticas comerciales desleales** que, cada vez con más frecuencia, entorpecen los intercambios en el mercado internacional como consecuencia de la drástica reducción o incluso desaparición, de las barreras tradicionales que la liberalización actual del ámbito económico y comercial ha supuesto
  
- (4) **El Cluster Piedra pone a disposición de sus miembros sus conocimientos en cuanto a apoyo Técnico y Legal** en distintos ámbitos como fuente de canalización de los cambios en el mercado con el fin de proteger los intereses de los asociados. Además, **forma parte de varias Comisiones de Trabajo que permiten a los miembros de CLUSTER PIEDRA la participación directa de sus técnicos** en temas que son de interés para sus organizaciones, en las que pueden aportar su experiencia y conocimientos para dar la mejor respuesta a los temas que se puedan plantear.

*Tabla 2: Capacidades del Cluster Piedra.*

## 4. LA INDUSTRIA DE LA PIEDRA NATURAL EN EL MUNDO

Según el Stone Sector 2015, el comercio internacional de productos de piedra en el año 2014 alcanzó un valor de 22.800 millones de euros. Esto determinó un crecimiento del 1,8% en comparación con 2013 y una cantidad total manejada de aproximadamente 86 millones de toneladas (+ 7,4% respecto a 2013).

El país con mayor facturación es China. En 2014, China comerció mármol y granito por un valor total de 6.800 millones de euros (+ 4.6% en comparación con 2013) y una cantidad de 26.4 millones de toneladas (+ 7.7%).

Comercio internacional de piedra natural (importaciones / exportaciones)					
	2011	2012	2013	2014	% Var 2014/13
Valor (millones €)	18.820,9	21.472,6	22.437,0	22.856,6	1,87
Cantidad (millones t)	95,40	96,10	80,00	85,90	7,38
Auv* (euro per ton)	197,35	223,44	280,46	266,08	-5,13

Tabla 3: Comercio Internacional de la piedra natural. Fuente: Global Trade Atlas, procesamiento: IMM. NB: \* Auv: valor unitario medio de los materiales comercializados (importados y exportados)

China es también el primer país en términos de cuota de mercado, que en 2014 ascendió a 35,8%. Esto significa que de todos los materiales de piedra exportados a nivel mundial, por valor de 12.800 millones de euros, el 35,8% (4.600 millones de euros) fue exportado de China. Los materiales de piedra chinos registraron un incremento de 5.6% respecto a 2013 en términos de valor y 11.8% en cantidad, por un total de 11.6 millones de toneladas. Sin embargo, el valor unitario medio de los productos chinos disminuyó un 6,3%, pasando de 421 euros por tonelada en 2013 a 394 euros por tonelada en 2014. Esta disminución se debe principalmente a la reducción del 9,8% de la demanda de Japón desde un valor de 624 millones en 2013 a un valor de 563 millones en 2014. En Japón, China tiene una cuota de mercado de casi 95% y es de hecho el segundo mercado más importante de China después de Corea del Sur.

Sin embargo, se observa una tendencia interesante para las exportaciones de mármol acabado, lo que hizo que China registrara un valor récord de 1.300 millones de dólares en 2014, un aumento del 4.5% con respecto a 2013, con una a.u.v. De 810 euros por tonelada (+ 14,8%). Los Estados Unidos es el principal mercado de productos de mármol chino acabado. En 2014, 143.000 toneladas de productos de mármol acabados fueron a Estados Unidos, por un valor total de 152 millones. Esto determinó un aumento del 7,3% en valor y un 4% en cantidad en comparación con

2013. La cuota de mercado estadounidense de China para esta categoría de productos aumentó un punto porcentual de 16% a 17%, confirmando así a China como el tercer mayor proveedor A 47 después de Turquía e Italia. Las exportaciones de productos acabados de granito, que representan casi el 70% del valor de las exportaciones chinas (3,2 mil millones de un total de 4,6 mil millones en 2014), aumentaron también en comparación con 2013, un 6,4% en valor y un 1,6% en Total de 7,7 millones de toneladas y un auv De 414 euros por tonelada (+ 4,7%). El mercado principal para los productos de granito chinos fue Corea del Sur, seguido por Japón y Estados Unidos.

Cuotas de mercado (principales 10 países 2014)			
País	2012	2013	2014
China	32,5%	34,2%	35,8%
Italia	13,7%	13,6%	13,5%
Turquía	12,1%	12,9%	12,1%
India	10,8%	10,3%	10,8%
Brasil	6,5%	7,2%	7,0%
España	5,0%	4,8%	4,4%
Grecia	1,9%	1,9%	2,0%
Egipto	2,2%	2,1%	1,8%
Irán	1,1%	1,1%	1,8%
Portugal	1,7%	1,7%	1,7%

*Tabla 4: Cuotas de mercado de los 10 principales países exportadores. En conjunto, representan el 90% del valor mundial de las exportaciones de piedra que en 2014 ascendía a 12.800 millones de euros. Fuente: Procesamiento del Atlas del Comercio Mundial: IMM.*

