

El mercado de la piedra natural en Países Bajos

El mercado de la piedra natural en Países Bajos

Esta nota ha sido realizada por Juan García López, bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en La Haya. No se genera responsabilidad alguna por errores u omisiones. *(No rights may be derived from this report. No liability is accepted for any error or omissions).*

Enero 2009

ÍNDICE

CONCLUSIONES	4
I. DEFINICION DEL SECTOR.....	7
1. Delimitación del sector	7
2. Clasificación arancelaria.....	9
II. OFERTA	11
1. Tamaño del mercado.....	11
2. Producción local	12
3. Importaciones.....	14
4. Exportaciones.....	18
III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA	23
IV. PRECIOS Y SU FORMACIÓN.....	26
V. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	28
VI. DISTRIBUCIÓN	29
VII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO.....	32
VIII. ANEXOS.....	34
1. Empresas	34
2. Ferias	34
3. Publicaciones	35
4. Asociaciones	36
5. Otras direcciones de interés	38

CONCLUSIONES

Una de las características que definen al sector de la piedra natural y sus manufacturas es la gran variedad de productos que se pueden encontrar en el mercado. Se pueden encontrar piedras en bruto, ya sea en bloques o losas, o piedras que han estado sometidas a una mayor elaboración. Asimismo, cada tipo de piedra se puede dedicar a un uso diferente, siendo los principales usuarios la industria de la construcción, la industria funeraria o la industria de transformación. Se puede afirmar que el sector de la piedra natural depende en gran medida de la evolución del sector de la construcción.

En cuanto al comercio internacional, Países Bajos importa de diferentes países según se trate de un tipo de piedra o de otro. Por lo que se refiere a la pizarra, el principal proveedor de Países Bajos es Brasil con un 43,65% del mercado, seguido por China e India, con un 33,27 y 10,45% respectivamente. Cabe señalar que el valor de las importaciones de China respecto al año 2006 ha experimentado un aumento de alrededor de un 372%, arrebatando la segunda posición a India como proveedor de Países Bajos. El valor de las importaciones de Brasil también ha aumentado aproximadamente un 40% respecto al año 2006.

En cambio, en el caso del mármol, el principal país que suministra a Países Bajos es Bélgica con una cuota del 36,70% del mercado, seguido por China y Alemania. En este caso, las importaciones de China también han aumentado espectacularmente (aproximadamente un 115%), aunque también cabe señalar el aumento del 103,18% de Alemania respecto al año anterior. España aparece en la quinta posición con un porcentaje del 4,95%, con una disminución en el valor exportado del 7,45% respecto al año 2006.

Por último, si se trata de granito, el mercado neerlandés es abastecido en un 24,55% del total por productos procedentes de Bélgica, aunque dicho abastecimiento ha sufrido una caída del 16,82 % respecto al año 2006. En segundo y tercer lugar se sitúan Italia y Alemania, con una participación del 17,85 y 16,53% respectivamente. Alemania ha experimentado un aumento de alrededor un 67% respecto al año anterior. España ocupa la sexta posición con un 8,03% del total, con una caída del 16,15%.

En muchos casos las decisiones de compra vienen motivadas fundamentalmente por el precio, ya que muchas de las importaciones proceden de países con bajos costes de producción.

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

Dado que Países Bajos no cuenta con una significativa producción de piedra natural, las exportaciones son escasas en este sector. Su tasa de exportación se refiere básicamente a la re-exportación, principalmente a países de su entorno, como Alemania o Bélgica.

Las tendencias en el uso de la piedra natural marcan el uso de ésta en diferentes espacios de la casa, desde la cocina hasta el baño o el jardín. Se pueden ver cada vez más y más tipos de piedras que son usadas en bañeras, piscinas, terrazas, etc. Hay una gran variedad en colores y se pueden encontrar piedras de casi todas las tonalidades, aunque las más demandadas son el marrón oscuro, crema y beige, entre otros. También está muy en boga el conferir un aspecto envejecido a la piedra, por lo que muchos clientes demandan piedras que hayan sido sometidas previamente a un proceso de “lavado”.

El nivel de precios de la piedra natural y sus manufacturas se ha visto sometido en los últimos años a una presión constante, debido principalmente a dos factores: primero, a la competencia de países con unos costes de producción más bajos y, segundo, una expansión de la oferta debido a avances tecnológicos en la extracción de la piedra. Otro factor que también está afectando al precio final es la longitud de la cadena de distribución, es decir, cuantos más intermediarios haya, mayor será el precio. Es por ello que últimamente se está viendo cómo algunos intermediarios o actores como constructores, arquitectos, etc., acuden directamente al fabricante/exportador para así conseguir precios más competitivos.

La distribución en Países Bajos se realiza mayoritariamente a través de importadores/mayoristas, que suelen ser la misma figura. Como veremos más adelante en esta nota, una situación que está empezando a ser frecuente es que son los propios consumidores finales, conscientes de la mejora sustancial en el precio, quienes se dirigen directamente a los productores para así ahorrarse el intermediario.

Como es conocido, para exportar a Países Bajos no existe ninguna traba arancelaria, aunque es recomendable, y en parte obligatorio, cumplir con una serie de normas. Al igual que ocurre en España, en Países Bajos se debe cumplir con la normativa europea que afecta al sector de la piedra natural, aunque además con ciertas normas específicas neerlandesas. En Países Bajos se tiene muy en cuenta que se cumplan determinadas normas para la certificación de productos, ya que lo consideran como una prueba adicional de calidad y seguridad e inspira mayor confianza al cliente, aumentando así el potencial de venta. Un ejemplo de esto sería el cumplimiento de las normativas referidas en la ISO 9000.

Se puede decir que Países Bajos aparece como un país moderadamente atractivo para el sector español de la piedra natural y sus manufacturas, pese a que se ha producido un descenso en el consumo en los últimos años. En años anteriores el número de viviendas construidas ha aumentado, aunque la crisis actual que afecta al sector de la construcción está teniendo un efecto negativo sobre la demanda de piedra. Los débiles mercados de vivienda en sus principales países cliente afectan a la economía neerlandesa con un descenso de sus exportaciones.

Se están proyectando medidas para estimular el sector de la construcción. El ministerio de vivienda neerlandés quiere prevenir una mayor caída en el sector, por lo que ha proyectado lanzar un paquete de medidas, una de las cuales será una mayor garantía del ministerio para los préstamos que las corporaciones de vivienda pueden obtener para construir viviendas de alquiler. Otra posible medida sería sacar nuevas casas para alquilar al mercado de alquiler si no hay compradores.

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

El hecho de que la piedra sea un producto totalmente natural y siendo los neerlandeses conscientes del cuidado del medio ambiente, es un factor que puede favorecer la demanda de este producto, ya que los residuos de su fabricación son mínimos y fácilmente reutilizables.

Por el contrario, una de las amenazas es la importación de material procedente de países productores de mano de obra barata, como China, India o Turquía. Como estos países compiten en precio, los productores españoles deben centrarse en ofrecer una calidad y servicio superiores a las que pueden ofrecer dichos países.



ICEX

I ■ DEFINICION DEL SECTOR

1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

En la presente nota sectorial se analizará la industria de la piedra natural en Países Bajos. Por lo que se refiere al sector, se puede establecer una división en cinco grupos:

- Bloques de piedra natural, ya sean piedras silíceas (granito) o calcáreas (mármol);
- Losas o bloques de piedra natural, ya sean piedras silíceas o calcáreas;
- Productos de piedra natural con superficie lisa usados para suelos y revestimientos exteriores, ya sean piedras silíceas o calcáreas;
- Productos de piedra natural para diseños urbanos o rurales, tales como bordillos, losas o baldosas;
- Productos de piedra natural usados para arte religioso y fúnebre (lápidas y decoraciones de jardín).

Además, según la naturaleza de las rocas extraídas, éstas se clasifican en función del grado de elaboración:

- Productos brutos: bloques de cantera sin elaborar;
- Productos semielaborados: bloques desdoblados y escuadrados, tablas, listos para su elaboración y manipulación industrial;
- Productos elaborados: productos listos para su utilización directa.

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

También se puede hacer una distinción dentro de este mercado en función de los clientes finales de la piedra natural. En general se identifican cuatro tipos de usuarios finales dentro de este sector:

- La industria de procesamiento de la piedra natural;
- La industria de la construcción;
- La industria funeraria; y
- Consumidores finales.

- Industria de procesamiento

La industria de procesamiento de la piedra compra productos intermedios como bloques y losas y los transforma en productos finales tales como pavimentos, encimeras para la cocina y alféizares. El tipo de compañías en este segmento de la industria varía desde pequeñas empresas especializadas que producen chimeneas bajo pedido, hasta grandes empresas con una gran producción de pavimentos. Los clientes de esta industria son variados, como por ejemplo la industria de la construcción, la industria funeraria o los propios consumidores finales.

