

f RO

iINTERNACIONAL

Publicación de Transporte, Logística y Comercio Exterior



CERSAIE

Bologna - Italy

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

Del 22 al 26 de septiembre
Bologna, Italia

MARMO+MAC

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

Del 23 al 26 de septiembre
Verona, Italia

n°170



MARMO+MAC

23/26 SEPT 2025
VERONA - ITALY



CERSAIE

Bologna - Italy

22/26 SEPT 2025



SAVINO DEL BENE

Global Logistics and Forwarding Company

UNA EXPEDICIÓN TIENE MUCHO QUE CONTAR



Tenemos oficinas propias en Valencia, Alicante, Barcelona, Bilbao, Madrid, Sevilla, Zaragoza y Vigo y otras 340 más en todo el mundo.

f **@** **in**

www.savinodelbene.com





06

Tile of Spain reafirma su fortaleza en CERSAIE 2025

08

La industria azulejera española registra una "ligera recuperación"



10

Olga Sánchez (ERHARDT Ertransit): "Liberamos al exportador cerámico de la complejidad logística para que pueda centrarse en crecer"

13

Savino del Bene se consolida como socio logístico de la industria azulejera española



18

Interglobo participa en Cersaie, la feria de referencia de la industria azulejera

26

Marmomac se consolida como la principal cita internacional de la piedra natural





CERSAIE 2025 abre sus puertas con una nueva distribución

Bolonia acoge del 22 al 26 de septiembre una nueva edición de Cersaie, que se ha consolidado como una de las principales citas a nivel internacional para la industria azulejera. Allí se darán cita las principales marcas de todo el mundo y una notable representación española, así como los operadores logísticos especializados en este sector, con el fin de contribuir a aportar a las empresas un mayor grado de competitividad.

La organización ha apostado por una distribución renovada, diseñada para mejorar la experiencia de los

profesionales que visitan la feria y para hacer aún más efectiva la participación de las empresas expositoras. Así, el pabellón 19 se sumará a los pabellones que tradicionalmente albergan a las empresas líderes mundiales en los sectores de superficies cerámicas y mobiliario de baño, que siempre han sido los sectores clave de la feria, mientras que los pabellones 30 y 31 presentarán una nueva distribución. En concreto, en estos pabellones se ubicará las superficies no cerámicas, los acabados de interiores y el sector del baño y bienestar, completando la varie-



Entrada de la Costituzione, un punto de acceso privilegiado para los visitantes que llegan desde la ciudad o la estación de tren.

Por su parte, el pabellón 19 será el punto de referencia para empresas y profesionales del sector de la instalación, con un área completamente dedicada a las nuevas tecnologías, materiales innovadores, demostraciones en vivo y actualización profesión, no sólo para instaladores, sino también para arquitectos, minoristas y personal especializado de las salas de exposición.

El área de conferencias acogerá seminarios técnicos sobre grandes losas cerámicas, dirigidos a arquitectos, ingenieros y aparejadores, que contabilizarán para sus créditos de formación profesional.

También se presentará la iniciativa "Cersaie World Tiling Lab", un espacio de 200 metros cuadrados donde cuatro equipos de jóvenes

alicatadores de Italia, Suiza, Dinamarca y Brasil competirán para colocar superficies cerámicas y crear cuatro ambientes: un baño con nicho de ducha, una zona exterior, una sala de estar con escalera y una fachada con ventana francesa.

Finalmente, y atendiendo a esta nueva ubicación, los forwarders estarán estratégicamente ubicados cerca de la entrada de la Costituzione para facilitar los contactos comerciales.

Cersaie ha ido ganando peso en los últimos años hasta convertirse en una cita ineludible para la industria azulejera y para el sector logístico. El pasado año la feria registró un total de 95.321 visitantes y contó con un total de 607 expositores. En la convocatoria, que contó con una superficie de exposición de 145.000 metros cuadrados, estuvieron representados 164 países de todo el mundo.

dad de productos expuestos para los numerosos arquitectos, diseñadores y contratistas que visitan el evento en busca de inspiración y materiales para sus proyectos.

Este año las marcas emergentes y los materiales de alta calidad y tecnología avanzada tienen una ubicación estratégica, cerca de la

**YOUR TRUST
OUR SUCCESS**

DCS SPAIN
GENERAL LOGISTICS PROVIDER

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



Por Ismael García, presidente de ASCER

Tile of Spain reafirma su fortaleza en CERSAIE 2025

En unos días Bolonia volverá a convertirse en el epicentro mundial del diseño, la innovación y el negocio en torno a la cerámica. CERSAIE 2025 abre sus puertas del 22 al 26 de septiembre y, un año más, la participación española será protagonista indiscutible. Desde ASCER, celebramos que 71 empresas asociadas —84 si contamos las diferentes marcas— integradas bajo el sello Tile of Spain estarán presentes en esta cita internacional, confirmando a España como el segundo país expositor más numeroso tras Italia.

