

f RO

iINTERNACIONAL

Publicación de Transporte, Logística y Comercio Exterior



CERSAIE 40'

Bologna - Italy

Feria Internacional
de **Azulejos, Cerámica**
y **Mobiliario de Baño**

MARMO+MAC

Feria Internacional
del **Mármol** y la **Piedra**
Natural

n°149



CERSAIE 40'

Bologna - Italy

25/29 SEPT 2023 BOLOGNA ITALY

MARMO+MAC

26/29 SEPT 2023 VERONA ITALY





PORTCASTELLÓ

A port of opportunities
Un puerto de oportunidades

octopus
project

South Dock

O = I²

O = Industry x Infrastructure

Industria x Infraestructura

1,000,000
square metres available

1 millón de m² disponibles

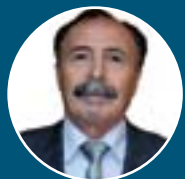
2026
Railway access

Acceso ferroviario

📍 Stand N3-P4-D58



www.portcastello.com



Editor
Carlos Vicedo Alenda



Directora
Cristina Saiz Soriano



Comunicación
Marta Penide Bastida



Redactora
Nuria Vicedo Miralles



Community Manager
Sandra Saiz Soriano



Diseño/Maquetación
Pilar Sanz Albuixech



Administración
Rosa Cabello López

DISTRIBUCIÓN: José Vicente Más
Francisco Cordero Bautista

EDITA: Valenmar S.L.

VALENCIA
C/ Dr. J.J. Dómine, 5-1º-1ª
46011 VALENCIA Tel.: 96 316 45 15

ALICANTE
Móvil: 620 938 108

BARCELONA
Móvil: 649 933 941

E-mail: valenmar@veintepies.com
forointernacional@veintepies.com
veintepies@veintepies.com

Imprime:
Mediterráneo Proceso Gráfico, S.L.
C/ Ciudad de Sevilla, 25 - 46988
Pol. Ind. Fte. del Jarro, Paterna (Valencia)
Tel. 96 134 05 02

www.veintepies.com

DEPÓSITO LEGAL: V-487-1982
ISSN: 1697-6851

Todos los derechos reservados
Los contenidos de esta publicación no podrán ser reproducidos, distribuidos, ni comunicados públicamente sin la previa autorización por escrito de la sociedad editora VALENMAR S.L.



08

Alicia Juan, Director of Del Corona & Scardigli Spain in Valencia: "El equipo humano es, sin duda, nuestro principal valor añadido"
"The human team is without doubt our main added value"

12

PortCastelló apoya al sector cerámico con bonificaciones de un 40%
PortCastelló supports the ceramics sector with discounts of 40%



14

Interglobo revalida su confianza en CERSAIE
Interglobo renews its confidence in CERSAIE



18

Savino del Bene refuerza su equipo comercial y apuesta por nuevos mercados
Savino del Bene strengthens its commercial team and commits to new markets



24

Grupo Trimodos visita CERSAIE y afianza su influencia en el sector azulejero
Grupo Trimodos visits CERSAIE and strengthens its influence in the tile sector



28

La segunda nueva nave de TMG estará plenamente operativa en enero
The second new TMG warehouse will be fully operational in January





La cerámica española apunta al 40 aniversario de Cersaie como punto de inflexión

The Spanish ceramic industry marks the 40th anniversary of Cersaie as a turning point

Alrededor de 75 empresas españolas del sector viajan a Bolonia para dar un paso adelante en su estatus y reactivar la demanda en tiempos difíciles

Around 75 Spanish companies of the sector are travelling to Bologna to take their status further and reactivate demand in difficult times

El Salón Internacional de la Cerámica y el Equipamiento para el Baño Cersaie, una de las principales ferias del azulejo, cerámica y muebles de baño, calienta motores para una edición que será especial por varios motivos. El primero, porque será en su 40 aniversario donde alrededor de 75 empresas españolas del sector se desplazarán hasta Bolonia con el objetivo de que la feria internacional suponga un punto de inflexión para la industria cerámica, siempre con especial implicación en la provincia de Castellón y que actualmente vive momentos de dificultad. Y es que el sector ya acumula trece meses de encogimiento en sus niveles de producción según datos del índice de

Producción Industrial (IPI) cotejados por el Portal Estadístico de la Generalitat Valenciana. Entre esos registros, aparece una reducción del 22% de la producción de baldosa cerámica respecto al año anterior, un dato que evidencia la crisis de demanda en el sector cerámico y azulejero.

Y en ese contexto, aparece Cersaie, donde una cifra de empresas ligeramente superior a la pasada edición tratará de reactivar la demanda en plena crisis y mientras las compañías demandan al Gobierno unas ayudas que, tal y como denuncia el sector, se tramitan con demasiada lentitud. Es el panorama con el que el sector nacional desembarca en Italia,

gaciones de todo el mundo, el objetivo de la iniciativa es intensificar la creación de redes entre los interlocutores internacionales y las empresas italianas de cerámica y equipamientos de baño que se presentan entre los expositores de la feria. Cersaie Business, además, también se dirige al comercio y los soladores o alicatadores en base a la colaboración con las asociaciones The Tile Association (TTA) Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel (BDB) y European Union of National Tile Associations (EUF) para la llegada de más de 50 invitados extranjeros.

Objetivo, superar los datos de 2022

Más allá del grano de arena que la feria aporta en la recuperación del sector, otro de los objetivos de Cersaie es superarse a sí mismo y dejar atrás las cifras de 2022, una edición que ya representó una recuperación de la industria, al menos, en relación con los registros previos a la pandemia. Y es que, además de que este 2023 la feria usa un espacio mayor y el número de expositores ha logrado alcanzar cierto crecimiento respecto a los 624 del pasado año, la pretensión también es superar los 91.296 visitantes que pisaron Feria Bolonia hace un año. Entonces, esa cifra ya supuso un incremento del alrededor de un 50% respecto a los visitantes de 2021. Esos registros acercaron a Cersaie a sus datos de 2019, en época pre-pandémica, cuando la cifra de asistentes ascendió a 112.340 –en 2021, fueron casi 63.000-. Eso sí, ya en 2022 se logró aumentar la cifra de visitantes extranjeros hasta un 48% del total, con 26

países representados y 240 expositores de fuera de Italia.

The Cersaie International Exhibition of Ceramics and Bathroom Fittings, one of the main trade fairs for tiles, ceramics and bathroom units, is preparing for an edition that will be special for several reasons. Firstly, because it will be its 40th anniversary, where around 75 Spanish companies of the sector will travel to Bologna to make the international trade fair a turning point for the ceramic industry, always with special involvement in the province of Castellón and which is currently experiencing difficult times. The sector has now had thirteen months of shrinkage in production levels, according to data from the Industrial Production Index (IPI) measured by the Statistics Portal of the Valencian Regional Government. Among these records, there is a 22% reduction of ceramic tile production compared with the previous year, a figure demonstrating the crisis in demand in the ceramic and tile sector.

In this context, Cersaie appears with a slightly larger number of companies than the last edition, which will attempt to reactivate demand in this crisis, as companies request assistance from the Government, reported by the sector as being processed too slowly. This is the outlook of the national sector as it lands in Italy, where the President of Bologna Fiere, Gianpiero Calzolari, directly mentioned the “difficult times” that the sector is experiencing at an international level, in which “trade fairs represent an opportunity to reset the economy”, as he stated at the presentation of the 40th edition of Cersaie, which reached maximum capacity of attending companies four months before opening its doors.

The fifteen rooms available this year at the Bologna Exhibition Centre have a total area of 145,000 square metres, a space slightly larger than that of the previous edition, the number of exhibitors at the trade fair also increasing from the 624 who attended in 2022. According to data that the event organisers provided in their presentation, practically 60% of the total companies arriving at the current edition are ceramic tile producers, while the bathroom unit industry makes up 15%. Additionally, international exhibitors from outside of Italy make up around 40% of the total companies attending in September. These figures “confirm the exceptional international scope of Cersaie”, stated Vice President of Confindustria Ceramica, Emilio Mussini.

New initiatives

Additionally, this edition of the trade fair presents new spaces and activities compared with the previous year. The first of these, the Services Centre, will serve as an entrance hall to the four other spaces: one in Gallery 21/22, two in Gallery 25/26 and the last in the Mall of Hall 37. Each one of these areas will have a graphic displaying the key products and personalities of each year of Cersaie’s activity, along with audiovisual materials on the applications of the products, the historical context and different events organised by Cersaie. Beyond the location of the spaces, the so-called Press Cafés will be held with the press. These will be in the new Media Village location in Mall 29/30, and will be preceded the week before the exhibition by a digital roadshow organi-



sed in cooperation with five foreign editors.

