



INFORME SECTORIAL 2025

Javier Fernández Cortés
Secretario General CLUSTER PIEDRA
Abril 2026

Resumen ejecutivo

El sector español de la piedra natural mantiene una posición relevante dentro de la industria de materiales de construcción por su capacidad productiva, su vinculación territorial, su especialización industrial y su orientación exportadora. Aunque su peso relativo sobre el PIB nacional es limitado, su importancia económica y social resulta especialmente significativa en territorios productores donde actúa como motor de actividad industrial, empleo cualificado, arraigo empresarial y proyección internacional.

En 2025, la producción sectorial alcanzó aproximadamente los **1.417 millones de euros**, manteniéndose en niveles similares a los del ejercicio anterior. Sin embargo, esta estabilidad productiva convive con señales de tensión en el comercio exterior: las exportaciones descendieron hasta **754,414 millones de euros**, las importaciones aumentaron hasta **166,179 millones de euros** y el saldo comercial se redujo hasta **588,235 millones de euros**. El sector continúa siendo netamente exportador, pero el margen exterior se estrecha.

La evolución del comercio exterior revela una cuestión estratégica de primer orden: el material en bruto exportado crece, mientras que el material elaborado exportado disminuye. En 2025, el material en bruto alcanzó los **117,291 millones de euros**, con un crecimiento interanual del **10,62 %**, mientras que el material elaborado descendió hasta los **637,122 millones de euros**, con una caída del **6,01 %**. Aunque el producto elaborado sigue representando el **84 %** de las exportaciones, la tendencia exige atención, ya que el mayor valor añadido del sector se concentra precisamente en la transformación, el acabado, la prescripción, el diseño, la comercialización y los servicios técnicos asociados.

El contexto internacional refuerza esta necesidad de reposicionamiento. El comercio mundial de materiales de construcción se desarrolla actualmente en un entorno condicionado por la incertidumbre geopolítica, las tensiones comerciales, la volatilidad energética, los costes logísticos, la presión de países competidores y la reconfiguración de las cadenas globales de suministro. Para un producto pesado y voluminoso como la piedra natural, el coste del transporte, la fiabilidad de los plazos y la seguridad de suministro se han convertido en factores tan relevantes como el precio o la calidad del material.

Al mismo tiempo, la transición normativa y ambiental europea está modificando las condiciones de competencia. La demanda de trazabilidad, declaraciones ambientales de producto, análisis de ciclo de vida, información técnica verificable, digitalización documental y futuros sistemas de pasaporte digital de producto convierte la sostenibilidad en un elemento central de competitividad. La piedra natural española dispone de ventajas relevantes —durabilidad, autenticidad, reparabilidad, reutilización, baja transformación química e identidad territorial—,

pero dichas ventajas deben ser documentadas, comunicadas y convertidas en argumentos técnicos de prescripción.

El informe permite identificar cinco prioridades estratégicas para el periodo 2026-2030:

1. **Proteger y ampliar el valor añadido nacional**, evitando que el sector derive hacia una mayor exportación de materia prima y menor peso del producto elaborado.
2. **Reforzar la diferenciación técnica, ambiental y comercial** de la piedra natural española frente a materiales alternativos y competidores internacionales de menor coste.
3. **Acelerar la digitalización documental y la trazabilidad**, incorporando DAP (Declaraciones Ambientales de Producto), BIM (Building Information Modelling), marcado CE digital, fichas técnicas armonizadas y preparación para el pasaporte digital de producto.
4. **Diversificar mercados exteriores**, reduciendo la dependencia de destinos maduros y aprovechando oportunidades en mercados con crecimiento o recuperación.
5. **Consolidar a Cluster Piedra como plataforma de competitividad sectorial**, reforzando inteligencia de mercados, cooperación empresarial, formación, normalización, promoción exterior y vigilancia regulatoria.

La conclusión central es clara: el sector español de la piedra natural no se enfrenta únicamente a un ajuste coyuntural de mercado, sino a una transición estructural. La respuesta debe pasar de una lógica centrada en producción y exportación a una estrategia integral de valor añadido, sostenibilidad, trazabilidad, innovación, prescripción técnica y posicionamiento internacional.

Metodología, fuentes y alcance

El presente informe sectorial analiza la situación del sector español de la piedra natural a partir de información productiva, comercial, territorial e internacional disponible para el periodo más reciente. El análisis combina datos de producción, empleo, cifra de ventas, exportaciones, importaciones, saldo comercial, mercados de destino, países proveedores y distribución territorial de la actividad.

Las principales fuentes utilizadas son:

- **Cluster Piedra**, para datos sectoriales, cifra de ventas, distribución territorial, caracterización empresarial y análisis estratégico.
- **ICEX-ESTACOM**, para información de comercio exterior por códigos arancelarios, países y provincias.
- **Estadística Minera del Ministerio para la Transición Ecológica y el Reto Demográfico**, para producción minera, empleo en explotaciones, número de canteras y valor de producción.
- **Fuentes internacionales especializadas**, para contextualizar la evolución del comercio mundial, el transporte marítimo, la construcción europea y las tendencias regulatorias y ambientales.

El informe trabaja con distintas unidades de medida según la naturaleza de los datos: millones de euros, miles de euros, toneladas, número de explotaciones y empleos directos. En las tablas de comercio exterior, las cifras se expresan en **miles de euros**, salvo indicación expresa en sentido contrario.

El alcance sectorial se define mediante dos criterios complementarios. En primer lugar, desde la perspectiva de actividad económica, se consideran los códigos CNAE vinculados a la extracción de piedra ornamental y para la construcción y al corte, tallado y acabado de la piedra. En segundo lugar, desde la perspectiva del comercio internacional, se emplean las partidas arancelarias correspondientes a piedra natural en bruto y elaborada, diferenciando principalmente mármol, granito, pizarra y otras piedras naturales.

Debe tenerse en cuenta que algunos datos presentan distinto grado de actualización temporal. La información de comercio exterior se analiza hasta 2025, mientras que determinados datos mineros oficiales corresponden al último ejercicio disponible en la Estadística Minera. Esta diferencia temporal no invalida el análisis, pero exige interpretar conjuntamente las tendencias productivas y comerciales con la debida prudencia.

Índice

1. Introducción. La piedra natural.....	1
2. La cadena de valor de la piedra natural	6
3. Contexto internacional y tendencias globales.....	10
4. Diagnóstico estratégico del sector español de piedra natural	12
4.1 Competencia de materiales alternativos.....	12
4.2 Costes de producción, extracción y transformación	12
4.3 Globalización, presión internacional y pérdida potencial de valor añadido	13
4.4 Sostenibilidad, regulación ambiental y trazabilidad	13
4.5 Cambio en las preferencias del consumidor y de los prescriptores	13
4.6 Innovación tecnológica y organizativa	14
4.7 Matriz DAFO.....	14
4.8 Matriz de riesgos estratégicos	15
5. El sector de la piedra natural en España	16
6. Internacionalización y comercio exterior	25
6.1 Balanza comercial.....	25
6.2 Exportaciones por grado de transformación	26
6.3 Exportaciones por tipo de producto	28
6.4 Mercados de destino de las exportaciones.....	29
6.5 Exportaciones por provincias	31
6.6 Evolución general de las importaciones	32
6.7 Importaciones por tipo de producto.....	33
6.8 Países de origen de las importaciones	34
6.9 Importaciones por provincias.....	36
6.10 Lectura estratégica del comercio exterior	37
7. Cluster Piedra como plataforma de competitividad sectorial.....	38
8. Retos y oportunidades 2026-2030.....	39
8.1 Retos principales	39
8.2 Oportunidades estratégicas.....	40
9. Recomendaciones estratégicas.....	41
9.1 Proteger el valor añadido nacional.....	41
9.2 Liderar la sostenibilidad documentada	41

9.3 Acelerar la digitalización y la prescripción técnica	41
9.4 Diversificar mercados exteriores	42
9.5 Reforzar formación, talento y profesionalización	42
9.6 Cluster Piedra como plataforma de inteligencia sectorial	42
Conclusiones	43
Anexo I. Indicadores clave 2025	44
Anexo II. Prioridades 2026-2030	44

1. Introducción. La piedra natural

La piedra natural constituye uno de los materiales constructivos más antiguos utilizados por la humanidad y continúa desempeñando un papel esencial en la arquitectura, la construcción, el urbanismo y el patrimonio cultural contemporáneo. Su presencia ha acompañado históricamente el desarrollo de las civilizaciones, formando parte de infraestructuras, edificios monumentales, espacios públicos, obras artísticas y elementos arquitectónicos que, en muchos casos, han perdurado durante siglos gracias a sus prestaciones técnicas, durabilidad y valor estético.

En la actualidad, la piedra natural mantiene una posición destacada dentro del sector de los materiales de construcción, no solo como elemento ornamental, sino también como material técnico asociado a la arquitectura sostenible, la rehabilitación patrimonial, el diseño urbano, la construcción de calidad y las nuevas tendencias vinculadas a la economía circular, la durabilidad de los materiales y la reducción del impacto ambiental en el ciclo de vida de los edificios.

La creciente demanda de materiales naturales, duraderos, trazables y con identidad territorial ha reforzado el interés de arquitectos, diseñadores, ingenierías, promotores y administraciones públicas por la piedra natural. A ello se suma la evolución tecnológica del propio sector, que ha permitido desarrollar soluciones constructivas avanzadas, nuevos sistemas de colocación, acabados innovadores y procesos industriales especializados capaces de responder a las exigencias técnicas, normativas y medioambientales de la construcción contemporánea.

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.

La piedra natural presenta una amplia diversidad de aplicaciones dentro del ámbito arquitectónico y constructivo. Entre ellas destacan revestimientos interiores y exteriores, fachadas ventiladas, pavimentos urbanos, cubiertas, escaleras, encimeras, mobiliario urbano, restauración monumental, elementos estructurales, paisajismo, urbanización y proyectos singulares de arquitectura e interiorismo. Su utilización en espacios públicos y edificios emblemáticos contribuye además a reforzar la identidad cultural y arquitectónica de los territorios.

Desde el punto de vista ambiental, la piedra natural adquiere un interés creciente dentro de las estrategias de construcción sostenible. Su elevada durabilidad, la posibilidad de reutilización y reciclaje, el bajo nivel de transformación química respecto a otros materiales constructivos y su capacidad para integrarse en modelos de economía circular sitúan a la piedra natural como un material alineado con las

nuevas políticas europeas de sostenibilidad, eficiencia de recursos y descarbonización de la construcción.

El sector de la piedra natural se identifica principalmente con los siguientes códigos CNAE:

- **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 incluye una clasificación geológica o petrográfica exhaustiva de los distintos tipos de piedra natural. Se emplea, por el contrario, la terminología comercial habitualmente utilizada en el mercado, la cual, aun habiendo perdido parte de su rigor científico, facilita la identificación de los materiales dentro del ámbito empresarial, comercial y constructivo.

Comercialmente, la piedra natural se clasifica tradicionalmente en tres grandes grupos genéricos: mármoles, granitos y pizarras, si bien existen otros materiales de gran relevancia como areniscas, calizas, basaltos, cuarcitas o alabastros. Su interés económico y arquitectónico reside en características tan diversas como su vistosidad, singularidad estética, comportamiento físico-mecánico, durabilidad, resistencia, aptitud para el pulido y capacidad de adaptación a diferentes usos constructivos y decorativos.

Las normas técnicas en vigor establecen las diferentes definiciones comerciales de estos materiales, destacando especialmente las recogidas en la norma UNE-EN 12670, “Piedra natural. Terminología”, referencia fundamental para la caracterización técnica y comercial del sector.

Entre las principales definiciones destacan las siguientes:

- **Mármol:** piedra natural compacta y pulimentable utilizada en decoración y construcción, compuesta principalmente por minerales con dureza entre 3 y 4 en la escala de Mohs, incluyendo mármoles científicos, calizas pulimentables, travertinos, dolomías y serpentinitas.
- **Granito:** piedra natural compacta y pulimentable utilizada en construcción y decoración, formada principalmente por minerales de elevada dureza, como cuarzo y feldespato, incluyendo también determinadas rocas plutónicas, volcánicas y metamórficas.
- **Pizarra:** roca metamórfica fácilmente exfoliable en láminas delgadas, ampliamente utilizada en cubiertas, fachadas y aplicaciones arquitectónicas por su durabilidad y comportamiento frente a agentes atmosféricos.
- **Arenisca:** roca sedimentaria formada por granos minerales cementados, utilizada frecuentemente en revestimientos, pavimentos y restauración arquitectónica.

- **Alabastro:** variedad compacta y translúcida de yeso, de gran valor ornamental y artístico.
- **Basalto:** roca volcánica de elevada resistencia y durabilidad, utilizada especialmente en urbanización, pavimentación y proyectos de infraestructura.

España dispone de una gran diversidad geológica y una larga tradición extractiva y transformadora, lo que ha permitido consolidar un sector con fuerte implantación territorial y reconocimiento internacional. Las principales zonas productoras se distribuyen por diferentes comunidades autónomas, especializadas en distintos tipos de piedra natural según sus características geológicas y tradiciones industriales.

DISTRIBUCIÓN DE PIEDRA NATURAL EN ESPAÑA



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

La mayor parte de estos materiales se obtiene mediante trabajos de cantera y posteriormente se transforma para su utilización en proyectos arquitectónicos, urbanos, patrimoniales y artísticos. La piedra natural mantiene además una presencia especialmente destacada en el patrimonio histórico y monumental, constituyendo un elemento esencial en la conservación y restauración de edificios históricos y conjuntos arquitectónicos de gran valor cultural.

El sector objeto del presente informe se identifica también mediante las correspondientes partidas arancelarias asociadas al comercio internacional de piedra natural, diferenciando entre materiales en bruto y materiales elaborados, tanto en mármol como en granito, pizarra y otras piedras naturales. Estas clasificaciones permiten analizar la evolución de las exportaciones e importaciones,

así como el posicionamiento competitivo de la industria española en los mercados internacionales.

CÓDIGO ARANCELARIO	DESCRIPCIÓN
MÁRMOL EN BRUTO	
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	Mármol y travertinos, de densidad aparente superior o igual...s o en placas cuadradas o rectangulares. (sin unidad suplementaria).
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..
25.16.20.00	(Desde 01.01.2007) Arenisca, incluso desbastada o simplem...s o en placas cuadradas o rectangulares. (Sin unidad suplementaria).
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..
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, taquiles y polvo, coloreados artificialmente.
68.02.21.00	Mármol, travertinos, alabastro y sus manufacturas simplemente talladas o aserradas, con superficie plana o lisa.
68.02.29.00	Piedras de talla o de construcción simplemente talladas o aserradas, con superficie plana o lisa (excepto piedras calizas y granito).
68.02.91	Mármol, travertinos y alabastro trabajados y sus manufactu...les y polvo, coloreados artificialmente).
68.02.92	Piedras calizas (con exclusión del mármol, travertinos y a...les y polvo, coloreados artificialmente).
68.02.99	Piedra de talla o de construcción (con exclusión de las 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	Granito, simplemente troceado por aserrado o de otro modo, ...s o en placas cuadradas o rectangulares.

