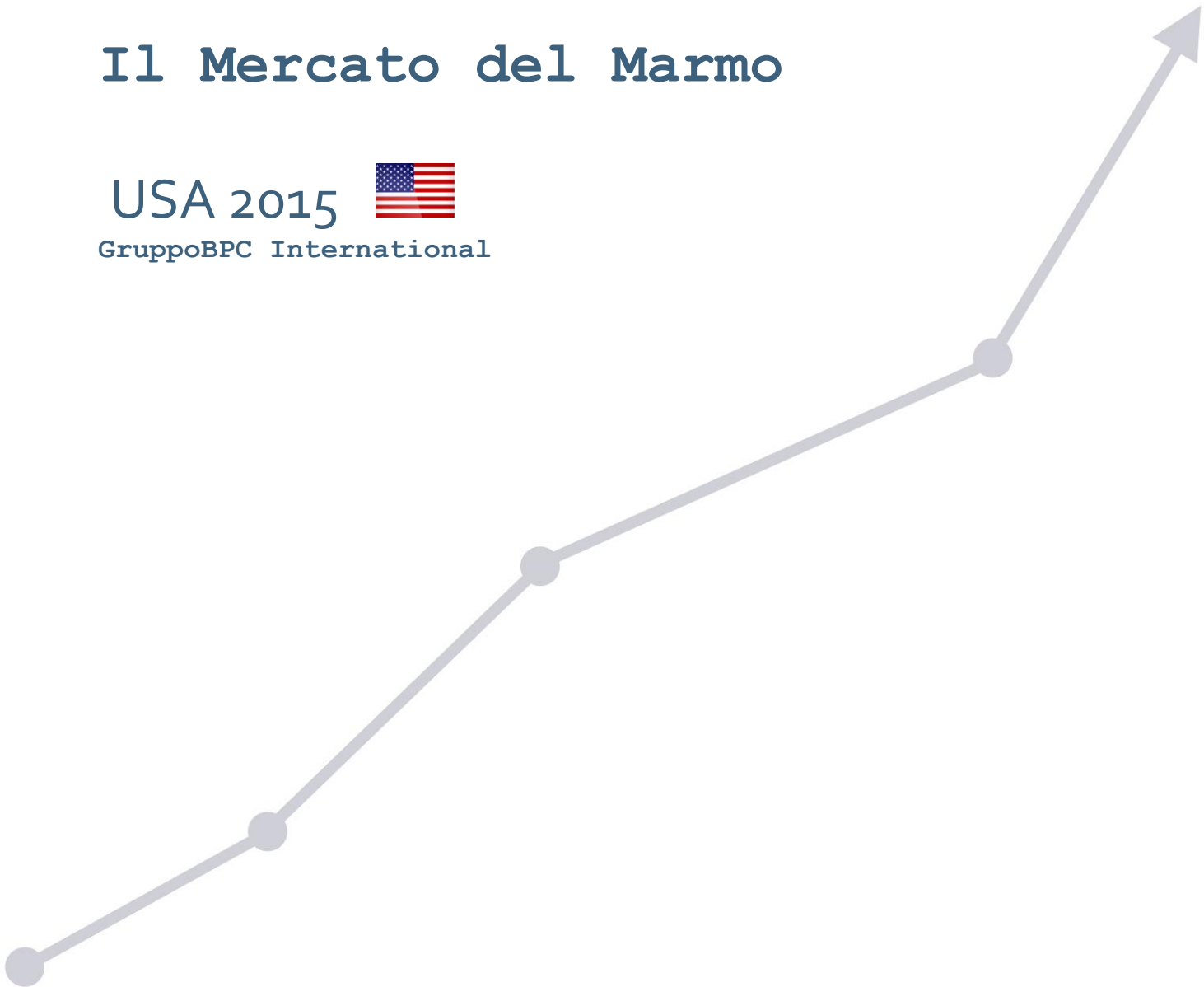




www.gruppobpc.com

Il Mercato del Marmo

USA 2015 
GruppoBPC International



1. IL MERCATO DELLE PIETRE NATURALI NEL MONDO

Nel 2014, il mercato delle pietre naturali (marmo, granito, travertino) ha coinvolto 86 milioni di tonnellate in termini di volume, segnando un rialzo del 7,3% rispetto al 2013, per un valore di 22,8 miliardi di euro (+1,8%).