Another of the new features of this edition is the return of “Cersaie Designs Your House”, also in Mall 29/30. This is the 11th edition of the event, and again offers format of free consulting for architectural and interior design. Architects from the most important Italian interior design magazines will assist visitors who are thinking of renovating their home, or of purchasing a home. It is an initiative that the organisation aims directly at the final consumer. This year 13 publications are participating in the event: 100 Idee per Ristrutturare, Archiproducts, Casa Naturale, CerMagazine, Cose di Casa, Home, I Love Parquet, Il Bagno Oggi e Domani, Quotidiano Nazionale, Ville & Casali, Wellness Design, Youbuild and Youtrade.

Furthermore, this will also be the eleventh edition of the Cersaie Business project, which this year has increased international participation among international operators and prescribers from the world of design. With 130 attendees with branches around the world, the

objective of the initiative is to intensify the creation of networks between international players and Italian ceramics and bathroom fittings companies exhibiting at the trade fair. Cersaie Business, is also aimed at business and floorlayers and tilers based on collaboration with the associations The Tile Association (TTA), Bundesverband Deutscher Baustoff-Fachhandel (BDB) and European Union of National Tile Associations (EUF) for attendance by over 50 foreign invitees.

Objective: to exceed 2022 figures

Beyond the trade fair's contribution to the recovery of the sector, another of Cersaie's objectives is to exceed itself and to outdo the figures from 2022, an edition that already represented a recovery of the industry, at least compared with figures prior to the pandemic. As well as this 2023 edition of the fair using a larger space and having a larger number of exhibitors with some growth compared with the 624 exhibitors from last year, the aim is also to exceed the 91,296 visitors who



came to the Bologna Exhibition Centre last year. This figure was already an increase of around 50% compared with visitors in 2021. These figures brought Cersaie close to its 2019 figures, before the pandemic, when the number of visitors reached 112,340 (in 2021 there were almost 63,000). 2022 thus managed to increase the number of foreign visitors up to 48% of the total, representing 26 countries and 240 exhibitors from outside of Italy.

AS
ARAB & INTERNATIONAL SERVICE

“ESPECIALISTAS EN EL TRÁFICO DE CONTAINERS CON LOS PAÍSES ARABES, INDIA, PAKISTAN, AUSTRALIA, MEDITERRÁNEO Y ÁFRICA, ADEMÁS DE ATENDER EL RESTO DE TRÁFICOS”

Transporte Marítimo · Transporte Terrestre · Transporte Aéreo · Aduanas · Importación · Cross Trade

C/ Islas Canarias, 259 - 1º - 1º · 46024 Valencia · Tel.: +34 96 367 57 75 · Móvil: 670 42 42 09
www.arabserviceinte.com · E-mail: yousef@arabservice.com.es



Alicia Juan,
Director of Del
Corona & Scardigli
Spain in Valencia

“El equipo humano es, sin duda, nuestro principal valor añadido”

“The human team is without doubt our main added value”

¿Qué supone el tráfico vinculado a la industria cerámica para DCS? ¿Qué valor añadido ofrecen a este sector?

Del Corona & Scardigli tiene un largo bagaje en los tráficos de cerámica para Estados Unidos y Canadá donde poseemos importantes clientes con más de 20 años de fidelidad.

Como valor añadido aportamos nuestra amplia experiencia en el sector, realizando a diario múltiples envíos de contenedores y consolidados tanto de azulejo como de productos vinculados a la industria cerámica.

Nuestro equipo humano altamente cualificado, y experimentado en este sector es, sin lugar a duda, nuestro principal valor añadido.

¿Cuál son los principales mercados con los que opera DCS en el caso del sector azulejero?

Especialmente contamos con importantes clientes en USA, CANADA, Emiratos Árabes y México, pero realizamos envíos a todo el Mundo. Del Corona & Scardigli, cuenta con más de 53 oficinas propias en 16 países, y disponemos además de una amplia red de colaboradores repartidos por todo el mundo.

¿Qué supone para DCS Group la participación en CERSAIE?

Consideramos fundamental nues-

tra presencia en CERSAIE. Nuestro equipo comercial aprovechará esta plataforma donde los principales exportadores de ITALIA y ESPAÑA estarán presentes para reforzar nuestras relaciones de colaboración. Asimismo el entorno facilita el encuentro con nuestros clientes que acuden a Europa para cerrar importantes contratos y ver todas las novedades que ofrece el sector.

¿Perciben que la tasa energética que grava a este sector está incidiendo en su producción y exportación?

Veremos que sorpresas nos depara este año Cersaie. Actualmente la exportación se ha ralentizado en cierta medida, a pesar de que los fletes han disminuido considerablemente.

El incremento del coste energético por supuesto que ha afectado. Este incremento afecta al precio del azulejo y eso a su compra, aunque también parte de este incremento haya sido absorbido por los exportadores, teniendo que asumir ellos una importante disminución en sus beneficios.

La crisis sanitaria y los cambios en los flujos de comercio internacional han incidido de lleno en el transporte marítimo, tanto precios como flujos, ¿De qué manera afecta esta situación a los servicios marítimos

que ofrecen?

Actualmente los fletes, como indicaba, se han reducido considerablemente y algunas de las navieras han optado por políticas agresivas para poder acaparar más volumen. Muchas de las navieras que por política interna no han entrado en esta dinámica han modificado algunos de sus servicios con el fin de optimizar al máximo los espacios que ofrecen y amortiguar el impacto que la disminución de demanda puede acarrearles. Esto también ofrece nuevas alternativas a los transitorios y en consecuencia a nuestros clientes.

¿Desde cuándo tiene presencia la compañía en España y cuál es su posición actual en el mercado logístico?

Somos una compañía de transporte y logística internacional con presencia en España desde hace más de 30 años con la denominación Asta Logistik, actualmente como DCS SPAIN y en Italia desde 1874 como Del Corona & Scardigli

DCS Group está presente en dieciséis países con delegaciones propias, ¿Tienen planes de expansión en mente?

Si, por supuesto, la compañía está en constante expansión. La última ofi-

cina que abrimos ha sido la de KOREA del SUR y aunque no con oficina propia, en Tailandia, hemos ampliado nuestro equipo comercial que trabaja constantemente para aumentar la captación de nuevos tráficos en colaboración con nuestra red de oficinas.

Muy importante y a destacar la excelente relación de colaboración que existe entre todas las oficinas del grupo entre las que nos apoyamos diariamente para conseguir reforzar nuestras fuerzas de ventas y por supuesto la calidad de nuestros servicios integrales.

Del Corona & Scardigli, es una compañía cuyo origen de actividad se remonta al 1874, como he mencionado anteriormente, y a fecha de hoy seguimos en crecimiento y con una filosofía bien clara, ofrecer el mejor servicio y las mejores soluciones a nuestros clientes.

What does shipping related with the ceramic industry mean for DCS? What added value do you offer this sector?

Del Corona & Scardigli has an extensive background in shipping ceramics for the United States and Canada, where we have important clients who have been loyal for over 20 years.

As an added value, we provide our extensive experience in the sector, carrying out multiple container and consolidated shipments each day, of both tiles and products related with the ceramic industry.

Our human team, highly qualified and experienced in this sector, is without doubt our main added value.

What are the main markets with which DCS operates in the tile sector?

In particular, we have important

clients in the USA, Canada, United Arab Emirates and Mexico, but we carry out shipping all over the world. Del Corona & Scardigli has over 53 company offices in 16 countries, and also has a network of collaborators all over the world.

What does participation in CERSAIE mean for DCS Group?

We consider our presence at CERSAIE essential. Our commercial team will take advantage of this platform, where the main exporters from Italy and Spain will be present, to strengthen our collaboration relationships. Additionally, the event allows us to meet our clients who come to Europe to sign important contracts and see all the innovations offered by the sector.

Do you notice the energy tax levied on this sector having an impact on your production and exports?

We will see what surprises Cersaie delivers for us this year. Currently, exports have slowed to a certain extent, despite fleets having reduced considerably.

The increased energy cost has of course had an effect. This increase affects the price of tiles, and therefore their purchase, although part of this increase has also been absorbed by the exporters, who have to bear a significant reduction in their profits.

The health crisis and changes in international commercial flows have had a strong impact on maritime transport, in both prices and flows. How does this situation affect the maritime services you offer?

As mentioned, the fleets have been reduced considerably, and some shipping lines have opted for aggressive policies to allow more volume to be taken on. Many shipping lines that

have not entered into this dynamic due to internal policies have altered some of their services in order to optimise the spaces they offer to the greatest extent and to buffer the impact that reduced demand may entail for them. This also offers new alternatives for forwarding agents, and therefore our clients.

How long has the company been present in Spain, and what is your current position in the logistics market?

We are an international transport and logistics company that has been present in Spain for over 30 years under the name Asta Logistik, currently as DCS SPAIN, and in Italy since 1874 as Del Corona & Scardigli.

DCS Group is present in sixteen countries with its own offices. Do you have plans for expansion in mind?

Yes, of course, the company is constantly expanding. The latest office we opened is in South Korea, and although it does not have its own office, in Thailand we have expanded our commercial team, which works constantly to increase the new traffic attracted in collaboration with our network of offices.