El segundo país en términos de cuota de mercado es Italia, que tenía el 13,5% de los mercados mundiales en 2014, ligeramente inferior a la de 2013. A lo largo de 2014, el sector de la piedra italiana exportó 4.194.035 toneladas de mármol, granito, travertino y otros materiales como materias primas y productos terminados por un valor de 1.940.861.130 euros. Esto significa una ligera disminución de las cantidades del 1,8%, pero con un ligero aumento de valor + 0,4%. Los principales artículos de mármol italiano, granito y otras exportaciones de piedra es el mármol acabado, que mostró un descenso del 3,5% para las toneladas exportadas, pero un aumento del valor de 3,8% en comparación con 2013. En 2014, Italia exportó 891,933 toneladas de mármol acabado por un valor total de casi 936 millones de euros, con un aumento muy significativo del valor unitario medio de 975 euros por tonelada en 2013 a 1049

euros por tonelada, lo que supone un aumento del 7,5%. El resultado para las exportaciones de mármol bruto fue diferente. En comparación con un volumen de negocios casi constante, mostraron una disminución de 3% en las cantidades de exportación. A pesar de la disminución, se exportaron 1,3 millones de toneladas de bloques y tablas de mármol por un valor de 331 millones de euros. La tendencia negativa de las exportaciones de granito italiano no se detuvo y, de hecho, se produjo una nueva pérdida de cuota de mercado. En 2014 se exportaron poco más de 136.000 toneladas de bloques por un valor de 36 millones (-9,8% en cantidad y -10,3% en valor), mientras que 570.000 toneladas de productos terminados de granito fue exportado por un valor, aún significativo a pesar de la disminución, de 534,6 millones de euros (-2,3% en cantidad y -4,2% en valor).

Turquía, el tercer país en cuota de mercado (12% en 2014), exportó materiales de piedra por un valor global de 1.500 millones de euros y una cantidad de 7.2 millones de toneladas, de los cuales 4 se destinaron a China. Sin embargo, las exportaciones turcas sufrieron un importante retroceso con una disminución del 17% en términos de cantidad y un 16,2% en términos de valor con respecto a 2013. Esto se debe principalmente a la reducción de la demanda china de mármol bruto, mientras que su demanda de granito aumentó significativamente (importado principalmente de la India). Esta tendencia anunció un aumento en la cuota de mercado de la India que aumentó de 10,3% en 2013 a 10,8% en 2014. China es el mercado líder de bloques de granito de la India y los EE.UU. para los productos de granito acabados.

## 5. EL SECTOR DE LA PIEDRA NATURAL EN ESPAÑA

A pesar de suponer un porcentaje relativamente pequeño del PIB nacional, en el entorno de un 0,16% / PIB en el año 2016 (valor similar al de 2015), el sector de la piedra natural es de gran importancia para las zonas productoras, ejerciendo de arrastre y de motor económico de regiones como Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Galicia o Castilla y León, entre otras.

Dentro del ámbito nacional, la piedra natural es un **sector económico tradicional y maduro** que está viviendo una etapa de transformación debido al cambio del panorama económico internacional. El aumento de la competencia de nuevos países así como la aparición de productos nuevos, muy competitivos, ha llevado al sector español de la piedra natural a cambiar su estrategia de crecimiento en los últimos años, basándose en actuaciones de diferenciación a través de una fuerte inversión en internacionalización y en I+D+i, tratando de situarse en una posición de liderazgo, tanto en el proceso de extracción y elaboración, como en la posterior comercialización y marketing del producto.

En 2014, España fue el séptimo productor y el sexto exportador de piedra natural del mundo y el primer productor de pizarra para techar del mundo.

Los datos muestran que España exporta gran parte de la piedra natural en bruto, un 39%, frente al producto elaborado, un 61%. El sector de la piedra natural ha de ser más competitivo a este respecto, donde la industria auxiliar está altamente cualificada para llevar a cabo esta tarea, cuyo fomento crearía un mayor tejido empresarial y se podría exportar los productos con un alto valor añadido.

La industria encargada de la extracción y producción del material para su comercialización se encuentra localizada en puntos concretos de la geografía nacional, y casi siempre en zonas de interior que no disponen de otra industria.

Otra característica que define al sector extractivo y elaborador de la piedra natural es el tamaño de las empresas que lo componen que en su mayor parte se trata de empresas familiares de pocos trabajadores que explotan canteras de gran potencial. Su capacidad de trabajo, junto con el referido potencial de los yacimientos, ha hecho que en la última década se haya producido una importante expansión de la capacidad exportadora de estas empresas familiares. De esta forma, en este sector se pueden encontrar empresas de 10 trabajadores que exportan el 10% de su producción.

La industria de la piedra natural se apoya en la industria auxiliar que le proporciona los medios técnicos y materiales para realizar la extracción, la

elaboración y su instalación. En este sector complementario se encuadran los fabricantes de maquinaria, de abrasivos, de herramientas diamantadas y los fabricantes, distribuidores e instaladores de anclajes.

Por último, destacar la existencia de un amplio conjunto de empresas minoristas que comercializan al detalle, denominadas comúnmente "marmolistas", que se abastecen de la industria transformadora de piedra natural y que agrupan en sus actividades a miles de empresas de pequeño tamaño.

