



INSTITUTO GALEGO
DE PROMOCIÓN
ECONÓMICA

INFORME SECTOR DA PEDRA NATURAL ESTADOS UNIDOS

Antena IGAPE Miami - Xullo 2025

ÍNDICE

1. Avaliación do mercado	5
1.1. Tamaño do mercado.....	5
1.2. Impulsores do crecemento	6
2. Segmentación de mercado e aplicacións	7
2.1 Distribución por tipo de pedra:.....	7
2.2 Produción de pedra triturada	8
3. Exportacións	10
3.1 Principais destinos de exportación.....	10
3.2 Factores que explican o declive das exportacións.....	11
3.3 Comparación internacional	11
4. Importacións.....	12
5. Industria da Pedra Natural de Galicia	14
5.1 Galicia: liderado e especialización en pedra natural.....	14
5.2 Exportacións gallegas aos Estados Unidos: cifras e tendencias.....	14
5.3 Importancia estratéxica de Galicia no sector da pedra natural.....	15
5.4 Stonegal 2025: Consolidar Galicia como un Centro Internacional	16
5.5 Presenza e oportunidades no mercado estadounidense.....	18
6. Análise da demanda e tendencias no mercado da pedra natural nos Estados Unidos	20
6.1. Visión xeral e evolución do mercado.....	20
6.2. Principais usos da pedra natural	20
6.3. Tendencias de consumo e factores de crecemento	21
6.4. Competencia e ameazas.....	21
6.5. Áreas xeográficas clave e oportunidades rexionais.....	22
6.6. Perspectivas estratéxicas e desafíos	23
7. Claves para acceder ao mercado estadounidense da pedra natural.....	24
7.1. Normas de orixe e requisitos para as preferencias arancelarias.....	24
7.2. Documentación técnica, probas e estándares de calidade	24
7.3. Barreiras ao acceso: regulamentarias e non regulamentarias	26
7.4. Estratexias para superar barreiras e recomendacións	27
7.5. Riscos e consideracións finais	28
8. Comercialización e distribución de pedra natural nos Estados Unidos	29
8.1. Canles de comercialización: estrutura e funcionamento	29
8.1.1 Importadores	29



8.1.2	Distribuidores maioristas	29
8.1.3	Vendedores polo miúdo e salas de exposición	30
8.1.4	Vendas directas a grandes proxectos.....	31
9.	Principais actores do sector.....	32
9.1.	Formación de prezos e factores de custo (2025)	32
9.2.	Perspectivas e tendencias do mercado	34
9.3	Oportunidades para a pedra gallega e española	34
10.	Información adicional.....	36
10.1.	Oficinas, salas de exposicións e apoio institucional	36
10.2.	Feiras e eventos de referencia.....	37
10.3.	Asociacións e contactos sectoriais recomendados	37
10.4.	Recursos e tendencias de información	38
11.	Fontes	41



Informe elaborado por: Ramón Mallou Villegas
Supervisado pola Antena do IGAPE en Miami

INFORME DO SECTOR: PEDRA NATURAL NOS ESTADOS UNIDOS

1. Avaliación do mercado

Introdución

O sector da pedra natural nos Estados Unidos consolidouse como un dos sectores máis dinámicos e estratéxicos dentro da industria dos materiais de construción e deseño. A súa importancia reside tanto no seu volume de negocios como no seu papel en proxectos de alta gama, infraestruturas públicas e na crecente tendencia cara á sustentabilidade e a durabilidade. A pedra natural, incluíndo o granito, o mármore, a calcaria, a arenita e a lousa, é valorada pola súa resistencia, estética e versatilidade, e a súa demanda está estreitamente ligada ao auxe da construción residencial, comercial e de infraestruturas, así como ás preferencias dos consumidores e arquitectos por materiais de primeira calidade e respectuosos co medio ambiente..

1.1. Tamaño do mercado

En 2024, o mercado da pedra natural dos Estados Unidos alcanzou un valor estimado de 2.200 millóns de dólares (USD) e proxéctase que creza ata os 2.760 millóns de dólares en 2030, cunha taxa de crecemento anual composta (CAGR) do 4,1 %. Este crecemento reflicte unha recuperación sostida da pandemia e un renovado impulso ao investimento na construción e renovación de infraestruturas públicas e privadas.

O crecemento está impulsado principalmente por:

- O auxe da construción residencial e comercial, tanto nova como remodelada.
- A preferencia por materiais duradeiros, sostibles e esteticamente agradables na arquitectura e no deseño de interiores.
- Investimento público e privado en infraestruturas sostibles, como estradas, pontes, aeroportos e edificios institucionais.
- A tendencia cara ás certificacións ecolóxicas e o uso de materiais locais ou de baixo impacto ambiental.

Táboa: Evolución do mercado da pedra natural nos EUA

Ano	Valor de mercado (miles de millóns de dólares estadounidenses)	Crecemento anual (%)
2024	2.20	-
2025	2.26	2.7
2030	2,76	4,1 (TCAC)

Fonte: *Grand View Research, 2025; GlobeNewswire, 2025.*

1.2. Impulsores do crecemento

O crecemento do mercado da pedra natural dos Estados Unidos está estreitamente ligado á evolución do sector da construción. En agosto de 2024, o gasto en construción nos Estados Unidos superou os 2,13 billóns de dólares en termos anualizados, segundo a Oficina do Censo dos Estados Unidos..Este dinamismo reflíctese tanto en proxectos residenciais de luxo como en desenvolvementos comerciais a grande escala e renovacións de infraestruturas urbanas.

Principais tendencias que impulsan o mercado:

- **Renovación e restauración:** Aumentouse o investimento na renovación de edificios históricos e residencias de alta gama, favorecendo o uso de mármore, granito e pedra calcaria pola súa durabilidade e valor patrimonial.
- **Crecemento urbano e migración interna:** Estados como Florida, Texas e California experimentaron un aumento significativo na demanda de pedra natural para proxectos residenciais e comerciais, impulsado polo crecemento da poboación e o desenvolvemento inmobiliario.
- **Diseño sostible e benestar:** O auxe da arquitectura bioclimática e o benestar nos espazos habitables promoven o uso de materiais naturais, reciclables e de baixo impacto ambiental.
- **Innovación tecnolóxica:** Os avances no corte, acabado e tratamento superficial, xunto coa dixitalización e a venda directa a través de plataformas en liña, están a facilitar o acceso a produtos personalizados e a mellorar a eficiencia da produción..

2. Segmentación de mercado e aplicacións

O mercado da pedra natural nos Estados Unidos abrangue unha ampla gama de aplicacións:

- **Construción residencial:** Encimeras de cociña, pisos, baños, fachadas e lareiras. O segmento de reformas residenciais é un factor clave, cun gasto anual superior aos 450.000 millóns de dólares en melloras do fogar para 2024..
- **Construción comercial:** Hoteis, oficinas, centros comerciais, hospitais e edificios institucionais requiren pedra natural pola súa durabilidade e estética.
- **Infraestruturas públicas:** Estradas, pontes, estacións, aeroportos e monumentos empregan pedra natural pola súa durabilidade e baixo mantemento.
- **Deseño de paisaxismo e exteriores:** Xardíns, camiños, muros e mobiliario urbano.

2.1 Distribución por tipo de pedra:

A produción nacional de pedra natural concéntrase en arredor de 1.400 empresas que operan máis de 3.500 canteiras e centros de distribución nos 50 estados, aínda que a maior parte da actividade se localiza en cinco estados clave: Texas, Wisconsin, Indiana, Vermont e Nova York..

A composición da produción nacional en 2024 é a seguinte:

- **Calcaria e dolomita:** Representan entre o 50 % e o 70 % da produción de pedra natural do país. Son materiais esenciais para a construción estrutural, fachadas, áridos para estradas e cemento, e utilízanse amplamente en obras públicas e privadas. A súa durabilidade e resistencia fan que sexan ideais para proxectos de infraestruturas e construción a grande escala..
- **Granito:** Representa entre o 17 % e o 25 % da produción. É o material preferido para encimeras de cociña, pavimentos e fachadas de edificios e monumentos, grazas á súa dureza, ampla gama de cores e excelente acabado. O granito americano é moi valorado en proxectos de luxo e na restauración de edificios históricos..
- **Arenisca:** Representa entre o 6 % e o 19 % da produción nacional, e as súas principais aplicacións son pavimentación, revestimento exterior e paisaxismo. A súa textura e variedade de cores fan que sexa popular en proxectos de deseño urbano e xardíns.