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.

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).

En un contexto internacional marcado por la transformación de las cadenas globales de suministro, la creciente exigencia de sostenibilidad, la digitalización de la construcción y la búsqueda de materiales duraderos y de alta calidad, la piedra natural se enfrenta simultáneamente a importantes desafíos y oportunidades. La competencia de materiales alternativos, las tensiones geopolíticas, la volatilidad energética y las nuevas exigencias regulatorias obligan al sector a evolucionar hacia modelos más innovadores, resilientes y especializados.

No obstante, la piedra natural dispone de importantes ventajas competitivas asociadas a su autenticidad, durabilidad, comportamiento técnico, valor arquitectónico y capacidad para integrarse en proyectos sostenibles y de larga vida útil. Todo ello sitúa a este material en una posición estratégica dentro de las nuevas tendencias de la arquitectura y la construcción contemporánea, especialmente en ámbitos relacionados con la rehabilitación, la calidad arquitectónica, el diseño urbano, el patrimonio cultural y la construcción sostenible.

2. La cadena de valor de la piedra natural

La cadena de valor de la piedra natural comprende el conjunto de actividades técnicas, industriales, logísticas, comerciales y profesionales que permiten transformar un recurso geológico extraído de la cantera en un producto final destinado a la arquitectura, la construcción, la obra pública, la rehabilitación, la decoración, el diseño urbano o el arte funerario y escultórico.

Con carácter general, las actividades implicadas en la producción de los distintos tipos de piedra natural pueden agruparse en tres grandes fases: **extracción, elaboración y colocación**. Estas fases se encuentran estrechamente conectadas y dan lugar a una cadena productiva en la que intervienen empresas extractoras, industrias transformadoras, fabricantes de maquinaria, proveedores de abrasivos y herramientas diamantadas, empresas de transporte, distribuidores, marmolistas, colocadores, instaladores, prescriptores técnicos y profesionales de la construcción.

La actividad del sector se inicia en las canteras, donde se localizan, seleccionan y extraen los bloques de piedra natural atendiendo a criterios geológicos, técnicos, comerciales y de calidad. Esta primera fase resulta determinante, ya que las características del yacimiento, la homogeneidad del material, el rendimiento de la cantera, el tamaño de los bloques, la presencia de discontinuidades, la coloración, la textura y las propiedades físico-mecánicas condicionan el posterior aprovechamiento industrial del recurso.

La fase extractiva incluye trabajos de investigación del yacimiento, planificación minera, selección de frentes de explotación, perforación, corte, voladura controlada cuando procede, arranque de bloques, escuadrado inicial, clasificación, almacenamiento y transporte hasta la planta de transformación. En esta etapa resulta esencial aplicar criterios de seguridad, eficiencia, aprovechamiento del recurso, restauración ambiental y reducción de residuos, especialmente en un contexto en el que la sostenibilidad y la trazabilidad de los materiales son cada vez más relevantes para el mercado.

Una vez extraídos, los bloques se trasladan a las fábricas o plantas de elaboración, donde se transforman mediante procesos industriales especializados. En España, una parte relevante de esta transformación se realiza en instalaciones modernas, dotadas de maquinaria avanzada para el aserrado, corte, pulido, calibrado, texturizado, mecanizado y acabado superficial de la piedra. Estas fábricas permiten convertir el material procedente de la cantera en productos semielaborados o finales adaptados a las necesidades de la construcción y la arquitectura contemporánea.

Durante la fase de elaboración, los bloques pueden ser serrados en tablas, cortados en formatos específicos, tratados superficialmente o transformados en piezas acabadas. De este proceso se obtienen productos como baldosas, losas, placas para fachada, peldaños, encimeras, vierteaguas, aplacados, adoquines, elementos

de mobiliario urbano, piezas especiales, productos para restauración patrimonial y soluciones a medida para proyectos arquitectónicos singulares.

La industria auxiliar desempeña un papel fundamental en esta cadena de valor. Los fabricantes de maquinaria, herramientas diamantadas, abrasivos, sistemas de anclaje, productos de tratamiento superficial, equipos de corte, sistemas de elevación y soluciones digitales contribuyen directamente a la modernización del sector. Su participación permite mejorar la productividad, la precisión, la seguridad, la calidad de los acabados y la capacidad de adaptación de las empresas a nuevos formatos, diseños y exigencias técnicas.

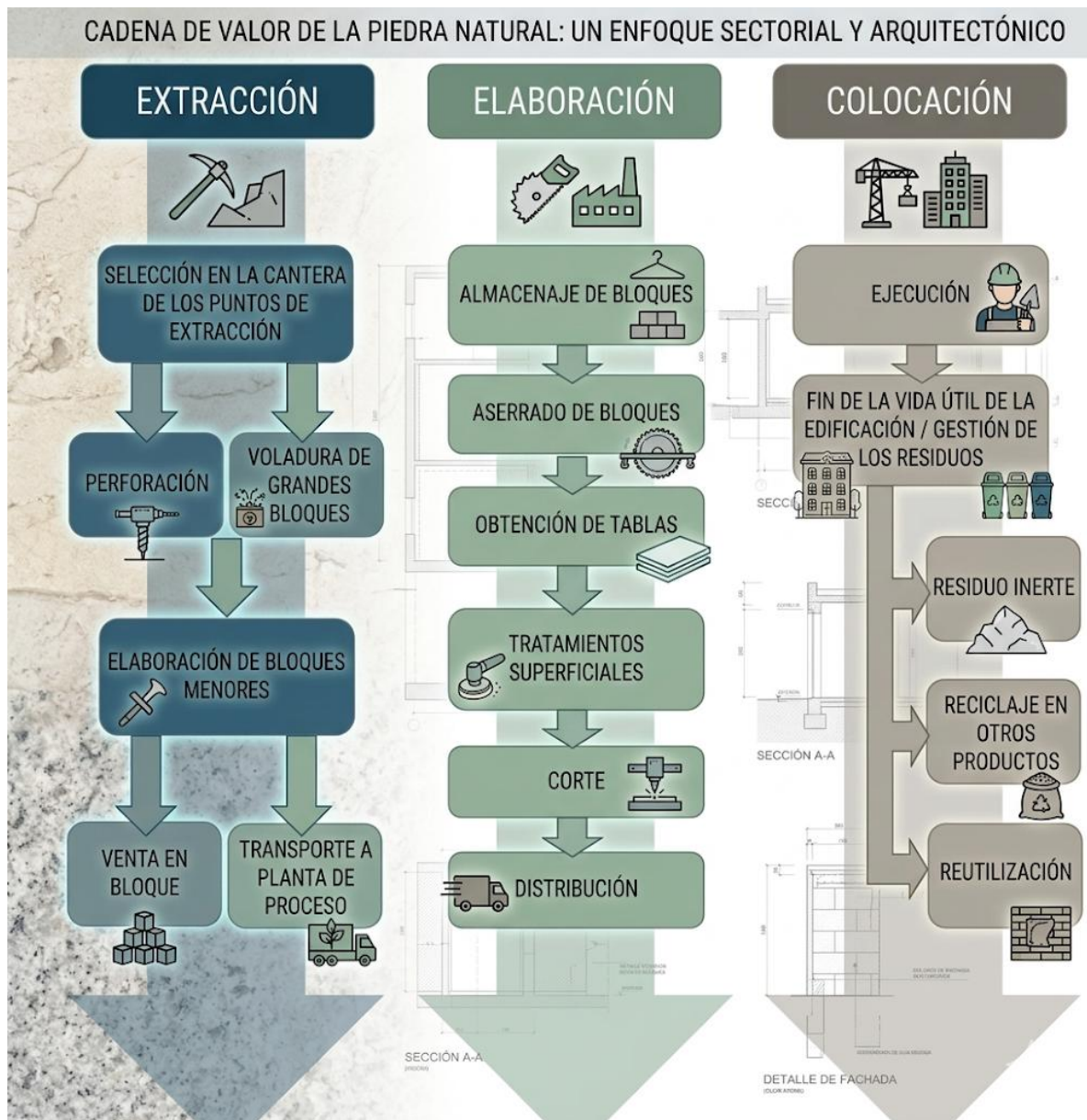


Gráfico 2: Cadena de valor de la piedra natural. Fuente: Cluster Piedra. Elaboración propia.

Junto a la extracción y la elaboración, la fase de colocación constituye un elemento clave para garantizar el correcto comportamiento del producto final. La piedra natural no alcanza plenamente su valor hasta que queda integrada en el proyecto constructivo correspondiente. Para ello intervienen colocadores, instaladores, marmolistas y empresas especializadas, responsables de ejecutar la instalación conforme a las características del material, el uso previsto, las condiciones ambientales, el sistema constructivo y las exigencias técnicas del proyecto.

La correcta colocación resulta especialmente importante en pavimentos, revestimientos, fachadas ventiladas, cubiertas de pizarra, escaleras, encimeras, espacios urbanos y obras de rehabilitación. Una adecuada prescripción técnica, una buena selección del material y una instalación profesional son factores esenciales para asegurar la durabilidad, la seguridad, el rendimiento estético y la funcionalidad de la piedra natural a lo largo de su vida útil.

La cadena de valor no finaliza con la instalación del producto. Una vez concluida la vida útil de la edificación o del elemento constructivo, la piedra natural puede ser retirada, reutilizada, reciclada o valorizada en otros usos. Al tratarse de un material de origen natural, estable e inerte, puede gestionarse de forma ambientalmente favorable, evitando comportamientos contaminantes y favoreciendo su incorporación a modelos de economía circular.

Esta característica confiere a la piedra natural una ventaja significativa frente a otros materiales de construcción con procesos de fabricación más intensivos o con mayores dificultades de recuperación al final de su vida útil. La piedra puede reutilizarse en nuevas obras, emplearse en restauración, transformarse en áridos, utilizarse en paisajismo, incorporarse a nuevos productos o destinarse a aplicaciones complementarias, reduciendo así el consumo de materias primas y prolongando el valor del recurso extraído.

Por tanto, la cadena de valor de la piedra natural puede llegar a ser cíclica. La extracción responsable, la transformación eficiente, la correcta instalación, el mantenimiento adecuado, la reutilización y la valorización de residuos permiten configurar un modelo productivo alineado con los principios de sostenibilidad, circularidad y uso eficiente de los recursos.

En la actualidad, esta cadena de valor se enfrenta a nuevos retos vinculados a la digitalización, la trazabilidad, la documentación ambiental, la automatización industrial, la escasez de mano de obra cualificada, la competencia de materiales alternativos y las exigencias crecientes del mercado internacional. Aspectos como las declaraciones ambientales de producto, el análisis de ciclo de vida, los objetos BIM, los catálogos digitales, el pasaporte digital de producto, el marcado CE, la certificación de prestaciones y la disponibilidad de información técnica fiable serán cada vez más relevantes para reforzar la competitividad del sector.

En este contexto, España cuenta con una base industrial especializada, con canteras de gran valor geológico, fábricas tecnológicamente avanzadas, empresas exportadoras, profesionales de la colocación y una industria auxiliar cualificada. Esta estructura permite que la piedra extraída en el territorio nacional pueda transformarse en productos de alto valor añadido y llegar al consumidor final a través de una red de empresas y profesionales que conectan el recurso natural con la arquitectura, la construcción y el diseño.

La fortaleza futura del sector dependerá, en gran medida, de su capacidad para integrar todos los eslabones de la cadena de valor bajo una estrategia común basada en la calidad, la innovación, la sostenibilidad, la formación profesional, la digitalización, la cooperación empresarial y la mejora continua de los procesos. Solo mediante una visión integral de la cadena —desde la cantera hasta la colocación y la posterior reutilización del material— será posible consolidar el papel de la piedra natural como material noble, duradero, competitivo y plenamente vigente en la construcción contemporánea.

3. Contexto internacional y tendencias globales

El sector español de la piedra natural desarrolla su actividad en un contexto internacional profundamente transformado. La competencia ya no se define únicamente por la calidad del material o el precio final, sino también por la seguridad de suministro, la fiabilidad logística, la trazabilidad, el cumplimiento normativo, la sostenibilidad acreditada y la capacidad de respuesta ante cambios bruscos en la demanda.

Durante los últimos años, el comercio internacional se ha visto afectado por tensiones geopolíticas, conflictos armados, sanciones, volatilidad energética, alteraciones en rutas marítimas, incremento de costes logísticos y reconfiguración de las cadenas globales de suministro. Estas variables son especialmente relevantes para la piedra natural por tratarse de un producto pesado, voluminoso y con elevada dependencia del transporte terrestre y marítimo.

La presión logística internacional puede modificar de forma sustancial la competitividad entre países productores. Un aumento del coste del flete, retrasos portuarios, restricciones en rutas estratégicas o incrementos en seguros de transporte pueden alterar los márgenes y desplazar decisiones de compra hacia proveedores más próximos, más fiables o con mayor capacidad de servicio. En este escenario, la proximidad europea, la trazabilidad y la seguridad de suministro pueden convertirse en ventajas competitivas para la piedra natural española.

El mercado mundial de la construcción también atraviesa una fase de crecimiento moderado y desigual. La evolución de la obra nueva, la rehabilitación, la infraestructura, el turismo, la hostelería, la edificación residencial y los proyectos de alto valor añadido condiciona directamente la demanda de piedra natural. En Europa, principal entorno comercial para el sector español, la construcción ha mostrado señales de estabilización, aunque con crecimiento limitado y recuperación gradual.

Paralelamente, la sostenibilidad ha pasado de ser un atributo reputacional a convertirse en un requisito de acceso a determinados mercados. Los compradores, prescriptores y administraciones públicas demandan información ambiental verificable, datos de ciclo de vida, origen del material, prestaciones técnicas y garantías documentales. Esta evolución puede favorecer a la piedra natural si el sector es capaz de demostrar sus ventajas ambientales: durabilidad, posibilidad de reutilización, bajo grado de transformación química, reparabilidad, origen natural y larga vida útil.

La digitalización de la construcción refuerza esta tendencia. La incorporación de objetos BIM, catálogos técnicos digitales, fichas normalizadas, declaraciones ambientales, marcado CE digital y futuros sistemas de pasaporte digital de producto modificará las condiciones de prescripción y compra. En este nuevo entorno, la piedra natural debe competir no solo como material físico, sino como producto técnicamente documentado, digitalmente prescribible y ambientalmente verificable.