Very important and notable is the excellent collaboration relationship that exists between all offices of the group, which support each other each day to strengthen our sales forces, and of course the quality of our comprehensive services.

Del Corona & Scardigli is a company whose activity dates back to 1874, as previously mentioned, and today we continue growing with a clear philosophy: to offer the best service and the best solutions to our clients.

Del Corona & Scardigli
SPAIN S.L.U.
SINCE 1874
GLOBAL LOGISTICS PROVIDER

www.dccspain.com

Coverings
ORLANDO, FL APRIL 18-21 2023

H.O. Barcelona: +34 93 269 7000
Valencia Office: +34 96 367 1587
Alicante - Barcelona Airport - Irún - Zaragoza



Cevisama promocionó su próxima edición en la feria Hábitat València

Cevisama promoted its next edition at the Hábitat València trade fair

Cevisama, la feria internacional de cerámica, piedra natural y equipamiento de baño participó hace unos días en la Feria Hábitat València, que reunió a 881 firmas internacionales, para presentar sus propuestas y novedades para su edición de 2024.

Del 19 al 22 de septiembre, Cevisama mostrará su carta de presentación y atraerá a los visitantes con una amplia variedad de pro-

puestas para su 40 aniversario. Además, los prescriptores que se pasen por el stand podrán acceder a una noche de hotel gratuita para venir a ver la feria, que se celebrará en Feria Valencia del 26 de febrero al 1 de marzo.

El stand tenía una impresionante estructura de metal, típica de la construcción industrializada y contendrá elementos cerámicos y equipamiento de baño gracias a la cola-

boración de la empresa Peronda y Poalgi, ambas expositoras en Cevisama 2024. Estará ubicado en el distribuidor del nivel 3 en el paso entre los pabellones 1 y 2.

En este espacio, Cevisama impartirá el 21 de septiembre a las 12 horas una mesa redonda sobre la construcción industrializada, una nueva forma de edificar que Cevisama muestra en su zona The New Architectonic. En esta mesa de debate participarán las empresas INHAUS, NIU, UBIKO, WES y PERONDA. “En esta zona se crean nuevos horizontes en los que la innovación hace posible una construcción más sostenible, con menos tiempo de ejecución y con más control de calidad”, asegura Carmen Álvarez, directora del certamen.

De este modo, Cevisama vuelve a promocionarse entre prescriptores como hizo en 2022 con los resultados fueron muy satisfactorios, en la que arquitectos, decoradores e interioristas de renombre se acercaron al stand de la feria para ser los primeros en conocer todas las novedades que la feria tenía preparadas para ellos.

Cevisama se ha destacado por ser un referente en el mercado de la cerámica y la piedra natural, y su participación en la feria Habitat no hará más que reafirmar su posición de liderazgo.

A few days ago, Cevisama, the international trade fair for ceramics, natural stone and bathroom fittings participated at the Habitat València trade fair, which gathered 881 international firms to present its proposals and innovations for its 2024 edition.

From the 19th to the 22nd of September, Cevisama will open its doors and attract visitors with a wide variety

of proposals for its 40th anniversary. Additionally, the prescribers who pass by the stand will be able to access a free night's hotel stay to come to see the trade fair, which will be held at the Valencia Exhibition Centre from the 26th of February to the 1st of March.

The stand had an impressive metal structure, typical of industrialised construction, and will contain ceramic elements and bathroom fittings thanks to collaboration from the companies Peronda and Poalgi, both exhibitors at Cevisama 2024. It will be located in the hall of level 3 between pavilions 1 and 2.

In this space, at 12:00 on the 21st of September, Cevisama will hold a round table on industrialised construction, a new way of building that Cevisama presents in its The New Architectonic area. The companies INHAUS, NIU, UBIKO, WES and PERONDA will participate in this discussion. “In this area, new horizons are created, in which innovation makes more sustainable construction possible, with a shorter execution time and greater quality control”, states Carmen Álvarez, director of the event.

In this way, Cevisama once again promotes itself among prescribers, as it did in 2022 with very satisfactory results, when renowned architects, decorators and interior designers visited the stand at the trade fair to be the first to discover all the new products that the trade fair had prepared for them.

Cevisama has been notable as a reference in the ceramics and natural stone market, and its participation in the Hábitat València trade fair will only strengthen its leadership position.

Pérez y Cia

Más de 165 años siendo tu puerto de destino

ATLÁNTICO: CANADA, GABON, CARIBE

CENTRO-ASIA: MEDITERRÁNEO, LEJANO ORIENTE

NOROCCIDENTAL: NOROCCIDENTAL, SUDAMÉRICA, USA

GSLINES: CARO VERDE, GUINEA BISSAU, SIERRA LEONA

SWIRE SHIPPING: ISLAS FIJI, ISLAS SALOMÓN, PAPUA NUEVA GUINEA

K-press: POLINESIA FRANCESA, NUEVA CALEDONIA, SAMOA

CHIPOLBROK: SAMOA AMERICANA, TAHITI, TSMOR ORIENTAL, TONGA

SERVICIOS SEMANALES FEEDER

PUERTOS PENÍNSULA IBERICA: ESPAÑA, NOROCCIDENTAL (MARRUECOS, ARGELIA Y TUNEZ), ITALIA

MEDITERRÁNEO: NOROCCIDENTAL

NOROCCIDENTAL ESPAÑA: NOROCCIDENTAL

SERVICIOS CONVENCIONALES

BEIRUT: BUSAN, DALLAN, JORDANI, JUBAIL, MUMBAI, SHANGHAI, SINGAPUR

TODO TIPO DE CONTENEDORES ESPECIALES WORLD WIDE

grupoperezycia.com | valencia@perezycia.com | perezycia

BestWay

CARGO S.L.

We grow with you!!

SERVICIOS/SERVICES

MARITIMOS / SEA SHIPMENTS (FCL / FCL - LCL/FCL)

AEREOS / AIR SHIPMENT

GRUPAJES / CONSOLIDATION (LCL/LCL)

Agentes en la mayoría de países del mundo

Partners around world-wide

C/ José Benlloch, 7, Ptas. 1 - 2 - 46011 Valencia - Tel. +34 963 461 650

www.bestwaycargo.es

Fopplani Shipping & Logistics



PortCastelló apoya al sector cerámico con bonificaciones de un 40%

PortCastelló supports the ceramics sector with discounts of 40%

El puerto de Castellón participará un año más en la feria Cersaie

The Port of Castellón will participate for another year in the Cersaie trade fair

El puerto de Castellón participará un año más en la feria Cersaie para visibilizar el apoyo de la Autoridad Portuaria al sector cerámico. Apoyo que se concreta en medidas específicas como la bonificación de un 40% de la tasa de la mercancía a las exportaciones del sector. Actualmente únicamente el 16% de la exportación de mercancías del sector sale por el puerto de Castellón, y el resto por el de Valencia.

Estas bonificaciones tienen como objetivo favorecer la competitividad de uno de los principales sectores productivos de la provincia, así como paliar las consecuencias económicas derivadas del incremento de precios de las materias primas del sector, que suponen una parte relevante de los costes variables en el sector cerámico.

El presidente de la Autoridad Portuaria de Castellón, Rubén Ibáñez,

Más de un siglo al servicio del comercio exterior. Más de 100 años de experiencia.

www.sebastianroca.com

CONSIGNACIONES - ADUANAS
TRÁNSITOS - ALMACENAJE

SEBASTIAN ROCA, S.A.

ROCA CASTELLÓN
CONSIGNACIONES, S.L.

Paseo Buenavista, 15 - 12100 Grao de Castellón - Tel. 0034 964 737272 / 0034 964 284488 - e-mail: seroca@seroca.net



Rubén Ibáñez con directivos de ASCER.

ha explicado que “no nos conformamos con ser el puerto de referencia para la importación de materia prima, queremos ser el puerto de referencia para la salida del producto terminado en todos aquellos destinos a los que se llega desde PortCastelló”.

En este sentido el presidente ha trasladado a ASCER su voluntad de trabajar por que nuevas líneas de contenedores escalen en el puerto de Castellón incrementado la conectividad con el extranjero porque “exportar por Castellón resulta más económico que por otros puertos, dado que las tasas son menores, hay mayores bonificaciones y se ahorra un coste considerable en transporte por carretera al tener que recorrer menos kilómetros desde las factorías hasta el puerto, con lo que conlleva de menores emisiones de CO2”.

De hecho, Rubén Ibáñez ha destacado que “el coste del transporte para sector cerámico se reduciría en 40 millones anuales si saliera por el puerto de Castellón”.

En lo que llevamos de año el tráfico de mercancías relacionado con el sector cerámico, tanto de exportación como de importación, representa el 26,4% sobre el total, que es de 11.691.470 toneladas.

Los principales países de exportación de azulejos desde el puerto de Castellón son Israel, Rumanía, Grecia, Marruecos y Jordania.