- **Mármore:** Representa entre o 4 % e o 7 % da produción. O mármore americano, aínda que menos abundante que o mármore importado, utilízase en pavimentos, revestimentos interiores e esculturas, e é apreciado na restauración e arquitectura de alta gama.
- **Consello:** Contribúe entre o 4 % e o 5 % da produción, utilizándose principalmente en cubertas, revestimentos e aplicacións de paisaxismo debido á súa impermeabilidade e resistencia ás inclemencias do tempo.

2.2 Producción de pedra triturada

En 2024, a produción total de pedra triturada nos Estados Unidos foi de aproximadamente 1.500 millóns de toneladas, cun valor de 26.000 millóns de dólares, das cales o 70 % eran calcaria e dolomita, o 14 % granito, o 6 % traprocha, o 3 % arenita e cuarzo, e o resto dividido entre mármore, lousa e outros materiais..

<i>Tipo de pedra</i>	<i>% Producción nacional</i>	<i>Usos principais</i>
<i>Calcaria e dolomita</i>	50-70%	Construción estrutural, cemento, fachadas
<i>Granito</i>	17-25%	Encimeras, pisos, fachadas, monumentos
<i>Arenisca</i>	6-19%	Pavimentación, revestimento, paisaxismo
<i>Mármore</i>	4-7%	Pavimentos, revestimentos, esculturas
<i>Consello</i>	4-5%	Cubertas, revestimentos, paisaxismo

Principais estados produtores

A produción nacional está moi concentrada en cinco estados, que destacan tanto polo volume extraído como pola variedade e calidade da pedra:

1. **Texas:** Líder nacional na produción total de pedra natural, especialmente calcaria e granito. Texas abastece tanto o mercado local como outros estados, e a súa industria está moi diversificada, abarcando desde grandes proxectos de infraestruturas ata aplicacións residenciais e comerciais..
2. **Wisconsin:** Coñecido pola calidade da súa pedra calcaria e granito, Wisconsin abastece principalmente o Medio Oeste e o Nordeste.
3. **Indiana:** Famosa pola súa pedra calcaria de alta pureza, amplamente utilizada en edificios institucionais e monumentos históricos en todo Estados Unidos.
4. **Vermont:** Especializada en mármore e lousa, Vermont é un referente en proxectos de restauración e arquitectura tradicional.



[Antena IGAPE Miami \(EUA\)](#)

5. **Nova York:** Cunha longa tradición na extracción de granito e mármore, Nova York subministra pedra tanto ao mercado local como a grandes proxectos da costa leste..

Outros estados relevantes na clasificación de produción inclúen Florida, Pensilvania, Missouri, Ohio, Carolina do Norte e Xeorxia, que xuntos representan máis do 55 % da produción nacional de pedra triturada para a construción.

3. Exportacións

Os Estados Unidos son un actor importante no comercio internacional de pedra natural, pero as súas exportacións son limitadas e concéntranse principalmente en mármore e granito en bruto, así como, en menor medida, en lousa. A pesar de ter unha importante industria extractiva, a maior parte da produción nacional destínase ao consumo interno, e o país segue sendo un importante importador de pedra natural para satisfacer a demanda dos seus mercados de construción e deseño.

Evolución e cifras de exportación

En 2024, as exportacións de pedra natural dos Estados Unidos mostraron unha tendencia á baixa en comparación cos anos anteriores, o que reflicte tanto a forza do consumo interno como o aumento da competencia internacional, especialmente por parte de países con custos de extracción e procesamento máis competitivos.

Produto	Valor exportado (2024, millóns de USD)	Variación fronte a 2019 (%)
<i>Mármore</i>	18 anos	-28%
<i>Granito</i>	19.2	-25%
<i>Consello</i>	0,468	-15,9%

Fonte: Código do sector, USGS, Stone World, 2025

Esta caída nos valores das exportacións é coherente coa evolución do mercado internacional, onde a demanda de pedra americana foi desprazada pola oferta doutros países, especialmente en segmentos de maior valor engadido (mármore italiano, granito brasileiro, lousa gallega, etc.).

3.1 Principais destinos de exportación

Os principais destinos das exportacións de pedra natural dos Estados Unidos en 2024 foron:

- **Canadá:** Principal socio comercial, dada a proximidade xeográfica e a integración das cadeas de subministración na construción e as infraestruturas.
- **México:** Segundo destino en volume, con demanda tanto para construción como para procesamento e reexportación.
- **Asia (China e Corea do Sur):** Importan principalmente mármore e granito en bruto, que empregan na fabricación local ou reexportan despois do seu procesamento.

Segundo datos da Comisión de Comercio Internacional dos Estados Unidos e análises sectoriais, Italia tamén se atopa entre os principais destinos de mármore e travertino, aínda que con volumes menores, e as exportacións de lousa mostran unha tendencia á baixa, afectadas pola competencia de China e España..

3.2 Factores que explican o declive das exportacións

- **Alta demanda interna:** O mercado estadounidense absorbe a maior parte da produción nacional, especialmente durante os períodos de auxe na construción residencial e de infraestruturas.
- **Competición internacional:** Países como Italia, Brasil, España, China e Turquía ofrecen produtos con maior valor engadido, variedade e prezos competitivos, desprazando a pedra americana nos mercados internacionais.
- **Custos de produción e loxística:** Os custos da man de obra e da enerxía nos Estados Unidos son máis altos que os de moitos competidores, o que limita a competitividade das exportacións, especialmente para produtos de baixo valor engadido.
- **Preferencia internacional por acabados e cores específicos:** O mármore italiano e o granito brasileiro, por exemplo, son os preferidos nos mercados de luxo e deseño, mentres que a lousa gallega domina as cubertas e os revestimentos en Europa e América.

3.3 Comparación internacional

Aínda que as exportacións de mármore e granito dos Estados Unidos caeron, países como Italia experimentaron un crecemento nas exportacións de mármore procesado (+5,9 % en 2024), e o Brasil experimentou un descenso no granito (-19 %), pero un forte aumento noutras pedras e cuarzo (+25,4 %). China, pola súa banda, reduciu as súas exportacións de lousa aos Estados Unidos nun 16,2 % en 2024, o que reflicte os cambios na demanda e na estrutura da oferta mundial..

As exportacións de pedra natural dos Estados Unidos en 2024 foron modestas, cun valor total combinado de mármore, granito e lousa inferior a 40 millóns de dólares. A tendencia é á baixa en comparación con 2019, e o país segue sendo un exportador marxinal a nivel internacional, centrado nos mercados veciños (Canadá e México) e cunha presenza limitada en Asia. O mercado estadounidense seguirá orientado principalmente ao consumo interno e á importación de materiais de alto valor e ricos en cor.

4. Importacións

Os Estados Unidos son un dos maiores importadores de pedra natural do mundo, cunha dependencia estrutural das importacións para satisfacer a demanda interna, especialmente nos segmentos residencial, comercial e de construción de infraestruturas. En 2024, o valor total das importacións de pedra natural alcanzou aproximadamente os 3.000 millóns de dólares, o que subliña a importancia estratéxica deste sector e a relevancia dos provedores internacionais na cadea de subministración dos Estados Unidos.

A cota de mercado dos principais países provedores mostra unha clara concentración nuns poucos actores clave, cada un especializado en produtos específicos que responden ás necesidades e tendencias do mercado estadounidense:

País proveedor	Cota de mercado (2024)	Produtos clave
Brasil	45%	Granito
Italia	19%	Mármore, calcaria
China	23%	Granito, produtos económicos
India	12%	Granito, arenito
España	2,4%	Granito elaborado, lousa

Brasil: Lidera o mercado cunha cota do 45 %, sendo o principal proveedor de granito. O granito brasileiro é recoñecido pola súa calidade, variedade de cores e competitividade de prezos, o que o converte na opción preferida para bancadas, fachadas e proxectos de luxo. As recentes innovacións en loxística e embalaxe reduciron os tempos de tránsito a só 21 días desde Espírito Santo ata Texas, optimizando os custos e os tempos de entrega e fortalecendo a posición do Brasil como socio estratéxico..

Italia: Ocupa o segundo lugar cunha cota de mercado do 19 %, destacando na exportación de mármore e pedra calcaria de alta calidade. Os materiais italianos son moi valorados en proxectos de arquitectura, restauración e deseño de interiores de luxo, grazas á súa tradición artesanal e aos seus innovadores acabados e formatos..

China: Representa o 23 % do mercado de importación e ofrece principalmente granito e produtos accesibles que satisfán as demandas dos segmentos sensibles aos prezos. A industria chinesa mellorou significativamente a súa calidade e capacidade de produción na última década, consolidando a súa posición como proveedor clave para proxectos de alto volume e baixo custo..

India: Cunha cota de mercado do 12 %, a India destaca na exportación de granito e arenito. Os materiais indios combinan calidade e competitividade de prezos e utilízanse amplamente en pavimentos, revestimentos e aplicacións decorativas. A India tamén é líder en superficies de cuarzo, que creceron en dous díxitos en 2024..