El sector se enfrenta también a la competencia creciente de materiales alternativos, entre ellos cerámica, porcelánico, superficies de cuarzo, materiales sinterizados y compuestos de nueva generación. Estos productos han avanzado en diseño, formatos, homogeneidad, comunicación comercial y capacidad de imitación estética. La respuesta de la piedra natural no debe basarse únicamente en la defensa de la tradición, sino en una propuesta de valor renovada: autenticidad, singularidad, durabilidad, comportamiento técnico, belleza no repetitiva, sostenibilidad documentada y valor arquitectónico.

4. Diagnóstico estratégico del sector español de piedra natural

El sector de la piedra natural en España se encuentra en una fase de transición competitiva. Se trata de un sector maduro, con larga tradición productiva, técnica y comercial, pero sometido a cambios intensos en los mercados, en las exigencias regulatorias, en las preferencias de los prescriptores y en la estructura internacional de la competencia.

A partir del análisis sectorial pueden identificarse los principales factores que condicionan su evolución.

4.1 Competencia de materiales alternativos

La cerámica, el porcelánico y otros materiales manufacturados han avanzado significativamente en calidad, durabilidad, formatos, acabados y capacidad de imitación estética de la piedra natural. Su menor coste relativo, su homogeneidad, su disponibilidad en grandes formatos y su comunicación comercial han favorecido su penetración en mercados tradicionalmente ocupados por la piedra natural.

Asimismo, los materiales compuestos, superficies de cuarzo, piedras sinterizadas y otros productos sintéticos han ganado cuota de mercado gracias a sus propiedades uniformes, su aparente facilidad de mantenimiento y una estrategia comercial muy orientada al prescriptor y al consumidor final.

Esta competencia obliga al sector de la piedra natural a reforzar su posicionamiento, no solo desde el punto de vista estético, sino también desde criterios de autenticidad, durabilidad, sostenibilidad, reparabilidad, trazabilidad y valor arquitectónico.

4.2 Costes de producción, extracción y transformación

La extracción y transformación de piedra natural requiere maquinaria especializada, personal cualificado, consumo energético, gestión de residuos, controles de calidad, seguridad laboral y cumplimiento de exigencias ambientales. Todo ello genera una estructura de costes relevante, especialmente frente a productos importados desde países con menores costes laborales, energéticos o regulatorios.

A esta situación se suma la volatilidad de los precios de energía, combustibles, repuestos, explosivos, consumibles industriales y mano de obra. En un sector donde el transporte tiene un peso significativo sobre el coste final, cualquier variación de estos factores incide directamente en la competitividad.

4.3 Globalización, presión internacional y pérdida potencial de valor añadido

La globalización ha incrementado la presión competitiva sobre los productores españoles. Países con menores costes pueden competir agresivamente en precio, especialmente en productos estándar o poco diferenciados.

No obstante, el riesgo principal no se limita a la pérdida de cuota de mercado. Existe también el riesgo de que España reduzca progresivamente su papel a la extracción o exportación de materia prima, mientras que el mayor valor añadido se capture en otros países mediante transformación, diseño, comercialización, prescripción, instalación o marca.

Por ello, resulta fundamental reforzar la transformación nacional, la innovación en producto, los acabados especiales, la industrialización de soluciones constructivas y la venta de servicios técnicos asociados a la piedra natural.

4.4 Sostenibilidad, regulación ambiental y trazabilidad

La industria de la piedra natural se enfrenta a una presión creciente para reducir y justificar su impacto ambiental. La gestión de residuos de cantera y fábrica, el uso eficiente del agua, la reducción del consumo energético, la restauración ambiental de espacios extractivos y la minimización de emisiones son elementos centrales para la competitividad del sector.

La normativa europea avanza hacia mayores exigencias de información ambiental, trazabilidad, digitalización y transparencia en los productos de construcción. Las declaraciones ambientales de producto, el análisis de ciclo de vida, el marcado CE, el pasaporte digital de producto, la información sobre origen y la documentación técnica verificable serán cada vez más relevantes para acceder a proyectos, concursos y mercados de alto valor.

Este escenario puede representar una dificultad para empresas menos preparadas, pero también una oportunidad para posicionar la piedra natural española como un material duradero, reparable, reutilizable, con bajo grado de transformación industrial y con fuerte vínculo territorial.

4.5 Cambio en las preferencias del consumidor y de los prescriptores

Las preferencias de consumidores, arquitectos, diseñadores y promotores han evolucionado hacia materiales versátiles, con variedad de acabados, formatos adaptados, disponibilidad inmediata, información técnica completa y comunicación visual atractiva.

La piedra natural conserva un gran valor estético, patrimonial y arquitectónico, pero debe adaptarse mejor a los nuevos canales de decisión. La prescripción ya no depende únicamente de la calidad del material, sino también de catálogos digitales, fichas técnicas, objetos BIM, ensayos, documentación ambiental, muestras, referencias de obra, soluciones constructivas completas y herramientas de comunicación orientadas a arquitectos, interioristas, promotores y distribuidores.

4.6 Innovación tecnológica y organizativa

El sector debe reforzar su innovación más allá de la extracción y el corte. Las oportunidades se sitúan en sistemas de colocación, fachadas ventiladas, pavimentos técnicos, piedra estructural, prefabricación, restauración patrimonial, mobiliario urbano, aplicaciones paisajísticas, economía circular, valorización de residuos, digitalización de procesos y nuevos modelos de comercialización.

Además, resulta necesario impulsar mejoras organizativas, formación especializada, cooperación empresarial, inteligencia de mercados, profesionalización de la venta, presencia digital, promoción conjunta y una comunicación de los valores diferenciales de la piedra natural.

4.7 Matriz DAFO

Fortalezas	Debilidades
Reconocimiento internacional de la piedra natural española.	Fragmentación empresarial y limitada escala de muchas empresas.
Elevado peso del producto elaborado en las exportaciones.	Caída reciente de exportaciones de producto elaborado.
Liderazgo en pizarra para cubierta.	Menor capacidad de comunicación frente a materiales alternativos.
Canteras con identidad territorial y diversidad geológica.	Déficit de documentación ambiental y digital en parte del tejido.
Industria auxiliar cualificada.	Falta de relevo generacional y escasez de mano de obra especializada.
Experiencia exportadora consolidada.	Dependencia de determinados mercados exteriores maduros.
Oportunidades	Amenazas
Construcción sostenible, rehabilitación y arquitectura de calidad.	Competencia de cerámica, porcelánico, cuarzo y sinterizados.
Pasaporte digital de producto, DAP y trazabilidad.	Aumento de importaciones de producto elaborado.
Mercados emergentes y diversificación internacional.	Presión de países productores con menores costes.
BIM, prescripción digital y catálogos técnicos.	Volatilidad logística y energética.
Reutilización, circularidad y valorización de residuos.	Pérdida de valor añadido si crece el bruto frente al elaborado.
Posicionamiento como material europeo de calidad.	Ralentización de mercados constructivos estratégicos.

4.8 Matriz de riesgos estratégicos

Riesgo	Probabilidad	Impacto	Respuesta recomendada
Caída del producto elaborado exportado.	Alta	Alto	Reforzar diseño, acabados, prescripción y valor añadido.
Aumento de importaciones elaboradas.	Alta	Alto	Diferenciación técnica, trazabilidad, origen europeo y control de calidad.
Concentración en pocos mercados exteriores.	Media	Alto	Diversificación comercial y misiones selectivas.
Competencia de materiales alternativos.	Alta	Alto	Comunicación ambiental, durabilidad, autenticidad y reparabilidad.
Exigencias DPP/DAP/CE digital.	Alta	Alto	Programa sectorial de digitalización documental.
Escasez de mano de obra cualificada.	Media	Medio-alto	Formación profesional, certificación de instaladores y atracción de talento.
Costes logísticos internacionales.	Media	Alto	Estrategia de mercados próximos y consolidación logística.

5. El sector de la piedra natural en España

A pesar de representar un porcentaje relativamente reducido del PIB nacional, el sector de la piedra natural tiene una importancia significativa para las zonas productoras. Su actividad ejerce un efecto de arrastre sobre regiones como Galicia, Castilla y León, Comunidad Valenciana, Región de Murcia, Andalucía, Extremadura o Aragón, entre otras, donde contribuye a la generación de empleo, actividad industrial, especialización territorial y mantenimiento de tejido empresarial en zonas con alternativas productivas limitadas.

Dentro del ámbito nacional, la piedra natural constituye un sector económico tradicional, maduro y con fuerte vinculación territorial. Actualmente atraviesa una etapa de transformación marcada por los cambios del panorama económico internacional, la inestabilidad geopolítica, la volatilidad energética, las tensiones logísticas y la creciente exigencia de trazabilidad y sostenibilidad en los productos de construcción.

El aumento de la competencia de nuevos países productores, la presión de materiales alternativos altamente competitivos y la evolución desigual de las exportaciones españolas obligan al sector a reforzar su estrategia de crecimiento. Esta estrategia debe basarse en la diferenciación técnica, ambiental y comercial; en una mayor inversión en internacionalización, digitalización e I+D+i; y en la generación de soluciones de mayor valor añadido.

En 2025, España mantiene una posición destacada como país productor y exportador de piedra natural, con especial liderazgo internacional en pizarra para techar. Los datos muestran que el país exporta una parte minoritaria de piedra natural en bruto, aproximadamente **117 millones de euros**, frente a **637 millones de euros** de producto elaborado. Esta estructura confirma que el producto transformado sigue siendo el núcleo de la competitividad exterior, aunque la evolución reciente exige vigilancia estratégica.

La industria encargada de la extracción y producción del material se localiza en puntos concretos de la geografía nacional, frecuentemente en zonas de interior donde constituye una actividad económica de referencia. Esta localización territorial confiere al sector una dimensión socioeconómica que va más allá de su peso macroeconómico: contribuye a fijar población, mantener capacidades industriales y generar actividad en áreas rurales o semiindustriales.

Otra característica relevante del sector extractivo y elaborador es el tamaño de las empresas. En su mayor parte, el tejido empresarial está compuesto por empresas familiares de dimensión reducida o media, muchas de ellas con elevada especialización y fuerte orientación exportadora. En el sector pueden encontrarse empresas de pocos trabajadores que destinan una parte significativa de su producción a mercados internacionales.

La industria de la piedra natural se apoya en una industria auxiliar especializada que proporciona medios técnicos y materiales para la extracción, elaboración e instalación. En este ecosistema se integran fabricantes de maquinaria, abrasivos, herramientas diamantadas, sistemas de anclaje, equipos de corte, soluciones de tratamiento superficial y servicios técnicos complementarios.

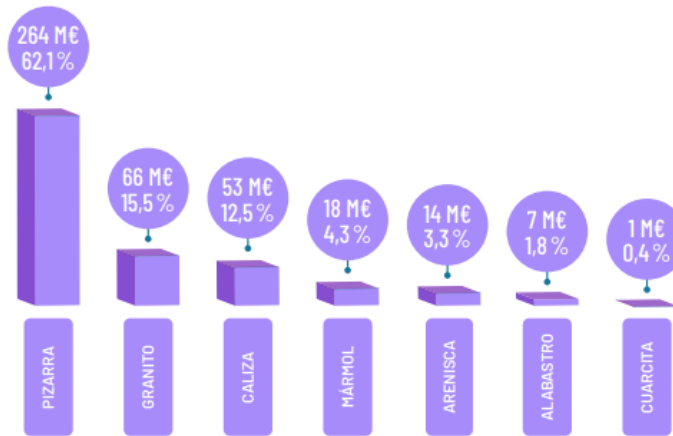
También debe destacarse la existencia de un amplio conjunto de empresas minoristas, conocidas comúnmente como marmolistas, que se abastecen de la industria transformadora y actúan como eslabón final entre el producto elaborado, la obra y el cliente final. Su papel es especialmente relevante en reformas, encimeras, soluciones a medida, pequeñas obras, interiorismo y relación directa con consumidores y prescriptores locales.

Desde el punto de vista de producción minera, los últimos datos disponibles muestran una ligera reducción de la actividad extractiva. En 2024, el valor de producción de rocas ornamentales se situó en torno a **443,7 millones de euros**, con una disminución del **1,8 %** respecto a 2023. El empleo directo en explotaciones alcanzó los **5.420 trabajadores**, con una reducción del **2,6 %**, mientras que el número de explotaciones activas fue de **428**, un **3,4 %** menos que el año anterior.

Evolución del valor de la producción de rocas ornamentales (M€)



Principales rocas ornamentales por valor (M€ y porcentaje)



Principales rocas ornamentales por tonelaje (kt y porcentaje)



Gráfico 3: Producción de rocas ornamentales en 2024. Fuente: Estadística Minera

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE ROCAS ORNAMENTALES EN CANTERAS (2015 – 2023) EN MILES DE TONELADAS											
Tipo de Roca	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2024	%Total	% Variación (Anual)
Alabastro	17	11	9	7	6	8	9	9	13	0,5%	44%
Arenisca Ornamental	157	172	157	158	137	146	124	141	171	6,3%	21%
Caliza Ornamental	1.110	1.037	836	674	563	642	551	521	582	21,6%	12%
Cuarzita Ornamental	25	24	16	13	10	13	21	15	14	0,5%	-7%
Diorita Ornamental	5	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0%	
Granito Ornamental	647	677	749	719	707	829	902	869	835	31,0%	-4%
Mármol Ornamental (1)	718	598	582	379	396	299	306	312	257	9,5%	-18%
Pizarra Ornamental (2)	932	1.019	849	924	1.088	907	1.011	931	824	30,6%	-11%
TOTAL	3.611	3.538	3.198	2.874	2.907	2.844	2.924	2.798	2.696	100%	-4%

(1) MÁRMOL: algunas explotaciones consideradas comercialmente como MÁRMOL están incluidas en CALIZA.

(2) PIZARRA: en sentido amplio engloba todas las rocas que pueden exfoliarse en placas planas (pizarra arcillosa, pizarra clorítica, pizarra cristalina, pizarra micácea, pizarra de cuarzita, pizarra nodulosa, pizarra silícea, esquistos, gneis, filita, ... etc).

Tabla 2: Evolución de la producción de rocas ornamentales (2016 – 2024) en miles de toneladas. Fuente: Estadística Minera.