The Port of Castellón will participate for another year in the Cersaie trade fair to bring visibility to the Port Authority's support of the ceramics sector. This support is in the form of specific measures such as the 40% discount on rates for goods for exports of the sector. Currently only 16% of exports of goods of the sector leave from the Port of Castellón, the rest leaving from the Port of Valencia.

These discounts have the aim of promoting competitiveness in one of the main production sectors of the province, as well as reducing the economic impacts arising from the increased prices of raw materials of the sector, which make up a significant part of the variable costs of the ceramics sector.

The President of the Castellón Port Authority, Rubén Ibáñez, has explained that “we are not content to be the port of reference for the import of raw materials; we want to be the port of reference for export of finished products to all destinations that are reached from PortCastelló”.

In this regard, the President has communicated to ASCER his will to work on new container lines stopping over

at the Port of Castellón, increasing international connectivity, because “exporting through Castellón is more economical than through other ports, given that the rates are lower, there are higher discounts, and considerable savings are achieved on road transport, having to travel fewer kilometres from factories to the port, resulting in lower CO2 emissions”.

In fact, Rubén Ibáñez has highlighted that “the cost of transport for the ceramics sector would be reduced by 40 million euros annually if they exported through the Port of Castellón”.

So far this year, traffic of goods related with the ceramics sector, both exports and imports, makes up 26.4% of the total, amounting to 11,691,470 tonnes.

The main tile export countries from the Port of Castellón are Israel, Romania, Greece, Morocco and Jordan.





José Manuel Fuertes, Antonio Escorihuela,
José Luis Mercader y Alberto Cariñena

Interglobo revalida su confianza en CERSAIE

Interglobo renews its confidence in CERSAIE

La compañía Interglobo ha cumplido ya seis años de actividad en España, el mismo tiempo en el que la oficina de Valencia participa en una de las principales citas del sector cerámico y azulejero, la feria CERSAIE de Bolonia donde el grupo ha contado históricamente con un stand propio, tal como explican José Luis Mercader y José Manuel Fuertes, director general y director, respectivamente.

Este año Interglobo llega con novedades. El grupo sigue creciendo, ya que recientemente abrió oficinas en India y Turquía, así que representantes de estas delegaciones se sumarán a los de España, Estados Unidos, Canadá, Tailandia y Brasil, así como al agente de la empresa en México.

Además, Interglobo hará extensiva su presencia a otra convocatoria, Marmomacc, la feria del mármol, la piedra y el granito que, coincidiendo

en fechas con CERSAIE, se celebra en Verona. "Nuestro objetivo es ofrecer apoyo a los clientes con soluciones logísticas tanto marítimas como aéreas a nivel internacional, gracias a nuestras propias oficinas y a nuestra amplia red de agentes", señalan los directivos de Interglobo.

Hace ya un tiempo que, atendiendo a los cambios en los mercados internacionales que ha supuesto la crisis sanitaria y la evolución del propio transporte internacional, Interglobo apostó por diversificar. Junto al azulejo, la empresa ha empezado a dar protagonismo a otros tipos de mercancías, nuevos productos y también nuevos mercados. "Se trata de paliar el efecto de la una situación compleja", explica Mercader.

No obstante, y a pesar de las difíciles circunstancias, la empresa crece desde que se constituyó en España, aunque reconocen que "hacer previ-

siones es complicado". El continente americano y Asia son sus principales mercado, pero ahora Turquía e India se han convertido en mercados emergentes tanto en import como en export, como ocurre también con Sudamérica y Latinoamérica. "Contamos con un equipo experimentado y queremos aprovechar ese know how", terminan Mercader y Fuertes.



The company Interglobo has now operated for six years in Spain, and during this period the Valencia office has participated in one of the main events of the ceramic and tile sector, the CERSAIE trade fair in Bologna where the group has historically had its own stand, as explained by José Luis Mercader and José Manuel Fuertes, Managing Director and Manager, respectively.

This year Interglobo arrives with developments. The company continues to grow, as it recently opened offices in India and Turkey, representatives of these branches being added to those of Spain, the United States, Canada, Thailand and Brazil, as well as the company agent in Mexico.

Additionally, Interglobo will extend its presence to another event, Marmomac, the marble, stone and granite trade fair, which coinciding with the dates of CERSAIE, is held in Verona. "Our objective is to offer clients support with logistics solutions by both sea and air at an international level, thanks to our own offices and our extensive network of agents", state the directors of Interglobo.

For some time now, in response to changes in international markets entailed by the health crisis and the evolution of international transport, Interglobo has committed to diversification. Along with tiles, the company has started to place a focus on other

types of goods, new products and also new markets. "It is about mitigating the effect of this complex situation", explains Mercader.

Nevertheless, despite the difficult circumstances, the company has grown since it was established in Spain, although recognising that "forecasting is complicated". The American continent and Asia are its main markets, but now Turkey and India have become emerging markets for both import and export, as is also occurring with South America and Latin America. "We have an experienced team and want to take advantage of that know-how", conclude Mercader and Fuertes.

Interglobo
INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS

ISO 9001
BUREAU VERITAS
Certification

VALENCIA

INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS
A human technology world in forwarding

Interglobo Forwarders Spain - Av. del Puerto, 302 - Of. 3.3 - 46024 Valencia - España - Teléfono + 34 960 660 268 - Mail interglobospain@interglobo.com
www.interglobo.com



José Domenech y Enrique Moreno Jr.

SEA CARRIERS regresa a su cita con CERSAIE

SEA CARRIERS returns to CERSAIE

CERSAIE celebra su 40º aniversario y SEA CARRIERS, S.L. regresa a la cita.

CERSAIE celebrates its 40th anniversary, with SEA CARRIERS, S.L. returning.

40 años de CERSAIE y más de 25 años durante los cuales la empresa ha sido fiel al encuentro anual en Bolonia “CERSAIE es un punto de encuentro muy importante para nosotros”, según indica José Doménech.

“Los tiempos siguen difíciles y complicados para todos. Todo cambia cada día y sin demasiadas buenas noticias, desgraciadamente. Pasó la pandemia pero sigue la guerra en Europa y la inestabilidad a nivel mundial”, añade.

“Los precios del transporte marítimo en general siguen bajando y están alcanzando unos límites tan mínimos que pueden hacer peligrar

la estabilidad y los servicios regulares tal y como los hemos conocido hasta ahora”, prosigue Doménech.

En SEA CARRIERS SL siguen centrados 100% en la posibilidad de “conseguir que nuestra relación de precio y calidad de servicio sea la mejor para las necesidades de nuestros clientes”. “Esto es una labor que debemos hacer a través de contacto diario con todas las compañías navieras ya que el mapa de la oferta/demanda está cambiando constantemente”, apunta José Doménech, vicepresidente de la compañía.

Fabricantes y exportadores con sus nuevas ideas, programas, dise-

ños y tendencias, estén presentes en CERSAIE. “Nuestra labor es formar parte de la cadena logística y que los clientes puedan formalizar sus pedidos basados en el mejor coste posible de transporte y facilidades de embarque”, explica. “Nuestra norma de embarques a su medida permanece”, añade.

Profesionalidad, calidad, servicio y precio son palabras y hechos que los clientes de SEA CARRIERS aprecian para otorgarnos su confianza y fidelidad desde hace muchos años. Enrique Moreno Jr., director comercial, informa de que Sea Carriers, S.L., empresa española 100% independiente y ampliamente consolidada en el sector del transporte internacional, considera CERSAIE como una de las ferias más importantes de su calendario. “Seguimos con la idea de estar cerca de los fabricantes, de los exportadores, de los clientes, etc. En definitiva, de los profesionales que puedan tener relación con el desarrollo de nuestra actividad logística”, continúa Moreno.

Según José Doménech, SEA CARRIERS, S.L. está consolidando su red internacional de agentes a la vez que renueva la inversión en tecnología y medios. “Nuestra visión global de la actividad del transporte internacional nos anima a mejorar la garantía de servicio que venimos ofreciendo desde siempre a nuestros clientes. Esto permite a fabricantes, exportadores e importadores de todo el mundo seguir confiándonos sus embarques, sintiéndose cómodos y seguros con nosotros en todos nuestros servicios”, continúa el vicepresidente.

“Queremos agradecer - indican Doménech y Moreno - la confianza y apoyo de los nuestros clientes durante tantos años de relación mutua. A todos ellos les garantizamos nuestro mejor y más profesional servicio. También a FORO INTERNACIONAL por ser una publicación actual, presente en todas las citas importantes y por permitirnos mostrar en sus páginas nuestro compromiso y voz”.

“Esperamos poder estar presentes en próximas ferias y encontrarnos de nuevo, nuestro ánimo es seguir adelante en la consolidación de nuestra empresa SEA CARRIERS, S.L. como referencia

importante en el transporte internacional. Enhorabuena a CERSAIE en su 40º aniversario así como mucho éxito para todos ahora y en el futuro”, concluyen los directivos de la compañía.