La **Cina** detiene la quota più ampia del mercato (35,8%), seguita dall'**Italia** (13,5%), che si aggiudica quindi il secondo posto a livello mondiale per il commercio di pietre naturali: nonostante un leggero calo del volume delle esportazioni, si è registrato un aumento del 3,8% per quanto riguarda il valore delle stesse.

Ai vertici del mercato mondiale di pietre naturali si trovano anche **Turchia** (12,1%), **India** (10,8%) e **Brasile** (7%).

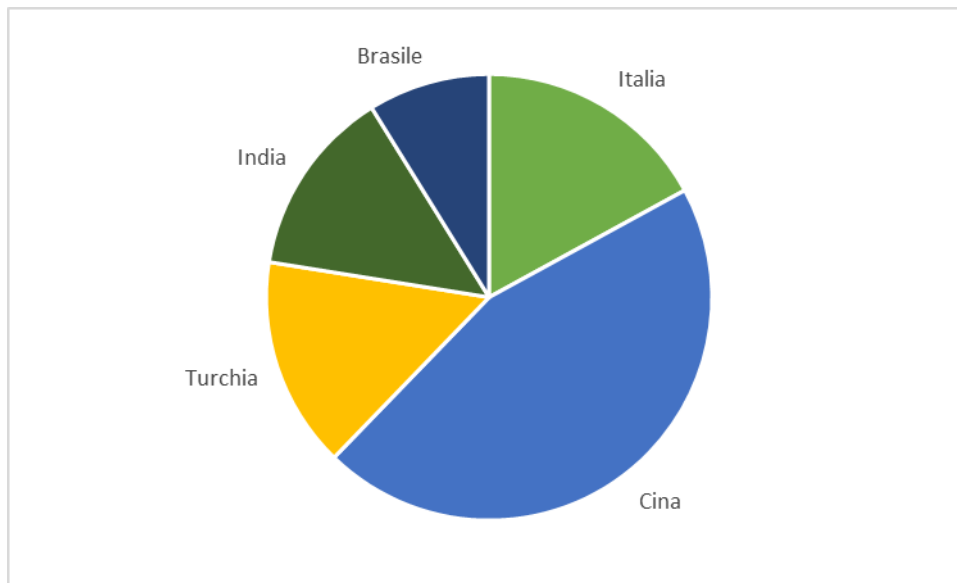


Figura 1. Quote del mercato delle pietre naturali nel 2014

La **Cina** si assicura la leadership del settore grazie anche all'aumento delle esportazioni di pietre naturali pari a un + 5,6% rispetto al 2013, corrispondente a 4,6 miliardi di euro in termini di valore.

Il granito costituisce il 70% del totale delle esportazioni cinesi ed è diretto verso Corea del Sud e Giappone, mentre i lavorati del marmo (+4,5%) sono indirizzati verso il mercato degli Stati Uniti.

Oltre ad esportare, la Cina si rivela anche primo importatore mondiale di pietre naturali con 147 milioni di tonnellate (+4%) provenienti soprattutto dalla Turchia e dall'Italia.

Il secondo mercato mondiale per quanto riguarda la domanda interna di pietre naturali è rappresentato dagli **Stati Uniti** che hanno importato quantitativi per quasi 2 miliardi di euro, dati che segnalano un aumento delle importazioni del 5% rispetto al 2013.

Interessante è la performance dell'**Iran** del 2014. Pur non assicurandosi un'ampia quota del mercato delle pietre naturali, è stato caratterizzato da un'importante crescita: in un solo anno è passato dall'1,1% all'1,8% di share.

2. IL MERCATO DEL MARMO IN ITALIA E NEGLI STATI UNITI

ITALIA

Da gennaio a giugno 2015, l'export di marmo e pietre naturali dall'Italia è aumentato del 5,2% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente grazie a 978,1 milioni di euro di ordinativi da oltreconfine.

A trainare il settore sono i prodotti finiti e semilavorati (+7,3%). Il principale mercato di sbocco è rappresentato dagli **Stati Uniti** con 218,7 milioni di euro (+30,2%) seguiti dalla **Germania** che rimane stabile con 71,3 milioni di euro. Sono in crescita

le esportazioni verso **Turchia, Polonia e Azerbaijan**. Per quanto riguarda il Medio Oriente, spiccano gli **Emirati Arabi Uniti, l'Arabia Saudita e il Kuwait**.