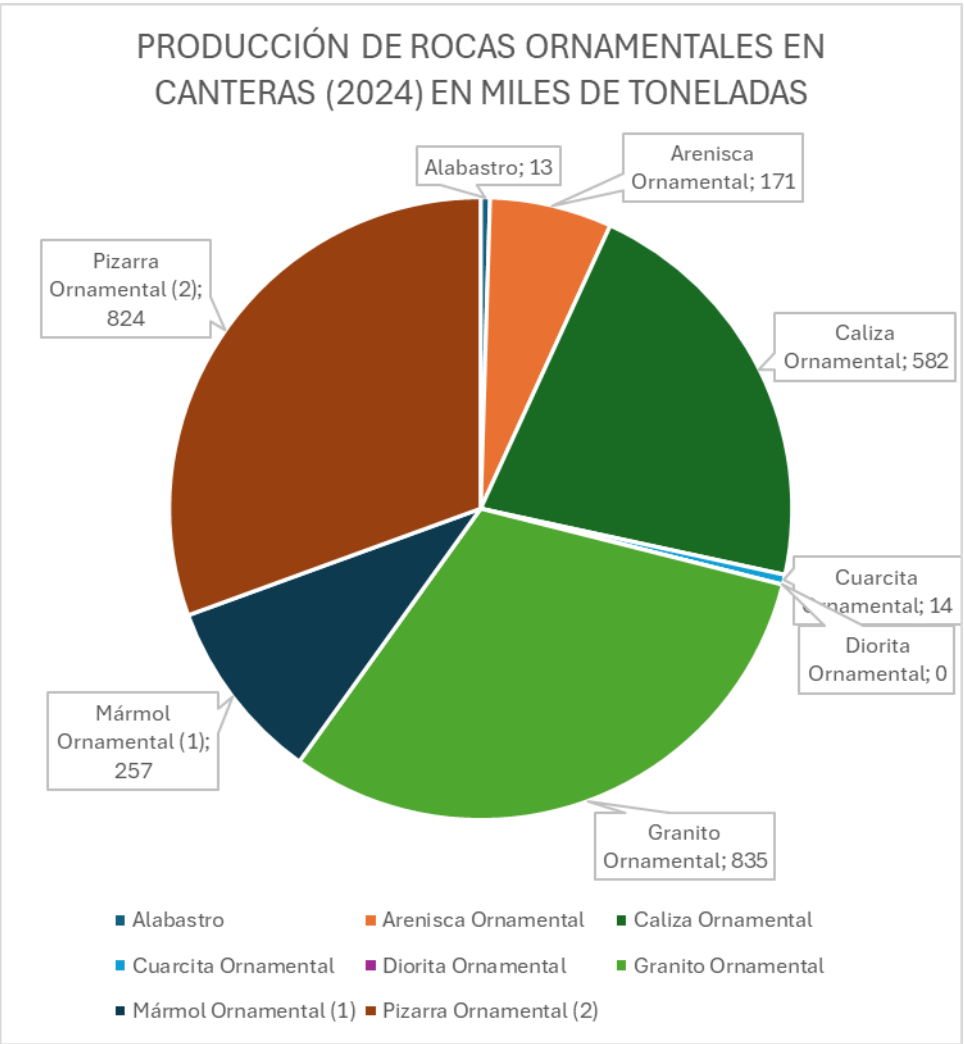


Gráfico 4: Producción de rocas ornamentales en 2024 en miles de toneladas.
Fuente: Estadística Minera.

DATOS FUNDAMENTALES POR AUTONOMÍA. ROCAS ORNAMENTALES 2024										
CCAA	EMPLEO TOTAL	PERSONAL DE PRODUCCIÓN	HORAS TRABAJADAS (miles)	POTENCIA INSTALADA (kW)	CONSUMO E. ELECT. (MWh)	COSTES DE PRODUCCIÓN (€)				VALOR DE PRODUCCIÓN (€)
						COSTES PERSONAL	ENERGÍA CONSUMIDA	CONSUMO MATERIALES	CONTRATA Y OTROS GASTOS	
ANDALUCÍA	378	277	410	64.847	4.055	4.608.248	3.830.924	1.224.863	2.912.346	19.683.162
ARAGÓN	237	155	216	23.855	8.377	3.087.201	1.375.413	868.815	1.487.895	13.986.012
BALEARES	122	69	164	12.838	184	2.424.329	610.223	655.357	1.323.974	9.861.983
CANTABRIA	14	9	14	1.535	78	*	*	*	*	*
CASTILLA Y LEÓN	1.315	478	2.089	202.242	29.462	36.659.904	14.718.384	17.012.158	8.792.536	124.405.070
CASTILLA-LA MANCHA	40	35	48	8.752	499	1.303.254	508.193	215.559	606.867	3.267.634
CATALUÑA	195	125	122	34.169	903	2.333.533	821.995	424.599	569.892	6.232.301
EXTREMADURA	468	184	572	451.758	12.219	10.245.524	5.203.464	8.695.418	949.626	34.548.846
GALICIA	2.063	882	3.081	239.080	50.478	59.897.295	21.279.217	13.836.522	18.517.169	172.195.606
MADRID	117	77	140	22.230	3.855	3.363.549	1.245.957	2.429.635	1.023.578	12.560.938
MURCIA	166	140	206	47.981	3.025	2.685.077	2.312.165	819.529	3.050.736	12.265.393
NAVARRA	6	5	3	436		*	*	*	*	*
PAÍS VASCO	39	31	55	12.782	423	1.525.902	303.368	28.047	216.842	5.076.669
VALENCIA	260	227	403	60.766	8.530	8.067.024	4.292.198	3.465.512	3.693.816	28.729.560
TOTAL NACIONAL	5.420	2.694	7.523	1.183.271	122.088	136.200.840	56.501.501	49.676.014	43.145.277	442.813.174

Tabla 3: Datos fundamentales por Comunidades Autónomas. Canteras rocas ornamentales 2024.

Computando los datos de producción tanto de la parte de extracción según la Estadística Minera y los de elaboración según datos de Cluster Piedra podemos decir que las cifras de ventas según concentración geográfica fueron las siguientes:

PRODUCCIÓN Y CIFRA DE VENTAS POR CCAA 2025		
CCAA	t	€ FACTURACION TOTAL
Andalucía	234.768	119.891.575
Aragón	85.360	70.290.186
Canarias	0	0
Castilla-La Mancha	32.408	16.786.628
Castilla y León	445.834	255.369.910
Cataluña	96.005	48.721.016
Comunidad Valenciana	297.530	144.676.454
Extremadura	254.904	114.057.335
Galicia	838.861	452.805.790
País Vasco	41.673	21.735.127
Principado de Asturias	0	0
Islas Baleares	89.341	47.497.847
Cantabria	1.045	493.509
Comunidad de Madrid	118.900	52.853.242
Región de Murcia	149.704	71.078.669
Comunidad Foral de Navarra	1.762	968.679
La Rioja	0	0
TOTAL	2.688.095	1.417.225.966

Tabla 4: Producción y cifra de ventas por Comunidades Autónomas 2025. Fuente: Cluster Piedra. Elaboración propia.

La distribución territorial de la cifra de ventas muestra una elevada concentración. En 2025, Galicia encabeza la lista con aproximadamente el **32 %** del total, seguida de Castilla y León, con el **18 %**, y Comunidad Valenciana, con el **10 %**. Esta concentración refleja la especialización productiva de determinadas regiones y la existencia de polos territoriales con fuerte capacidad extractiva, industrial y exportadora.

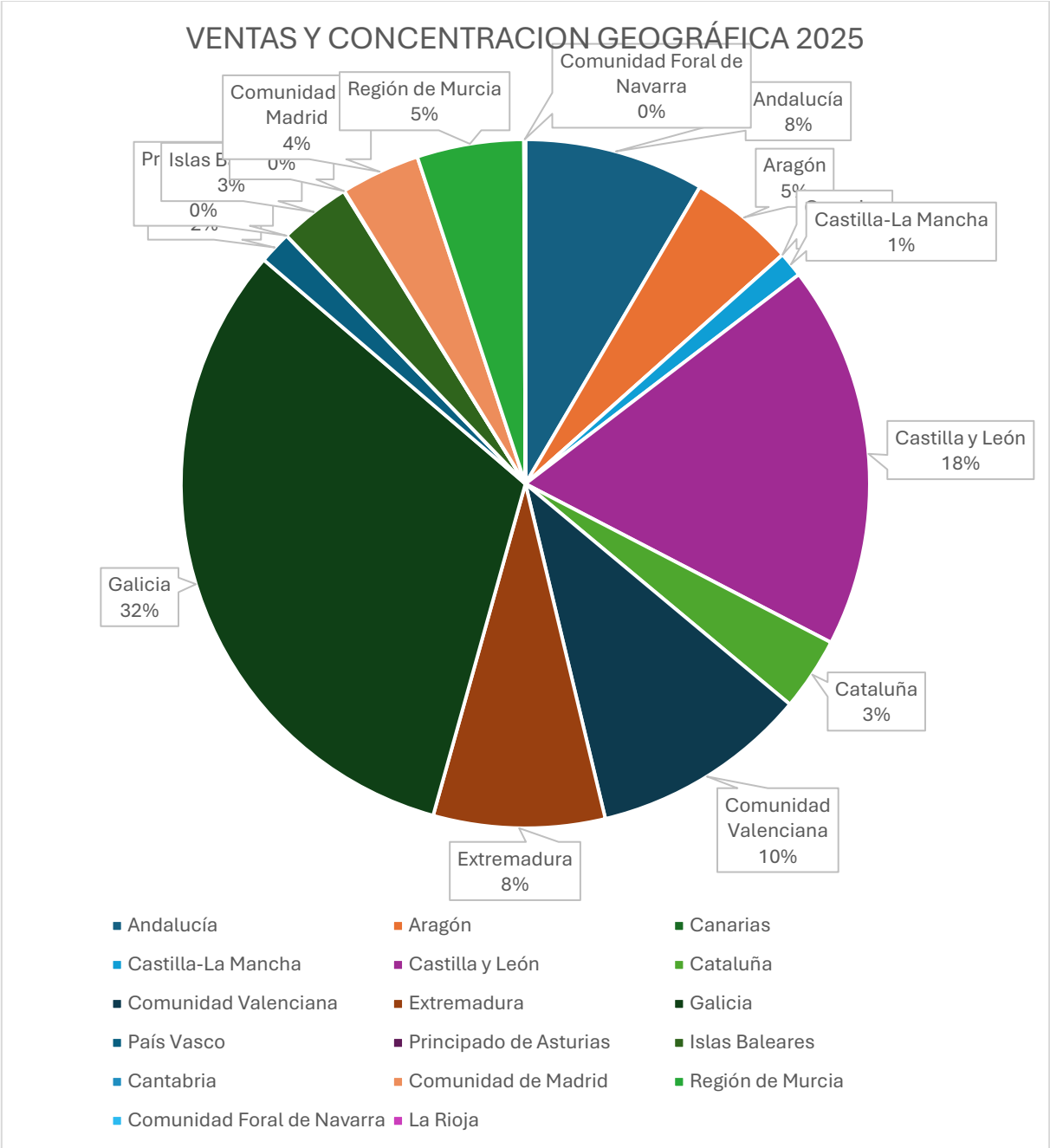


Gráfico 5: Producción en cifra de ventas y concentración geográfica. Fuente: Cluster Piedra. Elaboración propia.

En cuanto a las cifras de **empleo directo en las explotaciones**, el sector español de la piedra natural presentó 5.420 empleos en 2024 distribuido por comunidades autónomas.

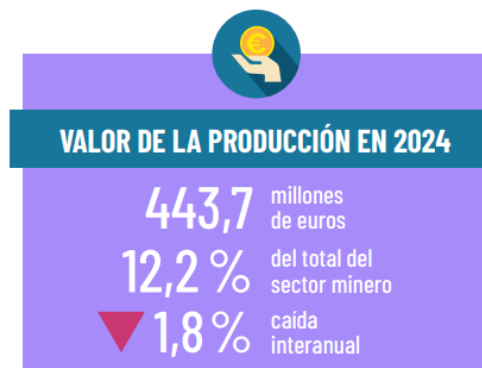
EMPLEO DIRECTO Y CONCENTRACIÓN GEOGRÁFICA 2024		
CCAA	EMPLEO TOTAL	Porcentaje/total
ANDALUCÍA	378	7,0%
ARAGÓN	237	4,4%
BALEARES	122	2,3%
CANTABRIA	14	0,3%
CASTILLA Y LEÓN	1.315	24,3%
CASTILLA-LA MANCHA	40	0,7%
CATALUÑA	195	3,6%
EXTREMADURA	468	8,6%
GALICIA	2.063	38,1%
MADRID	117	2,2%
MURCIA	166	3,1%
NAVARRA	6	0,1%
PAÍS VASCO	39	0,7%
VALENCIA	260	4,8%
TOTAL NACIONAL	5.420	100,0%

Tabla 5: Empleo directo en canteras y concentración geográfica. Fuente: Estadística Minera 2024.



Gráfico 6: Empleo directo en canteras y concentración geográfica. Fuente: Estadística Minera 2024

Comparando estos datos con los años anteriores, se aprecia una pequeña disminución del tejido empresarial y del número de trabajadores del sector. En el 2024 se situó en 1.417 millones de euros, disminuyendo la facturación un 0,5% con respecto a 2023.



Por otro lado, se manifiesta una disminución entre empresas extractoras y elaboradoras. El número de empresas dedicadas a la extracción han sido de 428 en 2024, un 3,4% menos respecto al año anterior, al igual que la producción en cantera ya que se ha disminuido el valor de la producción de 452 M€ en 2023 a 444 M€ en 2024, un 1,8% menos on respecto al año anterior.

La lectura territorial debe hacerse desde una perspectiva de especialización regional:

Comunidad Autónoma	Especialización estratégica principal
Galicia	Pizarra, granito y liderazgo exportador.
Castilla y León	Pizarra, granito, caliza y empleo extractivo.
Comunidad Valenciana	Mármol, granito, elaboración y comercialización.
Región de Murcia	Mármol, caliza y transformación.
Andalucía	Mármol, granito y diversidad ornamental.
Extremadura	Granito y pizarra.
Aragón	Mármol y alabastro.
Cataluña	Granito, mármol y caliza.
Comunidad de Madrid	Granito y actividad comercial/distribuidora.
Islas Baleares	Mármol y caliza.
Islas Canarias	Rocas volcánicas.

El análisis evidencia que el sector no debe abordarse mediante una política homogénea para todo el territorio, sino mediante estrategias diferenciadas según especialización productiva, tejido empresarial, orientación exportadora, disponibilidad de recursos, industria auxiliar y capacidad de transformación.

6. Internacionalización y comercio exterior

La internacionalización constituye uno de los pilares estratégicos del sector español de la piedra natural. La actividad exportadora ha permitido a muchas empresas compensar la evolución desigual del mercado interior y acceder a proyectos de mayor valor añadido en mercados europeos, norteamericanos, asiáticos, africanos y de Oriente Medio.