Por lo que respecta a la producción por Comunidades Autónomas, las cifras de ventas según concentración geográfica fueron las siguientes:

PRODUCCIÓN: CIFRA DE VENTAS Y CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA		
Comunidad Autónoma	Valor (miles de €)	Porcentaje/total
Andalucía	110.000	6,31%
Galicia	425.000	24,40%
C. Valenciana	885.000	50,80%
Región de Murcia	100.000	6,04%
Castilla León	135.000	7,75%

Tabla 5: Cifra de ventas y concentración geográfica. Fuente: Cluster Piedra. Elaboración propia.

Se puede observar que la Comunidad Valenciana y Galicia encabezan la lista de cifras de ventas, seguidas a gran distancia por Castilla y León, Murcia y Andalucía.

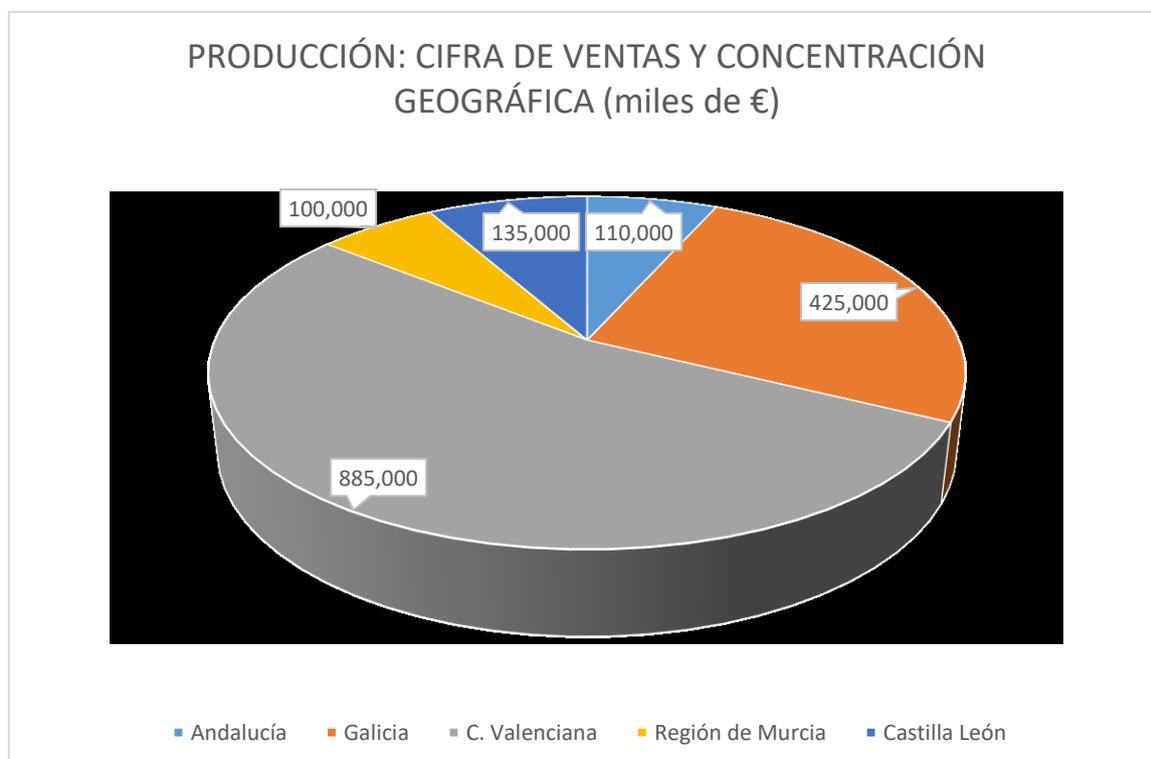


Gráfico 3: Producción en cifra de ventas y concentración geográfica. Fuente: Cluster Piedra. Elaboración propia.

En cuanto a las cifras de empleo directo e indirecto, el sector español de la piedra natural presentó las siguientes cifras de 2016 distribuido por comunidades autónomas.

EMPLEO DIRECTO Y CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA		
Comunidad Autónoma	Valor	Porcentaje/total
Andalucía	2.081	11,70%
Galicia	3.097	17,42%
C. Valenciana	3.468	19,50%
Región de Murcia	794	4,47%
Castilla León	1.033	5,81%
Otras	7.311	41,11%
	17.783	100,00%

Tabla 6: Empleo directo y concentración geográfica. Fuente: Cluster Piedra. Elaboración propia.

EMPLEO INDIRECTO Y CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA		
Comunidad Autónoma	Valor	Porcentaje/total
Andalucía	5.201	11,70%
Galicia	7.743	17,40%
C. Valenciana	8.669	19,50%
Región de Murcia	1.986	4,50%
Castilla León	2.582	5,80%
Otras	18.278	41,10%
	44.458	100,00%

Tabla 7: Empleo indirecto y concentración geográfica. Fuente: Cluster Piedra. Elaboración propia.