La industria de procesamiento en Países Bajos no es tan importante como en los países vecinos (Alemania y Bélgica), aunque todavía tiene una producción significativa.

- Industria de la construcción

Esta industria es el mayor consumidor de piedra natural y sus productos en Países Bajos. Los productos más vendidos en este sector son:

- Todo tipo de suelos de piedra natural y revestimientos tanto de interior como de exterior;
- Productos hechos a medida tales como encimeras, chimeneas, fuentes, etc.; y
- Mobiliario urbano como bordillos, monumentos, etc.

- Industria funeraria

La industria funeraria pertenece a un gran sector minorista que vende arte funerario al consumidor. Los productos tradicionalmente más vendidos en este mercado son las lápidas, urnas y demás elementos propios de esta industria.

La piedra natural para el arte funerario es muy común en Países Bajos, especialmente las lápidas. Sin embargo, la creciente popularidad que está consiguiendo la cremación ha llevado a un incremento en la demanda de urnas.

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

- Mercado de consumo (consumidores finales)

Este mercado, formado por agentes como empresas funerarias, viveros, etc., representa una pequeña proporción del consumo total de piedra natural. El mercado se basa principalmente en productos de piedra natural destinados a la decoración de jardines, baldosas para terrazas, fuentes o bolas de piedra decorativas.

Otros minoristas como tiendas con el concepto “Do-It-Yourself” (DIY), centros de jardinería y especialistas en baldosas están ganando importancia en la venta directa al consumidor.

2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La denominación “piedra natural” es muy genérica y engloba a una gran cantidad de productos, los cuales se especifican según sus partidas arancelarias correspondientes.

Los códigos arancelarios, según el Sistema Armonizado, correspondientes al sector objeto de estudio se indican en la siguiente tabla:

Tabla 1: Códigos arancelarios

25.06	Cuarzo (excepto las arenas naturales); cuarcita, incluso desbastada o simplemente troceada por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares
2506.10	Cuarzo.
2506.20	Cuarcita.
2506.21	Cuarcita en bruto o desbastada.
2506.29	Las demás cuarcitas.
25.14	Pizarra, incluso desbastada o simplemente troceada, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.
25.15	Mármol, travertinos, "ecaussines" y demás piedras calizas o de talla o de construcción de alta densidad aparente superior o igual a 2,5 y alabastro, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.
2515.11	Mármol y travertinos en bruto o desbastados.
2515.12	Mármol y travertinos simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.
2515.20	“Ecaussines” y demás piedras calizas de talla o de construcción, alabastro.
25.16	Granito, pórfido, basalto, arenisca y demás piedras de talla o de construcción, incluso desbastados o simplemente troceados, por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.
2516.11	Granito en bruto o desbastado.
2516.12	Granito simplemente troceado por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.
2516.21	Arenisca en bruto o desbastada.
2516.22	Arenisca simple simplemente troceada por aserrado o de otro modo, en bloques o en placas cuadradas o rectangulares.
2516.90	Las demás piedras de talla o de construcción.
68.01	Adoquines, encintado y losa para pavimentos, de piedra natural (excepto la pizarra).

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

68.02	Piedra de talla o de construcción trabajada (excepto la pizarra) y sus manufacturas (excepto las de la partida 6801); cubos, dados y artículos similares, para mosaicos, de piedra natural, incluida la pizarra, aunque estén sobre soporte; gránulos, tasquiles (fragmentos) y polvo de piedra natural, incluida la pizarra, coloreados artificialmente.
68.02.10	Losetas, cubos, dados y artículos similares, de cualquier forma en los que la superficie mayor pueda inscribirse en un cuadrado de lado inferior a 7 cm., gránulos, tasquiles y polvo, coloreados artificialmente.
6802.21	Mármol, travertinos y alabastro.
6802.22	Las demás piedras calizas.
6802.23	Granito.
6802.29	Demás piedras.
68.03	Pizarra natural trabajada y manufacturas de pizarra natural o aglomerada (excepto en 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 centímetros; y en gránulos, tasquiles y polvo, coloreados artificialmente).
6803.00.10	Pizarras para tejados y fachadas.
6803.00.90	Las demás pizarras.

La gran variedad de materiales y la diversidad de usos de la piedra natural y sus manufacturas, requiere que se profundice en los aspectos más concretos de cada uno de ellos.

Por ello, a la hora de analizar el mercado de la piedra natural, se han seleccionado los tres materiales principales, debido a la amplitud de segmentación por tipo de elemento y aplicación:

1. Pizarra (2514)
2. Mármol (2515)
3. Granito (2516)

De esta forma podremos centrarnos en su uso más importante: como material de construcción (pavimentos, revestimientos internos y externos y estructuras), si bien, como se ha comentado, este no es el único, siendo relevante también su utilización en el arte funerario y la artesanía.

II. OFERTA

1. TAMAÑO DEL MERCADO

A nivel global, la industria de la piedra natural se caracteriza por un estancamiento de la demanda, una competencia creciente y una expansión de la oferta, alimentada por los avances técnicos en la extracción y posterior procesamiento de los materiales. Asimismo, el consumo de piedra natural y sus productos depende en gran medida de la industria de la construcción, la cual se encuentra íntimamente ligada al crecimiento económico de un país.

Países Bajos es un consumidor moderado de piedra natural y productos de piedra. El bajo consumo de estos elementos de construcción puede ser explicado por la ausencia de piedra natural en este país, la falta de tradición en el uso de este material en la industria de la construcción y el clima relativamente frío de esta zona de Europa. Sin embargo, en los últimos años se percibe una tendencia a utilizar cada vez más la piedra natural en la construcción de edificios.

Desde 2005, el consumo neerlandés de productos acabados de piedra natural ha aumentado a un ritmo medio del 6% al año. Países Bajos ocupa la octava posición con el 2% del consumo total de la UE, por encima de Irlanda y por debajo de Portugal. Italia, España y Francia son los mayores consumidores con el 31%, 19% y 11% del consumo total de la UE, respectivamente.

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

Un dato a tener en cuenta, y que influye de manera positiva en el crecimiento del mercado de la piedra natural, es que en los últimos años el sector de la construcción ha estado en auge en Países Bajos. En el siguiente cuadro se puede apreciar el número de licencias de construcción otorgadas así como las viviendas construidas en los últimos 5 años.

Tabla 2: Evolución sector de la construcción en Países Bajos (miles de casas)¹

Años	Permisos construcción emitidos	Construcciones terminadas
2003	72.454	59.629
2004	76.180	65.314
2005	83.273	67.016
2006	96.447	72.382
2007	87.918	80.193

Como se puede apreciar, en todos los años ha aumentando el número de casas construidas en Países Bajos. Sin embargo, las constructoras serán golpeadas por la actual recesión económica y por las dificultades del clima crediticio.

Para suavizar este impacto, el presidente de la asociación del sector de la construcción *Bouwend Nederland* ha pedido al gobierno neerlandés que disminuya temporalmente la tasa de IVA del 19 al 6%, alegando que la industria de la construcción es el motor económico del país y que inversiones en el sector pueden paliar la crisis financiera. Además, pese a que dicho sector se encuentre todavía en buena forma, las perspectivas son menos prometedoras: se teme que el número de casas nuevas construidas caerá por debajo de las 60.000 por año, ya que los permisos de construcción emitidos por el gobierno tienen relación con el volumen de ventas de viviendas, el cual actualmente está decayendo. En 2008 fueron construidas 80.000 casas, pero en el 2009 este número previsiblemente disminuirá. Este hecho perjudica al sector de la piedra natural, el cual está estrechamente relacionado con la construcción de viviendas nuevas.

El número de casas vendidas durante el periodo enero-septiembre de 2008 ha sido un 7% menor que en el mismo periodo del año pasado. El número de casas vendidas en los primeros nueve meses de 2008 fue el más bajo desde 2003.

2. PRODUCCIÓN LOCAL

En el 2005, la producción neerlandesa de productos de piedra acabada representó un valor de 74 millones de euros. Países Bajos no extrae piedra natural, pero sí produce productos monumentales y funerarios. Países Bajos ocupa la doceava posición en la producción de productos de piedra acabada, por encima de Polonia y por debajo de Austria, representando el 1% de la producción total de la UE. El mercado europeo es dominado por Italia (44%) y España (23%). Otros productores importantes son Francia (7%) y Reino Unido (6%)

¹ Fuente: Oficina Central de Estadística (CBS)

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

En los últimos años, las empresas neerlandesas de procesado han tenido una feroz competencia de proveedores de productos acabados en piedra natural de países en vías de desarrollo. Precios bajos, calidad mejorada y un creciente número de proveedores han provocado que las empresas neerlandesas de procesado tengan dificultades para mantener su posición en el mercado. No obstante, a pesar del lento crecimiento del consumo, la producción neerlandesa ha crecido al ritmo del 5% al año. Esto puede ser explicado en parte por el hecho de que los productos de piedra neerlandeses tienen cada vez más cabida en los mercados exteriores.