L'export di marmo ricopre un ruolo fondamentale per lo sviluppo di questo settore a causa della stagnante situazione interna. Infatti sono le aziende più orientate all'export quelle che registrano i risultati migliori.

I maggiori distretti in cui operano queste aziende sono:

- il distretto veneto che comprende Verona, Padova e Vicenza;
- il distretto pietre di Puglia formato da Bari, Battipaglia - Andria -Trani, Foggia e Lecce;
- il Comprensorio lombardo composto da Brescia e Bergamo;
- il distretto apuo-versiliese con Massa Carrara, Lucca e Spezia (quest'ultimo, nel 2014, ha fatto registrare il maggior numero di esportazioni con una crescita dello 0,9% rispetto all'anno precedente e ogni anno si contano circa 30 tonnellate di marmo bianco estratte).

STATI UNITI

Il settore del marmo è strettamente legato al settore immobiliare e delle costruzioni, quindi, a causa della recessione, è stato caratterizzato da una decrescita a partire dal 2005 e per i quattro anni seguenti.

Nel 2010 ha avuto inizio una ripresa del settore del marmo che prosegue ancora oggi: nel 2014, si è registrata una **crescita del 44,1%** rispetto al 2005, favorita dall'acquisto di nuove case e dalle ristrutturazioni che avvengono sempre in maggior numero, grazie anche alla ritrovata fiducia economica negli Stati Uniti.

Per quanto riguarda la produzione interna, le aree più importanti per l'estrazione nazionale del marmo sono

- Alabama
- Tennessee
- Colorado
- Montana
- Texas
- Georgia
- Vermont.

La maggior parte del marmo ricavato dalle cave statunitensi è impiegato per la costruzione di edifici. La produzione interna, però, non è sufficiente per far fronte alla domanda crescente e di conseguenza l'importazione ricopre un ruolo dominante per lo sviluppo di questo settore. Gli Stati Uniti, infatti, si presentano come grandi importatori di marmo: nel 2014, le importazioni sono aumentate del 23,4% rispetto al 2013. Il primo paese di provenienza nel 2014 è stato l'**Italia**: leader dell'export di marmo negli Stati Uniti, sia per volume sia per valore arrivando a quota 205,8 milioni USD, equivalenti a più della metà delle importazioni totali negli USA. Dietro all'Italia si posizionano **Turchia e Cina** rispettivamente al secondo e terzo posto per numero di esportazioni di marmo verso il mercato americano. I dati dei primi sei mesi del **2015** segnano ancora un **+5,2%** per l'export di marmo dall'Italia verso gli Stati Uniti

3. IL MERCATO DELLE PIASTRELLE NEGLI USA

Come già accennato in precedenza, la recessione ha influenzato notevolmente l'andamento del settore del marmo: durante la crisi, infatti, le vendite di piastrelle e di prodotti del marmo sono crollate drasticamente. Con la ripresa economica e il rifiorire del settore residenziale, anche le vendite di marmo sono tornate a crescere.

Dal 2009 al 2014, il mercato residenziale è cresciuto del 14,4% così da favorire la **ripresa** dei negozi di piastrelle e prodotti del marmo: l'incremento della domanda è generato dall'aumento di costruzioni residenziali e non, e dalla necessità di riparazione e ristrutturazione di edifici.

Per quanto riguarda il consumo di piastrelle e prodotti del marmo, una grande fetta del mercato è destinata agli **appaltatori** (54,4%) poiché forniscono servizi legati all'installazione dei prodotti che richiedono tecniche particolari.

Il 18,6% è destinato, invece, alle **costruzioni non residenziali** tra cui: ospedali, hotel, scuole e ristoranti.

Il restante 27,2% del mercato è costituito dall'**arredamento** per la casa: il marmo e i suoi prodotti si trovano soprattutto in cucine e bagni. Inoltre il marmo viene preferito ad altri prodotti perché previene l'usura ed è più facile da pulire rispetto ad altri materiali.

Nello specifico, come si può notare dal grafico sottostante, il 29% del marmo acquistato per l'arredamento è dedicato alle piastrelle per il pavimento, il 35% alle piastrelle per pareti e piani di lavoro, mentre il 36% a lastre di diversi materiali.