Comparando estos datos con los años anteriores, se aprecia una reducción del tejido empresarial y del número de trabajadores del sector, que está estrechamente vinculado con la reducción de la producción donde en los años 2005 a 2006 fueron de crecimiento equilibrado, pero en 2007 se produjo un ligero descenso que en 2008 se convirtió en una bajada considerable, lo cual también sucedió en la bajada en el total del valor en 2008 situándose en los 2.503 millones de Euros frente a los 3.202,39 de un año antes. En el 2016 se situó en 1.655 millones de euros, suponiendo una disminución en la facturación del 2,58 % con respecto a 2015, dato que no se ve más favorecido pues las exportaciones este año han cesado su crecimiento y se han mantenido con respecto a 2015, siendo en 2016 la cifra de 1.059,7 millones de euros.

Por otro lado, también se manifiesta una clara diferencia entre empresas extractoras y elaboradoras: El número de empresas que han desaparecido es sensiblemente mayor entre las dedicadas a la extracción. Estas empresas suelen tener un mayor volumen de activos que mantener y menor flexibilidad para afrontar los descensos de facturación. Por otro lado el número de empleos destruidos entre las empresas de elaboración ha sido igualmente significativo y las empresas han acometido este adelgazamiento y evitado el cierre.

## 6. LA INTERNACIONALIZACIÓN DEL SECTOR ESPAÑOL DE LA PIEDRA NATURAL

En el contexto mundial de las últimas décadas, con unas relaciones económicas cada vez más globalizadas, la reducción de los costes de transporte y la implantación de nuevas tecnologías de la información y la comunicación ha supuesto para el sector de la piedra natural un aumento del comercio exterior y la oportunidad de entrada en nuevos mercados, así como un aumento de la competencia en los mercados domésticos.

Siendo la más importante, el comercio exterior no es la única manifestación de la internacionalización, ya que ésta abarca cualquier vínculo entre empresas y mercados exteriores.

Además de la exportación tradicional, hay nuevos comportamientos internacionalizadores que deben ser reseñados. Sin carácter exhaustivo, destacan:

- El **offshoring** en todas sus variantes. Cada vez más empresas españolas se suman a la deslocalización de todo o parte del proceso productivo, crean filiales en otros países, etc. En muchos casos esta expansión incluye la explotación de canteras más allá de nuestras fronteras.

- Las **reexportaciones y reimportaciones** para aprovechar las ventajas arancelarias sobre determinadas zonas son significativas en la industria de la piedra natural.

La **balanza comercial exterior de la piedra natural es España** es netamente favorable. En los últimos años se produjo una caída tanto de las exportaciones como de las importaciones, en el contexto de crisis mundial. Aunque la balanza ha disminuido sensiblemente, los datos son favorables ya que desde 2009 las exportaciones han aumentado. Los datos de 2016 son los siguientes:

EXPORTACIÓN 2016 (MILES DE €)	IMPORTACION 2016 (MILES DE €)	SALDO COMERCIAL (MILES DE €)
1.058.446,41	336.086,47	722.359,94

Tabla 8: Saldo comercial del sector de la piedra natural (2016). Fuente: ICEX (ESTACOM)

Por lo que respecta a las principales tendencias del mercado español, la producción del sector en 2016 alcanzó los 1.655 millones de Euros, es decir, una

disminución de la facturación de un 5 %, aproximadamente, sobre la cifra de 2015. Las exportaciones que se han situado en 2016 en los 1.059,7 millones de Euros, una disminución del 2,58 % con respecto a 2015. Cabe destacar la disminución de las exportaciones a China que de 2013 a 2016 han disminuido un 48%, pasando de los 125,8 millones de € en 2013 a los 65,4 millones de € de 2016.

En cuanto a las exportaciones éstas ascendieron en 2016 a 1.058,5 millones de euros, un 2,58% menos que en el periodo 2015. De los cuales 410,5 millones de € correspondieron a material en bruto y 649,2 millones de € a material semielaborado o elaborado. En la tabla y en el gráfico siguiente podéis ver la evolución de las exportaciones por CNAE en miles de €.

EXPORTACIONES DE PIEDRA NATURAL POR CNAE (MILES DE €)				
CNAE	2014	2015	2016	Variación - Año Ant. %
081 -- Extracción de piedra, arena y arcilla	456.939,35	449.345,25	410.445,41	-8,54
237 -- Corte, tallado y acabado de la piedra	621.147,58	637.143,80	649.219,27	1,83
TOTAL	1.077.425,59	1.085.747,92	1.058.446,41	-2,58

Tabla 9: Exportaciones de piedra natural por CNAE. Fuente: ICEX (ESTACOM).