En el transcurso de 2025, el comercio internacional de piedra natural continuó desarrollándose en un entorno complejo, condicionado por factores económicos, geopolíticos, logísticos, tecnológicos y ambientales. A diferencia de etapas anteriores, en las que la internacionalización se basaba principalmente en precio, calidad y capacidad productiva, el comercio de materiales de construcción se encuentra actualmente condicionado por la seguridad de suministro, la volatilidad de costes energéticos, la disponibilidad de transporte, las tensiones comerciales y las crecientes exigencias de sostenibilidad y trazabilidad.

6.1 Balanza comercial

A pesar de este entorno internacional complejo, el sector español de la piedra natural ha mantenido en 2025 una balanza comercial claramente positiva, aunque con una evolución menos favorable que en el ejercicio anterior. En 2024, las exportaciones ascendieron a **783,866 millones de euros**, las importaciones a **144,012 millones de euros** y el saldo comercial a **639,854 millones de euros**. En 2025, las exportaciones alcanzaron los **754,414 millones de euros**, mientras que las importaciones ascendieron a **166,179 millones de euros**, dando lugar a una balanza comercial positiva de **588,235 millones de euros**.

EXPORTACIÓN 2025 (miles de €)	IMPORTACIÓN 2025 (miles de €)	SALDO COMERCIAL (miles de €)
754.414	166.179	588.235

Tabla 6: Saldo comercial del sector de la piedra natural (2025). Fuente: ICEX (ESTACOM)

En la tabla siguiente podemos ver claramente la tendencia de la balanza comercial en los últimos años, mostrando una tendencia positiva tanto de las exportaciones como de las importaciones.

Balanza Comercial/Año	2025	2024	2023	2022	2021	2020	2025/2024
Exportación	754.414	783.866	812.500	853.568	772.989	680.368	-3,76%
Importación	166.179	144.012	156.594	188.441	156.490	123.740	15,39%
Balanza Comercial	588.235	639.854	655.906	665.127	616.499	556.629	-8,07%

Tabla 7: Evolución de la Balanza Comercial del sector de la piedra natural (2020-2025). Fuente: ICEX (ESTACOM)

Estos datos muestran que el sector continúa siendo netamente exportador, pero también evidencian una reducción del superávit comercial. La caída de las exportaciones, unida al incremento de las importaciones, provoca que la balanza comercial se reduzca un **8,07 %** respecto a 2024.

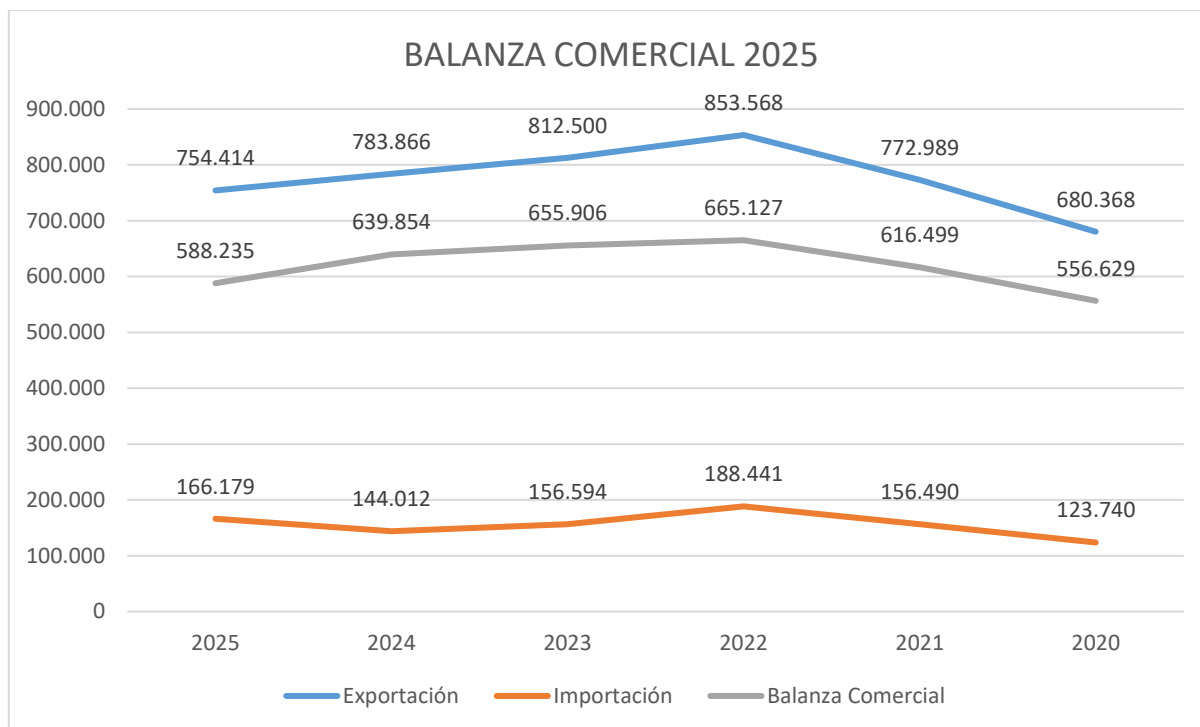


Gráfico 7: Evolución Balanza comercial 2020-2025 de piedra natural. Fuente: ICEX (ESTACOM).

Desde el punto de vista estratégico, el dato más relevante no es únicamente que la balanza comercial siga siendo positiva, sino que el margen exterior del sector se estrecha. En 2024, las importaciones representaban aproximadamente el **18,37 %** del valor exportado, mientras que en 2025 pasan a representar el **22,03 %**. Esto indica una mayor presión importadora relativa y refuerza la necesidad de analizar con detalle qué productos se están importando, desde qué países y si compiten directamente con la producción nacional o responden a necesidades complementarias de la industria transformadora española.

6.2 Exportaciones por grado de transformación

Las exportaciones españolas de piedra natural se situaron en **754,414 millones de euros** en 2025, frente a **783,866 millones de euros** en 2024, lo que supone una disminución interanual del **3,76 %**. Si se compara con 2023, cuando las exportaciones alcanzaron **812,500 millones de euros**, la caída acumulada se sitúa aproximadamente en el **7,15 %**.

EXPORTACIÓN - DESGLOSE POR PRODUCTO					
PRODUCTO/AÑO	2.023	2.024	2.025	Variación - Año Ant. %	% Total
MATERIAL EN BRUTO	110.053	106.027	117.291	10,62%	16%
MATERIAL ELABORADO	702.447	677.840	637.122	-6,01%	84%
TOTAL	812.500	783.866	754.414	-3,76%	100%

Tabla 8: Exportaciones de piedra natural por Tarifas arancelarias. Fuente: ICEX (ESTACOM).

El desglose por grado de transformación muestra una evolución especialmente relevante desde el punto de vista industrial. El material en bruto aumentó hasta los **117,291 millones de euros**, con un crecimiento del **10,62 %**, mientras que el material elaborado descendió hasta los **637,122 millones de euros**, con una caída del **6,01 %**.

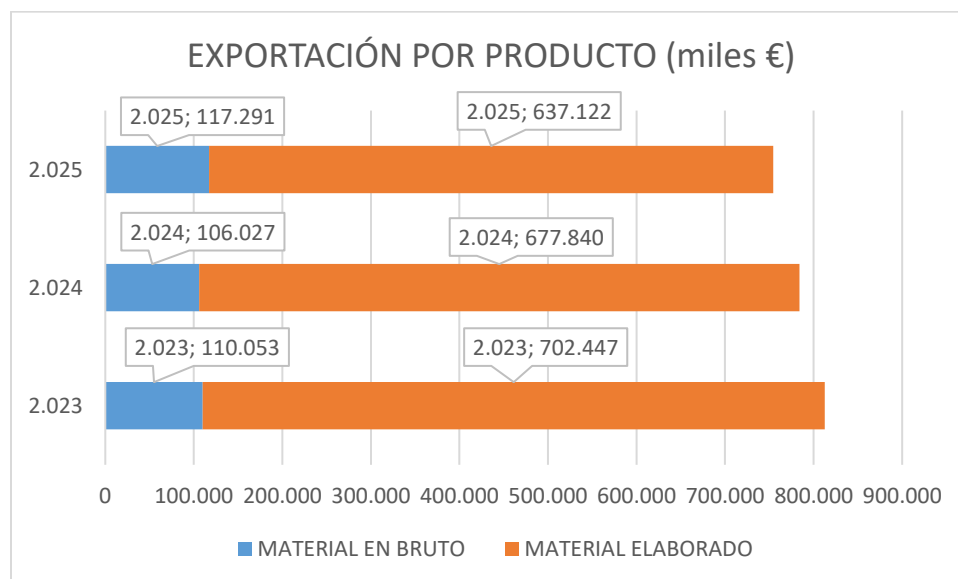


Gráfico 8: Exportaciones de piedra natural 2025 por TARIC. Fuente: ICEX (ESTACOM).

Aunque el producto elaborado sigue siendo claramente mayoritario, esta evolución debe analizarse con atención. El incremento de las exportaciones de material en bruto, combinado con la caída del producto elaborado, puede indicar una pérdida relativa de valor añadido en la cadena nacional. La mayor rentabilidad industrial se concentra normalmente en las fases de transformación, acabado, diseño, prescripción, comercialización e instalación.

Por tanto, el dato no debe interpretarse únicamente como una caída de ventas exteriores, sino como una señal de posible desplazamiento del mix exportador hacia productos de menor grado de elaboración. Este aspecto resulta estratégico para España, que dispone de capacidad industrial avanzada y debe aspirar a competir mediante producto transformado, soluciones constructivas completas y servicios técnicos asociados.

6.3 Exportaciones por tipo de producto

El mármol en bruto crece un **7,95 %**, hasta **69,845 millones de euros**, mientras que el mármol elaborado se mantiene relativamente estable, con una ligera caída del **1,23 %**, situándose en **183,015 millones de euros**. Esta evolución muestra que el mármol conserva una posición sólida dentro del comercio exterior español, aunque con mayor dinamismo en el producto sin transformar.

EXPORTACIÓN - DESGLOSE POR PRODUCTOS				
PRODUCTOS/AÑO	2.023	2.024	2.025	Variación - Año Ant. %
MÁRMOL EN BRUTO	61.569	64.703	69.845	7,95%
MÁRMOL ELABORADO	179.742	185.289	183.015	-1,23%
GRANITO EN BRUTO	42.018	35.496	40.378	13,75%
GRANITO ELABORADO	140.305	120.335	109.666	-8,87%
PIZARRA EN BRUTO	6.466	5.827	7.068	21,30%
PIZARRA ELABORADA	382.400	372.215	344.441	-7,46%
TOTAL	812.500	783.866	754.414	-3,76%

Tabla 9: Exportaciones de piedra natural por tarifas arancelarias desglosada por tipo de producto.

Fuente: ICEX (ESTACOM).

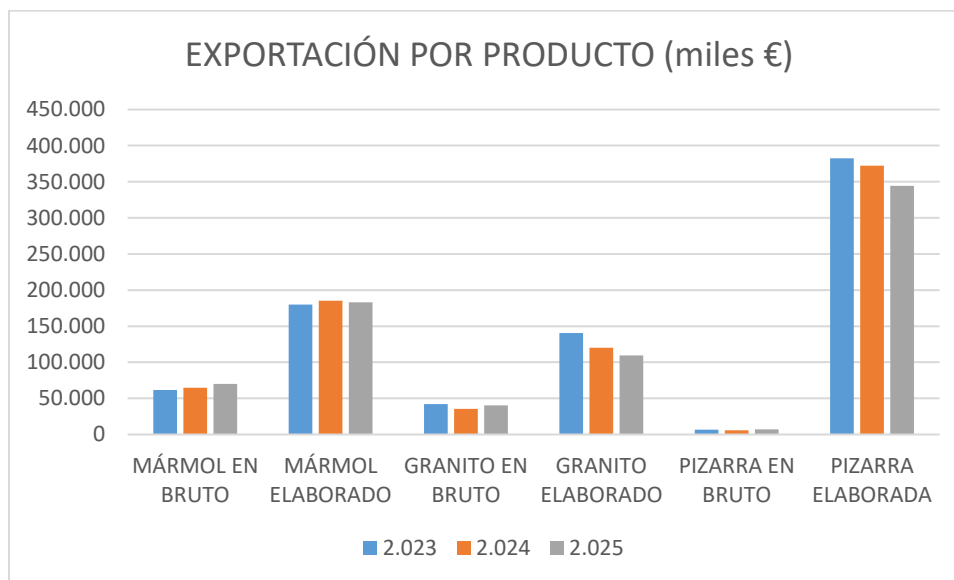


Gráfico 9: Exportaciones de piedra natural 2025 por TARIC desglosado por tipo de producto. Fuente: ICEX (ESTACOM).

El granito en bruto aumenta un **13,75 %**, hasta **40,378 millones de euros**, mientras que el granito elaborado cae un **8,87 %**, hasta **109,666 millones de euros**. Este comportamiento evidencia una pérdida de tracción del granito elaborado, que puede estar asociada a la competencia internacional, a la presión de precios de países productores con menores costes, a la sustitución por materiales alternativos o a una menor demanda en determinados mercados.

La pizarra en bruto crece un **21,30 %**, aunque desde cifras reducidas, hasta **7,068 millones de euros**. En cambio, la pizarra elaborada, que sigue siendo el principal producto exportado del sector, desciende un **7,46 %**, hasta **344,441 millones de euros**. A pesar de esta caída, la pizarra elaborada representa aproximadamente el **45,66 %** del total de las exportaciones españolas de piedra natural, lo que confirma su papel central en la posición exterior del sector.

En términos absolutos, las mayores reducciones se concentran en la pizarra elaborada, con una pérdida aproximada de **27,774 millones de euros** respecto a 2024, y en el granito elaborado, con una caída de **10,669 millones de euros**. La contracción exportadora no afecta de forma homogénea a todos los productos, sino especialmente a segmentos elaborados que históricamente han aportado mayor valor añadido.

6.4 Mercados de destino de las exportaciones

Francia continúa siendo el principal destino de las exportaciones españolas de piedra natural, con **220,779 millones de euros** en 2025, lo que representa el **29,26 %** del total exportado. No obstante, registra una caída del **6,51 %** respecto a 2024. Reino Unido se mantiene en segunda posición, con **99,699 millones de euros**, aunque con una disminución más acusada del **14,03 %**.