No se trata solo de cantidad, sino de diversidad y relevancia: las firmas españolas estarán en los nueve pabellones dedicados a la cerámica (16, 18, 25, 26, 29, 30, 32, 36 y 37), lo que refleja el alcance y variedad de nuestra oferta, así como la solidez de nuestras marcas. Cada pabellón contará con la presencia activa de empresas españolas que aportan creatividad, tecnología y un estilo propio que distingue a Tile of Spain en los mercados internacionales.

Desde ASCER ponemos en marcha distintas acciones para que la

presencia de nuestras marcas no se limite al espacio físico. Gracias al apoyo de ICEX, hemos puesto en marcha un catálogo digital que permite localizar expositores y conocer sus novedades desde cualquier dispositivo. Además, reforzamos nuestra visibilidad en redes sociales mediante la cobertura de la feria en el perfil de Tile of Spain en Instagram (@tileofspain), herramientas que acercan los últimos diseños e innovaciones de nuestras empresas a prescriptores, distribuidores y clientes de todo el mundo.

En la feria volveremos a trasladar a los visitantes cuál es "El ingrediente secreto" de la cerámica made in Spain: el respeto, un valor diferencial de nuestros productos y una forma de hacer europea. Respeto por el medio ambiente, compromiso con las personas, innovación constante, orientación al cliente y arraigo cultural. Todos ellos son factores que definen a la industria cerámica española y que la posicionan como referente de calidad y confianza.

Este escaparate internacional llega en un momento clave para el sector. Tras dos años de gran difi-

cultad, 2025 está ofreciendo señales de recuperación. Entre enero y julio, la producción creció un 3,5%, consolidando la tendencia positiva iniciada en 2024, cuando alcanzamos los 416 millones de metros cuadrados (+5,6% respecto a 2023). En exportaciones, se han registrado 1.838 millones de euros hasta junio (+1,3% respecto al mismo periodo de 2024) y crece también el empleo un 3,5%.

Son datos esperanzadores, aunque no podemos obviar señales de ralentización desde mediados de año, especialmente en algunos mercados europeos. La incertidumbre comercial global exige prudencia y visión estratégica, pero también refuerza el valor de las ferias, donde la proximidad a los clientes y la visibilidad internacional son palancas de crecimiento.

En este contexto, confiamos en que CERSAIE se convierta en un escaparate esencial para mostrar al mundo la creatividad y competitividad de nuestra industria.

Desde ASCER queremos poner en valor el esfuerzo de las empresas expositoras y de todos los profes-



sionales que hacen posible que España mantenga un papel protagonista en la mayor feria internacional de la cerámica.



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



www.simcotrade.com



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

La empresa castellanense ha escalado 14 puestos con respecto al año pasado, pese a las complicaciones en el mar Negro y el consecuente aumento de los costes



Cerdan Tallada Str., 23 Etlo • 12004 CP, Castellon City, Spain. • Ocmis@Ocmis.es • Tel.: 722 879 219



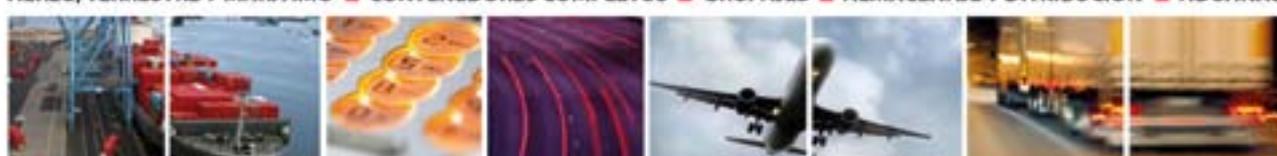
La industria azulejera española registra una “ligera recuperación”

El vicepresidente de ASCER, Ismael García Peris, constataba en el transcurso de la Asamblea celebrada en julio la ligera recuperación de algunos indicadores clave del sector a lo largo del año 2024. “La producción y el empleo han experimentado una mejora moderada

y, los precios de la energía parecen haber alcanzado cierta estabilidad, aunque siguen en entornos de precios altos. No obstante, debemos ser prudentes: la demanda en nuestros principales mercados europeos sigue mostrando signos claros de enfriamiento, y el contexto geopolítico

es de una gran complejidad” sobre este último aspecto ha manifestado que “vivimos en un entorno internacional incierto, en el que las decisiones tomadas a miles de kilómetros tienen un impacto inmediato en nuestras fábricas. Esto nos obliga a redoblar esfuerzos en competi-

AÉREO, TERRESTRE Y MARÍTIMO ■ CONTENEDORES COMPLETOS ■ GRUPAJES ■ ALMACENAJE Y DISTRIBUCIÓN ■ ADUANAS





ASTHON - SHARE LOGISTICS

Expect more for your global cargo

www.asthoncargo.es
www.sharelogistics.com



<p>VALENCIA Avenida de Francia, 181 - Bsp - 46024 Valencia Tel.: +34 96 324 56 65 e-mail: valencia@asthoncargo.net</p>	<p>MADRID Avenida Sur del Aeropuerto de Barajas, 38 Oficina 811 - 28042 - Madrid Tel +34 916 031 173</p>	<p>ALGERIRAS Tel.: +34 956 888 307 Ext.: 5053 algeriras@asthoncargo.es</p>	<p>BARCELONA Tel.: +34 933 297 387 asthoncargo@asthoncargo.es</p>	<p>BILBAO Tel.: +34 94 601 22 00 bilbao@asthoncargo.es</p>
---	---	---	--	---

tividad, interlocución política y unidad sectorial”.