El sector de la piedra natural en Países Bajos es relativamente pequeño y compuesto principalmente de pequeñas y jóvenes empresas. Existen aproximadamente 640 empresas que venden al sector de la construcción (45%), sector funerario (45%) y sector de restauración y otros (10%).

Tradicionalmente, las empresas de procesado en Países Bajos están más enfocadas a la producción que a los clientes y/o servicio. Sin embargo, debido a la fuerte competencia exterior, están cada vez más dedicadas a obtener productos de piedra semi-acabados del extranjero, en vez de procesar ellas mismas la materia prima. Debido a que el valor que ellos añaden al producto está decayendo, las empresas de procesado están buscando vías para compensar su pérdida; como por ejemplo, decantarse más a la venta al por menor y centrarse más en el servicio. Este cambio de actividades también afecta a la relación con los mayoristas e importadores.

Productores están incorporando materiales procedentes de fuentes sostenibles e implementando sistemas de gestión medioambiental en sus procesos productivos. La asociación neerlandesa de comercio de la piedra natural (ABN) ha incorporado elementos de responsabilidad social en su código de conducta. ABN tratará de conseguir apoyo internacional para dicho código y está trabajando conjuntamente con otras asociaciones para tratar factores sociales y medioambientales.

ABN también ha introducido una marca registrada, *Keurmerk Natuursteen*, para el sector de la piedra natural con el objetivo de dar a las empresas la oportunidad de distinguir sus productos del creciente número de productos extranjeros en el mercado neerlandés. Una de las primeras empresas que ha conseguido esta distinción es *Dekkers Natuursteen*.

La industria procesadora de piedra natural en Países Bajos está trabajando cada vez más con piezas de piedra natural calibradas de tal manera que pueden ser procesadas por máquinas con Control Numérico Computacional (CNC). Estas máquinas reciben las instrucciones a través de un ordenador que dirige la máquina herramienta utilizada para fabricar componentes mediante extirpación de material. La principal ventaja de las máquinas CNC es que son rápidas y precisas.

3. IMPORTACIONES

En este apartado se analizarán los principales países de origen de las importaciones neerlandesas de los principales productos de la piedra natural: la pizarra, el mármol y el granito.

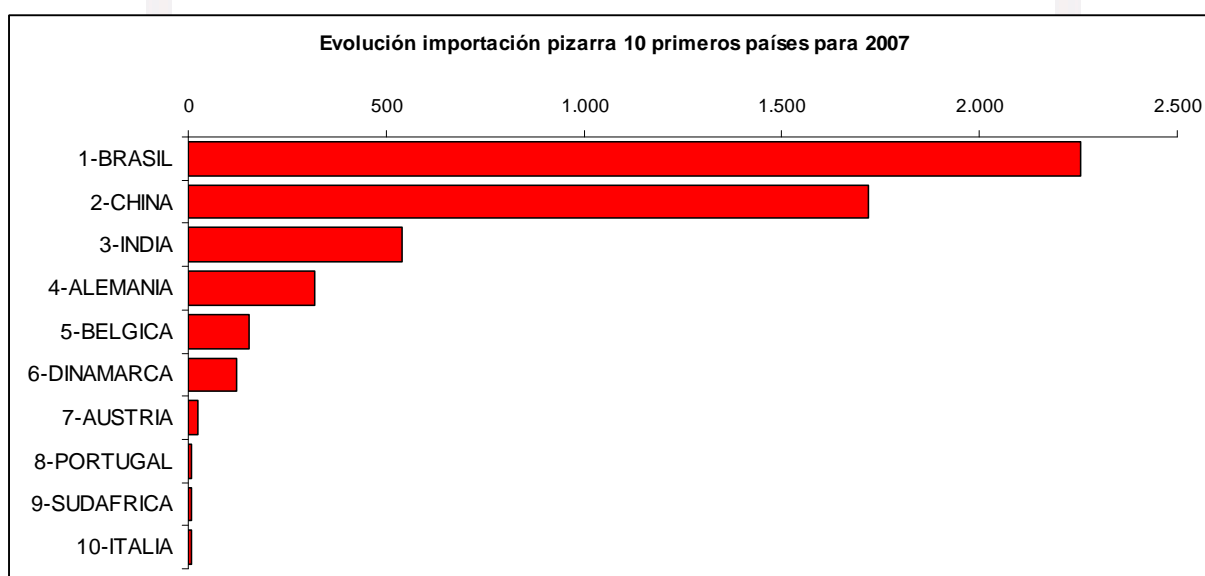
- **Código arancelario 25.14: pizarra**

Tabla 3: Importaciones neerlandesas de pizarra desbastada o simplemente troceada.²

	Años			% Participación			% Cambio
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	07/06
1-BRASIL	1.302,32	1.684,62	2.257,21	52,12	53,69	43,65	33,99
2-CHINA	233,91	365,02	1.720,28	9,36	11,63	33,27	371,28
3-INDIA	643,19	460,35	540,53	25,74	14,67	10,45	17,42
4-ALEMANIA	115,58	174,05	317,73	4,63	5,55	6,14	82,55
5-BELGICA	63,32	223,30	153,87	2,53	7,12	2,98	-31,09
6-DINAMARCA		35,44	122,49	0,00	1,13	2,37	245,63
7-AUSTRIA		19,00	25,04	0,00	0,61	0,48	31,79
8-PORTUGAL	9,57	22,37	9,75	0,38	0,71	0,19	-56,41
9-SUDAFRICA	87,28	10,06	8,50	3,49	0,32	0,16	-15,51
10-ITALIA		24,53	7,33	0,00	0,78	0,14	-70,12
España	-	-	-	-	-	-	-

Nota: Cifras en miles de euros

A continuación se detalla el ranking de los diez primeros países de origen de las importaciones en el 2007:



² Fuente: EUROSTAT (Proclarity 2007)

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

Como se puede observar en la anterior tabla, España no se encuentra entre los diez primeros países proveedores de pizarra a Países Bajos. De hecho, no exporta dicho producto a Países Bajos. Al ser éste un producto que no sufre grandes transformaciones después de su extracción, y por tanto no requiere de una gran capacidad tecnológica, en cabeza se sitúan países productores que compiten en precio, como son Brasil, China e India. Como se puede observar en la tabla, China podría perfilarse como principal proveedor en los próximos años, ya que se aproxima rápidamente a la cuota del líder, Brasil.

▪ Código arancelario 25.15: mármol

Tabla 4: Importaciones neerlandesas de mármol, travertinos, "ecaussines" y demás piedras calizas.³

	Años			% Participación			% Cambio
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	07/06
1-BELGICA	7.395,36	8.177,88	8.559,57	60,02	46,24	36,70	4,67
2-CHINA	416,72	2514,24	5.394,67	3,38	14,22	23,13	114,56
3-ALEMANIA	686,08	2401,99	4880,36	5,57	13,58	20,93	103,18
4-ITALIA	1091,19	1407,38	1302,52	8,86	7,96	5,58	-7,45
5-ESPAÑA	990,99	1248,9	1154,51	8,04	7,06	4,95	-7,56
6-NORUEGA	468,12	283,2	443,3	3,80	1,60	1,90	56,53
7-FRANCIA	297,29	439,8	430,37	2,41	2,49	1,85	-2,14
8-TURQUIA	495,36	447,26	421,44	4,02	2,53	1,81	-5,77
9-PORTUGAL	54,38	52,94	185,56	0,44	0,30	0,80	250,51
10-CROACIA	32,23	159,86	148,12	0,26	0,90	0,64	-7,34