España: Aínda que cunha participación máis modesta (2,4%), mantén unha presenza estable e recoñecida no granito e a lousa manufacturados, especialmente procedentes de Galicia. Os produtos españois distínguense pola súa durabilidade, estética e capacidade de personalización, e son apreciados en proxectos residenciais e comerciais de alta gama..

Dinámica e tendencias comerciais

- **Diversificación e concentración:** Aínda que Estados Unidos importa pedra natural de máis de 150 países, o groso das compras concéntrase no Brasil, China, Italia, India e España, que conxuntamente representan máis do 90 % do valor total importado.
- **Innovación loxística:** Os novos sistemas de embalaxe e transporte, como o StoneLift brasileiro, reduciron os tempos e os custos, aumentando a competitividade dos principais provedores.^[3]
- **Competencia e calidade:** A competencia entre estes actores impulsa a innovación, a mellora continua da calidade e a optimización da cadea de subministración, o que beneficia aos consumidores e aos grandes proxectos nos Estados Unidos.
- **Tendencias de consumo:** A demanda de materiais de primeira calidade (granito brasileiro, mármore italiano, lousa galega) está a medrar para proxectos de luxo, mentres que os produtos chineses e indios dominan os segmentos de orzamento e alto volume.

5. Industria da Pedra Natural de Galicia

Os Estados Unidos son un dos mercados máis importantes e demandantes de pedra natural, e Galicia consolidouse como a rexión líder nas exportacións españolas de granito e lousa procesados a este destino. A fortaleza do sector galego baséase na calidade das súas materias primas, na capacidade de procesamento industrial, na innovación dos procesos e no compromiso coa sustentabilidade, factores que permitiron ás empresas gallegas manter e aumentar a súa cota nun mercado altamente competitivo.

5.1 Galicia: liderado e especialización en pedra natural

Segundo os datos máis recentes do INFORME COMEX 2025 e do Clúster do Granito e a Lousa de Galicia, a rexión gallega representa o 41,16 % do valor nacional da produción de pedra ornamental, cunha facturación anual superior aos 450 millóns de euros. Galicia lidera a produción española tanto de tella como de granito, e representa a metade da produción nacional de tella ornamental. A comarca pontevedresa do Porriño é o epicentro da actividade granítica, representando o 97 % das vendas ao estranxeiro.

A industria do granito de Galicia é a segunda máis grande de Europa (despois de Italia) e a quinta a nivel mundial, só superada por China, India, Brasil e Italia. O sector internacionalizouse con éxito e centrouse en mercados de alto valor engadido, como Estados Unidos, para compensar o declive da demanda interna tras a crise de 2008.

5.2 Exportacións gallegas aos Estados Unidos: cifras e tendencias

En 2024, Galicia mantívose como líder nacional nas exportacións de pedra natural aos Estados Unidos, destacando especialmente dous produtos:

Granito elaborado

- **Representa o 72% do total das exportacións de España** neste segmento.
- En 2024, as exportacións gallegas de granito procesado aos Estados Unidos superaron os 25 millóns de dólares.
- Os principais destinos dentro dos Estados Unidos son Florida, Texas e California, estados con alta demanda residencial e comercial, onde o granito gallego é apreciado pola súa calidade, consistencia da cor e posibilidades de personalización.

- O granito galego utilízase en bancadas, pisos, fachadas e proxectos arquitectónicos de alta gama, e é valorado tanto pola súa durabilidade como pola súa estética.

Consello

- Galicia tamén é líder na exportación de lousa, especialmente para cubertas e revestimentos.
- En 2024, as exportacións de lousa gallega aos Estados Unidos creceron un 17 %, alcanzando os 5,85 millóns de dólares.
- Os principais mercados estadounidenses para a lousa gallega son Nova York e Illinois, onde se emprega en proxectos de restauración, arquitectura sostible e paisaxismo.
- Aínda que Francia e o Reino Unido seguen sendo os principais destinos globais, Estados Unidos é o maior mercado fóra de Europa para a lousa gallega, cunha demanda crecente debido á súa durabilidade e estética distintiva.

Exportacións gallegas de pedra natural aos EUA (2024)

Produto	Exportacións 2024 (millóns de USD)	Principais destinos nos Estados Unidos
Granito elaborado	25+	Florida, Texas, California
Consello	5,85	Nova York, Illinois

5.3 Importancia estratéxica de Galicia no sector da pedra natural

Galicia ocupa unha posición de liderado indiscutible dentro do sector español da pedra natural. Cunha contribución do 41,16 % do valor total da produción estatal, Galicia consolidouse como o principal centro de extracción e procesamento de pedra ornamental en España. Esta fortaleza non é casual: trátase dunha especialización histórica construída sobre a calidade do recurso xeolóxico, o coñecemento técnico, a estrutura empresarial e un tecido produtivo estreitamente ligado á rexión.

O sector xera unha facturación anual estimada de aproximadamente 450 millóns de euros en Galicia e emprega directa e indirectamente a miles de traballadores, o que representa o 60 % do emprego total na minería non enerxética da rexión. Esta intensidade de emprego, combinada co seu profundo arraigo na rexión e o seu impacto noutros sectores como a loxística, o transporte, a maquinaria industrial, os produtos químicos, a construción e o deseño, converten o sector da pedra natural nun activo estratéxico para o desenvolvemento económico e social das provincias gallegas, especialmente de Pontevedra e Ourense.

Desde unha perspectiva empresarial, o ecosistema galego inclúe máis de 500 empresas, que van desde pequenas canteiras familiares ata grandes grupos integrados verticalmente que controlan todo o proceso, dende a extracción ata o procesamento, o acabado e a comercialización internacional. A maioría concéntranse no sur de Galicia, en comarcas como o Porriño, o Val Miñor, o Ribeiro, Verín e Valdeorras, nunha dinámica de cooperación industrial que transcende fronteiras e se estende tamén ao norte de Portugal, conformando un eixo luso-galaico de especialización mineira e industrial cunha forte presenza europea.

Entre os materiais máis representativos están:

- O granito Rosa Porriño, con Denominación de Orixe, é moi valorado no mercado internacional pola súa cor, resistencia e homoxeneidade.
- Os granitos Gris Mondariz, Silvestre Moreno, Amarelo Xares, entre outros.
- As lousas gallegas, en particular as do oriente ourensán, son líderes mundiais en cubertas e revestimentos.
- Novas liñas de produtos altamente procesados, como azulexos, encimeras, pavimentos, elementos de mobiliario urbano e solucións arquitectónicas integradas.

A estrutura empresarial refórzase con institucións como o Clúster do Granito de Galicia, o Clúster da Lousa, o Centro Tecnolóxico do Granito e o Centro Tecnolóxico da Lousa, que promoven a innovación, a internacionalización e a mellora continua no sector, en colaboración con universidades e administracións públicas.

5.4 Stonegal 2025: Consolidar Galicia como un Centro Internacional

Neste contexto, Stonegal 2025, celebrada do 3 ao 5 de xuño en Vigo, marcou un fito na proxección internacional da pedra gallega. A feira, organizada pola Fundación FEIRA e apoiada pola Xunta de Galicia, a Zona Franca de Vigo e entidades sectoriais, nace co obxectivo de converterse nun evento de referencia para a industria da pedra natural no sur de Europa.

Con máis de 15.000 m² de espazo de exposición, tres pavillóns distintos e a participación de máis de 150 empresas de toda España, Portugal, Europa, Oriente Medio e América, Stonegal atraeu a máis de 4.000 visitantes profesionais, entre eles importadores, arquitectos, deseñadores, construtores, enxeñeiros, funcionarios públicos, compradores internacionais e medios especializados.



[StoneGal_CatálogoExpositores.pdf\(2025\)](#)

Un dos momentos clave do evento foi o Stonegal Summit, un foro de reflexión e tendencias no que participaron iconas da arquitectura contemporánea como Carme Pinós, Belén Moneo, Eduardo Souto de Moura, João Luís Carrilho da Graça, e outros profesionais destacados, que debateron sobre o futuro da pedra na arquitectura sostible, a rexeneración urbana e o deseño de espazos públicos.

Ademais do enfoque técnico e estético, Stonegal puxo énfase en aspectos como:

- **Certificación ambiental e trazabilidade da orixe.**
- Dixitalización de procesos e maquinaria de última xeración.
- Novos formatos de mercadotecnia internacional.
- Promoción do granito gallego como material con identidade propia.

O evento contou co apoio dun Consello Asesor presidido pola Xunta de Galicia, composto por representantes do sector, expertos, universidades, asociacións e administracións, garantindo un modelo de gobernanza participativo e profesional.