Según los datos de la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos, la facturación total de sector ascendió a 4.819 millones de euros, lo que supuso una leve caída del 0,9% sobre el año anterior.

Por su parte, las exportaciones de las empresas españolas registraron una caída del -2,4%, con un valor de 3.479 millones de euros, mientras que las ventas domésticas crecieron al ritmo del 3,1%, con un acumulado de 1.340 millones de euros.

La producción de esta industria española sumó 399 millones de metros cuadrados, un 1,3% más que en 2023, y el empleo generado por el sector creció el 5,7%, con 15.790 empleos.

Exportaciones

Europa copa el 51,1% de las exportaciones españolas del sector azulejero, mientras que el 16,2% del total se dirigen a América del Norte. Asia concentra el 14,5%, con el 11,5% para Oriente Próximo, y



África, el 9,7%, con un peso especial del Magreb que recibe el 5,3% de la exportación. Finalmente, América Central y del Sur supone el 6,8% de las ventas de las empresas españolas y Oceanía, el 1,7%.

Por países, Estados Unidos es el principal receptor del producto español, con ventas por valor de 470,02 millones de euros y un crecimiento del 3,1%. Le sigue en la tabla el mercado galo, con 402,7 millones de euros y un marcado descenso del -11,5% sobre el año

anterior. Reino Unido, por su parte, importó azulejos y baldosas españolas por valor de 191,8 millones de euros, un -7,9% menos que en 2023. Le siguen Italia, Alemania y Marruecos con acumulados de 157,3 millones de euros, 126,7 millones de euros y 124,5 millones de euros, respectivamente, con una subida del 4,6% en el caso del país africano. Cierran el ranking de principales destinos del azulejo español Israel, Portugal, Grecia y Arabia Saudí.

Tus aliados en el transporte internacional

Más de un siglo de experiencia y una localización estratégica en el mediterráneo.

510 m lineales de atraque
16 m de calado

portsurcastellon.com | gimenologport.com

Portsur Castellón gimeno



“Liberamos al exportador cerámico de la complejidad logística para que pueda centrarse en crecer”

Con más de 140 años de experiencia, ERHARDT Ertransit acompaña un año más a los exportadores españoles en la cita de CERSAIE, clave para el sector. Hablamos con Olga Sánchez, Export Manager de ERHARDT Ertransit, sobre el valor que la compañía aporta a las empresas cerámicas en la exportación de sus productos.

¿Por qué es tan relevante CERSAIE para una empresa logística como ERHARDT Ertransit?

CERSAIE es un escaparate internacional en el que la industria cerámica española tiene una presencia muy destacada. Para nosotros es fundamental estar aquí, cerca de los exportadores, apoyándolos en su estrategia de expansión y en la colocación de sus productos en nuevos mercados. Este sector es un motor económico para España y

un referente mundial, y nos sentimos orgullosos de contribuir al crecimiento y consolidación de nuestros clientes.

¿Qué papel desempeña ERHARDT Ertransit en la cadena de valor de la cerámica?

Nuestro trabajo consiste en liberar al exportador de la complejidad de la logística. Queremos que nuestros clientes puedan centrar su energía en el diseño, la innovación y el desarrollo de su negocio, con la

confianza de que sus productos llegarán puntualmente, a un precio competitivo y en perfecto estado al destino acordado. Nos caracterizamos por un trato cercano y personal, y por un conocimiento profundo de las particularidades de este sector.

Su compañía tiene una larga trayectoria en logística internacional. ¿Cómo se traduce esa experiencia en valor para el cliente?

Formamos parte de ERHARDT, un grupo con más de 140 años de

trayectoria empresarial en el sector del transporte y la logística, lo que nos permite ofrecer un servicio integrado y global. Desde transporte y fletamentos hasta aduanas, almacenamiento o proyectos especiales, cubrimos toda la cadena logística de extremo a extremo. Esta integración da a nuestros clientes visibilidad total de sus operaciones, lo que se traduce en mayor eficiencia y control de costes.

¿Cuáles son los principales problemas logísticos y de competitividad a los que se enfrentan las empresas españolas exportadoras de cerámica?

La cerámica es un producto con unas características muy particulares: es pesada, voluminosa y frágil, lo que hace que el transporte sea complejo y que el coste logístico tenga un peso muy importante en el precio final. A esto se suma la volatilidad de los fletes marítimos y la necesidad de cumplir plazos muy ajustados en mercados internacionales donde la puntualidad es clave.

Otro reto logístico es la fragmen-



tación de la cadena de suministro: cuando se gestionan distintos tramos con proveedores diferentes, surgen puntos ciegos que pueden derivar en retrasos, sobrecostes o incluso incidencias en la entrega. Y no podemos olvidar la complejidad aduanera, especialmente en mercados como Oriente Medio, Latinoamérica o EE. UU., que requieren un conocimiento exhaustivo de normativas y documentación.