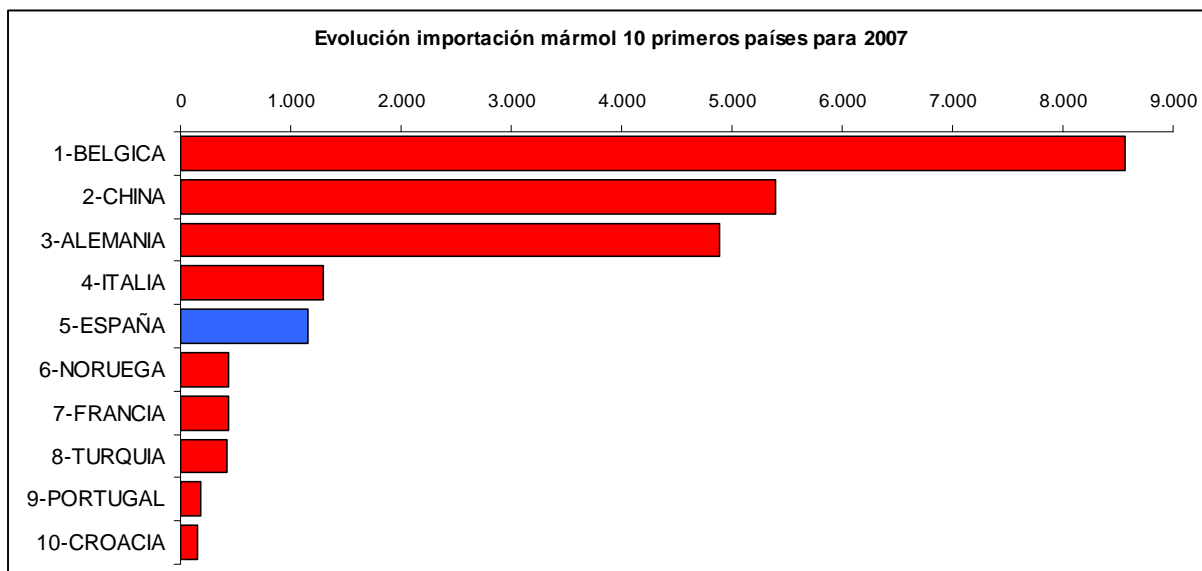
Nota: Cifras en miles de euros

En el caso del mármol, España ocupa un lugar destacado como proveedor de Países Bajos. Cabe señalar que en el ejercicio 2005/06 las exportaciones españolas aumentaron cerca del 26%, aunque en el ejercicio 2006/07 las mismas cayeron un 7,55%. En cuanto a países competidores, el más cercano es Italia con una cuota de mercado en 2007 de un 5,58%, mientras que España posee un 4,95%. Por encima tenemos a Alemania, China y Bélgica, aunque la distancia respecto a estos tres países es todavía muy amplia, ya que poseen un 13,58; 14,22 y 46,24% de mercado, respectivamente.

³ Fuente: EUROSTAT (Proclarity 2007)

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

A continuación se detalla el ranking de los diez primeros países de origen de las importaciones en el 2007:



▪ Código arancelario 25.16: granito

Tabla 5: Importaciones neerlandesas de granito, pórfido, basalto, arenisca y demás piedras de talla o construcción, incluso desbastados o simplemente troceados.⁴

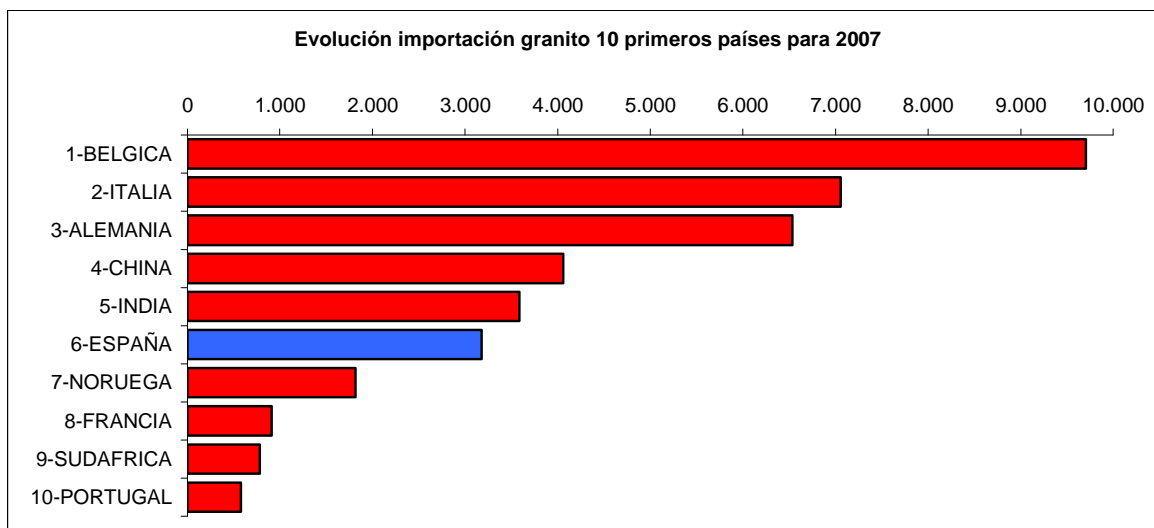
	Años			% Participación			% Cambio
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	07/06
1-BELGICA	15.681,11	11.665,26	9.702,74	42,97	31,84	24,55	-16,82
2-ITALIA	3.701,49	6.241,76	7.055,37	10,14	17,03	17,85	13,03
3-ALEMANIA	4.716,54	3.923,49	6.535,42	12,93	10,71	16,53	66,57
4-CHINA	3.620,78	3.933,17	4.059,50	9,92	10,73	10,27	3,21
5-INDIA	2.712,13	2.795,23	3.587,58	7,43	7,63	9,08	28,35
6-ESPAÑA	3.112,14	3.787,65	3.175,85	8,53	10,34	8,03	-16,15
7-NORUEGA	93,18	1.125,54	1.814,75	0,26	3,07	4,59	61,23
8-FRANCIA	359,33	792,85	908,71	0,98	2,16	2,30	14,61
9-SUDAFRICA	472,57	835,41	780,83	1,30	2,28	1,98	-6,53
10-PORTUGAL	22,62	284,39	581,38	0,06	0,78	1,47	104,43

Nota: Cifras en miles de euros

⁴ Fuente: EUROSTAT (Proclarity 2007)

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

A continuación se detalla el ranking de los diez primeros países de origen de las importaciones en el 2007:



En cuanto a las importaciones neerlandesas de granito, España ocupó el sexto lugar en el año 2007. En ese año se produjo un descenso del 16,15% en el nivel de exportaciones españolas de este material a Países Bajos; hasta tal punto de haberse posicionado por debajo de India. El país líder es Bélgica, con una cuota de mercado en 2007 de un 24,55%, aunque en el 2007 perdió bastante participación. Le siguen Italia (17,85%) y Alemania (16,53%). También cabe señalar la aparición de nuevos países proveedores relevantes como Sudáfrica o Portugal. Este último registra el mayor aumento de exportación a Países Bajos en el último año.

Como **conclusión** se puede afirmar que España ocupa una buena posición cuando se trata de productos que han sido sometidos a una elaboración y transformación antes de ser vendidos, es decir, en aquellos productos en los que previamente a su comercialización es necesario la incorporación de valor añadido. Por otro lado, nuestra posición en aquellos productos que son vendidos sin transformación alguna no es favorable, debido al gran avance de los países que, con unos costes de producción mucho más bajos, están acaparando grandes cuotas de mercado y están desplazando a aquellos países con unos costes más elevados, como es el caso de España.

4. EXPORTACIONES

En esta sección se estudiarán las exportaciones neerlandesas de piedra natural, pizarra, mármol y granito entre los años 2005 y 2007.

- **Código arancelario 25.14: pizarra**

Tabla 6: Exportaciones neerlandesas de pizarra desbastada o simplemente troceada.⁵

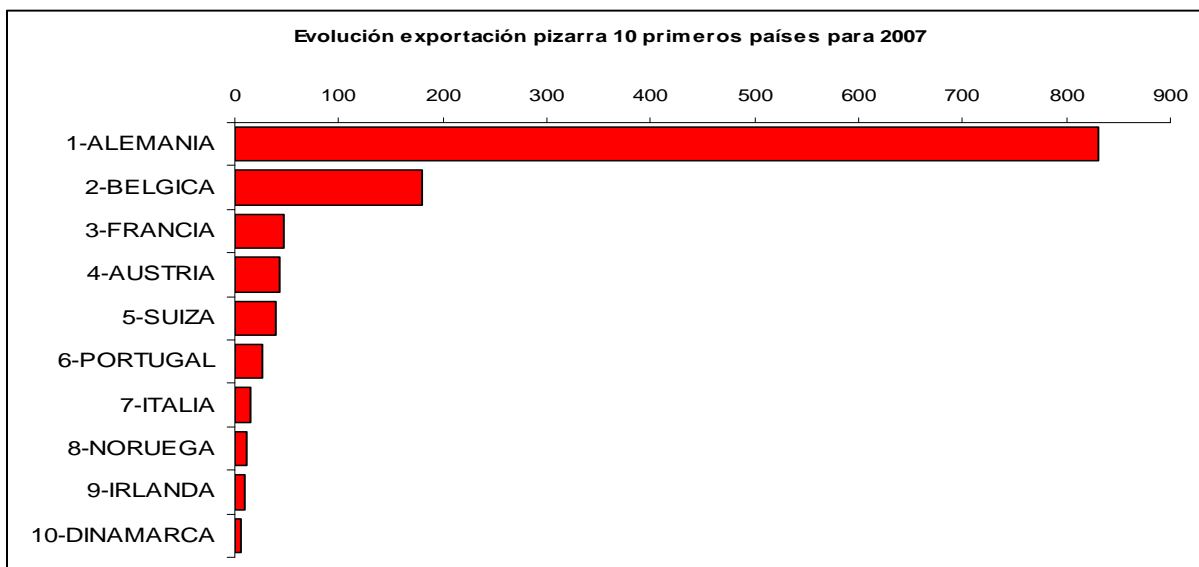
	Años			% Participación			% Cambio
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	07/06
1-ALEMANIA	430,06	519,38	830,06	61,90	66,74	68,00	59,82
2-BELGICA	35,45	41,34	179,44	5,10	5,31	14,70	334,06
3-FRANCIA	21,07	36,77	47,34	3,03	4,72	3,88	28,75
4-AUSTRIA	103,03	68,36	43,34	14,83	8,78	3,55	-36,60
5-SUIZA	33,01	73,32	39,94	4,75	9,42	3,27	-45,53
6-PORTUGAL			25,89	0,00	0,00	2,12	-
7-ITALIA	7,11	5,34	14,07	1,02	0,69	1,15	163,48
8-NORUEGA	8,01	n.d.	10,79	1,15	n.d.	0,88	n.d.
9-IRLANDA			9,24	0,00	0,00	0,76	-
10-DINAMARCA	2,82	18,66	6,46	0,41	2,40	0,53	-65,38