Stonegal confirmou, en definitiva, o posicionamento de Galicia como un polo internacional do granito e a pedra natural, capaz de atraer talento, investimento, innovación e oportunidades comerciais de alto valor.

5.5 Presenza e oportunidades no mercado estadounidense

O mercado estadounidense representa unha prioridade estratéxica para as empresas gallegas do sector. Aínda que non existen cifras oficiais das exportacións gallegas aos Estados Unidos, o mercado recoñece e valora a calidade técnica, estética e ambiental da pedra gallega, especialmente nos segmentos de gama media-alta.

As tendencias de deseño contemporáneo nos Estados Unidos, que se centran en materiais nobres, naturais e duradeiros con baixa pegada ambiental, aliñanse perfectamente coas propiedades do granito galego. O interese dos arquitectos, promotores e deseñadores norteamericanos en produtos como os granitos Rosa Porriño e Silvestres medrou nos últimos anos, en paralelo coa evolución dos estándares de sustentabilidade e as certificacións ecolóxicas (LEED, WELL, etc.).

A isto engádese:

- A crecente importancia das renovacións residenciais e comerciais nos Estados Unidos, tras o auxe do investimento en melloras do fogar posterior á COVID.
- A crecente presenza de operadores estadounidenses en feiras comerciais como Marmomac (Italia) e, agora, Stonegal (España), na procura de produtos europeos de alta gama.
- A demanda de produtos con orixe rastrexable e baixas emisións de CO₂, onde Galicia ten vantaxe grazas á súa capacidade de certificación e á súa avanzada normativa ambiental.

As empresas gallegas que desexen entrar ou consolidar a súa posición no mercado norteamericano deberían centrarse en:

- Participar activamente en feiras como Coverings, TISE – The International Surface Event ou Stonexpo.
- Establecer alianzas con importadores especializados e distribuidores rexionais en estados como Florida, Texas, California e Nova York.
- Adapte os seus produtos ás normas ASTM e ás certificacións requiridas dos Estados Unidos, así como xestione de forma eficiente a loxística e o etiquetado.

En conclusión, o mercado estadounidense está a emerxer como un destino natural para a pedra gallega de alto valor, con potencial de crecemento nos próximos anos, especialmente se se



reforzan os canais de comercialización, a visibilidade internacional e a adaptabilidade técnica e regulatoria.

6. Análise da demanda e tendencias no mercado da pedra natural nos Estados Unidos

6.1. Visión xeral e evolución do mercado

O mercado da pedra natural nos Estados Unidos está a experimentar un crecemento sostido, impulsado pola demanda tanto nos sectores residencial como comercial e institucional. Proxéctase que para 2024 o valor do mercado estadounidense alcance os 2.200 millóns de dólares, cun crecemento anual composto (CAGR) proxectado do 4,1 % ata 2030, cando se espera que supere os 2.760 millóns de dólares. Este crecemento dinámico está impulsado por unha combinación de factores como o auxe das renovacións residenciais, a expansión da construción comercial e o compromiso cos materiais duradeiros e sostibles.

A pedra natural (incluíndo o granito, o mármore, a calcaria, a arenita, o travertino e a lousa) é apreciada pola súa durabilidade, estética e sustentabilidade. O seu uso é transversal na arquitectura contemporánea e tradicional, integrándoa en proxectos de alto valor, desde vivendas de luxo ata infraestruturas públicas emblemáticas.

6.2. Principais usos da pedra natural

A versatilidade da pedra natural permite a súa aplicación en múltiples áreas, con especial énfase nos seguintes usos:

- **Encimeras de cociña e baño:** O principal motor do consumo, especialmente nas reformas residenciais, onde o granito e o mármore achegan valor estético e funcionalidade. Estímase que máis do 45 % da pedra natural se emprega neste segmento.
- **Pavimentos e pavimentos:** Tanto en edificios residenciais como comerciais, a pedra natural úsase pola súa resistencia ao desgaste e fácil mantemento.
- **Fachadas e revestimentos:** A demanda está a medrar en proxectos institucionais, hoteis e oficinas de alta gama, onde a pedra achega unha imaxe de solidez e exclusividade.
- **Ornamentación e mobiliario:** Elementos decorativos, mobiliario urbano e detalles arquitectónicos en espazos públicos e privados.
- **Paisaxismo e obras públicas:** Uso en xardíns, parques, prazas e grandes infraestruturas, onde a durabilidade fronte ás condicións meteorolóxicas é fundamental.

*Aplicación**% de uso estimado**Segmentos destacados*

<i>Encimeras</i>	45%	Residencial, hostalería
<i>Pavimentos/pavimentos</i>	30%	Comercial, institucional, residencial
<i>Fachadas</i>	12%	Oficinas, hoteis, edificios públicos
<i>Ornamentación</i>	8%	Espazos públicos, mobiliario urbano
<i>Paisaxismo/construción</i>	5%	Parques, prazas, infraestruturas

6.3. Tendencias de consumo e factores de crecemento

O consumo de pedra natural nos Estados Unidos está marcado por varias tendencias estruturais:

- **Deseño biofílico e arquitectura verde:** A integración de elementos naturais en espazos interiores e exteriores é unha tendencia crecente, cunha demanda particular de materiais auténticos que reforcen a conexión coa natureza. O deseño biofílico, que promove o benestar mediante o uso de materiais naturais, está a impulsar o uso da pedra en oficinas, hoteis e vivendas de alta gama.
- **Sustentabilidade e trazabilidade:** Os consumidores e as persoas influentes (arquitectos, deseñadores) priorizan materiais con baixo impacto ambiental, longa vida útil e certificacións (LEED, WELL). A trazabilidade da orixe e o cumprimento das normativas ambientais convertéronse en factores diferenciadores, especialmente en comparación coas alternativas sintéticas.
- **Durabilidade e valor inmobiliario:** O atractivo da pedra natural reside na súa durabilidade e na súa capacidade para aumentar o valor das propiedades. As reformas residenciais, que superaron os 450.000 millóns de dólares en investimento en 2024, son o principal motor da demanda, cun crecemento anual do 8,3 % neste segmento.
- **Dixitalización e novas canles de venda:** O auxe das plataformas dixitais e do comercio electrónico facilita o acceso directo a fabricantes e distribuidores, ampliando o alcance dos produtos e mellorando a experiencia de compra.

6.4. Competencia e ameazas

O sector da pedra natural nos Estados Unidos é moi competitivo e fragmentado, con presenza tanto de actores nacionais como de grandes importadores e distribuidores internacionais. Os principais actores inclúen:

<i>Empresa/Competidor</i>	<i>Especialización</i>	<i>Cota de mercado aproximada</i>
---------------------------	------------------------	-----------------------------------

Antena IGAPE Miami (EUA)

Fonte de pedra	Importación/distribución	18%
MSI	Granito e cuarzo	15%
Césarstone	Superficies de cuarzo	12%
Cambria	Cuarzo de luxo	10%
Azulexo de Arizona	Pedra e porcelana	8%
Silestone (Cosentino)	superficies artificiais	20%

Principais ameazas:

- **Alternativas artificiais:** O cuarzo e a porcelana gañaron cota de mercado grazas ao seu prezo competitivo, uniformidade e facilidade de mantemento. Estas superficies representan agora o 35 % do mercado total de azulexos para encimeras e paredes, especialmente en proxectos de gama media e alta.
- **Tarifas e loxística:** As fluctuacións nos aranceis de importación (entre o 2,5 % e o 6,5 %) e as interrupcións na cadea loxística global afectan á dispoñibilidade e ao custo da pedra natural, especialmente das variedades exóticas ou importadas.
- **Custos e man de obra:** O aumento dos custos de extracción, transporte e cumprimento da normativa ambiental, xunto coa escaseza de man de obra cualificada para a instalación, pode limitar a capacidade do sector para responder ao pico de demanda.

6.5. Áreas xeográficas clave e oportunidades rexionais

O consumo de pedra natural nos Estados Unidos está moi concentrado xeograficamente, aliñado cos centros de desenvolvemento inmobiliario, turístico e de investimento público:

- **Florida:** É o mercado de máis rápido crecemento, impulsado polo auxe dos desenvolvementos residenciais e turísticos de luxo en zonas costeiras como Miami e Tampa. O segmento de paisaxismo e hoteis premium lidera o consumo, cun crecemento anual superior ao 7 %.
- **Nova York:** A demanda céntrase en proxectos comerciais, institucionais e residenciais de alta gama. Os rañaceos, as renovacións históricas e o compromiso coa arquitectura sostible están a reforzar o uso da pedra natural en fachadas, pisos e revestimentos.
- **California:** É coñecido pola súa renovación de vivendas de primeira calidade e a construción de hoteis e oficinas en cidades como Os Ánxeles e San Francisco. A súa

preocupación pola sustentabilidade e o deseño vangardista favorecen a adopción de materiais naturais.