Desde el punto de vista de competitividad, las empresas españolas

se enfrentan a una fuerte presión de países como Turquía, India o China, que compiten con costes más bajos. Aquí la clave está en reforzar el valor diferencial de la cerámica española: diseño, calidad y capacidad de innovación.

¿Cómo afectan los aranceles de EE.UU. y la actual guerra comercial a las exportaciones de cerámica española?

Los aranceles encarecen el producto en mercados clave como

ERHARDT
Ertransit

CALL ME LOGISTICS

AMERICA | ASIA | EUROPE | MIDDLE EAST
Find out more at ertransit.com
an Erhardt Logistics company



Estados Unidos y restan competitividad frente a otros países no sujetos a estas medidas. Esto supone, en muchos casos, pérdida de cuota de mercado y reducción de márgenes, ya que el exportador se ve obligado a absorber parte del sobre coste para no perder clientes. Además, la incertidumbre derivada de la guerra comercial añade presión, porque obliga a gestionar cadenas de suministro cada vez más complejas, con riesgos de retrasos, sobrecostes y mayor burocracia en aduanas.

En este contexto, nuestro papel es acompañar al exportador con soluciones logísticas y aduaneras que reduzcan el impacto de los aranceles. En primer lugar, ofrecemos un asesoramiento experto para garantizar la correcta clasificación de las

mercancías, explorar posibles exenciones y optimizar trámites aduaneros y logísticos.

En segundo lugar, diseñamos rutas alternativas para llegar a nuevos mercados complementarios donde la cerámica española mantiene ventaja competitiva, apoyándonos en nuestra red internacional. También aportamos previsibilidad y transparencia de costes en el transporte, algo clave para que las empresas puedan planificar y negociar mejor con sus clientes en destino.

En definitiva, actuamos como un socio estratégico que no solo transporta, sino que acompaña en la toma de decisiones, ayudando al exportador a mantener su presencia internacional pese a un escenario comercial tan complejo.

¿Cómo puede ayudar ERHARDT Ertransit a superar estos retos?

Nuestro papel es liberar al exportador de la complejidad logística. Ofrecemos una solución integrada, de puerta a puerta, que da visibilidad completa de la cadena y garantiza entregas seguras. Nos apoyamos en más de 140 años de experiencia y en un equipo experto que conoce muy bien las particularidades y los entresijos de la industria cerámica.

Trabajamos como un socio cercano, aportando eficiencia y fiabilidad en un contexto comercial muy exigente. Al final, lo que conseguimos es que el cliente pueda centrarse en lo que realmente le genera valor: el desarrollo de su negocio y la expansión de la cerámica española en el mundo.



 **veintepies.com**
DIARIO DIGITAL DE LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

Más de
20 años
informando





José Quijal, Pilar Escrich y Carlos Cabedo

Savino Del Bene se consolida como socio logístico de la industria azulejera española

En los últimos años Savino Del Bene se ha consolidado como uno de los principales socios logísticos de la industria azulejera española, contribuyendo con su amplia oferta de servicios especializados a fortalecer la competitividad del producto nacional en el exterior.

Así, un año más, el quipo comercial de Savino Del Bene participará en la feria Cersaie, una de las principales convocatorias de esta industria a nivel internacional. En este marco la compañía presentará sus credenciales, encabezadas por una sólida estructura integrada por 340 oficinas en sesenta países de todo el mundo,

lo que garantiza una gestión eficiente de la exportación del sector a cualquier destino. Destacan, en este sentido, mercados clave como Estados Unidos, Latinoamérica, Oriente Medio y Asia.

Savino Del Bene se caracteriza por su capacidad de adaptación al cliente, ya que la citada estructura internacional permite a la compañía asegurar un servicio eficiente, de calidad y ágil, combinando los modos de transporte que más se adapten a las necesidades de los clientes. Y es que la flexibilidad es uno de los pilares de la estrategia de Savino Del Bene, que puede coordinar el trans-

porte de grandes volúmenes de mercancía y también envíos urgentes por vía aérea, aplicando en estos procesos las nuevas tecnologías de live map tracking, optimizando la trazabilidad de la mercancía.

Tras una época especialmente convulsa en los mercados internacional, debido a la política arancelaria del gobierno de Donald Trump, el equipo comercial de Savino Del Bene llega a Bolonia con optimismo, confiando en que la situación se está normalizando y se recuperan los tiempos y modos habituales en el transporte de mercancías, entre ellas el azulejo.