40 years of CERSAIE and over 25 years during which the company has been faithful to the annual meeting in Bologna, “CERSAIE is a very important meeting point for us”, states José Doménech.

“These continue to be difficult, complicated times for everyone. Everything is changing each day, and unfortunately there is not too much good news. The pandemic has passed, but the war in Europe and instability at a global level continue”, he adds.

“The prices of maritime transport in general continue to fall, and such minimum limits are being reached that stability and regular services as we have known them to date may be jeopardised”, Doménech continues.

SEA CARRIERS SL continues to be 100% focused on the possibility of “making our combination of price and quality of service the best for the needs of our clients”. “This is work that we must carry out through daily contact with all shipping lines, as the map of supply and demand is constantly changing”, notes José Doménech, Vice President of the company.

Manufacturers and exporters with new ideas, programmes, designs and trends, they are present at CERSAIE. “Our work is to form part of the logistics chain and for clients to be able to formalise their orders based on the best possible cost of transport and ease of shipping”, he explains. “Our standard of customised shipping remains”, he adds.

Professionalism, quality, service and price are words and facts that clients of SEA CARRIERS appreciate for placing their trust and loyalty in us for many years. Enrique Moreno Jr., Commercial Director, states that Sea Carriers, S.L., a 100% independent Spanish company, well-established in the international transport sector, considers CERSAIE one of the most important trade fairs on its calendar. “We continue with the idea of being close to the manufacturers, the exporters, the clients, etc. Ultimately, to the professionals who



we can have a relationship with in undertaking our logistics activity”, Moreno continues.

According to José Doménech, SEA CARRIERS, S.L. is consolidating its international network of agents while renewing investment in technology and resources. “Our global vision of international transport activity encourages us to improve the guarantee of service that we have always offered our clients. This allows manufacturers, exporters and importers from around the world to continue trusting us with their shipping, feeling comfortable and safe with us in all our services”, the Vice President continues.

As Doménech and Moreno state, “We would like to say thank you for our clients’ trust and support during so many years of mutual relationship. We guarantee all of them our best and most professional service. We would also like to thank FORO INTERNACIONAL for being a modern publication, present at all important events, and for allowing us to show our commitment and voice on its pages”.

“We hope to be able to be present at upcoming trade fairs, and to meet again. Our aim is to advance in the consolidation of our company SEA CARRIERS, S.L. as an important reference in international transport. We congratulate CERSAIE on its 40th anniversary, and wish everyone great success now and in the future”, conclude the managers of the company.



Juan Ramón Torres, Pilar Escrich, José Quijal y Carlos Cabedo

Savino del Bene refuerza su equipo comercial y apuesta por nuevos mercados

Savino del Bene strengthens its commercial team and commits to new markets

La compañía Savino del Bene renueva su confianza en una de las principales citas internacionales de la industria cerámica, CERSAIE, y participa un año más en la feria italiana para apoyar al sector e impulsar su crecimiento.

Así, parte del equipo comercial de la empresa estará presente en la feria para dar a conocer los servicios de transporte y logística que permitan garantizar la competitividad a expositores y visitantes. En concreto, viajarán a la ciudad italiana de Bolonia Pilar Escrich, Juan Ramón Torres, Carlos Cabedo y José Quijal.

Además, este año Savino del

Bene apuesta por la expansión y por crecer en otras regiones y mercados como Middle East y África. Precisamente, con el objetivo de fortalecer la presencia de la empresa en estas áreas se ha incorporado a la firma Juan Ramón Torres, que se suma los otros integrantes del equipo comercial, que coordinan las operaciones en Estados Unidos, Canadá y Latinoamérica. De hecho, estos últimos tráficos siguen siendo esenciales para la empresa, pero Middle East y África se están posicionando con fuerza y Savino del Bene no quiere perder la oportunidad de aumentar su oferta de servicios.

Y es que aunque el azulejo constituye una parte esencial del negocio de Savino del Bene, lo cierto es que el operador sigue apostando por diversificar tráficos por lo que ha optado por fortalecer su departamento comercial. En esta apuesta comercial la empresa ya cuenta con oficinas en Zaragoza y a nivel internacional ha inaugurado oficinas en San Diego, Tijuana y Cincinnati.

En la presente edición de CERSAIE Savino del Bene contará como es habitual como un stand propio, compartido por otra marca del grupo, General Noli, que también ha abierto nuevas oficinas en Middle East para apoyar los planes

de expansión de Savino del Bene.

The company Savino del Bene renews its confidence in one of the main international events of the ceramics industry, CERSAIE, and participates for another year in the Italian trade fair for supporting the sector and driving its growth.

Thus, part of the company's commercial team will be present at the trade fair to present to exhibitors and visitors the transport and logistics services that allow competitiveness to be guaranteed. Specifically, Pilar Escrich, Juan Ramón Torres, Carlos Cabedo and José Quijal will travel to the Italian city of Bologna.

Additionally, this year Savino del Bene commits to expansion and growth in other regions and markets such as the Middle East and Africa. Specifically, with the objective of strengthening the company's presence in these areas, the firm has incorporated Juan Ramón Torres, who joins the other members of the commercial team, which coordinates operations in the United States, Canada and Latin America. In fact, this traffic continues to be essential for the company, but the Middle East



and Africa are positioning themselves strongly and Savino del Bene does not wish to miss the opportunity to increase its range of services.

Although tiles constitute an essential part of Savino del Bene's business, in reality, the operator continues to opt for diversifying traffic, therefore having committed to strengthening its commercial department. In this commercial commit-

ment, the company now has offices in Zaragoza and at an international level has opened offices in San Diego, Tijuana and Cincinnati.

At this edition of CERSAIE, Savino del Bene will as usual have its own stand, shared with another brand of the group, General Noli, which has also opened new offices in the Middle East to support the expansion plans of Savino del Bene.

An advertisement for 'noatum TERMINAL CASTELLÓN'. The left side features the company logo and text: 'noatum TERMINAL CASTELLÓN', 'Desde 1975 con la industria azulejera', 'Global knowlegde with local expertise', and contact information: 'Muelle del Centenario, s/n. - 12100 Grao-Castellón', 'Tel +34 96 473 70 89 - Fax +34 96 473 71 08', and 'www.marmetsa.com'. The right side shows a photograph of a large yellow crane lifting a red container at a port.



La producción española de mármol, granito y piedra se recupera

Spanish marble, granite and stone production recovers

La ciudad italiana de Verona acoge del 26 al 29 de septiembre la feria Marmomac 2023, el evento mundial dedicado a toda la cadena de producción de piedra natural y mármol, y al que un total de 50 empresas españolas han confirmado su presencia. Marmomac, que se celebra cada año en Veronafiere y este curso cumple su 57ª edición, también persigue mejorar sus cifras de asistentes y expositores, registros que en su pasada edición de 2022 se redujo en casi un 40% respecto a las celebraciones de la feria previas a la explosión de la crisis sanitaria.

En 2022, un total de 1.961 empresas procedentes de 47 países diferentes pisaron la feria. Entonces fueron 58 las compañías nacionales que promocionaron su producto en Marmomac, frente a las 67 que se desplazaron antes de la pandemia.

Y es que España es todavía uno de los mayores productores y exportadores de piedra natural a nivel mundial. Desde el año 2020, precisamente el año de explosión de la pandemia, la producción de mármol, granito y otro tipo de piedras alcanza los 5,5 millones de toneladas, lo que supone un aumento de casi el



SAVINO DEL BENE

Global Logistics and Forwarding Company



We deliver your projects

VALENCIA HEADQUARTERS

C/ Dr. J. J. Dómine, 18 A - 46011 Valencia

Ph. + 34 963 241 350 - Fax: +34 963 672 003

www.savinodelbene.com

MADRID · BARCELONA · VALENCIA · BILBAO · ALICANTE · VIGO



8% respecto a los registros anteriores a la crisis. Los principales destinos de la piedra nacional son Estados Unidos, China, Francia, Alemania y Reino Unido, pues solo entre estos cuatro países –de entre el global de alrededor de 120 donde las compañías españolas exportan su producto– se concentra prácticamente el 70% de la exportación.

En datos a fin del ejercicio de 2022, España fue el séptimo productor y el sexto exportador de la piedra natural, alcanzando los 256 millones de euros en la exportación de piedra natural en bruto, siendo elaborado el 72% del producto exportado. En cuanto a la concentración geográfica de la producción de piedra a nivel nacional, Galicia se posicionó como la Comunidad Autónoma que mayor volumen de ventas registró (el 39% del total de ventas, cifradas en unos 1.700 millo-

nes según estadísticas de clúster de piedra), seguido de la Comunidad Valenciana (con un 19,7% del total) y Andalucía (con un 11,8%). Mientras, los últimos datos de exportación llegan a los 915 millones, lo que supone un aumento del 12% respecto a la última marca previa a la pandemia. La importación, por su parte, alcanzó los 166 millones, por lo que el saldo comercial exterior de la piedra natural y mármol en España es claramente favorable. Es el dibujo de situación con el que la industria nacional de la piedra natural desembarca un año más en Marmomac.