- **Illinois (Chicago):** A atención céntrase nas obras públicas, as infraestruturas e a rehabilitación urbana, con investimentos que superaron os 3.400 millóns de dólares en 2023 destinados a melloras no transporte e nos edificios públicos..

Rexión	Segmentos dominantes	Factores impulsores
Florida	Residencial, hoteleiro, paisaxismo	Turismo, luxo costeiro, clima
Nova York	Comercial, institucional, residencial	Planificación urbana vertical, rehabilitación
California	Residenciais premium, oficinas, hoteis	Sostibilidade, deseño contemporáneo
Illinois	Obras públicas, infraestruturas	Investimento estatal, preservación histórica

6.6. Perspectivas estratéxicas e desafíos

O mercado da pedra natural dos Estados Unidos ofrece importantes oportunidades para os produtores que poden adaptarse ás cambiantes demandas dos consumidores e da industria da construción:

- **Diferenciación por sustentabilidade e calidade :**A certificación ambiental, a trazabilidade e os acabados innovadores serán clave para competir cos materiais sintéticos e acceder a proxectos con altos requisitos de sustentabilidade.
- **Adaptación normativa:** É fundamental cumprir as normas ASTM e as certificacións esixidas no mercado estadounidense, así como xestionar de forma eficiente a loxística e o etiquetado.
- **Alianzas e presenza comercial:** A participación en feiras comerciais (Coverings, TISE, Stonexpo) e a colaboración con importadores e distribuidores rexionais en estados clave (Florida, Texas, California, Nova York) son estratexias recomendadas para consolidar a presenza e ampliar a cota de mercado.
- **Innovación e dixitalización :**Investir en tecnoloxías automatizadas de corte e acabado, así como en plataformas dixitais de venda e promoción, pode mellorar a competitividade e a visibilidade internacional da oferta.

7. Claves para acceder ao mercado estadounidense da pedra natural

O acceso ao mercado estadounidense da pedra natural, e en particular dos produtos galegos e españois, require unha estratexia integral que combine o cumprimento normativo, a adaptación comercial e a excelencia na xestión documental e loxística. O mercado estadounidense, un dos máis grandes e esixentes do mundo, presenta importantes oportunidades para os exportadores de pedra natural, pero tamén impón barreiras e requisitos específicos que deben ser comprendidos e xestionados de forma proactiva. As principais claves de acceso detállanse a continuación dun xeito estruturado e completo:

7.1. Normas de orixe e requisitos para as preferencias arancelarias

O cumprimento das normas de orixe é esencial para acceder aos beneficios arancelarios e evitar a aplicación de impostos adicionais. Os requisitos máis relevantes son:

- **Certificado de orixe (Formulario A / C/O):**

Documento obrigatorio que certifica a orixe da pedra natural na UE. Debe ser emitido pola autoridade competente en España e acompañar cada envío. A non cumprimentación ou a cumprimentación incorrecta deste certificado pode supoñer a perda das preferencias arancelarias e a imposición de sancións aduaneiras.

- **Reglas de transformación substancial:**

Para que unha pedra sexa considerada de orixe española, polo menos o 50 % do seu valor engadido debe ter sido extraído e procesado en España. Se se emprega material procedente de terceiros países, o procesamento en España debe ser significativo e estar documentado.

- **Trazabilidade e cadea de custodia:**

É esencial manter rexistros detallados da cadea de custodia, desde a canteira ata o porto de saída, incluíndo os procesos de extracción, procesamento, transporte e almacenamento. Esta trazabilidade é especialmente importante para responder ás auditorías aduaneiras e cumprir os requisitos de sustentabilidade e certificación ambiental do mercado estadounidense.

7.2. Documentación técnica, probas e estándares de calidade

O mercado estadounidense é un dos máis esixentes en canto a documentación técnica e cumprimento dos estándares de calidade. Os principais requisitos inclúen:

- **Certificados de ensaio e conformidade técnica:**

- **Normas ASTM:**

A pedra natural destinada aos Estados Unidos debe cumprir as normas técnicas da ASTM (Sociedade Americana de Probas e Materiais), que regulan aspectos como a resistencia á compresión (ASTM C170), a absorción de auga (ASTM C97), a resistencia á flexión (ASTM C880) e a durabilidade fronte a axentes químicos e climáticos. As probas deben ser realizadas por laboratorios acreditados e os resultados deben acompañar cada lote exportado.

- **Normas ANSI:**

En aplicacións específicas (azulexos, pavimentación), requírese o cumprimento da norma ANSI A137.1, que regula a clasificación, etiquetaxe e rendemento dos produtos cerámicos e de pedra.

- **Certificacións ambientais e de sustentabilidade:**

- **LEED / LEED v4:**

Para optar a proxectos de construción sostible, debes proporcionar documentación sobre a túa pegada de carbono, contido reciclado, declaración ambiental de produto (DAP) e xestión responsable de residuos e emisións.

- **ISO 14001 e DAP:**

A certificación en sistemas de xestión ambiental e a declaración ambiental do produto reforzan a posición competitiva da empresa fronte aos materiais sintéticos e os provedores de baixo custo.

- **Etiquetado e marcado:**

A etiquetaxe debe indicar de forma clara e visible o país de orixe, a composición mineralóxica, o formato, o lote e os estándares técnicos cumpridos. O incumprimento dos requisitos de etiquetaxe pode resultar na retención das mercadorías pola aduana.

- **Certificados fitosanitarios:**

Aínda que non son habituais na pedra natural, poden ser esixibles en casos excepcionais (presenza de restos orgánicos ou fósiles). É recomendable comprobar os requisitos específicos do estado de destino.

- **Documentación loxística:**

Inclúe o coñecemento de embarque, a factura comercial, a lista de embalaxe, a declaración de valor e, se é o caso, o seguro de transporte. Unha xestión documental axeitada é esencial para evitar atrasos e sobrecustos na cadea loxística.

7.3. Barreiras ao acceso: regulamentarias e non regulamentarias

O acceso ao mercado estadounidense está condicionado tanto por barreiras regulatorias (normativas e legais) como por barreiras non regulatorias (comerciais, culturais e loxísticas).

Barreiras regulamentarias

- **Medio ambiente e sustentabilidade:**

Os Estados Unidos esixen que a extracción e o procesamento de canteiras cumpran con estritas normas de xestión ambiental, control de emisións e tratamento de residuos. As canteiras deben demostrar sistemas de xestión ambiental certificados (ISO 14001, EPD) e plans de restauración posteriores á canteira. Nalgúns estados, como California e Nova York, existen regulacións adicionais sobre o uso da auga, a xestión dos lodos e a redución das partículas.

- **Transporte e loxística:**

Existen limitacións de peso e dimensións para o transporte terrestre, así como requisitos de embalaxe e protección para evitar danos e cumprir as normas de seguridade (OSHA). O incumprimento pode resultar en multas, incautacións ou reembolsos.

- **Xestión de residuos:**

Os proxectos públicos e privados a grande escala requiren a presentación de plans de xestión de residuos, reciclaxe e reutilización de subprodutos, tanto na orixe como no destino.

Barreiras non regulamentarias

- **Competición local e de terceiros países:**

O mercado estadounidense está dominado por grandes distribuidores e importadores (MSI, Arizona Tile, Stone Source, entre outros) que controlan o acceso ás principais cadeas de subministración e distribución. A preferencia por provedores con presenza local e capacidade de resposta inmediata supón un desafío significativo para os exportadores europeos.

- **Barreiras culturais e de mercado:**

Os consumidores e líderes de opinión estadounidenses mostran preferencia por formatos e acabados estándar (por exemplo, azulexos de 60x60 cm, acabados puídos ou flameados), o que require adaptar a oferta española ás tendencias locais. A aceptación de novos materiais, cores ou texturas pode requirir campañas promocionais, formación de arquitectos e deseñadores e esforzos educativos continuos.

- **Acceso a grandes distribuidores e proxectos públicos:**

Para acceder a cadeas como Home Depot, Lowe's ou licitacións públicas, é fundamental establecer alianzas con importadores/distribuidores locais, demostrar capacidade de subministración estable, cumprimento normativo e ofrecer servizos de valor engadido (loxística, posvenda, asesoramento técnico).

7.4. Estratexias para superar barreiras e recomendacións

Ante este escenario, aconséllase ás empresas exportadoras de pedra natural que adopten unha estratexia proactiva e multidimensional:

- **Seguimento de tarifas e contratos:**

Mantéñase informado sobre a evolución das tarifas e inclúa cláusulas nos seus contratos que permitan axustes de prezos en caso de posibles aumentos de custos.