Un grupo de 71 empresas españolas participan en Cersaie

CERAMIC TITELS EXHIBITORS

COMPANY	PAVILION	BOOTH	COMPANY	PAVILION	BOOTH
STN CERÁMICA	16	A2-B1	CERLAT	26	B94
REALONDA	16	A12-B11	PORCELÁNICOS HDC	26	B98
NAVARTI CERÁMICA	16	A14-B13	FABRESA	26	B134
CERÁMICA DA VINCI	16	A22	MAINZU	26	B142
UNDEFASA	16	A30-B27	ADEX	26	B152
ROCERSA	16	A34-B31	FANAL	26	B182
BALDOCER	16	A42-B39	CERÁMICA RIBESALBES	26	B183
ETILE	16	A54-B49	APAVISA PORCELÁNICO	26	B235
NATUCER	16	A62	HARMONY	29	A3
KTL CERÁMICA	16	B12-C11	MUSEUM SURFACES	29	A4-B3
AZULEV	16	B21	PERONDA	29	A4-B3
GAYAFORES	16	B22-C21	BRICK&MORE	30	C72-D71
ALAPLANA CERÁMICA	16	B28-C27	CIFRE CERÁMICA	30	C74-D73
GEOTILES CERÁMICA	16	B34-C31	ECOCERAMIC CERÁMICA	30	C84-D83
DUNE CERÁMICA	16	B18	ONIX	32	A20-B19
VITACER	18	A44-B43	TOGAMA	32	B22
EL BARCO	18	B28	AZUVI CERAMICS	36	A14-B15
CEVICA	18	B31	PRISSMACER CERÁMICA	36	A16-B19
LA PLATERA	18	B36-C35	MAYOLICA	36	A25
ROSA GRES	25	B38	ESTUDIO CERÁMICO	36	A30
DECOCER	25	B62	COVERLAM	36	A32-B37
COBSA	25	B134	GRESPANIA	36	A32-B37
FAVEKER	25	B146	ROCA TILES	36	A38-B43
GRES ARAGÓN	25	B146	CERÁMICA VILAR ÁLBARO	36	A48
ARGOS	25	B158	ARGENTA CERÁMICA	36	B12-C15
FRONTEK	25	B158	COLORKER	36	B16-C19
KLINKER	25	B158	EMOTION CERAMICS	36	B22-C25
VENATTO	25	B158	CICOGRES	36	B24-C29
CRISTACER	25	B174	HALCÓN CERÁMICAS	36	B24-C29
EL MOLINO CERÁMICAS	25	B18	ASCALE	36	B32-C37
TAU CERÁMICA	26	A2-B6	PAMESA CERÁMICA	36	B46-C53
VIVES AZULEJOS Y GRES	26	A26-B27	SUPERCERÁMICA	36	B53
ARCANA	26	A32	ARKLAM	36	C24-D23
AB	26	A44-B47	ITT CERAMIC	36	C24-D23
EQUIPE CERÁMICAS	26	A74-B75	PROCONCEPT	36	C32-D31
MAYOR	26	A104-B105	VENUX	36	C36-D37
EXAGRES	26	A176	WOW DESIGN	37	A64-B63
GRESAN	26	A176	KERABEN	37	A76-B75
CERÁMICAS APARICI	26	A236	SALONI	37	A76-B75
L'ANTIC COLONIAL	26	A296-B198	IBERO	37	A88-B87
PORCELANOSA	26	A296-B198	METROPOL	37	A88-B87
XTONE	26	A296-B198	LIVING CERAMICS	37	C88-D89

OTTER EXHIBITORS

COMPANY	PAVILION	BOOTH
EMAC® GRUPO	19	C33
INSCA	28	B12-C11

Un grupo de 71 empresas españolas fabricantes y comercializadoras de azulejos y pavimentos cerámicos vinculadas a ASCER (más otros 2 miembros afines de la asociación) participará la semana del 22 al 26 de septiembre de 2025 en la feria CERSAIE (Bolonía, Italia). El certamen boloñés, que en la pasada edición recibió más de 95.000 visitantes, cuenta con una alta internacionalización de visitantes con profesionales provenientes de los 5 continentes.

Las empresas con sello Tile of Spain pueden encontrarse en la totalidad de los pabellones dedicados a la cerámica (pabellones 16, 18, 25, 26, 29, 30, 32, 36 y 37), subrayando la fortaleza del sector español que se consolida como el segundo grupo de expositores más numeroso tras el país anfitrión, Italia.

Para facilitar el contacto y la visibilidad de las empresas participantes, ASCER, con el apoyo de ICEX, ha puesto en marcha un catálogo on-line de las empresas Tile of Spain expositoras en la feria que permite localizar fácilmente a



los expositores por pabellón o en orden alfabético, además de consultar imágenes y novedades que presentarán en la feria. El catálogo es accesible desde cualquier dispositivo móvil.

La presencia de Tile of Spain en CERSAIE contará además con una amplia difusión a través del perfil oficial de Instagram @tileofspain y de los hashtags #DiscoverTileofSpainatCersaie y

#TileofSpainatCersaie, con cobertura previa, durante y después del certamen.

Asimismo, durante la feria se reforzará la campaña internacional de Tile of Spain "El ingrediente secreto" que destaca los valores diferenciales de la cerámica española y europea: respeto por el medio ambiente, las personas, la innovación, los clientes y un profundo arraigo cultural y territorial.