EXPORTACIONES DE PIEDRA NATURAL POR PAISES (MILES DE €)						
Países	Ranking	2025	2024	2023	%total 2025	2025/2024
Francia	1	220.778,69	236.155,61	242.656,23	29,26%	-6,51%
Reino Unido	2	99.698,76	115.966,36	122.222,94	13,22%	-14,03%
Alemania	3	48.405,56	48.093,21	46.971,62	6,42%	0,65%
Estados Unidos	4	43.031,93	51.551,80	54.217,39	5,70%	-16,53%
Marruecos	5	42.240,31	41.091,00	45.234,20	5,60%	2,80%
Portugal	6	32.755,16	36.774,93	43.717,18	4,34%	-10,93%
China	7	26.190,56	23.265,15	19.497,62	3,47%	12,57%
Bélgica	8	22.681,60	22.767,21	24.263,19	3,01%	-0,38%
Arabia Saudita	9	19.272,26	20.725,35	22.775,68	2,55%	-7,01%
Italia	10	12.698,56	12.221,64	12.009,35	1,68%	3,90%
México	11	12.649,08	9.918,80	10.626,16	1,68%	27,53%
República Dominicana	12	10.481,31	10.963,41	10.784,67	1,39%	-4,40%
Emiratos Árabes Unidos	13	9.961,11	12.691,09	10.541,02	1,32%	-21,51%
Irlanda	14	9.122,95	9.357,71	10.104,95	1,21%	-2,51%
Suiza	15	9.077,43	9.109,69	9.748,80	1,20%	-0,35%
Qatar	16	7.915,68	4.623,98	6.012,51	1,05%	71,19%
Polonia	17	7.753,62	6.845,21	6.476,03	1,03%	13,27%
Argelia	18	7.263,71	787,52	14,03	0,96%	822,35%
Turquía	19	6.416,62	5.088,09	6.820,87	0,85%	26,11%
Luxemburgo	20	5.728,15	5.910,80	6.869,25	0,76%	-3,09%
Resto del Mundo	21	100.290,45	99.957,80	100.935,86	13,29%	0,33%
Total		754.413,52	783.866,38	812.499,56	100,00%	-3,76%

Tabla 10: Ranking de exportación de piedra natural española por países de destino durante 2023, 2024 y 2025. Fuente: ICEX (ESTACOM)

Alemania asciende a la tercera posición, con **48,406 millones de euros** y un ligero crecimiento del **0,65 %**, mostrando mayor estabilidad relativa. Estados Unidos, por el contrario, cae un **16,53 %**, hasta **43,032 millones de euros**, lo que refleja una pérdida de dinamismo en uno de los mercados de mayor valor potencial. Marruecos se sitúa en quinta posición, con **42,240 millones de euros** y un crecimiento del **2,80 %**, consolidándose como un mercado relevante.

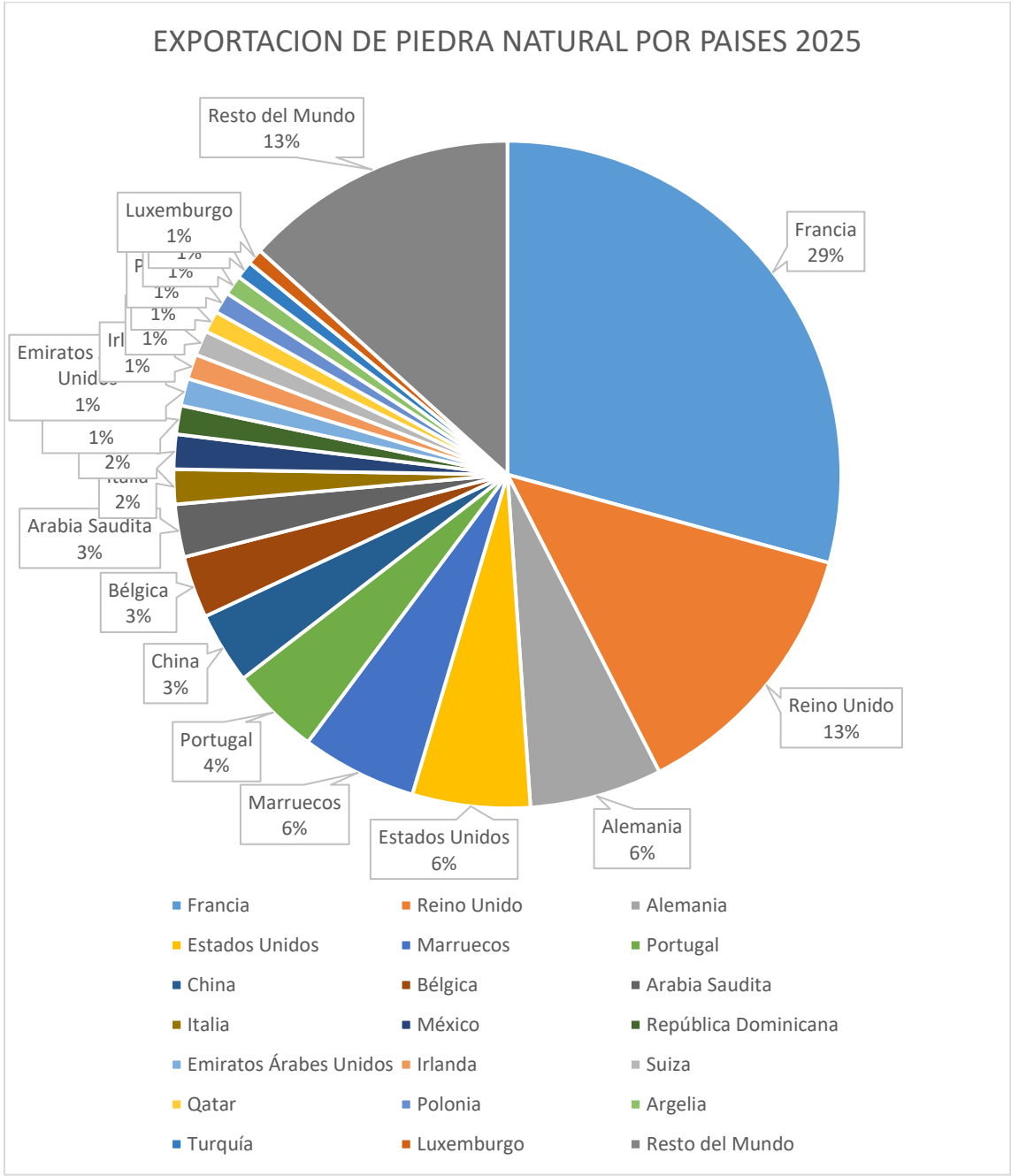


Gráfico 10: Ranking de países destino de las exportaciones españolas de piedra natural en 2024. Fuente: ICEX (ESTACOM)

Los cinco primeros destinos —Francia, Reino Unido, Alemania, Estados Unidos y Marruecos— concentran aproximadamente el **60,20 %** de las exportaciones españolas. Si se consideran los diez primeros mercados, la concentración asciende aproximadamente al **75,26 %**. Esta elevada concentración geográfica constituye una fortaleza por la consolidación de relaciones comerciales estables, pero también un riesgo, ya que la evolución negativa de pocos mercados puede afectar significativamente al conjunto de la exportación nacional.

Entre los mercados con mejor comportamiento destacan México, Qatar, Polonia, China, Turquía y Argelia. Estos datos sugieren que existen oportunidades de diversificación en mercados no tradicionales o en recuperación. Por el contrario, se observan descensos significativos en Reino Unido, Estados Unidos, Portugal, Emiratos Árabes Unidos, Arabia Saudita y Francia. La caída en estos mercados debe ser objeto de seguimiento específico por su importancia en volumen, valor unitario, tradición comercial o capacidad de prescripción arquitectónica.

6.5 Exportaciones por provincias

RANKING DE EXPORTACIÓN DE PIEDRA NATURAL POR PROVINCIAS EN 2025, 2024 Y 2023 (miles €)				
Provincia	Ranking	2025	2024	2023
OURENSE	1	220.880,37	245.045,19	246.641,12
PONTEVEDRA	2	108.864,30	120.441,40	135.123,54
ALICANTE	3	108.828,78	107.070,43	120.955,64
LEON	4	85.192,07	96.929,36	100.534,33
ZAMORA	5	26.981,18	18.673,63	16.454,57
LMERIA	6	22.813,45	24.803,54	23.110,58
CASTELLÓN	7	22.375,15	23.283,57	20.623,89
MURCIA	8	20.898,14	21.762,12	22.666,79
BARCELONA	9	17.694,37	12.114,09	14.621,05
VALENCIA	10	16.063,95	19.316,50	17.248,34
BADAJOS	11	9.756,38	10.882,54	11.833,90
SIN IDENTIFICAR	12	9.221,39	7.856,59	6.589,61
MADRID	13	8.463,95	9.360,13	9.958,33
TARRAGONA	14	8.405,03	7.576,57	6.238,25
GIRONA	15	8.367,64	7.260,00	7.079,06
A CORUÑA	16	8.190,53	5.645,23	9.498,53
LUGO	17	7.993,75	7.632,85	7.104,40
ZARAGOZA	18	7.325,79	5.804,60	2.196,53
MALAGA	19	6.013,21	3.399,48	1.876,28
LLEIDA	20	4.249,13	4.113,64	4.714,38
Resto de España		25.835	24.895	27.430
Total		754.413,52	783.866,38	812.499,56

Tabla 11: Ranking de exportación de piedra natural por provincias en 2025, 2024 y 2023. Fuente: ICEX (ESTACOM)

El análisis territorial confirma la elevada concentración geográfica de la capacidad exportadora española. Ourense encabeza el ranking provincial con **220,880 millones de euros**, seguida de Pontevedra, con **108,864 millones de euros**; Alicante, con **108,829 millones de euros**; y León, con **85,192 millones de euros**.

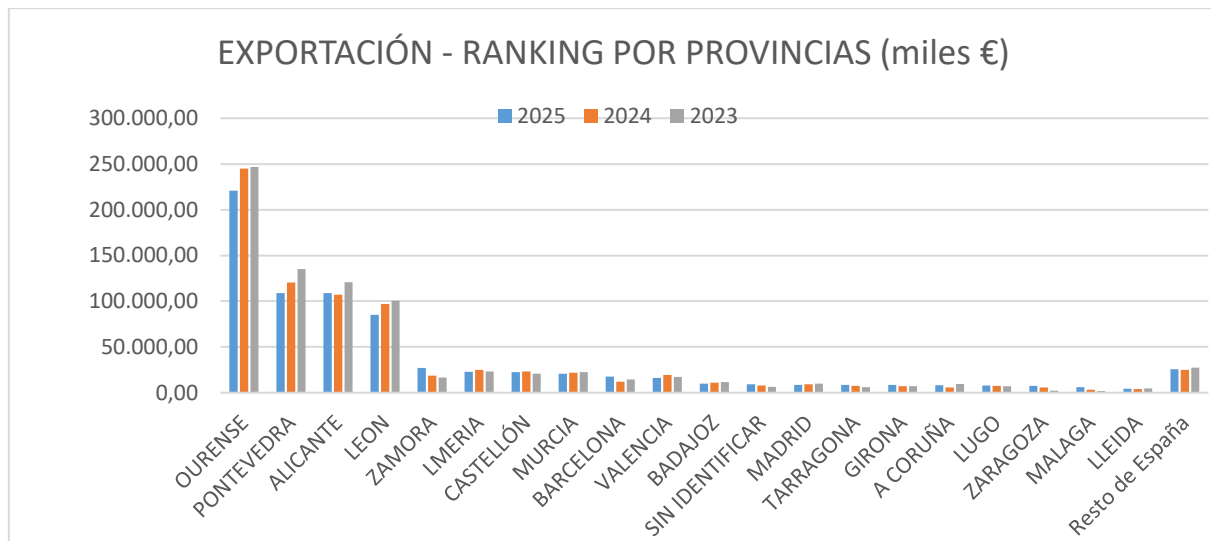


Gráfico 11: Ranking de exportación de piedra natural por provincias en 2021, 2022 y 2023. Fuente: ICEX (ESTACOM)

Estas cuatro provincias concentran aproximadamente el **69,43 %** del total exportado por España en 2025. Este dato refleja la fuerte especialización territorial del sector: Galicia y León mantienen un papel determinante en pizarra y otros productos, mientras que Alicante conserva una posición destacada en mármol y piedra elaborada.

No obstante, las principales provincias exportadoras muestran comportamientos dispares. Ourense cae un **9,86 %**, Pontevedra disminuye un **9,61 %** y León retrocede un **12,11 %**, lo que confirma la presión sobre las zonas tradicionalmente más exportadoras. Alicante, en cambio, crece ligeramente un **1,64 %**, mostrando mayor estabilidad relativa.

Entre las provincias con evolución positiva destacan Zamora, Barcelona, Málaga, Zaragoza, Girona, Tarragona, A Coruña y Lugo. Aunque algunas de estas cifras parten de volúmenes más moderados, indican una cierta redistribución parcial de la actividad exportadora o la aparición de operaciones significativas en provincias secundarias dentro del mapa exportador.

6.6 Evolución general de las importaciones

A diferencia de lo ocurrido en 2024, las importaciones españolas de piedra natural aumentaron en 2025. El total importado alcanzó los **166,179 millones de euros**, frente a los **144,012 millones de euros** de 2024, lo que supone un crecimiento del **15,39 %**.

IMPORTACIÓN - DESGLOSE POR PRODUCTO				
PRODUCTO/AÑO	2023	2024	2025	Variación - Año Ant. %
MATERIAL EN BRUTO	59.483	53.416	55.290	3,51%
MATERIAL ELABORADO	97.111	90.596	110.889	22,40%
TOTAL	156.594	144.012	166.179	15,39%

Tabla 12: Importaciones de piedra natural por TARIC. Fuente: ICEX (ESTACOM)

El aumento se concentra principalmente en el material elaborado, que pasa de **90,596 millones de euros** en 2024 a **110,889 millones de euros** en 2025, con un crecimiento del **22,40 %**. El material en bruto también aumenta, aunque de forma más moderada, con un incremento del **3,51 %**.

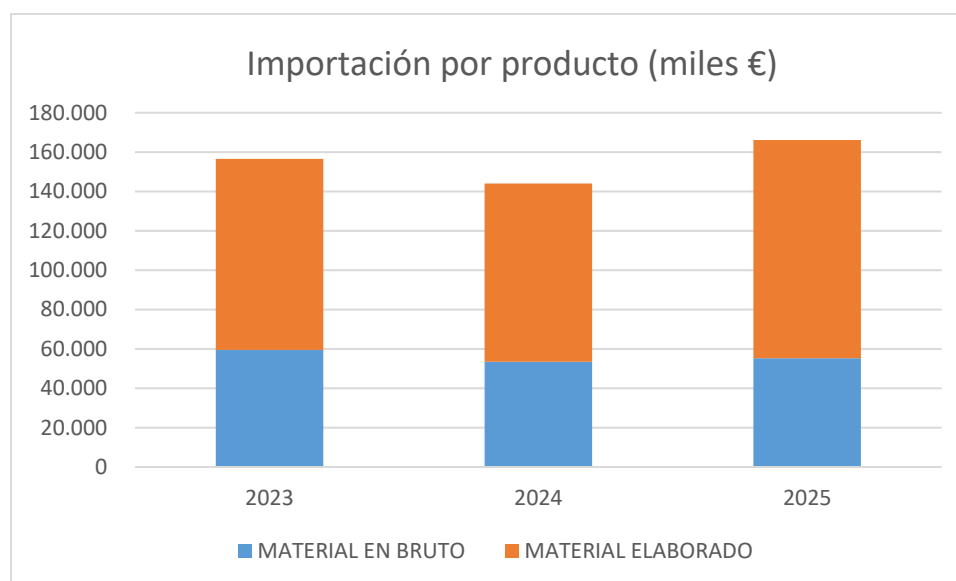


Gráfico 12: Evolución de las importaciones de piedra natural por CNAE. Fuente: ICEX (ESTACOM)

Este dato es especialmente relevante: mientras España reduce sus exportaciones de material elaborado, incrementa sus importaciones de material elaborado. Desde el punto de vista estratégico, esta combinación puede indicar una presión competitiva creciente en productos transformados, especialmente en segmentos donde otros países pueden ofrecer precios más bajos, formatos específicos, disponibilidad inmediata o productos adaptados a determinadas demandas del mercado.