Nota: Cifras en miles de euros

⁵ Fuente: EUROSTAT (Proclarity 2007)

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

A continuación se detalla el ranking de los diez primeros países destino de las exportaciones en el 2007:



Las escasas exportaciones de Países Bajos de esta partida arancelaria se destinan mayoritariamente al país vecino Alemania. El resto de las exportaciones se reparte entre los demás países de la Unión Europea. Se da la circunstancia de que Países Bajos importa pizarra de Alemania, pero al mismo tiempo, también la exporta a su país vecino, produciéndose comercio intra-industrial.

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

▪ **Código arancelario 25.15: mármol**

Tabla 7: Exportaciones neerlandesas de mármol, travertinos, "ecaussines" y demás piedras calizas.⁶

	Años			% Participación			% Cambio
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	07/06
1-ALEMANIA	960,35	3.365,01	5.845,74	56,58	80,55	76,99	73,72
2-BELGICA	431,74	532,59	1.307,89	25,43	12,75	17,23	145,57
3-SUIZA	160,24	130,41	144,75	9,44	3,12	1,91	11,00
4-HUNGRIA			36,49	0,00	0,00	0,48	-
5-KAZAJSTAN		13,12	30,26	0,00	0,31	0,40	130,64
6-ISLANDIA		6,73	27,28	0,00	0,16	0,36	305,35
7-FRANCIA	3,74	6,05	23,88	0,22	0,14	0,31	294,71
8-NIGERIA			22,22	0,00	0,00	0,29	-
9-ESTADOS UNIDOS	0,77		20,00	0,05	0,00	0,26	-
10-REPUBLICA CHECA			17,67	0,00	0,00	0,23	-

Nota: Cifras en miles de euros

A continuación se detalla el ranking de los diez primeros países de origen de las importaciones en el 2007:



⁶ Fuente: EUROSTAT (Proclarity 2007)

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

Las exportaciones neerlandesas de mármol son más elevadas que las del producto anterior. Al igual que ocurría con los productos de la partida arancelaria 25.14, el destino principal de las exportaciones es Alemania. Las exportaciones a Bélgica ganaron de nuevo terreno en 2007 con un aumento del 145,57 % respecto del año anterior. España ha caído hasta el puesto vigésimo octavo, desde el quinto que ocupaba en el año 2006, siendo en el 2007 el valor de las exportaciones neerlandesas a España casi inexistente. Esta posición no es de extrañar, ya que España no es importador neto de mármol.

- **Código arancelario 25.16: granito**

Tabla 8: Exportaciones neerlandesas de granito, pórfido, basalto, arenisca y demás piedras de talla o construcción, incluso desbastados o simplemente troceados⁷

	Años			% Participación			% Cambio
	2005	2006	2007	2005	2006	2007	07/06
1-ALEMANIA	9.133,08	11.543,56	9.640,64	68,52	80,59	79,29	-16,48
2-BELGICA	3.445,71	2.031,15	1.669,38	25,85	14,18	13,73	-17,81
3-AUSTRIA	63,13	91,63	347,22	0,47	0,64	2,86	278,94
4-SUIZA	201,41	216,21	217,48	1,51	1,51	1,79	0,59
5-NORUEGA	31,67	38,01	99,75	0,24	0,27	0,82	162,43
6-PORTUGAL		26,75	26,24	0,00	0,19	0,22	-1,91
7-RUSIA	10,61		25,38	0,08	0,00	0,21	-
8-HUNGRIA		13,02	24,84	0,00	0,09	0,20	90,78
9-REPUBLICA CHECA	4,43	4,29	19,26	0,03	0,03	0,16	348,95
10-REINO UNIDO	245,29	171,59	14,51	1,84	1,20	0,12	-91,54

Nota: Cifras en miles de euros

⁷ Fuente: EUROSTAT (Proclarity 2007)

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

A continuación se detalla el ranking de los diez primeros países de origen de las importaciones en el 2007:



Como se puede observar, el granito es el material que más exporta Países Bajos. España, que ocupa la sexta posición como proveedor de granito a Países Bajos, ocupa la vigésimo tercera posición mientras como cliente.

Como **conclusión**, se corrobora que el bajo nivel de las exportaciones neerlandesas se debe principalmente a la escasa producción de piedra natural que hay en Países Bajos. Además, en esta ocasión, Países Bajos no parece que esté actuando como un centro internacional de re-exportación de piedra natural (como sí es el caso en numerosos otros sectores) y que la mayoría de lo que se importa es para consumo interno.

III. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

Se está produciendo un descubrimiento de la piedra natural como material alternativo para la construcción en aquellos países en los que no existía una tradición de utilizar este material, como por ejemplo en los Países Bajos. A este hecho contribuye el descenso del precio medio de la piedra natural, que hace que este material sea una alternativa económica a productos sustitutivos como la madera, cerámica, metal, terrazo o piedra artificial. El precio ha disminuido debido principalmente a dos factores: Por una parte, la mejora de la tecnología y métodos de trabajo utilizados, y por la otra, el aumento de la competitividad mundial, que provoca la aparición de mayor oferta y, por lo tanto, más comercio. Esta caída en el precio no tiene consecuencias directas sobre la calidad del producto, al tratarse de un material natural que no admite modificaciones en el contenido. Cabe señalar que, además de los dos factores citados anteriormente y de la oferta y la demanda, el precio de la piedra natural viene determinado por otros factores como la logística, el precio de la mano de obra en el país de origen, consistencia de la piedra, etc.

Debido al hecho de que este material está dejando de ser exclusivo, se puede apreciar cómo muchos diseñadores, arquitectos y constructores están incluyendo la piedra natural en sus proyectos.

En Países Bajos, alquilar una casa es la alternativa más popular, contrariamente a lo que sucede en otros países de la UE como Italia, Francia y España, donde predomina la compra. Debido a los altos precios de los inmuebles, existen grandes dificultades para financiar una casa nueva, especialmente entre la población joven. La restauración y la remodelación de algunas partes de una casa alquilada se limita a lo esencial. La adquisición de piedra natural por parte del consumidor se produce en el momento de la compra de un inmueble.

Los hogares neerlandeses cada vez son más pequeños debido a varias razones: los divorcios se han incrementado, las familias tienen menos hijos, las parejas se casan más tarde y la mayoría de jóvenes viven solteros durante un periodo de tiempo más largo e independizados de los padres. Además los neerlandeses son más individualistas que en otros países. El mercado de la piedra natural ha sabido beneficiarse de esta tendencia: aunque los hogares sean más pequeños, las cocinas y lavabos son cada vez más grandes y el mercado puede abastecer la creciente demanda de baldosas o azulejos de piedra natural.

TENDENCIAS

La tendencia hoy en día apunta hacia productos de gran calidad, tanto en la selección del material y en su acabado, como en la combinación de los más variopintos materiales y colores. En el diseño de viviendas se prefiere una decoración interior de calidad, que se distinga por la durabilidad de los materiales empleados y por sus formas. A esto se le suma la tendencia a pasar más tiempo en casa y la importancia del hogar como lugar de descanso tras la jornada laboral.

- La cocina

Durante mucho tiempo, las cocinas se planificaban como si se tratase de lugares de trabajo. En los años 80 y 90 del siglo pasado, la cocina era un lugar de trabajo puramente funcional. Hoy en día, la cocina es el lugar de encuentro de la familia y los amigos, con requerimientos especiales en cuestión de funcionalidad y diseño. La piedra natural reúne ambos requisitos de una forma ideal. La tendencia se aleja de las superficies con brillos; y el lijado, satinado, chorro de arena, cepillado o flameado son los tratamientos de superficies alternativos más solicitados.

- Baño y espacio de wellness

El *wellness* y el descanso también son cada vez más importantes en el propio hogar: El mármol y la piedra caliza son los protagonistas de estos espacios, y las piedras rugosas están de moda. Cada vez se ven más duchas y bañeras de piedra natural, y también piscinas exteriores o cubiertas o incluso una zona de “spa particular”. El baño de mármol ya no es un sueño inalcanzable y en la actualidad es posible encontrar piedras naturales procedentes de los cuatro rincones de la Tierra a precios asequibles.