- **Certificación e diferenciación ambiental:**

Inviste en certificacións ambientais e comunica eficazmente o valor sostible da pedra gallega e española, destacando a trazabilidade, unha baixa pegada de carbono e unha xestión responsable dos recursos.

- **Adaptación de produtos e servizos:**

Desenvolver formatos, acabados e envases adaptados aos estándares americanos, así como servizos loxísticos porta a porta e asistencia técnica posvenda.

- **Alianzas estratéxicas e presenza local:**

Establecer acordos de colaboración con importadores, distribuidores e axentes comerciais con experiencia no sector estadounidense, facilitando o acceso a proxectos de grande envergadura e licitacións públicas.

- **Promoción e visibilidade comercial:**

Participar en feiras líderes (Coverings, TISE, Stonexpo), misións comerciais e plataformas dixitais especializadas para aumentar a visibilidade e o recoñecemento da pedra gallega e española no mercado estadounidense.

7.5. Riscos e consideracións finais

- **Risco arancelario:**

A volatilidade política e comercial pode levar a aumentos repentinos de tarifas, o que afecta á rendibilidade e á competitividade das exportacións.

- **Risco regulatorio:**

Os cambios nas normas técnicas (ASTM, ANSI) ou nos requisitos ambientais poden requirir investimentos adicionais en adaptación e certificación.

- **Risco loxístico:**

As interrupcións na cadea de subministración, o aumento dos custos de transporte ou as interrupcións na última milla poden dificultar a entrada e a permanencia no mercado.

8. Comercialización e distribución de pedra natural nos Estados Unidos

O proceso de comercialización e distribución da pedra natural nos Estados Unidos é complexo e multifacético, o que reflicte a madurez, a sofisticación e a escala do mercado. Para os exportadores gallegos e españois, un coñecemento profundo da estrutura dos canais, os actores clave, os prezos e as tendencias emerxentes é esencial para deseñar estratexias de entrada e consolidación competitivas e sostibles.

8.1. Canles de comercialización: estrutura e funcionamento

A cadea de valor da pedra natural nos Estados Unidos está composta por varios elos, cada un coas súas propias funcións e dinámicas que inflúen na percepción do produto e nas marxes de beneficio para os exportadores.

8.1.1 Importadores

Os importadores son o primeiro punto de contacto para a pedra natural de Europa, Asia, América do Sur e África. O seu papel é fundamental:

- **Xestión lóxística internacional:** Coordinan o transporte marítimo, a recepción portuaria, o almacenamento inicial e o despacho de aduanas.
- **Conformidade normativa:** Garanten que a documentación estea en orde (certificados de orixe, probas ASTM, facturación, etiquetaxe).
- **Adaptación da oferta:** Seleccionan materiais e formatos que se axustan ás tendencias e demandas do mercado americano, anticipando cambios nas preferencias de cor, textura e tamaño.
- **Relación cos provedores:** Manteñen relacións a longo prazo con canteiras e procesadores europeos, negociando as condicións de subministración, a exclusividade e os prezos.

Algúns importadores tamén actúan como distribuidores maioristas, integrando verticalmente a cadea de subministración e optimizando os custos e os prazos de entrega.

8.1.2 Distribuidores maioristas

Os distribuidores maioristas son os verdadeiros "pulmóns" do mercado, responsables de abastecer a construtores, instaladores, fabricantes de encimeras, empresas de arquitectura, salas de exposición e venda polo miúdo.

Antena IGAPE Miami (EUA)

- **Xestión de inventario:** Manteñen grandes existencias de materiais en almacéns rexionais, o que lles permite responder rapidamente ás demandas de proxectos de calquera tamaño.
- **Rede loxística nacional:** Contan con infraestruturas de transporte propias ou subcontratadas que abarcan amplas áreas xeográficas, garantindo entregas eficientes e seguras.
- **Servizos de valor engadido:** Ofrecen cortes personalizados, acabados especiais, asesoramento técnico, mostras para especificadores e formación para instaladores e vendedores.
- **Negociación de contratos marco:** Pechan acordos anuais con grandes cadeas de construción, promotores e empresas de reformas, garantindo volumes e prezos estables.

A capacidade dos maioristas para anticipar as tendencias e adaptar os seus catálogos é clave para manter a súa posición dominante.

8.1.3 Vendedores polo miúdo e salas de exposición

O canal de venda polo miúdo e as salas de exposición son o escaparate da industria para os consumidores finais e os profesionais do deseño.

- **Atención personalizada:** Ofrecen asesoramento directo a clientes individuais, arquitectos, deseñadores de interiores e contratistas, axudando na selección de materiais, cores, acabados e formatos.
- **Experiencia de compra:** As salas de exposición adoitan deseñarse como espazos inspiradores, onde os clientes poden ver, tocar e comparar diferentes tipos de pedra natural en contornas simuladas (cociñas, baños, terrazas, fachadas).
- **Xestión de pedidos personalizados:** Coordinan con maioristas e importadores a entrega de materiais personalizados para proxectos residenciais e comerciais, xestionando tamén a instalación e o servizo posventa.
- **Receita:** Moitas salas de exposición colaboran con estudos de arquitectura e deseño, participando na especificación de materiais para grandes proxectos e concursos.

A diferenciación a través da experiencia, o asesoramento e a exclusividade é esencial neste canal.

8.1.4 Vendas directas a grandes proxectos

Nos segmentos de obras públicas, infraestruturas, hoteis, centros comerciais e desenvolvementos residenciais de luxo, é común que os promotores, contratistas e estudos de arquitectura importen directamente pedra natural.

- **Negociación directa:** Permite axustar calidades, formatos, volumes e prazos ás necesidades específicas do proxecto.
- **Control de calidade e trazabilidade:** É necesaria unha documentación técnica exhaustiva e certificacións ambientais para cumprir os requisitos de licitación e regulamentos locais.
- **Alianzas estratéxicas:** Os exportadores que conseguen establecer relacións directas con grandes promotores poden obter contratos de subministración a longo prazo e acceder a proxectos emblemáticos.

9. Principais actores do sector

O mercado estadounidense está dominado por un puñado de grandes empresas con presenza nacional, xunto cunha rede de importadores especializados e distribuidores rexionais. Os actores máis importantes inclúen:

Actor / Compañía	Especialidade e perfil de mercado
MSI (MS Internacional)	Maiorista líder cun catálogo global de granito, mármore, cuarzo, porcelana e pedras exóticas. Presente en todos os estados, con máis de 40 centros de distribución e salas de exposicións.
Azulexo de Arizona	Importador e distribuidor maiorista con forte presenza no oeste e suroeste. Amplo catálogo, servizos de corte e personalización, e especialización no deseño e as tendencias.
Césarstone	Superficies de cuarzo e pedra natural, liderado en innovación e sustentabilidade e unha forte presenza no canal premium.
Cambria	Especialista en cuarzo de alta gama, distribución nacional, colaboracións con estudos de deseño e construción.
Superficies Pentaís	Importador e distribuidor maiorista de pedra natural e porcelana, con forte presenza na Costa Oeste, ao servizo de arquitectos e deseñadores.
Importadores especializados	Empresas como Piedras International e Naturali Stone LLC céntranse en pedras europeas de primeira calidade, servizo personalizado e proxectos a medida.
Distribuidores rexionais	Empresas como World of Stone, Southland Stone USA, Pacific Shore Stones e Natural Stone Resources Inc. cobren os mercados locais, proporcionando flexibilidade e coñecemento do cliente final.
Produtores internacionais	Empresas españolas e galegas como Grupo Cosentino, Levantina, Granitos del Louro e Pizarras Gallegas teñen presenza directa ou a través de alianzas, reforzando a oferta de materiais europeos no segmento premium.

A competencia é intensa, especialmente no segmento de encimeras e revestimentos de parede, onde os materiais sintéticos (cuarzo, porcelana) gañaron cota de mercado, pero a pedra natural mantén o seu prestixio en proxectos de alto valor.