6.7 Importaciones por tipo de producto

El principal aumento se produce en el mármol elaborado, que alcanza **66,901 millones de euros**, con un incremento del **31,89 %** respecto a 2024. Este producto representa aproximadamente el **40,26 %** del total importado, lo que lo convierte en la principal categoría de importación.

También crecen las importaciones de mármol en bruto, un **20,93 %**, y las de granito elaborado, un **19,28 %**. Por el contrario, el granito en bruto disminuye ligeramente un

1,73 %, la pizarra en bruto cae un **1,70 %** y la pizarra elaborada desciende un **17,86 %**.

IMPORTACIONES DE PIEDRA NATURAL POR TARIC DESGLOSADO POR PRODUCTO (miles €)				
PRODUCTOS/AÑO	2023	2024	2025	Variación - Año Ant. %
MÁRMOL EN BRUTO	12.620	12.351	14.936	20,93%
MÁRMOL ELABORADO	51.106	50.725	66.901	31,89%
GRANITO EN BRUTO	45.493	39.544	38.859	-1,73%
GRANITO ELABORADO	37.010	30.256	36.089	19,28%
PIZARRA EN BRUTO	1.370	1.521	1.495	-1,70%
PIZARRA ELABORADA	8.995	9.615	7.898	-17,86%
TOTAL	156.594	144.012	166.179	15,39%

Tabla 13: Importaciones de piedra natural por TARIC desglosada por tipo de producto. Fuente: ICEX (ESTACOM)

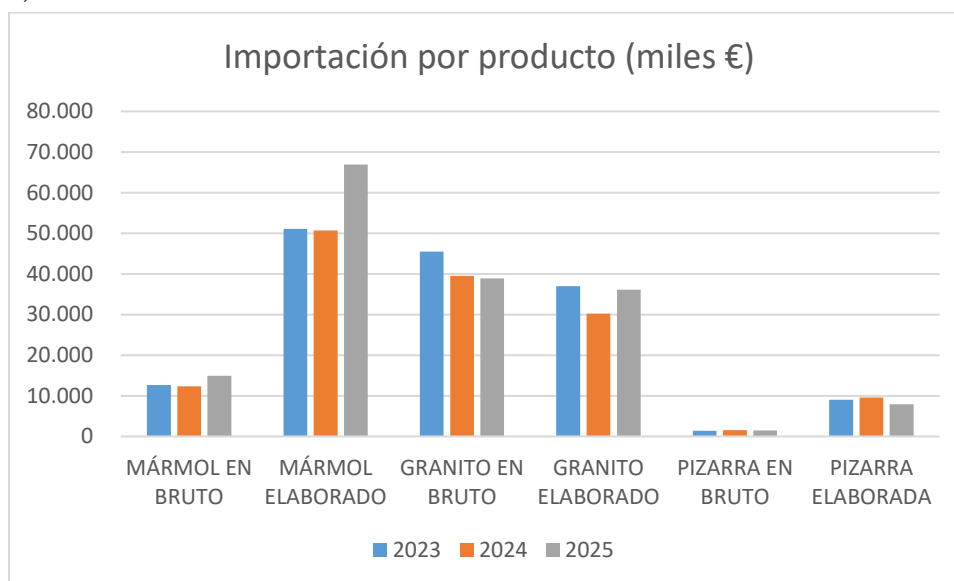


Gráfico 13: Evolución de las importaciones de piedra natural por TARIC desglosada por tipo de producto. Fuente: ICEX (ESTACOM)

Esta estructura confirma que España mantiene una posición competitiva fuerte en pizarra, especialmente elaborada, pero se enfrenta a mayor presión importadora en mármol y granito transformado. En términos de composición, las importaciones españolas se concentran principalmente en mármol elaborado, granito en bruto y granito elaborado.

6.8 Países de origen de las importaciones

Portugal se mantiene como el principal proveedor de piedra natural a España, con **31,392 millones de euros** y un crecimiento del **16,81 %** respecto a 2024. Italia ocupa la segunda posición, con **23,148 millones de euros** y un aumento del **12,40 %**. Brasil

se sitúa en tercer lugar, con **19,964 millones de euros**, tras registrar un fuerte crecimiento del **54,20 %**.

China, Turquía e India también aumentan sus ventas a España. China alcanza **16,612 millones de euros**, con un crecimiento del **21,13 %**; Turquía llega a **16,114 millones de euros**, con un aumento del **6,69 %**; e India alcanza **13,394 millones de euros**, con un crecimiento del **20,81 %**.

IMPORTACIONES DE PIEDRA NATURAL POR PAISES (MILES DE €)						
Países	Ranking	2025	2024	2023	%total 2025	2025/2024
Portugal	1	31.391,50	26.873,83	29.324,72	18,89%	16,81%
Italia	2	23.147,54	20.593,86	25.256,22	13,93%	12,40%
Brasil	3	19.964,00	12.946,51	16.833,03	12,01%	54,20%
China	4	16.612,04	13.714,36	12.057,73	10,00%	21,13%
Turquía	5	16.114,45	15.103,58	13.259,60	9,70%	6,69%
India	6	13.394,23	11.086,75	13.607,95	8,06%	20,81%
Angola	7	6.595,21	6.007,52	6.038,45	3,97%	9,78%
Francia	8	6.367,33	7.386,50	5.643,65	3,83%	-13,80%
Zimbabwe	9	3.945,20	5.160,94	3.633,22	2,37%	-23,56%
Indonesia	10	3.360,77	2.471,76	3.101,78	2,02%	35,97%
Sudáfrica	11	3.111,69	2.712,50	3.233,21	1,87%	14,72%
Noruega	12	3.042,60	3.277,35	4.212,28	1,83%	-7,16%
Mozambique	13	2.735,44	4.595,53	7.627,87	1,65%	-40,48%
Egipto	14	2.614,64	1.923,79	2.144,74	1,57%	35,91%
Bélgica	15	2.356,51	414,78	534,69	1,42%	468,13%
México	16	1.649,46	1.869,79	1.960,60	0,99%	-11,78%
Reino Unido	17	1.400,62	478,75	659,11	0,84%	192,56%
Alemania	18	1.275,94	644,14	656,91	0,77%	98,09%
Grecia	19	772,36	1.248,94	1.191,97	0,46%	-38,16%
Irán	20	692,56	1.393,64	1.189,09	0,42%	-50,31%
Resto del mundo	0	5.634,42	4.107,28	4.427,23	3,39%	37,18%
Total	0	166.178,51	144.012,11	156.594,05	100,00%	15,39%

Tabla 14: Ranking de importación de piedra natural española por países de destino durante 2023, 2024 y 2025. Fuente: ICEX (ESTACOM)

Los cinco primeros proveedores —Portugal, Italia, Brasil, China y Turquía— concentran aproximadamente el **64,53 %** de las importaciones españolas. Si se consideran los diez primeros países, la concentración asciende al **84,78 %**. Esta concentración revela una dependencia significativa de un conjunto limitado de proveedores, aunque con perfiles muy distintos: proveedores europeos de proximidad, grandes productores internacionales y proveedores africanos de bloques o materiales específicos.

Desde un punto de vista competitivo, el crecimiento de Brasil, China, India y Turquía debe interpretarse como una señal de presión exterior relevante. Estos países

cuentan con fuerte capacidad extractiva, costes competitivos y presencia creciente en el comercio internacional de piedra natural. Para el sector español, este escenario refuerza la necesidad de competir mediante diferenciación, calidad, trazabilidad, diseño, rapidez de respuesta, sostenibilidad y documentación técnica.

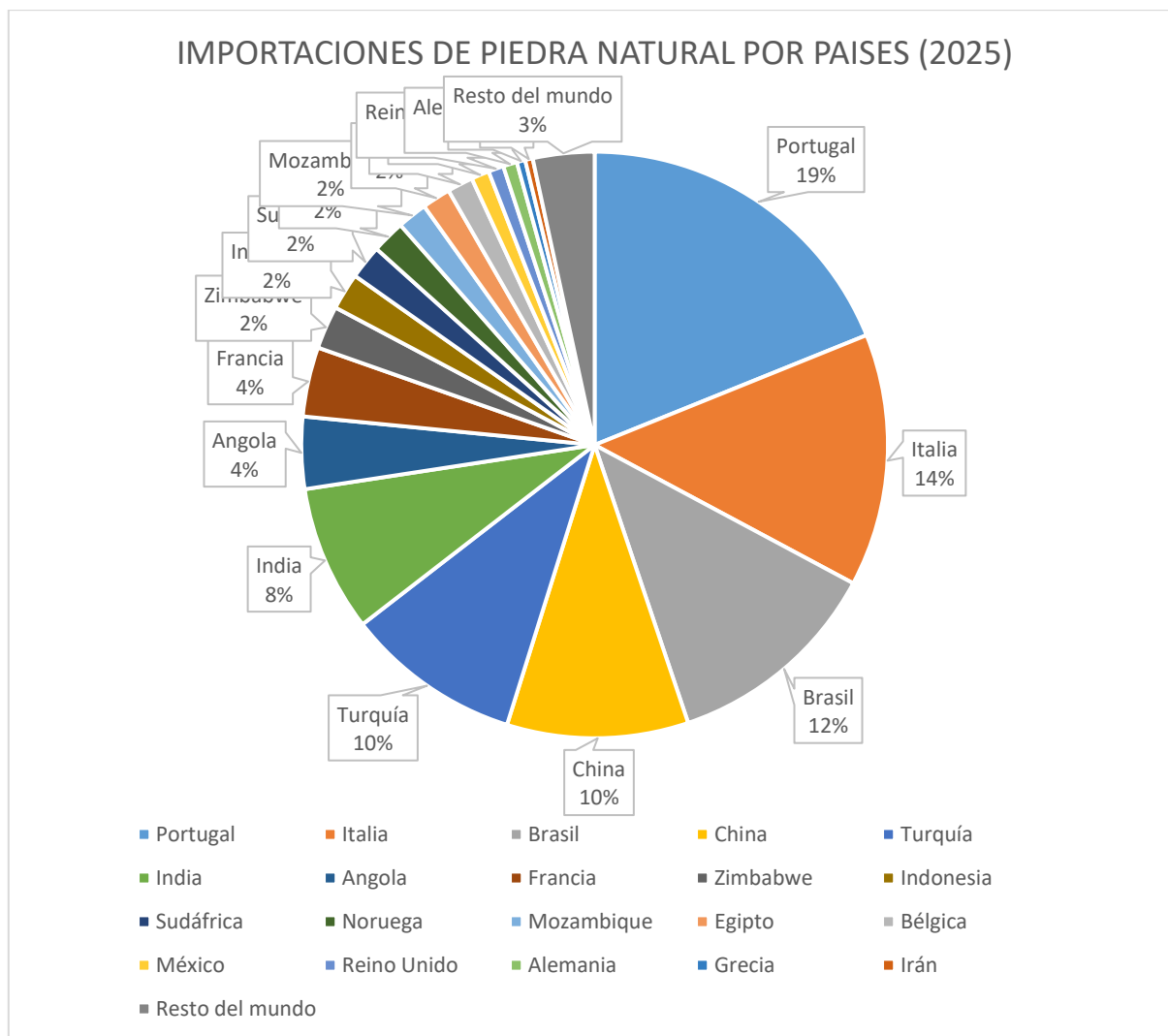


Gráfico 14: Ranking de países origen de las importaciones españolas de piedra natural en 2025. Fuente: ICEX (ESTACOM)

6.9 Importaciones por provincias

Pontevedra continúa siendo la principal provincia importadora, con **42,622 millones de euros**, seguida de Valencia, con **20,212 millones de euros**; Alicante, con **18,655 millones de euros**; y Almería, con **15,689 millones de euros**.

Estas cuatro provincias concentran aproximadamente el **58,48 %** de las importaciones españolas de piedra natural. El dato confirma que las importaciones se concentran en territorios con tradición transformadora, comercial o logística,

donde la piedra importada puede integrarse en cadenas nacionales de elaboración, distribución o comercialización.

IMPORTACIÓN -RANKING POR PROVINCIAS (miles €)				
Provincia	Ranking	2025	2024	2023
PONTEVEDRA	1	42.621,54	41.489,40	51.543,29
VALENCIA	2	20.211,74	15.910,35	16.848,95
ALICANTE	3	18.655,00	16.350,80	16.914,63
ALMERIA	4	15.689,38	12.202,29	14.712,89
MADRID	5	11.409,28	10.491,40	10.121,17
BARCELONA	6	9.029,39	6.522,21	5.559,25
CASTELLÓN	7	7.404,09	7.384,99	6.792,92
ILLES BALEARS	8	5.090,75	2.180,03	2.508,05
LEON	9	4.978,27	5.350,26	5.254,53
SIN IDENTIFICAR	10	3.787,26	3.470,32	3.624,00
SANTA CRUZ DE TENERIFE	11	3.338,01	2.791,73	3.358,03
MALAGA	12	3.074,93	3.041,92	2.511,67
MURCIA	13	2.850,69	2.892,33	3.201,47
GUADALAJARA	14	1.652,12	1.332,70	1.137,67
SEGOVIA	15	1.557,94	395,69	155,21
LLEIDA	16	1.340,83	782,65	818,78
SEVILLA	17	1.225,29	714,49	655,26
LAS PALMAS	18	1.207,09	1.159,11	972,82
CADIZ	19	1.204,49	870,01	944,04
A CORUÑA	20	1.019,31	1.396,18	1.247,52
Resto de España	21	8.831,12	7.283,25	7.711,90
Total		166.178,51	144.012,11	156.594,05

Tabla 15: Importaciones españolas de piedra natural por provincias (miles de €). Fuente: ICEX (ESTACOM)

Destacan los incrementos de Valencia, Alicante, Almería, Barcelona e Illes Balears. Estos aumentos pueden estar relacionados con la demanda de obra residencial, turística, comercial o de reforma, así como con la entrada de materiales elaborados destinados a proyectos concretos.