From the 26th to 29th of September, the Italian city of Verona is hosting the Marmomac 2023 trade fair, the global event dedicated to the full production chain of natural stone and marble, at which

a total of 50 Spanish companies have confirmed their presence. Marmomac, which is held each year at Veronafiere and which this year reaches its 57th edition, also aims to improve its figures of attendees and exhibitors, figures which fell by almost 40% in the previous edition compared with editions of the trade fair prior to the explosion of the health crisis. In 2022, a total of 1,961 companies from 47 different countries exhibited at the trade fair. 58 were national companies promoting their products at Marmomac, compared with 67 which attended before the pandemic.

Spain is still one of the largest producers and exporters of natural stone at a global level. Since 2020, the very year of the outbreak of the pandemic, production of marble, granite and other types of stone reached 5.5 million tonnes, which was an almost 8% increase compared with figures from before the crisis. The main destinations of the stone are the United States, China, France, Germany and the United Kingdom, as these four countries alone (from the total of around 120 countries where Spanish companies export their product) make up practically 70% of exports.

Data from the end of the 2022 financial year shows Spain as the seventh largest producer and sixth largest exporter of natural stone, totalling 256 million euros in the export of raw natural stone, 72% of the exported product being prepared. With regard to the geographic concentration of the stone production at a national level, Galicia was positioned as the Autonomous Community which recorded the largest sales volume (39% of total sales, amounting to 1.7 billion according to stone cluster statistics), followed by the Valencian Community (with 19.7% of the total) and Andalusia (with 11.8%). Meanwhile, the latest export figures reach 915 million, an increase of 12% compared with the final figure from before the pandemic. Import, in turn, reached 166 million, the foreign trade balance of natural stone and marble in Spain therefore being clearly favourable. This is the overview of the situation in which the national natural stone industry lands at Marmomac for another year.



OCMIS MARITIME SL.
TC OWNERS · CHARTERERS · SHIPBROKERS · CONTRACTORS

Servicio G.A.R. Line

Salidas cada 10 días para mercancía General, Graneles, Carga de Proyectos y Convencional para los puertos de Argel, Bejaia y Oristano



Services



Chartering & Brokerage



Ship Manning Agency



Port Disbursement



Berthing Arrangements



Cargoes



OCMIS Maritime Line

Servicio entre los puertos del Atlántico Norte Español y los puertos del Mediterráneo, cubierto con una flota de 11 buques, entre tonelajes de 3.000 hasta 18.000 Tn. para Carga General, Convencional, Proyectos y Granales

www.simcotrade.com



Grupo Trimodos visita CERSAIE y afianza su influencia en el sector azulejero

Grupo Trimodos visits CERSAIE and strengthens its influence in the tile sector

La 40ª edición de CERSAIE coincide con el 40 aniversario de Grupo Trimodos

The 40th edition of CERSAIE coincides with the 40th anniversary of Grupo Trimodos

Gruppo Trimodos, el grupo empresarial de transporte y logística visitará Bolonia para acudir a la 40 edición de CERSAIE, la feria más influyente del azulejo, que se desarrollará entre el 25 y el 29 de septiembre. El evento tiene una importancia estratégica para la compañía, por su carácter internacional, con más de 157 países participantes en su pasada edición, y por su especialización en el sector de la cerámica, uno de los sectores de especialización de Grupo Trimodos.

Es la vigésimo séptima ocasión que Grupo Trimodos visita la feria, con el objetivo de ampliar acuerdos

comerciales, consolidar tráficos, mejorar el servicio hacia sus clientes y establecer un punto de encuentro con sus colaboradores DB Cargo Transa – F.L.S Italia y su red de empresas asociadas. Una vinculación que se mantiene desde que, en 1996, Stinsa, la marca de Grupo Trimodos especializada en transporte ferroviario e intermodalidad, y la compañía italiana iniciaron un servicio de transporte de azulejos entre España y Europa.

Carmelo Martínez, gerente de Grupo Trimodos, acudirá a CERSAIE junto a Carmen Ortells, profesional con más de 30 años de experiencia

en el sector. Martínez destaca que “acudir a CERSAIE es una oportunidad para reunirse con los corresponsales de la red de distribución y detectar tendencias, necesidades y retos en el sector de la logística y el transporte”.

Grupo Trimodos y el sector cerámico

Dedicados a ayudar a las empresas a encontrar la mejor solución para hacer llegar sus mercancías a destino, Grupo Trimodos ha sido un aliado de la cerámica desde sus inicios a través de sus dos firmas: Stinsa y Transargi.

Esta última ya realizaba, antes de que las líneas de contenedor llegaran al Puerto de Castellón, el transporte convencional de cerámica al puerto. Pero, además, cuenta



con gran experiencia en realizar movimientos de materias primas y en transportar mercancía para las empresas cerámicas en convencional y en contenedores para los puertos de Castellón y Valencia. Por su parte, Stinsa tiene un servicio de grupaje a Suecia focalizado en el azulejo.

40 edición y 40 aniversario

La 40 edición de CERSAIE coincide con el 40 aniversario de Grupo Trimodos, fundada en Huelva en 1983 por Antonio Martínez, padre de los actuales gerentes Pilar, Antonio y Carmelo Martínez, al mando desde 2015. La compañía, en su conjunto, ofrece soluciones globales y completas para optimizar la red logística de sus clientes. Su constante renovación y el refuerzo de su propuesta de valor han contribuido a que, recientemente, hayan sido galardonados con el Premio Empresa del Año de El Periódico Mediterráneo a la categoría Innovación y Expansión.

Grupo Trimodos, the transport and logistics business group will visit Bologna to attend the 40th edition of CERSAIE, the most influential tile trade fair, which will be held between the 25th and 29th of September. The event has strategic importance for the company, due to its international nature, with over 157 countries participating in its last edition, and due to its specialisation in the ceramic sector, one of the sectors in which Grupo Trimodos specialises.

GRUPO TRIMODOS

Stinsa · Transargi · Intraser

40 años
conectando
el mundo

- Transporte intermodal
- Tránsitos marítimos
- Transporte por carretera nacional e internacional
- Almacenaje y actividades de valor añadido
- Servicios complementarios
- Proyectos logísticos ad hoc y consultoría

¡Podemos ayudarte!
comercial@grupotrimodos.com

www.grupotrimodos.com
Carmelo, tel. +34 699 033 733



This is the twenty-seventh occasion that Grupo Trimodos is visiting the trade fair, with the objective of expanding commercial agreements, consolidating traffic, improving service for its clients, and establishing a meeting point with its collaborators DB Cargo Transa – F.L.S. Italia and its network of associated companies. This link has been maintained since 1996, when Stinsa, the brand of Grupo Trimodos specialised in rail transport and intermodality, and the Italian company initiated a tile transport service between Spain and Europe.

Carmelo Martínez, manager of Grupo Trimodos, will attend CERSAIE along with Carmen Ortells, a professional with over 30 years of experience in the sector. Martínez highlights that “attending CERSAIE is an opportunity to meet agents of the distribution network and detect trends, needs and challenges in the logistics and transport sector”.

Grupo Trimodos and the ceramic sector

Dedicated to helping businesses find the best solution for deli-

vering their goods to their destination, Grupo Trimodos has been a partner in ceramics since it began through its two firms: Stinsa and Transargi.

Before the container lines reached the Port of Castellón, the former already carried out conventional ceramic transport to the port. However, it also has extensive experience in moving raw materials and transporting goods for ceramics companies in conventional and container shipping for the ports of Castellón and Valencia. In turn, Stinsa has a groupage service to Sweden focused on tiles.

40th edition and 40th anniversary

The 40th edition of CERSAIE coincides with the 40th anniversary of Grupo Trimodos, founded in Huelva in 1983 by Antonio Martínez, father of the current managers Pilar, Antonio and Carmelo Martínez, in charge since 2015. The company as a whole offers global, complete solutions for optimising the logistics network of its clients. Its constant renewal and the strengthening of its value proposal have contributed to it recently having been awarded the Company of the Year Award from El Periódico Mediterráneo in the Innovation and Expansion category.



**CARGA Y DESCARGA DE GRANEL Y MERCANCÍA GENERAL
OPERADORES DE CARGA DE PROYECTOS Y MATERIALES EÓLICOS
ESPECIALISTAS EN EL SECTOR CERÁMICO**

www.tmg.com.es



**Muelle Serrano Lloberas, s/n - local 1 - Edificio Usuarios - Puerto de Castellón - 12100 Castellón
Tel.: 964 73 70 49 - Fax: 964 28 85 33 - tmg@tmg.com.es**



Jaime Veral y Antonio Gómez de la Torre.