- Colores y tendencias

Hay que comenzar advirtiendo que es muy difícil formular tendencias generales sobre los colores en la piedra natural, sobretodo porque las piedras naturales son piezas únicas y los arquitectos, diseñadores, interioristas y constructores son, a menudo, individualistas. En la actualidad existen muchos tipos de piedras y colores que pueden satisfacer los diferentes gustos.

Los colores terrestres como el marrón oscuro son bastante demandados, aunque también colores como el crema y el beige continúan siendo los más populares. En los últimos años, el negro se ha convertido en un color de moda, especialmente en ciertas partes de la casa como baños y cocinas.

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

La actual tendencia de utilizar baldosas de mayor tamaño para suelos interiores y exteriores y para revestimientos es también notable en Países Bajos incluyendo excepcionalmente baldosas de 1m x 1m.

Debido a la renovación de casas antiguas, y la tendencia existente de hacer que las casas nuevas parezcan antiguas, el mármol “lavado” se está poniendo de moda, ya que ofrece la impresión de estar pisando un suelo antiguo.

También se puede percibir que, según la situación geográfica del mercado, predominan unos colores u otros. Así, en países del norte de Europa prefieren colores cálidos u oscuros, mientras que en países sureños se prefieren los colores ligeros.

Los colores más usados para edificios son una mezcla de negro-gris y el blanco y negro. Sin embargo, los colores del granito están empezando a escalar posiciones en los gustos de los constructores y arquitectos. Para las piedras usadas en los segmentos más exclusivos, predominan los colores cálidos y los colores terrestres, especialmente dentro de la decoración interior. En cambio, en el “arte” funerario, los colores predominantes son los oscuros como el *paradiso*, *himalaya* o *regal black*.

Por otra parte, los consumidores neerlandeses están cada vez más interesados en la producción y aprovisionamiento sostenible. Compradores y productores están implementando marcas y sistemas de gestión para adaptarse a las demandas del mercado. En línea con esta tendencia, la piedra natural está siendo catalogada como un producto sostenible con una larga durabilidad y buenas propiedades para mantener el calor.

Además, la fundación nacional neerlandesa de eco-etiquetado *Stichting Milieukeur* (SMK) ha desarrollado un proyecto de certificación para muebles con materiales de piedra que concierne a la extracción de dicho material. El elemento crucial es la rehabilitación del paisaje posterior a la extracción basada en una evaluación sobre el impacto medioambiental. Otra iniciativa viene del *Workgroup Sustainable Natural Stone*, en el cual asociaciones, importadores y consumidores trabajan conjuntamente para crear una cadena sostenible en el mercado de la piedra natural.

También cabe señalar que la población neerlandesa está envejeciendo lentamente: alrededor del 14,4% está actualmente por encima de los 65 años, porcentaje que crecerá en los próximos años. Este segmento de la población disfruta de una alta esperanza de vida, motivo que puede tener un efecto positivo en el consumo de piedra natural de una forma u otra (diseño interior, arte o jardines). A largo plazo, habrá una demanda creciente de arte funerario (lápidas y urnas).

IV . PRECIOS Y SU FORMACIÓN

En general, el precio medio de la piedra natural ha ido disminuyendo, debido al progreso tecnológico experimentado tanto en la extracción como su posterior procesamiento, lo que ha provocado una expansión continua de la oferta. También se producen fluctuaciones en los precios en función del tipo, calidad y tamaño de la piedra. Por ejemplo, dentro de la Unión Europea, los bloques sin procesar están sujetos a una mayor competencia que las losas o bloques ya terminados, debido a los flujos de material barato procedente de países productores a bajo coste, como China, India o Turquía. Pero, independientemente de la competencia en precio, hay algunas piedras que debido a su color o composición siempre tendrán un precio elevado debido a su poca disponibilidad (mármol verde y azul). El granito negro es también un producto con un alto precio, debido a su limitada disponibilidad y elevado coste de producción.

Los precios de la piedra natural dependen, además de la disponibilidad, costes de producción y de transporte, etc., también del canal de distribución que se utilice para entrar en Países Bajos, así como del número de agentes dentro de la cadena de distribución. Otros factores que lógicamente afectan a los precios son la cantidad demandada (a mayor cantidad, mejores precios), o los descuentos por cliente habitual (5-10%). Todos ellos son frecuentes en el sector de la piedra natural. Los precios de mercado no son fijados por ninguna institución u organización internacional, sino que se acuerdan individualmente entre proveedores y compradores. El precio que el consumidor paga generalmente consiste en lo siguiente:

Coste de producción, incluyendo el transporte a puerto (p.ej: FOB)

- + Transporte y coste del seguro (p.ej. CIF)
- + Otros costes (Almacenaje, banca, marketing)
- + Impuestos de importación

Coste desembarque

- + Margen importador, mayorista, distribuidor, usuario final o minorista.
- + Impuesto sobre el valor añadido (IVA)

Precio consumidor

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

Para el exportador, el coste de producción inicial se puede dividir en: capital fijo (terreno, edificios, maquinaria, alquiler), capital circulante (mano de obra, materias primas, costes utilitarios, otros costes de contingencia) e impuestos del gobierno y alquiler (permisos para explotar la cantera). Por lo tanto, el valor añadido se encuentra a lo largo del canal comercial que comprende la logística y los servicios ofrecidos.

Los márgenes para el exportador y para otros intermediarios en la cadena comercial son difíciles de determinar, ya que influyen muchos factores como:

- El tamaño del pedido (cuanto más grande sea el pedido, más pequeño es el margen);
- El número de intermediarios en el canal;
- La calidad y la exclusividad del producto (permiten mayores márgenes);
- Disponibilidad del producto;
- Valor añadido que suponen las operaciones de procesado: corte, serrado, pulido, talla, etc.

Para conocer los precios indicativos de mercado en Países Bajos, se visitó en noviembre y diciembre de 2008 dos establecimientos de venta minorista de piedra natural, dos de venta mayorista y un centro de jardinería, situados en La Haya.

En el establecimiento minorista, se encontró solamente un producto español de mármol, *Nero Marquina*, con un precio de 599 € el metro cuadrado con un grosor de 3 cm. (PVP incluido IVA). Otro minorista vende baldosas de este producto con precios de entre 87,63 € y 135,26 € el metro cuadrado según el formato de la baldosa (incluido IVA).

Otra clase de mármol encontrado y que es uno de los más demandados en Países Bajos es el belga (*Belgisch hardsteen*) con un precio alrededor de 500 € el metro cuadrado con un grosor de 3 cm. Después de haber consultado otras fuentes, se puede concluir que para el citado producto con un grosor de 1cm, los minoristas ofrecen un precio que oscila entre los 64,68 € y los 119,89 € el metro cuadrado dependiendo del formato de las baldosas. Otro de los productos más demandados es el italiano (*Bianco carrara*) con un precio que oscila entre los 56,74 € y 74,88 € dependiendo del formato de las baldosas por metro cuadrado.

Por lo que respecta a los mayoristas como las cadenas GAMMA, PRAXIS y HUBO, se puede concluir que la piedra natural ha dejado de catalogarse como producto de venta directa al público, probablemente debido al descenso pronunciado en el consumo.

En el centro de jardinería, el precio del metro cuadrado de granito oscila entre los 22,50 € y los 85 € dependiendo de las medidas y el grosor de la pieza. Por otra parte, el mármol oscila entre los 67,50 € y los 87 € el metro cuadrado según el modelo y las medidas. El color del mármol para el suelo de jardín es principalmente gris y negro, siendo este último el que alcanza un mayor precio.

V ■ PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

El producto español todavía no es muy conocido en Países Bajos en comparación con otros países, sobre todo Italia. Al preguntar a los agentes implicados en las decisiones de compra por el producto español, hay una opinión generalizada de que el producto español es de calidad pero que el relativamente elevado coste de transporte en relación a otros países como Italia, Alemania, Bélgica, etc., hace que se pierda la ventaja competitiva que podría tener la piedra natural española en la relación calidad – precio respecto a estos países.