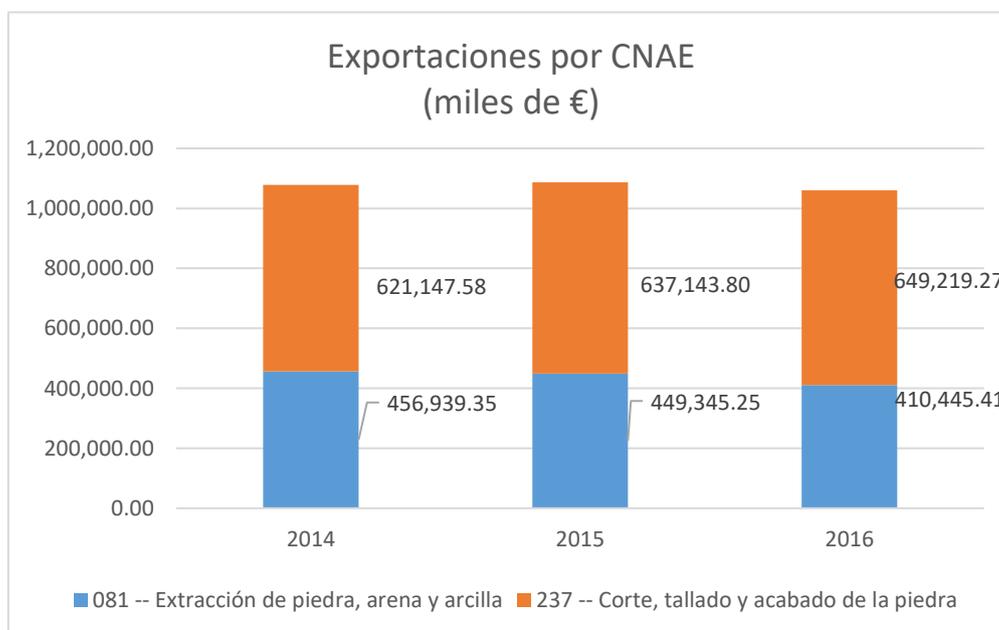


Gráfico 4: Exportaciones de piedra natural por CNAE. Fuente: ICEX (ESTACOM).

En cuanto a la exportación por Comunidades Autónomas, Galicia encabeza el ranking, seguido de la Comunidad Valenciana, Andalucía y Castilla y León.

EXPORTACIONES POR COMUNIDADES AUTÓNOMAS					
COMUNIDAD AUTÓNOMA	Ranking	2014 (Miles €)	2015 (Miles €)	2016 (Miles €)	Var. 2015/16 %
GALICIA	1	313.737,33	319.500,32	330.723,87	3,39
COMUNIDAD VALENCIANA	2	357.774,71	353.812,07	323.428,01	-9,39
ANDALUCIA	3	84.946,01	93.475,88	96.346,45	2,98
CASTILLA Y LEON	4	81.110,30	77.580,28	77.492,99	-0,11
MADRID	5	65.961,17	67.747,11	60.201,13	-12,53
CATALUÑA	6	54.157,23	51.636,87	52.692,01	2,00
MURCIA	7	48.843,01	47.684,42	39.188,79	-21,68
PAIS VASCO	8	19.622,97	24.422,66	18.473,51	-32,20
CASTILLA LA MANCHA	9	17.185,38	16.485,05	17.888,08	7,84
ARAGON	10	18.536,74	17.075,29	16.599,11	-2,87
CANTABRIA	11	6.526,42	5.963,20	10.712,49	44,33
EXTREMADURA	12	3.415,97	2.386,64	4.426,44	46,08
BALEARES	13	217,65	1.489,18	2.759,20	46,03
ASTURIAS	14	2.761,10	2.999,69	2.498,26	-20,07
NAVARRA	15	2.005,57	1.974,51	2.229,94	11,45
LA RIOJA	16	242,18	1.117,28	2.061,62	45,81
CANARIAS	17	378,68	397,11	716,74	44,59
MELILLA	18	3,17	0,34	7,75	95,61
<b>Total</b>		<b>1.077.425,59</b>	<b>1.085.747,92</b>	<b>1.058.446,41</b>	<b>-2,58</b>

Tabla 10: Cifras de exportación por Comunidades Autónomas 2014 - 2016 (miles de €). Fuente: ICEX (ESTACOM)