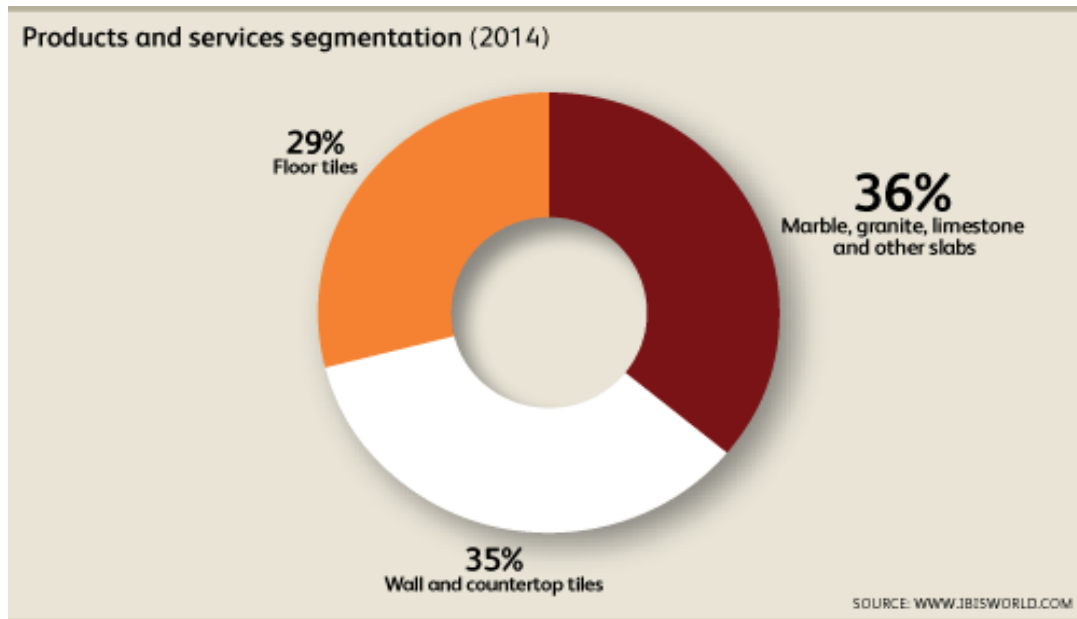


Figura 4. Il settore dei prodotti del marmo destinati all'arredamento per la casa in USA

Il consumo di piastrelle negli Stati Uniti, nel 2014, è aumentato dello 0,5% rispetto all'anno precedente. Per lastre e piastrelle in marmo, nei primi due mesi del 2014, la **Cina** ha raggiunto l'apice delle esportazioni verso gli Stati Uniti con 12.184 tonnellate. L'**Italia**, invece, scivola al secondo posto con 11.849 tonnellate esportate.

Per le piastrelle in ceramica invece sono i prodotti italiani ad imporsi sul mercato statunitense con importazioni dall'Italia in aumento del 27% in termini di volume, mentre la Cina, a parità di condizioni, registra un aumento solo del 5%.

Il rinnovato interesse da parte dei consumatori per il settore del marmo fa sì che il mercato diventi sempre più competitivo con nuovi attori che tentano di soddisfare la crescente domanda. Anche la **qualità** e le novità del settore sono molto richieste: i consumatori sono alla ricerca di prodotti sempre più **innovativi** e che vadano incontro alle nuove **tendenze**. Un'attenzione particolare è riservata ai prodotti **sostenibili**: l'ambiente viene messo in primo piano durante la scelta del prodotto, per questo i pavimenti in legno iniziano ad essere sostituiti dalle piastrelle.

4. CANALI DI VENDITA NEL MERCATO STATUNITENSE

L'analisi dei canali distributivi per i lavorati del marmo nel mercato statunitense copre i seguenti canali:

Distributori

Rivenditori di piastrelle e prodotti lavorati del marmo sia di produzione nazionale sia importati.

Home improvement stores

Si tratta, solitamente, di catene di negozi a livello nazionale che offrono prodotti che vanno da accessori per la casa a prodotti per la costruzione e ristrutturazione. Generalmente, offrono prodotti più economici rispetto a quelli che si trovano nei negozi al dettaglio e si rivolgono soprattutto a clienti amanti del "fai da te". Alcuni esempi sono Home Depot e Lowe's.

Grossisti

Vendita all'ingrosso di materiali da costruzione come cemento, granito, sabbia, marmo. I destinatari di questo canale di distribuzione sono appaltatori, negozi al dettaglio di prodotti per la casa, architetti, designers.