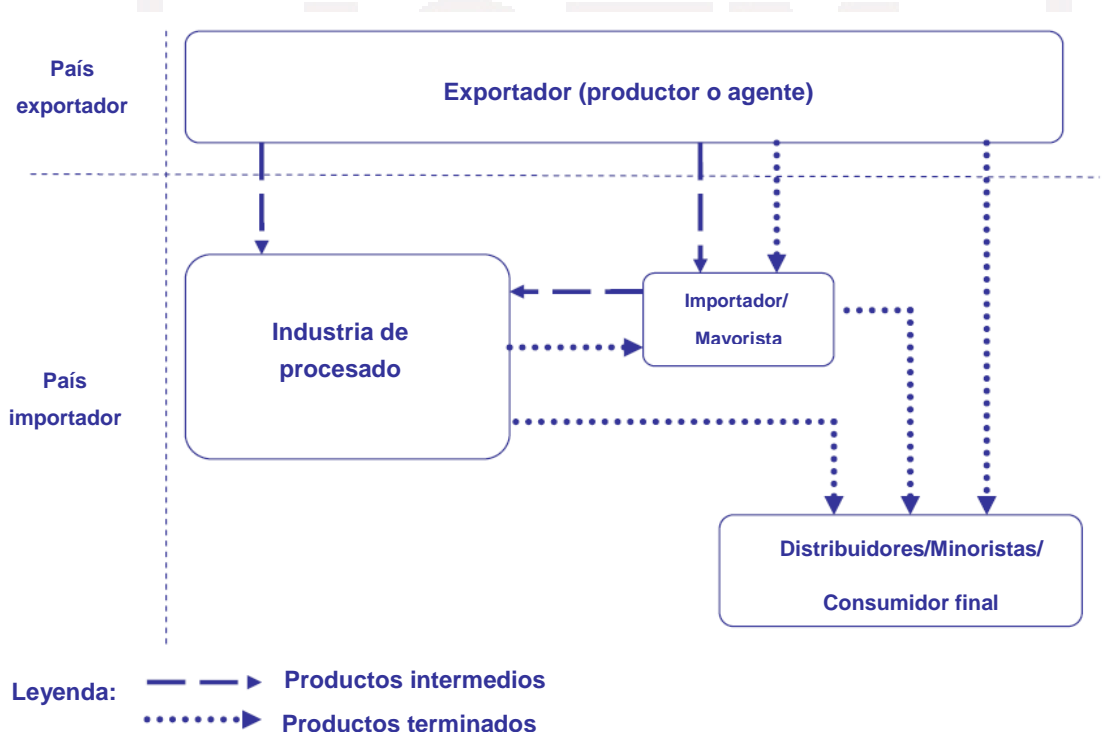
Igualmente, el mercado ha llegado a un punto de saturación que hace que la competencia cada vez sea más dura y haya mucha lucha en la variable precio. La estrategia de la empresa española debería ser mantener la calidad, cumplir los plazos de entrega, y ofrecer un perfecto servicio al cliente, serio y fiable.

VI. DISTRIBUCIÓN

El camino que sigue la piedra natural desde que es extraída hasta que llega al consumidor final varía en función del tipo de producto y del grado de elaboración del mismo.

En este gráfico se puede apreciar las diferentes formas de acceder al mercado:

Tabla 11: Estructura comercial dentro de la UE. ⁸



⁸ Fuente: CBI

- **Importadores de productos semi – terminados (bloques y losas)**

Estos importadores lo que hacen es adquirir productos semi-elaborados para su posterior tratamiento y procesamiento en sus fábricas. Estas compañías suelen ser de tamaño mediano o grande dentro de la industria de la piedra natural y suelen comprar los bloques o losas de piedra natural para después transformarlas, por ejemplo, en encimeras para cocinas, baldosas, lápidas, etc. Una vez realizada esta transformación final llegan al canal mayorista.

- **Importadores de productos terminados**

Los importadores de estos productos son mayoristas y usuarios finales como constructores, centros de jardinería o funerarias. Los grandes importadores que requieren productos de piedra natural es más probable que adquieran la piedra directamente del exportador mientras que aquellas empresas más pequeñas comprarán la piedra vía mayoristas en su propio país.

En Países Bajos, es difícil diferenciar entre importadores/mayoristas y distribuidores ya que, en muchas ocasiones, el propio distribuidor es el mayorista de la piedra natural debido entre otras razones a las reducidas dimensiones del país. Muchos de los importadores/mayoristas venden directamente a detallistas, constructores o arquitectos.

- **Distribuidores**

Como se acaba de comentar, en muchas ocasiones, la figura del distribuidor coincide con la del importador/mayorista. La misión del distribuidor es almacenar la piedra y tener una exposición para así poder vender los productos a detallistas, constructores u otros agentes. El principal reto para el distribuidor es controlar el stock de los diferentes productos que almacena, además de disponer siempre de los tamaños, colores y tipos de piedras demandados por los clientes.

En Países Bajos, la distribución de piedra natural se realiza fundamentalmente a través de importadores/mayoristas, cuya posición en este mercado es relativamente fuerte. A menudo se dirigen a los principales países productores, entre ellos España, para comprar sus productos. El importador/mayorista debe ser una empresa equipada con almacenes adecuados, centros dedicados a la exposición y con servicios pre y post-venta.

Los importadores de piedra natural se encuentran agrupados en la Asociación de Importadores Neerlandeses de Piedra Natural (*Vereniging van Nederlandse Natuursteen Importeurs VNNI*), cuyas coordenadas se facilitan en el apartado *VIII. Anexos*.

No obstante, una situación que cada día se da con más habitualidad es que, los propios consumidores finales acuden directamente al fabricante de piedra para así reducir intermediarios y obtener un mejor precio.

EL MERCADO DE LA PIEDRA NATURAL EN PAÍSES BAJOS

Los mayoristas e importadores compran la piedra natural directamente a los países proveedores. El mercado neerlandés está dominado por unos pocos que generalmente se centran en la industria de la construcción y la funeraria. Como Países Bajos es relativamente pequeño, las grandes compañías no tienen dificultad para abarcar todo el territorio. Recientemente, *Natuursteen Holland*, un gran importador/mayorista neerlandés ha formado una alianza con su colega belga *Beltrami*, para trabajar conjuntamente en el área de surtido y logística. De esta manera, podrán ofrecer un amplio surtido de piedra natural y ofrecer un mejor servicio para el mercado profesional del Benelux (Bélgica, Países Bajos y Luxemburgo).

Las compañías de procesado de piedra natural en Países Bajos procesan materias primas y/o productos semi-terminados y proveedores del mercado minorista. La industria del procesado compra a los mayoristas/importadores o, dependiendo del tamaño de la compañía, compra directamente a los países proveedores. En los últimos años Países Bajos está importando más productos terminados, en vez de materias primas procesadas localmente.

Minoristas como las tiendas Do-It-Yourself (DIY) y especialistas en baldosas y azulejos compran principalmente a mayoristas/importadores, aunque las tiendas más grandes DIY también compran directamente a exportadores. Los minoristas se centran en el mercado del consumo, pero instaladores y contratistas también compran su material a estos minoristas.

En los últimos años, el sector DIY ha llegado a ser un canal comercial más establecido a expensas de otros canales. Debido a un cambio en el desarrollo de proyectos orientados hacia el consumidor final, se espera que este sector sea más importante en el futuro. Sin embargo, el crecimiento del mercado DIY en los últimos 5 años ha estado ligeramente por debajo de la media nacional de las ventas minoristas. No obstante, el mercado para las ventas de equipamiento DIY continúa siendo fuerte gracias a la renovación que se está llevando a cabo en las casas antiguas de Países Bajos.

Los mayores agentes DIY se han ido agrandando, gracias en parte a adquisiciones de pequeños minoristas. Las pequeñas tiendas DIY se están encontrando con una fuerte y gran competencia de las grandes cadenas. Dicha competencia irá aumentando a medida que las grandes cadenas continúen fortaleciendo sus operaciones para conseguir ser DIY hipermercados.

Las dos cadenas más grandes juntas tienen una cuota de mercado de alrededor 44%. Estas dos cadenas son Intergamma (www.intergamma.nl), en primer lugar, que comprende *Gamma* y las marcas de *Karwei*. En segundo lugar se encuentra Praxis Group con *Praxis* y sus marcas de *Formido*. Generalmente las tiendas DIY y tiendas especialistas en hardware son más importantes en el mercado del hardware y de las herramientas.

Compradores independientes en Países Bajos son principalmente compañías como las de construcción u organizaciones gubernamentales que a menudo compran directamente a los países proveedores para grandes proyectos de construcción.

VII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

Dada la pertenencia común a la UE, a la hora de realizar entregas intracomunitarias únicamente hay que tener en cuenta las medidas comunes a los intercambios de bienes entre estados miembros, tales como la restitución del IVA y la declaración del *Intrastat* cuando sea necesario.

Aunque no existen barreras al comercio, hay que tener en cuenta la normativa europea que afecta al sector de la piedra natural, así como a la normativa neerlandesa.

Las normas dictadas por el **Centro Europeo de Normalización (CEN)** son de obligado cumplimiento en toda la Unión Europea y su objetivo es lograr una armonización en los estándares de la UE. En concreto, para la piedra natural y sus productos se encuentran las siguientes normas:

- **CEN TC 246:** piedra natural. El objetivo es producir definiciones, requerimientos y métodos de pruebas para la piedra natural, relativos a bloques en bruto, losas y productos semi-terminados y terminados para su uso en la construcción y en monumentos.
- **CEN TC 178 WG2:** relativo a tablas, bordillos y adoquines para pavimento exterior.
- **CEN TC 154 SC4:** agregados.
- **CEN TC 128:** referente a pizarra y productos de piedra para techos y anclajes discontinuos.
- **CEN TC 125 (WG1 TG6):** relativo a unidades de elaboración de taller, no esencialmente a piedra natural.