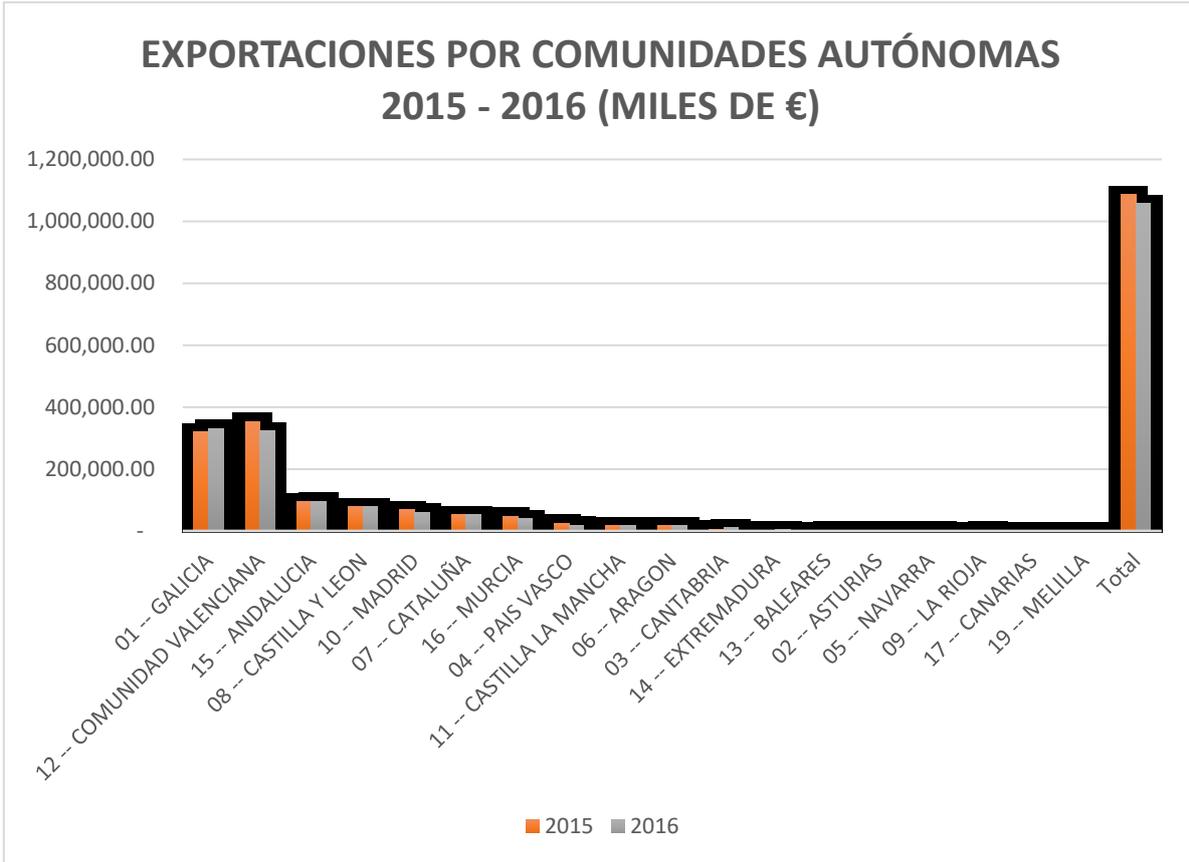


Gráfico 5: Exportaciones por Comunidades Autónomas. Fuente: ICEX (ESTACOM)

Por provincias, el ranking de exportación se encuentra encabezado por Alicante, seguido de Ourense, Pontevedra, Almería, León y Madrid.

RANKING DE EXPORTACIÓN DE PIEDRA NATURAL POR PROVINCIAS EN 2014, 2015 Y 2016				
Provincia	Ranking	2014	2015	2016
		Miles - €	Miles - €	Miles - €
Alicante	1	266.138,16	261.060,41	245.209,14
OURENSE	2	181.772,97	179.471,65	186.789,94
PONTEVEDRA	3	116.862,17	124.172,66	131.278,57
ALMERIA	4	65.751,40	71.565,00	75.917,15
LEON	5	67.752,65	65.004,14	67.070,11
MADRID	6	65.961,17	67.747,11	60.201,13
Castellón/Castelló	7	40.978,36	42.329,43	43.020,69
MURCIA	8	48.843,01	47.684,42	39.188,79
VALENCIA	9	50.658,19	50.422,23	35.198,19
BARCELONA	10	27.776,27	25.057,38	28.385,30
RESTO		145.592,57	151.974,64	147.405,67
<b>Total</b>		<b>1.078.086,93</b>	<b>1.086.489,05</b>	<b>1.059.664,68</b>

Tabla 11: Ranking de exportación de piedra natural por provincias en 2014, 2015 y 2016. Fuente: ICEX (ESTACOM)