9.1. Formación de prezos e factores de custo (2025)

O prezo da pedra natural nos Estados Unidos é o resultado dunha complexa interacción de factores, dende o custo da extracción e o procesamento na orixe ata a loxística internacional, os aranceles, a marxe de cada elo da cadea e os servizos asociados.

a) Rango de prezos

Material	Rango de prezos (USD/m²)	Segmento e observacións
-----------------	--	--------------------------------

Antena IGAPE Miami (EUA)

Granito	30 – 60	Encimeras, pisos, fachadas. Varía segundo a cor, a orixe e o acabado.
Mármore/calcaria premium	60 – 100+	Mármore español, italiano e portugués na gama superior.
Lousa / Travertino	40 – 80	A lousa gallega e o travertino europeo son moi solicitados en proxectos de deseño.
Pedras exóticas / personalizadas	100 – 200+	Materiais exclusivos, grandes formatos, acabados especiais.

b) Factores que inflúen no prezo final

- **Transporte internacional e nacional:**

Os custos loxísticos poden representar entre o 20 % e o 35 % do prezo final, especialmente para materiais pesados ou de gran formato. A localización do porto de entrada (Miami, Houston, Os Ánxeles, Nova York) inflúe nos custos de distribución nacional.

- **Xestión de aranceles e aduanas:**

Os cambios arancelarios, a volatilidade das divisas e as taxas de despacho de aduanas deben engadirse ao custo da importación. Os cambios regulamentarios poden afectar á rendibilidade.

- **Cortes e transformacións:**

Os cortes personalizados, os acabados especiais (pulido, flameado, antigo) e a personalización aumentan o prezo, especialmente para proxectos de luxo ou contract.

- **Marxe do distribuidor e do venda polo miúdo:**

Cada ligazón engade unha marxe, que pode oscilar entre o 15 % e o 40 % dependendo da canle e do nivel de servizo. As salas de exposición premium poden aplicar marxes máis altas en materiais exclusivos.

- **Servizos asociados:**

A instalación, o soporte técnico, o mantemento e a garantía poden aumentar o custo total, pero tamén proporcionan valor engadido e fidelización dos clientes.

- **Volatilidade da demanda e competencia:**

A competencia cos materiais sintéticos e a presión sobre os prezos nos segmentos de gama media require unha xestión eficiente dos custos e unha diferenciación baseada na calidade e no servizo.

9.2. Perspectivas e tendencias do mercado

O mercado estadounidense da pedra natural mostra signos de fortaleza e crecemento sostido, apoiado por factores estruturais e económicos:

- **Dinamismo no sector residencial:**

O auxe das reformas, a construción de vivendas de alto valor e a preferencia por materiais auténticos e duradeiros están a manter a demanda de pedra natural, especialmente en cociñas, baños e exteriores.

- **Promoción de proxectos públicos e comerciais:**

Os investimentos en infraestruturas, edificios institucionais e espazos públicos favorecen o uso da pedra natural debido á súa durabilidade, estética e baixo mantemento. As licitacións públicas requiren cada vez máis certificacións ambientais e trazabilidade.

- **Requisitos de trazabilidade e sustentabilidade:**

A demanda de materiais con certificación ambiental, trazabilidade e baixa pegada de carbono está a medrar, especialmente en proxectos con certificación LEED e WELL. Os materiais europeos, en particular os procedentes de Galicia e España, destacan pola súa capacidade para ofrecer garantías nestes ámbitos.

- **Personalización e deseño:**

Os consumidores estadounidenses valoran a capacidade de personalizar tamaños, acabados e cores, así como o acceso a materiais exclusivos e asesoramento técnico especializado. O deseño personalizado e a colaboración con arquitectos e deseñadores son factores clave para o éxito.

- **Competencia e diferenciación:**

Ante a competencia dos materiais sintéticos e dos provedores asiáticos, a diferenciación a través da calidade, as certificacións, o servizo técnico e o deseño personalizado é fundamental para captar cota de mercado e acceder a segmentos premium. A innovación de produtos e o excelente servizo posventa marcan a diferenza.

9.3 Oportunidades para a pedra gallega e española

- **Posicionamento no segmento premium:**

A calidade, a trazabilidade e a sustentabilidade da pedra gallega e española permítenos competir no segmento de alta gama, onde o prezo non é o único factor decisivo.

- **Alianzas estratéxicas e presenza local:**

Construír relacións sólidas con importadores, distribuidores e salas de exposición, así como participar en feiras e misións comerciais, é esencial para gañar visibilidade e confianza.

- **Innovación e adaptación:**

A capacidade de adaptar formatos, acabados e servizos ás tendencias do mercado estadounidense, así como investir en certificacións e dixitalización, será clave para consolidar e ampliar a nosa presenza neste mercado estratéxico.

10. Información adicional

O acceso, a consolidación e o alcance internacional no sector da pedra natural requiren non só unha oferta competitiva, senón tamén unha rede de apoio institucional, recursos da industria, plataformas promocionais e fontes de información fiables. A continuación, preséntanse os principais recursos, eventos, asociacións e organizacións que reforzan a posición de Galicia e España, así como as oportunidades de conexión e visibilidade no mercado estadounidense.

10.1. Oficinas, salas de exposicións e apoio institucional

Presenza internacional e estadounidense

As principais marcas e grupos do sector da pedra natural contan cunha sólida rede de salas de exposición, oficinas de vendas e centros loxísticos en todo Estados Unidos. Empresas líderes como MSI, Arizona Tile, Cosmos Granite & Marble, Armina Stone e Universal Granite & Marble teñen dúcias de locais, almacéns e galerías en importantes centros de consumo, como Nova York, Miami, Houston, Atlanta, Chicago, Os Ánxeles e San Francisco.

Estes espazos non só facilitan a distribución e o servizo posvenda, senón que tamén actúan como escaparates para arquitectos, deseñadores e consumidores finais, o que permite a selección directa de materiais e o asesoramento personalizado.

Apoio sectorial en España e Galicia

A nivel nacional, o sector conta co apoio de organizacións como o Clúster do Granito de Galicia e o Clúster da Lousa, que aglutinan empresas líderes e promoven a innovación, a internacionalización e a formación especializada.

Estas organizacións reciben apoio directo da Xunta de Galicia e do Consorcio da Zona Franca de Vigo, así como da Deputación de Pontevedra e outras institucións públicas e privadas. A colaboración institucional materialízase en iniciativas como a Axenda Galega para a Minería Sostible 2030, que canaliza investimentos para a modernización, dixitalización e sustentabilidade do sector.

Consello Asesor e plataformas de diálogo

Stonegal, a feira internacional de Vigo, constituíu un Consello Asesor presidido pola Xunta de Galicia, do que forman parte o Clúster do Granito, o Clúster da Lousa, asociacións profesionais, universidades e entidades financeiras. Este organismo reforza a aliñación estratéxica, a

innovación e a visibilidade internacional do sector, consolidando Galicia como un referente europeo en pedra natural..

10.2. Feiras e eventos de referencia

A participación en feiras comerciais internacionais é fundamental para a promoción, o establecemento de redes e a atracción de novos clientes e persoas influentes. Entre os aspectos máis destacados inclúense:

Nos Estados Unidos:

- **Coverings** (Orlando/Atlanta): É a maior feira de pedra natural e cerámica de América do Norte, con máis de 1000 expositores de 40 países e 26 000 visitantes profesionais. É o principal escaparate para fabricantes, importadores, distribuidores, arquitectos e deseñadores.
- **Evento Internacional de Superficie (TISE) / StonExpo**(Las Vegas): Punto de encontro para a industria de superficies, pedra e pavimentos, cunha forte presenza de empresas americanas e europeas.
- **Exposición de pedra natural**(Las Vegas): Evento especializado en pedra natural, maquinaria e solucións para o sector, dirixido a profesionais da construción e o deseño.

En Galicia e España:

- **Stonegal**(Vigo): A maior feira da pedra natural da Península Ibérica, con máis de 150 empresas e 3.000 profesionais dunha ducia de países. Inclúe unha exposición, unhas xornadas de arquitectura, visitas técnicas e a Gala da Pedra nunha canteira activa do Porriño.
- **Marmomac**(Italia): Aínda que fóra de España, é a principal feira europea e unha referencia para as empresas gallegas e españolas.

Estas feiras son plataformas estratéxicas para presentar innovacións, atraer proxectos internacionais e posicionar a pedra gallega e española como un material de alto valor.

10.3. Asociacións e contactos sectoriais recomendados

En España e en Galicia:

- **Cluster Granito de Galicia:** Un referente en innovación, internacionalización e formación sectorial.

- **Cluster da Pizara:** Especializada en lousa e pizarra, líder mundial en exportación e calidade.
- **Xunta de Galicia e Zona Franca de Vigo:** Apoio institucional e promoción externa.
- **Asociacións profesionais:** COAG (Colexio Oficial de Arquitectos de Galicia), Escola de Arquitectura da Coruña.

Nos Estados Unidos:

- **Instituto da Pedra Natural:** Asociación industrial líder en América do Norte que ofrece recursos técnicos, formación, certificacións e creación de redes.
- **Importadores e distribuidores:** MSI, Arizona Tile, Cosmos Granite & Marble, Universal Granite & Marble, entre outros.
- **Solucións de lousa:** Especialistas en lousa, con presenza en varios estados.
- **Canles de granito:** Rede de distribución nacional e alianzas comerciais.