Si se desea una información más detallada se puede consultar la página Web (<http://www.cen.eu/>) de este organismo. Asimismo, en el apartado *VIII Anexos, punto 5*, se puede encontrar las coordenadas del CEN.

Marcado CE

Este mercado indica la conformidad de un producto con las obligaciones comunitarias que incumben al fabricante, y que el producto en cuestión cumple las disposiciones comunitarias arriba mencionadas. El mercado CE afecta al diseño, fabricación, comercialización y puesta en servicio de un producto.

Existe en los Países Bajos una tendencia creciente a la certificación de productos y servicios ya que es considerado prueba de calidad y seguridad e inspira mayor confianza al cliente aumentando el potencial de venta en el mercado neerlandés. En este sentido, el cumplimiento de las normas **ISO 9000** es de suma importancia. Las normas de calidad ISO (International Standard Organization) son cada vez más consideradas en el ámbito empresarial como factor de competitividad vía calidad certificada. Para obtener la certificación ISO 9000, una empresa debe cumplir con ciertas normas de garantía de calidad en sus operaciones, conforme a lo certificado por un organismo de certificación externo.

Las normas ISO 9000 garantizan la calidad, no el producto ni el servicio en sí. Una certificación ISO 9000 indica a los clientes que esta empresa ha implementado un sistema para garantizar que cualquier producto o servicio que venda cumplirá constantemente con las normas internacionales de calidad.

Estas normas que se acaban de ver son las dictadas y exigidas a nivel europeo (CEN, mercado CE) e internacional (ISO), pero es común que cada país exija además una serie de normas propias, muchas de ellas incluso más exigentes que las europeas.

En Países Bajos, la organización que centraliza las cuestiones referentes a la normalización es el **Instituto Neerlandés de Normalización** (Nederlands Normalisatie Instituut⁹, NEN). La certificación voluntaria es responsabilidad de una serie de entidades de certificación ajenas al NEN, agrupadas en el **Consejo Neerlandés para la Acreditación** (Stichting Raad voor de Accreditatie, RvA), organismo de examen, control y acreditación de dichas entidades.

En cuanto a envases y embalajes, desde el 1 de enero de 2006 está en vigor el Decreto para la gestión del papel, cartón y envases. Según este decreto las empresas son responsables de recoger y reciclar cualquier envase o embalaje que introduzcan en Países Bajos en el marco de su actividad. Un hecho diferenciador de este decreto con el convenio existente anteriormente (*Convenant Verpakkingen*) es que en la actualidad la responsabilidad de tratar y reciclar los embalajes recae totalmente sobre la empresa generadora de esos residuos, mientras que con la norma anterior esa carga era compartida por las empresas y los gobiernos municipales en dónde estaban instaladas dichas empresas¹⁰.

⁹ Página Web: <http://www.nni.nl/>

¹⁰ Para más información: <http://www.nedvang.nl> (disponible en inglés)

VIII. ANEXOS

1. EMPRESAS

Para información adicional relacionada con este sector, puede contactarse con la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en La Haya, a través del formulario de *Mercados Exteriores*, que encontrará en el apartado de *Contáctenos* del Portal de ICEX (www.icex.es).

2. FERIAS

- **NATURE STONE EXPO**

Próxima edición: 26, 27 y 28 de noviembre 2009 en Apeldoorn

www.natuursteenexpo.com

- **INTERNATIONAL BOUWBEURS**

Feria Internacional bienal dedicada a la construcción. En esta feria se encuentran representados todos los sectores que se dedican a la construcción, entre ellos, el sector de la piedra.

Próxima edición: 9-14 de febrero 2009 en Utrecht

www.bouwbeurs.nl (disponible en inglés)

- **THE DUTCH RESTORATION EXHIBITION** (Exhibición de restauración neerlandesa)
Feria bienal dedicada al campo de la restauración de edificios, monumentos, archivos o restos arqueológicos.
Próxima edición 23, 24 y 25 de abril 2009 en Den Bosch
www.restauratiebeurs.nl

3. PUBLICACIONES

- **BOUWWERELD**
Revista para profesionales del sector de la construcción donde se ofrece información técnica e interioridades del mercado de la construcción.
Datos de la revista:
 - Editorial: Reed Business Information B.V.
 - Tirada: 10.781 ejemplares.
 - Periodicidad: 22 números al año.
 - Dirección: Hanzestraat 1, 7006 RH, Doetinchem, Países Bajos.
Dirección postal: PO Box 808, 7000 AV, Doetinchem, Países Bajos.
 - Teléfono: +31 (0) 314 34 99 11
 - Fax: +31 (0) 314 34 93 23
 - Página Web: www.bouwwereld.nl
 - E-mail: info@reedbusiness.nl / bouwwereld@reedbusiness.nl
- **NATUURSTEEN**
Revista dedicada a los profesionales de la piedra natural. Incluye entrevistas, innovaciones técnicas, tendencias, etc.
Datos de la revista:
 - Editorial: Koninklijke BDU Tijdschriften BV.
 - Tirada: 1.746 ejemplares
 - Periodicidad: 11 números al año.
 - Dirección: Marconistraat 33, 3770 AM, Barneveld, Países Bajos.
Dirección postal: PO Box 67, 3771 AB, Barneveld, Países Bajos.

- Teléfono: +31 (0) 342 49 49 11
- Fax: +31 (0) 342 41 31 41
- Página Web: www.bdu.nl
- E-mail: i@bdu.nl / redactie.natuursteen@bdu.nl

- **MONUMENTEN**

Revista sobre el cuidado y la restauración de monumentos

Datos de la revista:

- Editorial: Top/Com Managementnetwerken B.V.
- Tirada: 8.408 ejemplares
- Periodicidad: 10 números al año.
- Dirección postal: PO Box 1, 5430 AA Cuijk, Países Bajos.
- Teléfono: +31 (0) 485 32 29 22
- Fax: +31 (0) 485 32 29 44
- Página Web: www.tijdschriftmonumenten.nl
- E-mail: info@tijdschriftmonumenten.nl

4. ASOCIACIONES

- **Algemene Nederlandse Bond van Natuursteenbedrijven (ABN)**

Asociación neerlandesa de empresas de la piedra natural

Dirección postal: Postbus 40230, 3504 AA Utrecht

Teléfono: +31 (0) 302 41 10 22

Fax: +31 (0) 302 41 15 42

Web: www.natuursteenbond-abn.nl

E-mail: info@natuursteenbond-abn.nl

- **Vereniging van Nederlandse Natuursteen Importeurs (VNNI).**
Asociación de importadores neerlandeses de piedra natural.
Dirección: Protonweg 4, 3542 AJ Utrecht, Países Bajos.
Teléfono: +31 (0) 302 41 40 21
Fax: +31 (0) 302 41 17 00
Página Web: www.vnni.nl
E-mail: info@vnni.nl
- **Vereniging van handelaren in bouwmaterialen in nederland**
Asociación de empresarios de materiales de construcción en Países Bajos.
Dirección: Meander 601, 6825 ME, Arnhem, Países Bajos.
Dirección postal: PO Box: 2161, 6802 CD Arnhem, Países Bajos.
Teléfono: +31 (0) 263 63 35 55
Fax: +31 (0) 263 63 35 59
Página Web: www.hibin.nl
E-mail: info@hibin.nl
- **Algemene Nederlandse Bond van Natuursteenbewerkende bedrijven (NLD)**
Asociación neerlandesa de compañías de procesamiento de piedra natural.
Dirección: Kastanjelaan, 6 b, 3833 AN Leusden, Países Bajos.
Teléfono: +31 (0) 334 94 75 18
Fax: +31 (0) 334 94 83 50

5. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

- **Comité Europeo de Normalización (CEN)**

Dirección: 36 Rue de Stassart, 1050 Bruselas, Bélgica.

Teléfono: +32 2 550 08 11

Fax: +32 2 550 08 19

Página Web: www.cen.eu (disponible en inglés)

E-mail: infodesk@cen.eu

- **Nederlands Normalisatie-Instituut (NEN)**

Instituto Neerlandés de Normalización

Dirección: Vlinderweg 6, 2623 AX Delft, Países Bajos.

Dirección postal: PO Box 5059, 2600 GB Delft, Países Bajos.

Teléfono: +31 (015) 2 690 390

Fax: +31 (015) 2 690 190

Página Web: www.nen.nl (disponible en inglés)

E-mail: info@nen.nl

- **Stichting Raad voor Accreditatie**

Consejo Neerlandés para la Acreditación

Dirección: Mariaplaats 21D, 3511 LK Utrecht, Países Bajos.

Dirección postal: PO Box 2768, 3500 GT Utrecht, Países Bajos

Teléfono: +31 (0)30 23 94 500

Fax: +31(0) 30 23 94 539

Página Web: <http://www.rva.nl> (disponible en inglés)

E-mail: postmaster@rva.nl