**SOLUCIONES LOGÍSTICAS
ESPECIALIZADAS PARA
LLEGAR A CUALQUIER
DESTINO**

+34 96 367 43 17
mpg@groupmpg.com

mpg
group



DISTRIBUCIÓN DE MERCANCÍAS
SERVICIOS LOGÍSTICOS
EXPORTACIÓN / IMPORTACIÓN
TRANSPORTE AÉREO
DESPACHO DE ADUANAS
TRANSPORTE TERRESTRE
TRANSPORTE MARÍTIMO
ALMACENAJE

Logística de confianza

Av. Hermanos Maestros, 3E - Acceso oficinas 2º D
46013 - VALENCIA
Telf: +34 963 164 199 - Fax: +34 963 164 198
info@stocklogistic.com - www.stocklogistic.com

PortCastelló refuerza su alianza con el sector cerámico en Cersaie 2025

El puerto de Castellón participa en Cersaie 2025, la principal feria internacional del sector cerámico, en un momento clave para su actividad. PortCastelló acude a la cita posicionándose como el segundo puerto del sistema portuario español en tráfico de granel sólido, con 4,5 millones de toneladas movidas hasta julio, gracias a su vinculación con la industria cerámica.

El puerto de la cerámica

El 80 % de las materias primas que utiliza la cerámi-

ca entra en España por vía marítima y PortCastelló es su puerto natural. Arcillas, feldespatos, caolines y fritas llegan a través de sus instalaciones, lo que permite garantizar suministros y mantener la competitividad de un sector fundamental para la economía castellanense.

La Autoridad Portuaria ha puesto en marcha un paquete de bonificaciones en tasas portuarias que refuerza directamente a las empresas del clúster cerámico:

- 40 % en exportaciones de azulejos, frita de vidrio, pigmentos y esmaltes.
- 40 % desde la primera escala de los buques portacontenedores.
- 5 % en importación de materias primas como arcilla, feldespato, caolín, arena o nefelina.
- 10 % en importación de circonio.

Capacidad y proyectos

El crecimiento de PortCastelló se apoya en su infraestructura y en una estrategia de inversión continuada. Además, se están ejecutando proyectos de mejora ferroviaria, digitalización y sostenibilidad energética con el objetivo de incrementar la eficiencia del puerto y adaptarlo a las exigencias de los mercados internacionales.

Posición estratégica

En 2024, PortCastelló movió más de 21 millones de toneladas, lo que lo sitúa entre los puertos españoles con mayor crecimiento. Su ubicación en el Mediterráneo y su capacidad logística lo convierten en un elemento esencial para el futuro del sector cerámico.

El presidente de la Autoridad Portuaria, Rubén Ibáñez, destaca que “la industria cerámica sabe que PortCastelló es su puerto. Hemos recuperado la segunda posición en granel sólido y estamos aplicando medidas concretas, como las bonificaciones, para reforzar la competitividad de nuestras empresas en los mercados internacionales.”

Un socio estable

La presencia en Cersaie 2025 refuerza el mensaje de que PortCastelló y la industria cerámica forman una alianza estratégica. El puerto aporta infraestructuras, servi-



cios y ventajas económicas que logístico del sector cerámico en el sitúan a Castellón como referente Mediterráneo.



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

Soluciones globales de transporte y logística

 GRUPO TRIMODOS | 

 www.grupotrimodos.com

¡Podemos ayudarte! comercial@grupotrimodos.com / +34 964 200 400



Toni Escorihuela, José Manuel Fuertes y José Luis Mercader

Interglobo participa en Cersaie, la feria de referencia de la industria azulejera

Un año más la feria Cersaie de Bolonia contará con la participación de Interglobo, ya que, sin duda, la convocatoria se ha consolidado como el referente de la industria azulejera a nivel internacional. “Participaremos, como en ediciones anteriores, con un stand propio – explica José Luis Mercader, director general de Interglobo en España-. Allí nos reuniremos delegaciones de la empresa de España, Estados Unidos, Turquía, Brasil...porque

para nosotros es la feria más importante y coinciden clientes de numerosos países”.

Es cierto que este año planea cierta incógnita sobre el nivel de afluencia de la feria, que previsiblemente debería ser mayor, en opinión de los directivos de Interglobo, considerando que Cevisama no se celebrará este año y que Coverings ha cerrado su próxima edición para fechas que coinciden con la Semana Santa, a lo que se suma el hecho de

que su sede, Las Vegas, no suele convocar a clientes de fuera de Estados Unidos.

Según Mercader, lo cierto es que se detecta cierta "apatía" en el sector cerámico, en particular en la provincia de Castellón, pero también a nivel mundial. "Es un momento de relajaciones, creemos que motivado por los factores geopolíticos, los aranceles y la aparición de nuevos países emergentes. Todo ello genera cierta saturación y una sensación de incertidumbre. Sabemos que es una situación geopolítica compleja para los fabricantes de cerámica y por ese motivo, ahora, más que nunca, ahora queremos estar a su lado". "El mercado es el que manda y nuestra obligación es estar al lado de nuestros clientes y facilitarles el trabajo en estas circunstancias", prosigue.