Axencias e fontes de mercado:

- **Grand View Research, Fortune Business Insights, ResearchAndMarkets, GlobeNewswire, The Business Research Company:** Provedores de informes de mercado, análises de tendencias, datos de consumo e proxeccións de crecemento.
- **Stonenews.eu:** Portal europeo de información sectorial e seguimento de eventos como Stonegal.

10.4. Recursos e tendencias de información

O sector da pedra natural conta co apoio dunha ampla base de datos de recursos de información, estudos de mercado e plataformas de análise da industria:

- **Investigación de Grand View:** Publica informes sobre o tamaño do mercado global e estadounidense, as tendencias de consumo, os segmentos de produtos e as proxeccións de crecemento. Segundo os seus datos, o mercado global alcanzará os 10.170 millóns de dólares en 2024, cun crecemento anual do 5,8 % ata 2030, impulsado pola demanda residencial, comercial e de infraestruturas, así como pola sustentabilidade e a innovación nos acabados..
- **Información empresarial de Fortune:** O mercado estadounidense da pedra e o mármore destaca polo seu crecemento, valorado en 437,9 millóns de dólares en 2023 e que se

[Antena IGAPE Miami \(EUA\)](#)

espera que alcance os 622,3 millóns de dólares en 2032, grazas á demanda de construción sostible e proxectos comerciais de alto valor..

- **ResearchAndMarkets, GlobeNewswire, A empresa de investigación empresarial:** Ofrecen análises sectoriais, datos de importación/exportación, estudos da competencia e vixilancia de tendencias en sustentabilidade, dixitalización e novos usos arquitectónicos.
- **Stonenews.eu:** Portal especializado en pedra natural, con cobertura de eventos, innovacións tecnolóxicas e entrevistas con líderes do sector.

10.5. Contactos e ligazóns útiles

España e Galicia:

- **Cluster Granito de Galicia:** [Contacta co Clúster de Granito](#)
- **Cluster Pizarra de Galicia:** info@clusterdapizarra.com [Clúster de lousa de Galicia.](#)

EUA:

- **Instituto da Pedra Natural:** membership@naturalstoneinstitute.org
- **Solucións de lousa:** achalker@slatesolutions.com
- **Canles de granito:** channelpartners@granitenet.com

Feiras e eventos:

- **Coverings:** [The Ultimate international tile and stone exhibition: Discover Coverings 2025](#)
- **Stonegal:** [Spain Stone Show](#)

Axencias de mercado:

- **Investigación de Grand View:** grandviewresearch.com
- **Información empresarial de Fortune:** fortunebusinessinsights.com
- **Investigación e mercados:** investigaciónemercados.com

A existencia dunha rede sectorial internacional, con apoio institucional, plataformas promocionais, asociacións profesionais e recursos de información de primeiro nivel, é un factor



clave para o éxito da pedra gallega e española no mercado estadounidense. A colaboración entre clústeres, administracións, feiras e asociacións empresariais permite:

- Facilitar a entrada no mercado e a consolidación.
- Acceda a información estratéxica e tendencias globais.
- Promover a visibilidade e a reputación internacional da marca país.
- Promover a innovación, a sustentabilidade e a formación continua.

En resumo, A información adicional, os recursos institucionais e a participación activa en redes sectoriais e feiras internacionais constitúen un pilar esencial para a internacionalización, a adquisición de proxectos e a diferenciación da pedra natural gallega e española nos Estados Unidos e a nivel mundial.

11. Fontes

1. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/us-natural-stone-market-report>
2. <https://www.globenewswire.com/news-release/2025/03/18/3044749/28124/en/US-Natural-Stone-Market-Report-2025-with-Profiles-of-Southland-Stone-Superior-Granite-and-Marble-USA-Marble-AG-Marble-Natural-Stones-USA-Polycor-Virginia-Black-Granite-Coldspring.html>
3. <https://www.researchandmarkets.com/reports/5766803/natural-stone-market-report>
4. <https://www.businessresearchinsights.com/market-reports/natural-stone-market-118807>
5. <https://www.streetinsider.com/Evertise+Financial/Natural+Stone+and+Marble+Market+is+Set+to+Surge+with+a+projected+CAGR+of+4%+from+2025-2032/24581231.html>
6. <https://www.globenewswire.com/news-release/2025/03/18/3044749/28124/en/US-Natural-Stone-Market-Report-2025-with-Profiles-of-Southland-Stone-Superior-Granite-and-Marble-USA-Marble-AG-Marble-Natural-Stones-USA-Polycor-Virginia-Black-Granite-Coldspring.html>
7. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/us-natural-stone-market-report>
8. <https://pubs.usgs.gov/periodicals/mcs2025/mcs2025-stone-crushed.pdf>
9. <https://www.acumenresearchandconsulting.com/press-releases/granite-market>
10. <https://www.streetinsider.com/Evertise+Financial/Natural+Stone+and+Marble+Market+is+Set+to+Surge+with+a+projected+CAGR+of+4%+from+2025-2032/24581231.html>
11. <https://www.stoneworld.com/Stone-Import-Export-Stats/2024-Xaneiro>
12. <https://www.indexbox.io/store/us-marble-and-travertine-market-analysis-forecast-size-trends-and-insights/>
13. <https://stonenews.eu/imports-of-hard-surface-materials-in-the-us-trends-in-export-values-january-october-2024/>
14. <https://stonenews.eu/carrara-marble-exports-surge-in-2024-cementing-global-leadership/>
15. <https://www.usimportdata.com/blogs/us-granite-imports-top-importers-suppliers>
16. <https://www.volza.com/p/natural-stone/import/import-in-united-states/>
17. <https://stoneupdate.com/us-hard-surface-imports-up-in-2024/>

18. <https://www.stoneworld.com/articles/94355-brazilian-granite-reaches-the-us-in-21-days-with-new-transportation-method>
19. <https://www.stonecontact.com/suppliers-133371/importacións-de-pedras-finas-italianas>
20. <https://www.volza.com/p/stone-slate/export/export-from-spain/cod-united-states/>
21. <https://empresaexterior.com/art/97232/galicia-cusca-consolida-o-seu-liderado-na-produción-de-pedra-natural>
22. [As exportacións gallegas de granito procesado representaron o 76% do total nacional en 2019.](#)
23. <https://www.somoscomarca.es/articulo/empresa/galicia-exporto-116-menos-toneladas-dos-primeros-meses-ano/20250428121344195130.html>
24. <https://revistaaproin.com/stonegal-2025-en-vigo-o-epicentro-da-pedra-natural/>
25. <https://minariasostible.gal/gl/o-embaixador-do-granito-de-galicia/>
26. <https://www.researchandmarkets.com/report/united-states-natural-stone-market>
27. <https://www.globenewswire.com/news-release/2025/03/18/3044749/28124/en/US-Natural-Stone-Market-Report-2025-with-Profiles-of-Southland-Stone-Superior-Granite-and-Marble-USA-Marble-AG-Marble-Natural-Stones-USA-Polycor-Virginia-Black-Granite-Coldspring.html>
28. <https://www.grandviewresearch.com/horizon/outlook/natural-stone-market/united-states>
29. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/us-natural-stone-market-report>
30. <https://www.sphericalinsights.com/reports/united-states-natural-stone-market>
31. <https://tritonstone.com/locations/>
32. <https://www.usimportdata.com/blogs/us-granite-imports-top-importers-suppliers>
33. <https://armina.com>
34. <https://petrosstone.com/mellores-empresas-de-granito-nos-EE. UU./>
35. <https://stone.es/consello-asesor-reforza-stonegal/>
36. <https://stone.es/exactly-seven-months-to-go/>
37. <https://stonenews.eu/o-colexio-oficial-de-arquitectos-de-galicia-únese-a-stonegal-2025-para-promover-a-arquitectura-da-pedra-natural/>



38. https://buscador-subvencions.xunta.gal/gl/actualidade?content=%2F.content%2Fnova-ove%2Fnova_00093.xml
39. <https://www.coverings.com>
40. <https://www.coverings.com/about/>
41. <https://gl.dixifuar.com/revestimentos-usa>
42. <https://stone.es/news/>
43. <https://www.naturalstoneinstitute.org/about/contact/>
44. <https://www.slatesolutions.com/contact-us/>
45. <https://www.granitenet.com/partner-with-granite/>
46. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/natural-stone-market-report>
47. <https://www.fortunebusinessinsights.com/us-natural-stone-marble-market-108580>
48. <https://www.grandviewresearch.com/industry-analysis/us-natural-stone-market-report>