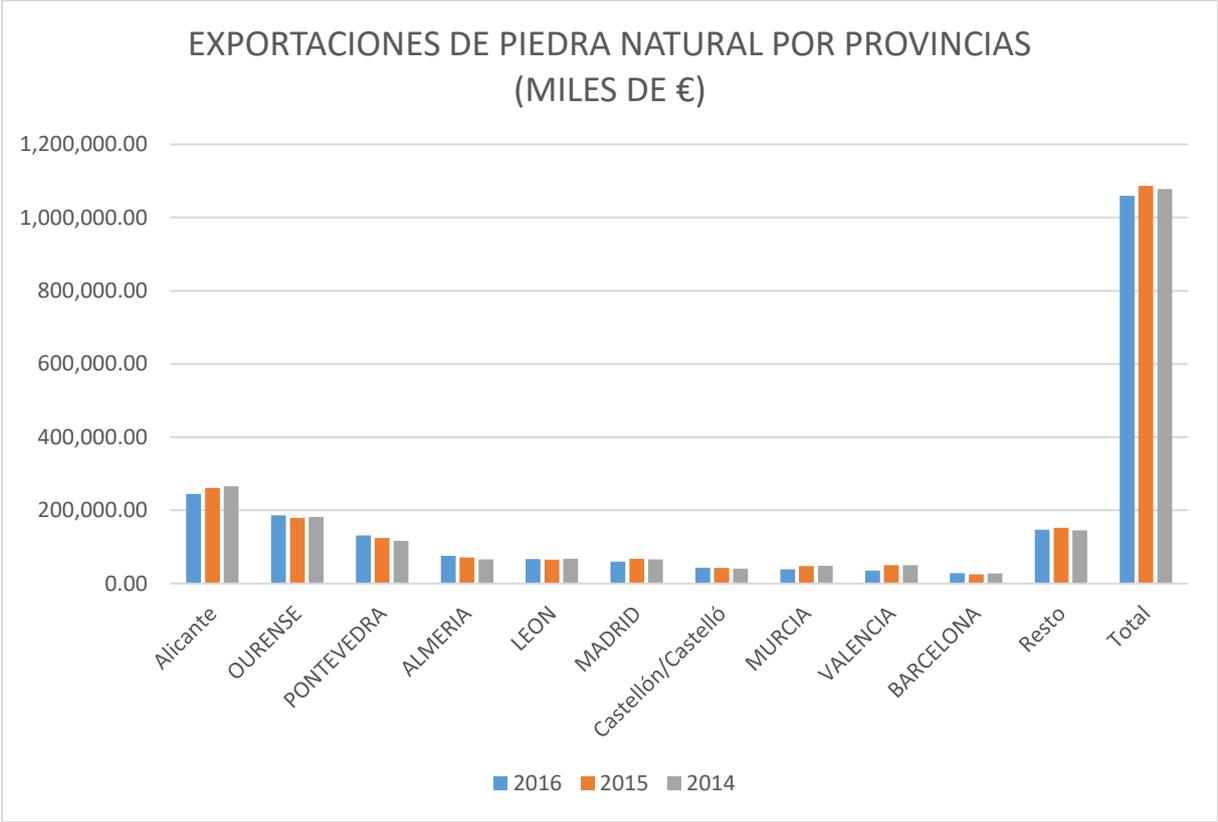


Gráfico 6: Ranking de exportación de piedra natural por provincias en 2014, 2015 y 2016. Fuente: ICEX (ESTACOM)

Otro dato a destacar es el destino de las exportaciones de piedra natural por países, siendo Francia el primer país del ranking, seguido de Reino Unido y Estados Unidos. También se evidencia la importante disminución de exportaciones a China que baja un puesto en relación a 2015, al igual que ocurrió en 2014. En la siguiente tabla y gráfico se muestran estos datos de exportación.

EXPORTACIONES DE PIEDRA NATURAL POR PAISES (MILES DE €)						
Países	Ranking	2016	2015	2014	% total 2016	Var. 2015/16
FR -- Francia	1	188.824,80	197.361,41	194.594,41	17,82%	-4,52%
GB -- Reino Unido	2	115.417,00	107.705,12	99.869,13	10,89%	6,68%
US -- Estados Unidos	3	81.698,27	84.143,48	69.769,12	7,71%	-2,99%
CN -- China	4	65.368,25	83.967,63	101.487,17	6,17%	-28,45%
DE -- Alemania	5	61.944,24	61.774,67	65.752,64	5,85%	0,27%
SA -- Arabia Saudita	6	46.327,53	61.703,50	58.548,30	4,37%	-33,19%
MA -- Marruecos	7	42.458,89	36.524,75	35.038,35	4,01%	13,98%
PT -- Portugal	8	42.178,65	42.202,57	42.189,65	3,98%	-0,06%
IT -- Italia	9	32.819,94	34.304,01	33.862,45	3,10%	-4,52%
AE -- Emiratos Árabes Unidos	10	31.790,57	30.482,41	30.908,66	3,00%	4,11%
TR -- Turquía	11	25.017,79	28.523,09	28.283,04	2,36%	-14,01%
BE -- Bélgica	12	21.575,30	22.350,53	23.799,72	2,04%	-3,59%
MX -- México	13	20.580,69	20.247,76	20.134,92	1,94%	1,62%
QA -- Qatar	14	18.320,31	20.249,19	19.000,74	1,73%	-10,53%
NL -- Países Bajos	15	15.708,25	12.988,06	11.835,27	1,48%	17,32%
DZ -- Argelia	16	14.747,46	13.258,30	12.519,75	1,39%	10,10%
CO -- Colombia	17	14.103,43	13.746,63	12.466,84	1,33%	2,53%
BR -- Brasil	18	12.035,51	14.114,21	15.651,66	1,14%	-17,27%
RU -- Rusia	19	11.338,27	10.376,46	17.558,06	1,07%	8,48%
IE -- Irlanda	20	10.305,09	8.055,70	8.382,06	0,97%	21,83%
SubTotal		872.560,24	904.079,48	901.651,96	82,34%	-3,61%
Total		1.059.664,68	1.086.489,05	1.078.086,93	100,00%	-2,53%

Tabla 12: Ranking de exportación de piedra natural española por países de destino durante 2014 y 2015. Fuente: ICEX (ESTACOM)