A pesar de todo, tras meses de convulsión por la guerra de aranceles, parece volver la estabilidad. Durante las primeras semanas se empezó a hacer acopio de stocks, aunque finalmente la subida de aranceles no ha sido tan dura. "Sí han subido. Se ha pasado de un 7 a

un 15%, pero es que para países como India o China la subida ha sido de entre el 50% y el 70%, de manera que al final se ha convertido en una ventaja competitiva para nosotros. Las cosas se han calmado un poco después de los meses frenéticos de mayo, junio y julio, volviendo a los niveles habituales.

En este contexto, desde Interglobo perciben que los países más afectados por la política arancelaria de Trump han reaccionado de forma rápida y han apostado por deslocalizar. Fabrican en Perú, en Argelia o en México y pueden llegar al mercado americano sin el lastre de aranceles tan duros. "El mercado se ha disgregado completamente y el azulejo español sufre las consecuencias", apunta el director de Interglobo para España.

Otro de los escollos que debe salvar la industria azulejera español, y también el transporte marítimo en nuestro país, es la intensa y exigencia política medioambiental europea. "Es muy loable, pero sí fueran exigencias para todo el mundo. En la práctica supone un sobre coste y obliga a las navieras a renovar sus

Sabemos que es una situación geopolítica compleja para los fabricantes de cerámica y por ese motivo, ahora, más que nunca, ahora queremos estar a su lado"

flotas. Termina por afectar a la calidad del sector", continúa Mercader.

Con todo, Cersaie se ha convertido más que nunca en un foro indispensable para reforzar la relación entre el operador logístico y el cliente y adaptar la oferta a sus verdaderas necesidades.

Por su parte, Interglobo sigue creciendo y diversificando tráfico, una apuesta que inició hace años y que ahora ya está dando sus frutos. Recientemente, la compañía ha abierto una oficina en República Dominicana y hay más aperturas pendientes en la zona. Además, el sector alimentario, enmarcado en esa estrategia de diversificación, crece para este operador logístico y las previsiones para el último trimestre del año son muy buenas.

Interglobo
INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS

22-26/09/2023
HALL 49 BOOTH 9
Interglobo
INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS

IATA

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



Cevisama se integrará en Feria Hábitat a partir de 2026

El pasado 5 de junio, Feria Valencia anunció que el salón internacional de la cerámica Cevisama no celebrará una edición propia en febrero de 2026, y se sumará a Feria Hábitat, Textilhogar y Espacio Cocina con el nombre Cevisama Contract. Según un comunicado de Cevisama, durante el evento se presentarán las novedades del baño y complementos, cerámica y otras superficies, piedra natural, maquinaria y acabados de interior y exterior

Las cifras en los últimos años ya apuntaban a un declive en esta

convocatoria que ha estado en marcha durante más de 40 años: de los 80.000 metros cuadrados en 2024 de exposición, pasó a 50.000 metros cuadrados en 2025. Además, desde el comité de Cevisama, la decisión se explicó también como una consecuencia de la pérdida de expositores en los últimos años, sobre todo de grandes marcas.

Para Ascer, esta medida significa una solución temporal, pero remarcan desde la asociación la importancia de disponer de una cita destacada para reunir “en un periodo corto de tiempo la mejor



oferta sectorial para atraer la mayor afluencia de profesionales". Por ello, se han abierto a colaborar con Feria Valencia para adaptar Cevisama a las nuevas realidades del mercado, pero siempre con el objetivo de volver a organizar una "gran cita de referencia".

Tras el anuncio, ha habido voces críticas con este cambio, como la alcaldesa de Castelló, Begoña Carrasco, quien solicitó a Mazón durante su discurso en el Fórum Europa Tribuna Mediterránea que se celebrase este encuentro para no "perder este escaparate". Incluso ha habido representantes patronales miembros de Feria Valencia que afirman haberse enterado de la decisión a través de prensa, como Alejandro Bermejo, de la patronal maderera Fevama.

Otras entidades que han estado en contra de la modificación han sido Asebec, la organización de la maquinaria cerámica, para quien Hábitat es "inviabile" al estar centrada en el diseño y no la industria; o Cámara de Comercio de Castellón, quien lanzó un comuni-

cado señalando el impacto económico en las pymes de la provincia que tendrá trasladar esta cita tan relevante.

Desde la Conselleria de Innovación, Industria, Comercio y Turismo, han defendido esta decisión como una tomada "de la mano del sector". No obstante, y tal y como apuntan desde Feria Valencia, se puede esperar que sea un ajuste temporal, tal y como el que hizo Hábitat de 2014 a 2017 al integrarse con Cevisama, cuando el evento del mueble pasó una crisis.

De momento, lo que se sabe sobre esta cita es que se destacarán los proyectos para espacios comerciales, corporativos e institucionales, además de que será una encuentro destacado en Europa por acoger a todos los ámbitos vinculados al interiorismo: mueble, iluminación, cocina, baño, cerámica, textiles y superficies. Queda por ver si la edición de 2026 atraerá a los grandes compradores profesionales nacionales e internacionales, tal y como espera Feria Valencia.