6.10 Lectura estratégica del comercio exterior

El comportamiento del comercio exterior en 2025 muestra un sector resistente, pero sometido a tensiones crecientes. La principal fortaleza sigue siendo la elevada capacidad exportadora y la existencia de una balanza comercial positiva. Sin embargo, la caída de exportaciones elaboradas, el aumento de importaciones elaboradas y la reducción del saldo comercial obligan a reforzar la estrategia sectorial.

El riesgo principal no es únicamente exportar menos, sino exportar proporcionalmente más material en bruto y menos producto elaborado. Esta tendencia, si se consolidara, podría reducir la captura de valor añadido dentro del

territorio nacional y afectar a la industria transformadora, a la generación de empleo cualificado y a la competitividad de las zonas productoras.

7. Cluster Piedra como plataforma de competitividad sectorial

Cluster Piedra es una organización empresarial sin ánimo de lucro, de ámbito nacional, que representa a empresas de extracción, elaboración y comercialización de piedra natural y a la industria afín al sector. Su papel resulta especialmente relevante en un contexto de transformación competitiva, donde las empresas, muchas de ellas pymes, necesitan cooperación, inteligencia de mercado, representación institucional y apoyo técnico para responder a retos que trascienden la capacidad individual de cada compañía.

La entidad actúa como elemento de dinamización de la apertura exterior de las empresas españolas, contribuyendo al posicionamiento internacional del sector y a la defensa de sus intereses. Entre sus actividades destacan la promoción de la piedra natural española en mercados internacionales, la participación agrupada en ferias de construcción y ferias sectoriales, la realización de acciones formativas en seguridad y salud laboral, la participación en comités de normalización y el desarrollo de servicios técnicos, ambientales, formativos y de asesoramiento.

Además de su función representativa, Cluster Piedra ofrece servicios a las empresas en áreas clave para la competitividad: promoción internacional, medio ambiente, asesoramiento técnico, formación, prevención, derechos mineros, normativa, calidad y apoyo sectorial. Esta función es especialmente importante en un momento en el que la competitividad depende cada vez más de la capacidad de interpretar cambios regulatorios, documentar prestaciones, acceder a mercados exteriores y anticipar tendencias.

Cluster Piedra cuenta con experiencia en la organización de participación agrupada en ferias internacionales, tanto de construcción como monográficas de piedra natural. Esta actividad permite a empresas de diferente tamaño acceder a mercados y espacios de promoción que, de forma individual, podrían resultar difíciles de abordar.

Los nuevos tiempos exigen una mayor presencia del sector en foros de decisión nacionales e internacionales. Por ello, Cluster Piedra debe reforzar su papel no solo como entidad de promoción comercial, sino como plataforma estratégica de competitividad sectorial. Esta función debe articularse en torno a ocho áreas prioritarias:

1. **Inteligencia de mercados**, mediante análisis de destinos, competidores, tendencias de precios, oportunidades comerciales y barreras de entrada.

2. **Promoción internacional**, con presencia coordinada en ferias, misiones comerciales, acciones de prescripción y campañas sectoriales.
3. **Normalización y regulación**, participando en comités técnicos y trasladando al sector los cambios normativos que afectan a productos de construcción.
4. **Sostenibilidad y trazabilidad**, promoviendo DAP, análisis de ciclo de vida, huella ambiental, pasaporte digital de producto y criterios de circularidad.
5. **Digitalización y prescripción técnica**, impulsando bibliotecas BIM, catálogos digitales, fichas armonizadas y herramientas para arquitectos e ingenierías.
6. **Formación y talento**, apoyando la cualificación de trabajadores, colocadores, técnicos comerciales y nuevos perfiles digitales.
7. **Cooperación empresarial**, facilitando proyectos conjuntos, alianzas, compras compartidas, innovación colaborativa y acceso a financiación.
8. **Defensa sectorial**, representando los intereses del sector ante administraciones, organismos internacionales y foros de materias primas.

Desde esta perspectiva, Cluster Piedra debe actuar como catalizador de una respuesta colectiva ante los retos de internacionalización, innovación, sostenibilidad y regulación. Su misión no se limita a defender intereses sectoriales, sino a construir capacidades compartidas que permitan al conjunto del sector competir con mayor fortaleza.

8. Retos y oportunidades 2026-2030

El periodo 2026-2030 será determinante para el posicionamiento futuro del sector español de la piedra natural. Las tendencias observadas en producción, comercio exterior, regulación, digitalización y competencia internacional apuntan a una transformación profunda del modelo competitivo.

8.1 Retos principales

El **primer reto** es la **protección del valor añadido industrial**. El aumento del material en bruto exportado y la caída del producto elaborado exportado deben ser interpretados como una señal de alerta. España dispone de capacidad tecnológica, industrial y comercial para capturar valor en origen, pero necesita reforzar su posicionamiento en productos transformados, acabados especiales, soluciones constructivas y servicios técnicos.

El **segundo reto** es la **presión de las importaciones elaboradas**. El incremento de producto transformado procedente del exterior puede responder a complementariedad, pero también a sustitución de producción nacional en determinados segmentos. El análisis detallado de orígenes, productos, precios y canales será clave para diseñar respuestas competitivas.

El **tercer reto** es la **adaptación regulatoria y documental**. La construcción europea exigirá crecientemente información técnica, ambiental y digital. Las empresas que no dispongan de documentación fiable, datos ambientales, objetos BIM, marcado CE actualizado o trazabilidad del producto podrán perder oportunidades en proyectos públicos, grandes obras y mercados exigentes.

El **cuarto reto** es la **competencia de materiales alternativos**. Cerámica, porcelánicos, cuarzos y sinterizados han logrado una fuerte presencia mediante innovación, diseño, formatos y comunicación. La piedra natural debe reforzar su relato técnico y emocional, apoyado en datos, sostenibilidad y valor arquitectónico.

El **quinto reto** es el **relevo profesional y la formación**. La extracción, transformación y colocación de piedra natural requieren conocimiento especializado. La escasez de mano de obra cualificada puede convertirse en un cuello de botella si no se refuerzan itinerarios formativos, certificaciones profesionales y atracción de talento joven.

8.2 Oportunidades estratégicas

La **primera oportunidad** es la **construcción sostenible**. La piedra natural puede posicionarse como material duradero, reparable, reutilizable, de origen natural y con bajo grado de transformación química. Para ello será imprescindible acompañar el producto con documentación ambiental verificable.

La **segunda oportunidad** es la **rehabilitación y restauración patrimonial**. España y Europa cuentan con un amplio parque edificado con necesidades de rehabilitación, conservación y mejora urbana. La piedra natural posee ventajas evidentes en restauración, renovación de espacios públicos y arquitectura vinculada a identidad territorial.

La **tercera oportunidad** es la **prescripción digital. BIM, catálogos técnicos, fichas digitales, renderización de materiales y herramientas de apoyo a arquitectos** pueden ampliar la presencia de la piedra natural en fases tempranas de proyecto.

La **cuarta oportunidad** es la **diversificación internacional**. Aunque Francia, Reino Unido, Alemania, Estados Unidos y Marruecos siguen siendo mercados clave, existen señales positivas en México, Qatar, Polonia, China, Turquía y Argelia. La estrategia internacional debe combinar consolidación de mercados maduros con apertura selectiva de nuevos destinos.

La **quinta oportunidad** es la **cooperación sectorial**. La fragmentación empresarial puede compensarse mediante plataformas colectivas de promoción, inteligencia, formación, normalización, sostenibilidad y digitalización. Cluster Piedra puede desempeñar un papel central en esta agenda.

9. Recomendaciones estratégicas

9.1 Proteger el valor añadido nacional

El objetivo sectorial no debe ser únicamente aumentar el volumen exportado, sino maximizar el valor generado por tonelada extraída y transformada. Para ello se recomienda:

- Reforzar la exportación de producto elaborado frente al producto en bruto.
- Impulsar acabados especiales, piezas a medida y soluciones constructivas completas.
- Promover diseño, marca, prescripción y servicios técnicos asociados.
- Fomentar la industrialización de la piedra natural en fachadas, pavimentos, mobiliario urbano, restauración y arquitectura singular.
- Analizar de forma periódica el mix exportador para detectar pérdida de valor añadido.

9.2 Liderar la sostenibilidad documentada

La sostenibilidad debe convertirse en una ventaja competitiva demostrable. Para ello se recomienda:

- Crear un programa sectorial de declaraciones ambientales de producto.
- Desarrollar criterios comunes de análisis de ciclo de vida para piedra natural.
- Preparar al sector para el pasaporte digital de producto.
- Impulsar fichas técnicas armonizadas con información ambiental y de prestaciones.
- Comunicar las ventajas de durabilidad, reutilización y reparabilidad de la piedra natural.

9.3 Acelerar la digitalización y la prescripción técnica

La piedra natural debe estar presente en los canales digitales de decisión del proyecto constructivo. Se recomienda:

- Crear una biblioteca BIM sectorial de piedra natural española.
- Desarrollar catálogos digitales interoperables.
- Elaborar guías técnicas para arquitectos, ingenierías y promotores.
- Integrar información de origen, prestaciones, acabados, mantenimiento y sostenibilidad.
- Profesionalizar la comunicación digital y la visualización de productos.

9.4 Diversificar mercados exteriores

La concentración en pocos mercados exige una estrategia de diversificación selectiva. Se recomienda:

- Mantener y reforzar mercados tradicionales como Francia, Reino Unido, Alemania y Estados Unidos.
- Analizar las causas de caída en mercados estratégicos.
- Potenciar mercados con crecimiento reciente como México, Qatar, Polonia, China, Turquía y Argelia.
- Diseñar acciones específicas por país y tipo de producto.
- Combinar ferias, misiones comerciales, prescripción técnica y campañas digitales.

9.5 Reforzar formación, talento y profesionalización

La competitividad futura dependerá también de la disponibilidad de profesionales cualificados. Se recomienda:

- Impulsar programas de formación en extracción, transformación, colocación y mantenimiento.
- Certificar competencias profesionales de colocadores e instaladores.
- Formar perfiles en BIM, sostenibilidad, comercio exterior y documentación técnica.
- Favorecer el relevo generacional en empresas familiares.
- Mejorar la percepción social del sector como industria técnica, sostenible y exportadora.

9.6 Cluster Piedra como plataforma de inteligencia sectorial

Cluster Piedra debe consolidarse como núcleo de una estrategia colectiva de competitividad. Se recomienda:

- Elaborar informes periódicos de mercado y comercio exterior.
- Crear observatorios de precios, destinos, importaciones y competencia.
- Coordinar acciones de promoción internacional.
- Impulsar proyectos colaborativos de sostenibilidad y digitalización.
- Reforzar la interlocución con administraciones y organismos europeos.
- Desarrollar una marca sectorial de piedra natural española vinculada a calidad, origen, sostenibilidad y diseño.

Conclusiones

El sector español de la piedra natural mantiene una posición relevante en el ámbito internacional, una balanza comercial claramente positiva y una estructura territorial de gran importancia para regiones productoras. Sin embargo, los datos de 2025 evidencian una transición competitiva que exige respuesta estratégica.

La producción sectorial se mantiene estable, pero el comercio exterior muestra señales de tensión: las exportaciones descienden, las importaciones aumentan y el saldo comercial se reduce. La evolución más relevante se observa en el mix de productos: crecen las exportaciones en bruto y disminuyen las exportaciones elaboradas, mientras que aumentan las importaciones de producto transformado.

Esta combinación obliga a reforzar la captura de valor añadido dentro del territorio nacional. El futuro del sector no dependerá solo de disponer de buenos yacimientos o tradición exportadora, sino de transformar la piedra natural en soluciones constructivas de alta calidad, técnicamente documentadas, sostenibles, trazables, digitalmente prescribibles y orientadas a mercados de valor.

La piedra natural española cuenta con fortalezas claras: diversidad geológica, reconocimiento internacional, liderazgo en determinados productos, industria auxiliar cualificada, empresas exportadoras y fuerte identidad territorial. También dispone de oportunidades relevantes en construcción sostenible, rehabilitación, restauración patrimonial, economía circular, digitalización y arquitectura de calidad.

No obstante, debe afrontar amenazas significativas: competencia de materiales alternativos, presión de países de menor coste, volatilidad logística, aumento de importaciones elaboradas, concentración de mercados exteriores y exigencias regulatorias crecientes.

La respuesta debe articularse en torno a una agenda sectorial 2026-2030 basada en valor añadido, sostenibilidad documentada, trazabilidad, digitalización, innovación, formación, cooperación empresarial y diversificación internacional. En este contexto, Cluster Piedra puede desempeñar un papel determinante como plataforma de representación, inteligencia, promoción, normalización, formación y transformación competitiva.

El **mensaje final** es claro: la piedra natural española no debe posicionarse únicamente como materia prima o producto ornamental, sino como un material europeo de **alta calidad arquitectónica, duradero, sostenible, trazable y plenamente alineado con las nuevas exigencias de la construcción contemporánea.**

Anexo I. Indicadores clave 2025

Indicador	Valor	Lectura estratégica
Producción sectorial	1.417 M€	Estabilidad productiva.
Exportaciones	754,414 M€	Descenso interanual.
Importaciones	166,179 M€	Aumento relevante.
Saldo comercial	588,235 M€	Positivo, pero decreciente.
Variación exportaciones	-3,76 %	Pérdida de dinamismo exterior.
Variación importaciones	15,39 %	Mayor presión importadora.
Material en bruto exportado	117,291 M€	Crece el peso relativo.
Material elaborado exportado	637,122 M€	Cae el valor añadido exportado.
Peso del elaborado en exportación	84 %	Sigue siendo mayoritario.
Importaciones/exportaciones	22,03 %	Aumenta la presión exterior.

Anexo II. Prioridades 2026-2030

Prioridad	Horizonte	Impacto esperado
Programa sectorial de DAP y trazabilidad.	Corto-medio plazo	Mejora de acceso a proyectos y mercados exigentes.
Biblioteca BIM de piedra natural española.	Corto plazo	Mayor prescripción técnica.
Estrategia de promoción del producto elaborado.	Corto plazo	Protección de valor añadido nacional.
Diversificación de mercados exteriores.	Medio plazo	Reducción de dependencia comercial.
Plan de formación y relevo profesional.	Medio plazo	Mejora de productividad y capacidad técnica.
Observatorio de comercio exterior.	Corto plazo	Mejor inteligencia sectorial.
Marca sectorial de piedra natural española.	Medio plazo	Posicionamiento internacional diferenciado.