La segunda nueva nave de TMG estará plenamente operativa en enero

The second new TMG warehouse will be fully operational in January

Terminal Marítima del Grao continúa con las obras de mejora de sus instalaciones en el puerto de Castellón, un proyecto que para finales de este año estará concluido y permitirá a la compañía mejorar el servicio que ofrece a sus clientes en la dársena castellanense.

Según explican Antonio Gómez de La Torre y Jaime Veral, ahora queda pendiente de poner el techo de una de las dos nuevas naves y la mecanización estará lista para la operativa en el mes de enero.

TMG lleva meses construyendo dos naves de 8.000 metros cuadrados de superficie, a 12 metros de altura y distribuidas en tres salas en su interior. Entre estas dos naves sumarán una capacidad de almacenamiento aproximado de 70.000 toneladas.

La primera de estas naves ya ha

entrado en servicio y está ocupada y la segunda estará a pleno rendimiento a primeros de año cuando lleguen los medios mecánicos. “Hemos tenido en cuenta todos los criterios de sostenibilidad y respeto al medio ambiente. Son naves cubiertas para trabajar de buque a nave de forma directa, sin tener que recurrir a maquinaria o camiones, es decir, realizando el transporte a través de cintas cubiertas que tienen capacidad para cargar dos camiones de forma simultánea”, señalan los directivos de TMG.

La operativa prevista pasa por mover unas 1.000 toneladas a la hora por cinta, ya que ese es el rendimiento previsto por el fabricante, que también garantiza su uso para cualquiera de las mercancías que habitualmente manipula Terminal Marítima del Grao”.

Inversión

La inversión realizada por la compañía es importante. Se han invertido 5,7 millones de euros en las naves semicerradas y 2,2 millones en la mecanización de las naves, así como 16 millones de euros en grúas, palas y otros equipos. A esto se suma la inversión realizada en la mejora de infraestructuras de la terminal que gestiona en PortCastelló desde el año 2020 (por un período de 35 años), ya que se ha ampliado la línea de atraque en 100 metros, hasta alcanzar los 300 metros de línea de atraque.

“Cumplimos todos los requisitos medioambientales y colaboramos con el Sello Azul del puerto de Castellón. Por eso las nuevas naves estarán provistas de nebulizadores para controlar las emisiones de partículas a la atmósfera”, explican los



responsables de TMG.

Terminal Marítima del Grao inició sus actividades en Castellón en octubre de 2012, apoyándose en un equipo de profesionales de larga trayectoria en el sector logístico y portuario y cumpliendo todos los requisitos exigidos por la Autoridad Portuaria para conceder la licencia de operador portuario. En 2022 la compañía estibadora movió tres millones de toneladas de mercancías a granel y otras 80.000 toneladas de mercancía general. Además, durante el pasado año se gestionó la operativa de 2.000 unidades de material eólico, tanto en importación como en exportación.

The Grao Maritime Terminal (TMG) continues with the improvement works on its installations at the Port of Castellón, a project which will be completed by the end of this year, and which will allow the company to improve the service it offers its clients at the Castellón harbour.

As Antonio Gómez de La Torre and Jaime Veral explain, installing the roofing of one of the two warehouses is pending, and mechanisation will be ready for operations in the month of January.

TMG has spent months building two 8,000 square metre warehouses, 12 metres tall and set out in three rooms on the inside. These two warehouses will have a total storage capacity of approximately 70,000 tonnes.

The first of these warehouses is already operational and occupied, and the second will be fully functioning at the start of the year when mechanical equipment arrives. "We have taken all sustainability and environmental protection criteria into account. These are covered warehouses for working directly from ship to warehouse, without having to resort to machinery or lorries; that is, carrying out transport using covered belts that have the capacity to load two lorries simultaneously", indicate the managers of TMG.

The operations are forecast to move 1,000 tonnes per hour per belt, which is the manufacturer's expected performance, their use also being guaranteed for any of the goods usually handled by the Grao Maritime Terminal.

Investment

A large investment has been made by the company: 5.7 million euros have been invested in the semi-enclosed warehouses, and 2.2 million euros in the mechanisation of the warehouses, as well as 16 million euros in cranes, loaders and other equipment. In addition to this is the investment made in improving the infrastructure of the

terminal managed at PortCastelló since 2020 (for a 35 year period), as the mooring line has been extended by 100 metres, reaching a total of 300 metres.

"We comply with all environmental requirements and collaborate with the Blue Seal of the Port of Castellón. The new warehouses will therefore have nebulisers for controlling particle emissions into the atmosphere", explain the managers of TMG.

Grao Maritime Terminal began its activities in Castellón in October 2012, supported by a team of professionals with extensive experience in the logistics and port sectors and complying with all requirements of the Port Authority for granting the port operator licence. In 2022, the stevedoring company moved three million tonnes of bulk goods and another 80,000 tonnes of general goods. Additionally, during the last year, it managed operations for 2,000 units of wind farm materials, in both imports and exports.



Iberoforwarders: el aliado del azulejo, mármol y granito

Iberoforwarders: the partner for tiles, marble and granite

Constituida en 1997, la compañía de transporte internacional Iberoforwarders sigue avanzando para incrementar la competitividad que ofrece con sus servicios al sector de los materiales de construcción, la principal línea de negocio de la empresa que dirige Jordi Esteve.

La estabilidad que, poco a poco, han ido alcanzando los fletes está animando al mercado y ha repercutido también en los servicios de transporte especializados para esta industria, en la que Iberoforwarders cuenta con una amplia trayectoria gestionando los servicios de zonas claves del sector del azulejo como

Castellón y de áreas tradicionalmente productoras de mármol como Novelda.

El azulejo, el granito y el mármol sigue siendo el núcleo de la actividad de Iberoforwarders, ofreciendo servicios que se han reforzado en el ámbito nacional y siguen creciendo a nivel internacional, con nuevos proyectos en Estados Unidos, México y Sudamérica. Además, la nueva línea con Italia abierta hace ahora casi dos años ya está consolidada, y está trabajando para potenciar el departamento de tráfico terrestre a nivel nacional. “De esta forma – señala Jordi Esteve – cubri-



mos toda la demanda, con servicios marítimos, terrestres y aéreos para cualquier destino que pida el cliente”.

Iberoforwarders cuenta con unas instalaciones de 3.000 metros cuadrados y dispone de cuatro camiones trabajando en exclusividad para las recogidas locales. La delegación de Valencia, operativa desde hace ya tres años, fue creada principalmente para fortalecer las alianzas con su red de agentes e incrementar su oferta marítima y aérea.

*E*stablished in 1997, the international transport company Iberoforwarders continues advancing to increase the competitiveness that its services offer the construc-

tion materials sector, the main business line of the company led by Jordi Esteve.

The stability that shipping has gradually been achieving is encouraging the market and has also had an impact on specialised transport services for this industry, in which Iberoforwarders has extensive experience managing the services of key areas of the tile sector such as Castellón and areas which traditionally produce marble, such as Novelda.

Tiles, granite and marble continue to be the core of Iberoforwarders' activity, offering services which have been strengthened at a national level and which continue to grow at an international level, with new pro-

jects in the United States, Mexico and South America. Additionally, the new line with Italy opened almost two years ago is now consolidated, and work is being carried out to reinforce the road traffic department at a national level. “In this way we cover all demand, with maritime, land and air services for any destination that the client requests”, indicates Jordi Esteve.

Iberoforwarders has 3,000 square metres of installations and has four lorries working exclusively for local pickups. The Valencia branch, operating for the last three years, was mainly created to strengthen partnerships with its network of agents and increase its maritime and air services.



We move your tiles!!
Please ask us for sea or airfreight rate from SPAIN to AMERICA!

- ▶ SEA SHIPPINGS
- ▶ AIR FREIGHT
- ▶ ROAD INTRA EUROPE

- ▶ CANARY ISLAND
- ▶ WAREHOUSES STORAGES
- ▶ LOGISTICS SOLUTIONS

Calle del Rublo, 66 - 69 - Pol. Ind. Las Atalayas
ALICANTE Spain - Telf. +34 965 10 77 88
email: maritimo@iberoforwarders.com

C/ Nicolás Copérnico, 8 Pta.2 - Parque Tecnológico
Paterna VALENCIA Spain - Telf. +34 648 41 39 72
email: santi@iberoforwarders.com

www.iberoforwarders.com





El azulejo español llega a CERSAIE con ánimo de recuperación

Spanish tiles arrive at CERSAIE aiming at recovery

El primer semestre del año 2023 no ha sido bueno para uno de los sectores productivos más importantes de España, el azulejero, castigado por la compleja coyuntura internacional y la subida en el precio de la energía.

Un total de 72 empresas fabricantes y comercializadoras vinculadas a la patronal ASCER y otras tres asociadas estarán presentes en la

feria italiana de Bolonia. En esta ocasión, los datos de exportación no son buenos, con un 15,1% menos en la primera mitad del año y una caída de la producción acumulada del -15,7%. En este primer semestre se han vendido productos españoles de este sector a un total de 184 países por valor de 1.938 millones de euros.