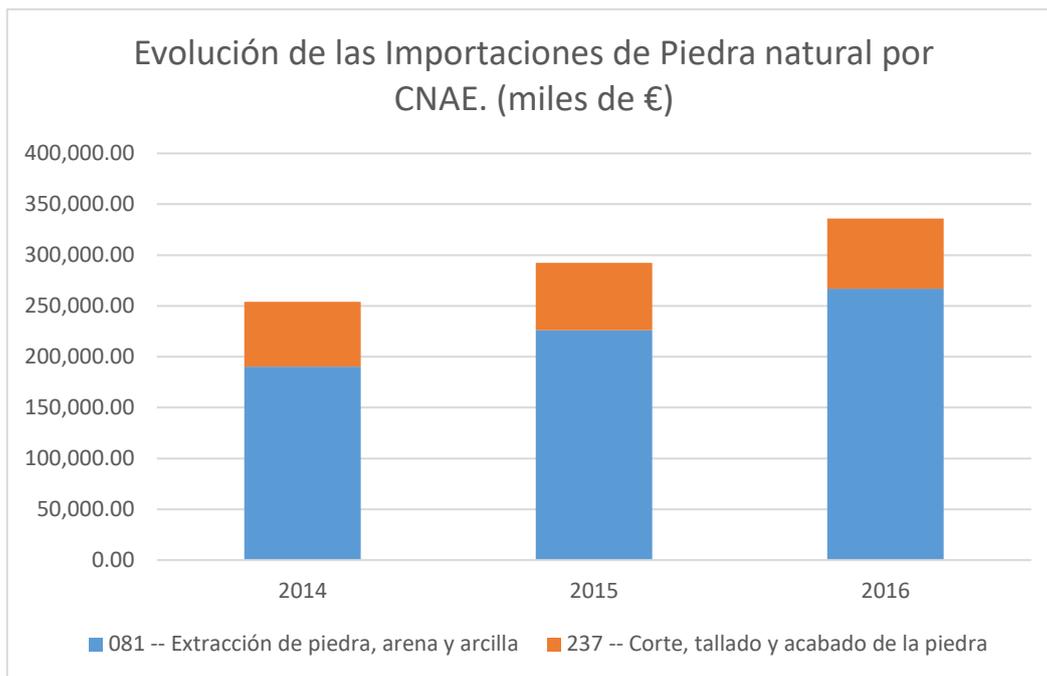


Gráfico 7: Ranking de países destino de las exportaciones españolas de piedra natural en 2016. Fuente: ICEX (ESTACOM)

Por otro lado, la cifra de importaciones ha aumentado en 2016 considerablemente con respecto a 2015. En total, un aumento del 15%. En la siguiente tabla y gráfico se muestra esta tendencia.

IMPORTACIONES DE PIEDRA NATURAL POR CNAE				
CNAE	2014	2015	2016	Variación - Año Ant. %
081 -- Extracción de piedra, arena y arcilla	190.226,08	226.052,87	266.958,84	18,22%
237 -- Corte, tallado y acabado de la piedra	63.787,77	66.238,72	69.127,63	6,17%
<b>TOTAL</b>	<b>254.013,86</b>	<b>292.291,59</b>	<b>336.086,47</b>	<b>14,98%</b>

Tabla 13: Importaciones de piedra natural por CNAE. Fuente: ICEX (ESTACOM)



*Gráfico 8: Evolución de las importaciones de piedra natural por CNAE. Fuente: ICEX (ESTACOM)*

IMPORTACIONES ESPAÑOLAS DE PIEDRA NATURAL POR PROVINCIAS (MILES DE €).				
Provincia	2014	2015	2016	Variación - Año Ant. %
España	254.013,86	292.291,59	336.086,47	15,52
00 -- SIN IDENTIFICAR	3.684,33	3.780,94	4.306,63	13,90
01 -- GALICIA	40.155,30	53.774,40	60.161,77	11,04
02 -- ASTURIAS	8.612,78	8.015,87	6.579,97	-17,64
03 -- CANTABRIA	1.445,79	1.557,26	1.461,61	-6,74
04 -- PAIS VASCO	25.801,41	27.798,80	26.135,61	-5,93
05 -- NAVARRA	1.027,27	818,22	779,05	-6,05
06 -- ARAGON	1.691,27	1.586,52	2.280,90	44,73
07 -- CATALUÑA	32.611,86	33.259,56	51.522,06	54,51
08 -- CASTILLA Y LEON	4.713,35	5.235,82	4.710,78	-10,02
09 -- LA RIOJA	626,61	431,91	607,73	41,02
10 -- MADRID	9.315,63	10.881,23	13.202,43	23,45
11 -- CASTILLA LA MANCHA	1.419,44	2.150,33	2.127,27	-0,81
12 COMUNIDAD VALENCIANA	98.033,67	113.739,01	125.118,76	11,35
13 -- BALEARES	1.985,83	1.110,38	1.765,39	58,31
14 -- EXTREMADURA	956,39	684,71	218,89	-68,03
15 -- ANDALUCIA	13.689,00	18.239,56	25.123,89	39,78
16 -- MURCIA	1.052,75	1.486,52	1.471,42	-1,02
17 -- CANARIAS	6.678,61	7.174,40	7.716,03	7,55
18 -- CEUTA	3,86	10,76	5,21	-51,61
19 -- MELILLA	508,71	555,38	791,06	42,44

Tabla 14: Importaciones españolas de piedra natural por provincias (miles de €). Fuente: ICEX (ESTACOM)