Negozi e Showroom

Vendita al dettaglio, sia diretta cioè nel punto vendita, sia online dove si possono trovare prodotti del marmo tra cui piastrelle e lastre. Uno dei leader sul mercato è Mohawk Industries Inc., fornitore di pavimentazioni sia a livello residenziale sia commerciale.

Nello scenario americano, è presente anche la categoria dello showroom dove il cliente può visionare direttamente il prodotto. In questo caso si tratta di showroom focalizzati sull'interior design i cui principali visitatori sono architetti e designer oltre ai proprietari di immobili.

5. FIERE DI SETTORE

International Surface Event

Las Vegas, Nevada

Mese: Gennaio

www.tisewest.com

Coverings 2016

Chicago, Illinois

Mese: Aprile

www.coverings.com

Construct'16

Austin, Texas

Mese: Settembre

www.constructshow.com

The International Surface Event East

Miami, Florida

Mese: Novembre

www.tiseeast.com



6. OPPORTUNITA'

La ripresa del settore immobiliare unita alla rinascita dell'economia degli Stati Uniti porta a far sperare in risultati sempre più positivi per il mercato del marmo. Questo settore, infatti, è strettamente collegato a quello delle costruzioni che, secondo i dati di Ibis World, continuerà a crescere per i prossimi 5 anni, favorendo così anche lo sviluppo del settore marmoreo.

Anche nel 2015 i dati segnalano risultati positivi per l'Italia con un +5,2% per l'export di marmo verso gli Stati Uniti. Per quello che riguarda le piastrelle, nel 2014, l'Italia è stato il secondo Paese esportatore di piastrelle e lastre in marmo verso gli Stati Uniti.

Il mercato statunitense, quindi, si dimostra recettivo al marmo italiano e ai prodotti che ne derivano.

Essenziale per l'Italia è puntare sulla qualità dei suoi prodotti, offrendo lavorati del marmo di fascia alta, prestando attenzione alle novità sia tecnologiche sia di design da accompagnare alla manifattura tradizionale, anche se questo potrebbe significare diminuire il volume delle esportazioni aumentandone, però, il valore. È necessario altresì andare incontro alle esigenze del consumatore anche per quanto riguarda l'ambiente, importante elemento preso in considerazione durante la fase di acquisto.

GruppoBPC International è il partner ideale per assistere la tua azienda nel delicato approccio al mercato degli Stati Uniti, grazie al team locale che presidia direttamente il mercato. Grazie ad una perfetta struttura organizzativa, ad una metodologia di lavoro e ad una provata efficienza, siamo in grado di creare opportunità per lo sviluppo di relazioni commerciali di successo.

Vi offriamo:

EXHIBITION – supporto completo per la partecipazione a fiere di settore e per conoscere i principali attori del mercato

EXPORT- supporto completo per l'ingresso nel mercato russo, che prevede l'intera gestione delle attività di accompagnamento all'export, mediante la ricerca, selezione, negoziazione e definizione di contratti di vendita, grazie alla sede sul territorio americano.



PARTNERSHIP - supporto e assistenza per la ricerca di partner e investitori internazionali per accordi industriali, collaborazioni commerciali e joint-ventures.

Per maggiori informazioni non esitate a contattarci

HEADQUARTER GRUPPOBPC IRELAND

Marina House, Adelphi Quay
Waterford, Ireland

T +353 51 879 120
F +353 51 879 140

 info@gruppobpc.com
 gruppobpc

GRUPPOBPC ITALY

Via De Amicis, 40
20123 Milan - Italy
Skype : gruppobpc.it

GRUPPOBPC USA

1212 Guadalupe Street, Suite 1003
Austin, Texas 78701
Skype: gruppobpc.us

Antonio Borello

Email antonio.borello@gruppobpc.com
Tel. +39 393.933.17.17

Luca Mazzetta

Email luca.mazzetta@gruppobpc.com
Tel. +39 347.63.56.463

7. SOURCES

- ICE
- IBIS World
- IMMC Carrara
- Exportusa.us

8. CREDITS

GruppoBPC International is an international consulting Group with offices in Ireland, Italy, Russia, USA and Kuala Lumpur, assisting companies in developing their business in the international markets, supporting trade and investment.

With its own international direct network, GruppoBPC International is able to provide top ranking corporate assistance with value added international services, specifically market entry strategy, international communication campaigns and ongoing management assistance, addressed to establish bridges between countries and to develop a global presence in the international markets.

For more information about our services check out our services' page at www.gruppobpc.com