Europa sigue siendo el principal



**YOUR LOGISTICS
PARTNER**



www.groupmpg.com

destino de las ventas españolas de la industria del azulejo, con una cuota del 54,5% sobre el total y un valor de 1.056,2 millones de euros, frente a los 1.159,8 millones del pasado año. Oriente Próximo acumula una cuota del 20,6%, con un valor de 398,3 millones de euros y una caída del -28,1%. En cuanto al continente americano el descenso acumulado entre enero y junio es del -16,9%, con ventas por valor de 398,3 millones de euros.

Por otro lado, la exportación a Asia se cifra en 287,1 millones de euros, con un 14,8% de la cuota total de ventas al exterior, mientras que África representa el 9,1% y acumula en este período 177,3 millones de euros.

Francia encabeza el ranking de destinos de la exportación española, con un crecimiento en los primeros meses del año del 1,7% y un valor acumulado de 263,3 millones de euros. Le sigue Estados Unidos, que compró por importe de 231,1 millones de euros (-13,7%) y, en tercera posición, Reino Unido, que registra una caída del -19,8% y acumula 112,9 millones de euros. Por el con-



trario las exportaciones a Italia han subido un 11,5% y entre enero y junio alcanzaron un valor de 108,2 millones de euros.

The first half of 2023 has not been good for one of Spain's most important production sectors, the tile

sector, which has suffered due to complex international circumstances and the increase in energy prices.

A total of 72 manufacturing and trading companies linked with the ASCER business association and another three associated companies will be present at the Italian trade fair

marmedsa
NOATUM SHIPPING AGENCY

Excellence in Maritime and Logistics Services

Regular Maritime services from Castellón to/from

- United Kingdom
- Greece
- Syria
- Egypt
- Ireland
- Turkey
- Lebanon
- Algeria
- Italy
- Cyprus
- Israel

Containerized, Conventional and/or Bulk Cargo

www.marmedsa.com
Av. Ferrandis Salvador, s/n - 12100 Grao-Castellón, Spain
T +34 964 28 33 44 - F +34 964 28 20 81



in Bologna. On this occasion, the export figures are not good, being 15.1% lower in the first half of the year, and with an accumulated drop in production of 15.7%. In the first half of the year, Spanish products from this sector have been sold to a total of 184 countries for a value of 1.938 billion euros.

Europe continues to be the main destination for Spanish sales of the tile industry, making up 54.5% of the total and amounting to 1.0562 billion euros, compared with 1.1598 billion

euros the previous year. The Near East makes up 20.6%, amounting to 398.3 million euros, with a reduction of 28.1%. With regard to the American continent, the accumulated drop between January and June was 16.9%, with sales for a value of 398.3 million euros.

Additionally, exports to Asia amount to 287.1 million euros, making up 14.8% of the total foreign sales, while Africa represents 9.1% and in this period totalled 177.3 million euros.

France is the main destination for Spanish exports, with growth of 1.7% in the first months of the year and an accumulated value of 263.3 million euros. It is followed by the United States, with purchases amounting to 231.1 million euros (a 13.7% reduction), and in third place, the United Kingdom, which recorded a reduction of 19.8% and totalled 112.9 million euros. Conversely, exports to Italy have increased by 11.5%, and between January and June amounted to a value of 108.2 million euros.



RAMINATRANS CASTELLÓN INTERNATIONAL FORWARDERS

CASTELLÓN · VALENCIA · ALICANTE · BARCELONA · MADRID
 BILBAO · ZARAGOZA · ALGECIRAS · GRAN CANARIA
 PALMA DE MALLORCA · RIBARROJA · VIGO · A CORUÑA
 SEVILLA · GIJÓN · RIGA · MIAMI · CIUDAD DE MÉXICO
 GUADALAJARA (MX) · NUEVA DELHI · KUALA LUMPUR
 BANGLADESH · BANGKOK · NINGBO · SHENZHEN
 QINGDAO · HONG KONG · SHANGHAI · XIAMEN
 DALIAN · XINGANG · TIANJIN



RAMINATRANS CASTELLÓN, S.L.
 Gran Vía Tárrega Monteblanco, 243
 Pol. Ind. Los Cipreses
 12006 Castellón - (Spain)
 Tel. 34 96 424 15 82 · Fax 34 96 425 74 14

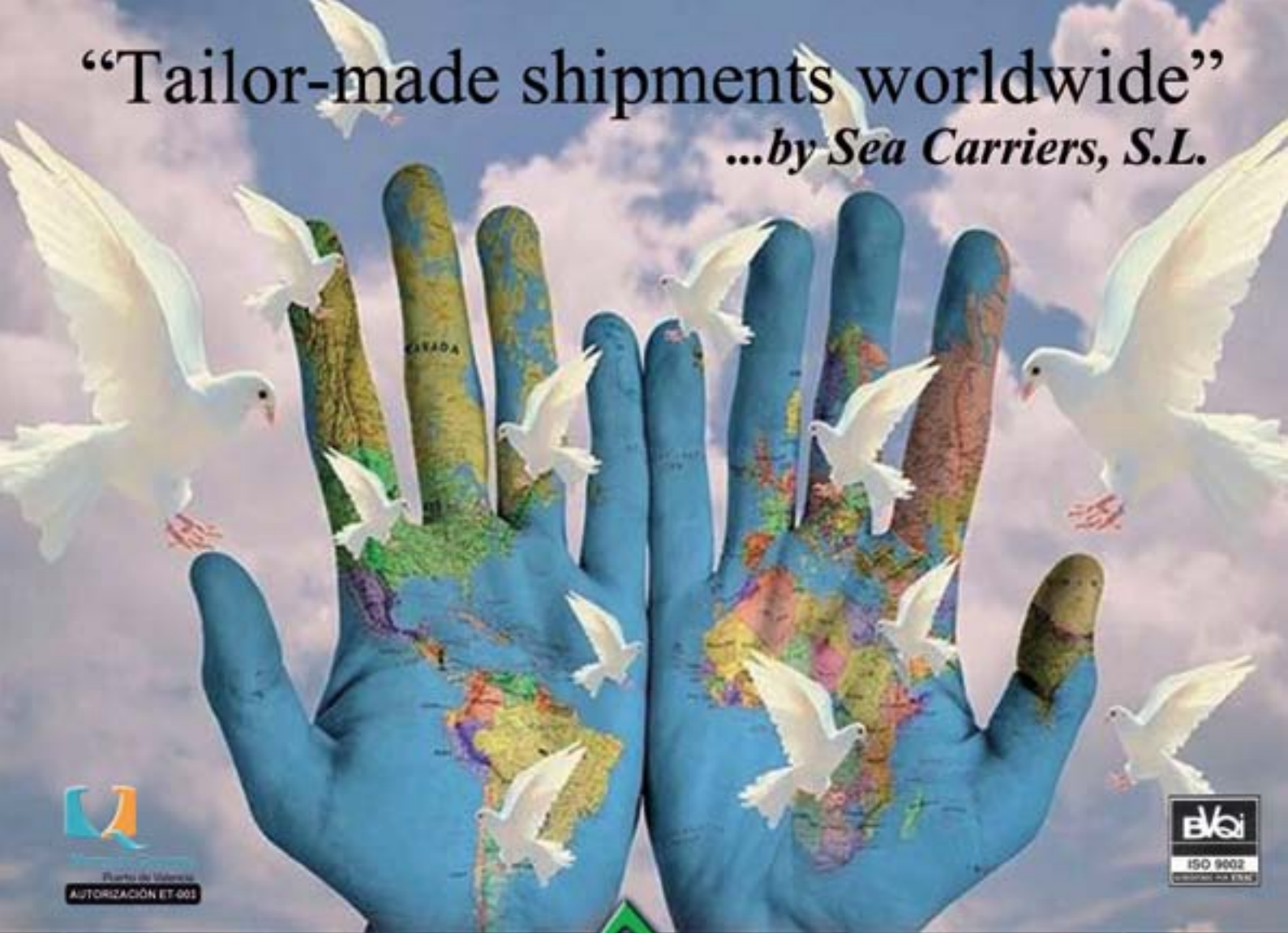


Logistics Solutions

castellon@raminatrans.com www.raminatrans.com

“Tailor-made shipments worldwide”

...by *Sea Carriers, S.L.*



Plano de Gestión
AUTORIZACIÓN ET-003



SEA CARRIERS
TRANSPORT & LOGISTICS



Pza. Semana Santa Marinera, 2 - 6º 46011 - Valencia (Spain)
Tel. (34) 963 24 22 00 - Fax (34) 963 24 20 00
www.seacarriers.es



valenciaport

Autoridad Portuaria de Valencia

VALENCIA · SAGUNTO · GANDIA

valenciaPort



valenciaport.com