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



El Instituto de Tecnología Cerámica impulsa el reciclaje de materias primas críticas

El Instituto de Tecnología Cerámica (ITC) ha concluido en su centro el proyecto RECRIMAT, que ha abordado la recuperación de materias primas críticas como el níquel o las tierras raras. Financiada por el Instituto Valenciano de Competitividad e Innovación (IVACE+i) a través de los Fondos Europeos FEDER de Desarrollo Regional, esta iniciativa es especialmente relevante al tratarse de pro-

ductos esenciales para el desarrollo industrial y económico, cuyo suministro está sujeto a riesgos elevados, como interrupciones o fluctuaciones de precio.

La concentración geográfica de algunos recursos esenciales minerales pone de manifiesto la dependencia de otros países, generando un riesgo para la competitividad de la UE. La producción minera en Europa no cubre las necesidades

internas y ante los desafíos económicos y ambientales, la UE busca aumentar su autonomía estratégica.

Así, el objetivo innovador de RECRIMAT ha sido recuperar materias primas críticas procedentes de dispositivos electrónicos, como las baterías de vehículos híbridos no enchufables u otros productos electrónicos portátiles de uso doméstico. A través de este proceso, se promueve el aprove-

Más de un siglo dedicados a servir a los clientes de la zona de Castellón

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

chamiento de restos valiosos que, de otro modo, quedarían fuera de circulación. Además, se ha enfocado en optimizar el uso de recursos dentro de una economía circular, ayudando a reducir la presión sobre la extracción primaria de estos componentes.

Este desarrollo es especialmente importante para el sector cerámico debido a que los elementos necesarios empleados en la producción de baldosas cerámicas en la Comunitat Valenciana se obtienen principalmente de fuentes extranjeras, tal y como explica el informe del sector de la cerámica realizado para la Estrategia de Reindustrialización de la Comunitat por la Conselleria de Innovación, Industria Comercio y Turismo.

De hecho el 75% de las arcillas utilizadas son importadas, hecho que se repite con las materias críticas para la fabricación y es, por ello, vital resolver. Por eso, uno de los retos que cubre la Estrategia para la industria cerámica es reciclar componentes primos críticos a partir de residuos generados en Europa.

En este contexto, el Instituto ha

planteado innovar para ayudar, mediante el reciclaje de elementos electrónicos, a buscar soluciones para contribuir a la transición energética. El sector cerámico, gran consumidor de diferentes materias primas, es uno de los principales beneficiarios de las soluciones que ofrece RECRIMAT. Por ejemplo, el reaprovechamiento de óxidos de elementos utilizados en la fabricación de pigmentos cerámicos permitirá optimizar el consumo de estos recursos y fomentar la sostenibilidad del sector.

Marta Rodrigo, responsable del laboratorio electroquímico de ITC, ha afirmado que desde RECRIMAT se pretende “abordar una de las principales preocupaciones que tiene Europa”, como es conseguir estos materiales escasos con gran importancia económica, como el caso del grafito natural. Por eso, se han explorado dos objetivos con RECRIMAT: la recuperación de recursos críticos en desechos electrónicos; y la optimización de procesos de fabricación de grafito sintético para disminuir el uso de mineral natural.

Este desarrollo es especialmente importante para el sector cerámico debido a que los elementos necesarios empleados en la producción de baldosas cerámicas en la Comunitat Valenciana se obtienen principalmente de fuentes extranjeras, tal y como explica el informe del sector de la cerámica realizado para la Estrategia de Reindustrialización

Una de las principales ventajas que presenta este proyecto es la reducción de residuos tóxicos que además son difíciles de reciclar; la otra, se consigue una fuente secundaria de materiales que pueden utilizarse en la fabricación de nuevas baterías o reintroducidas en otros sectores, como en la industria cerámica.

RAMINATRANS CASTELLÓN
INTERNATIONAL FORWARDERS

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

Logistics Solutions

castellon@raminatrans.com www.raminatrans.com

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



H2frit: el camino a la descarbonización de la industria de fritas cerámicas

La producción de fritas cerámicas con hidrógeno verde (H₂) es posible técnicamente, un descubrimiento muy relevante a la hora de descarbonizar procesos industriales y reducir las emisiones de CO₂ del ámbito cerámico. Además, según ensayos preliminares, el uso de H₂ no ha mostrado cambios significativos en la calidad o propiedades de los materiales.

Estos son los resultados obtenidos del proyecto H2frit, según la Asociación Nacional de Fabricantes de Fritas, Esmaltes y Colores Cerámicos (ANFFECC), quien presentó a las autoridades autonómicas los avances de esta investigación el pasado mayo. Además de esta organización, han participado en el desarrollo Esmalglass, bp, el Instituto de Tecnología Cerámica (ITC) y Carburos Metálicos (Air Products),

estos dos últimos cuya colaboración ha permitido avanzar en aspectos clave como el diseño de quemadores específicos y sistemas de control adaptados a hornos industriales.

Desde 2005, el sector ha reducido sus emisiones de CO₂ en más de un 40%, un gran esfuerzo que ANFFECC ha querido respaldar con H2frit. Esta iniciativa estudia la viabilidad técnica de la sustitución del gas natural por hidrógeno como combustible en la fusión de fritas cerámicas. La meta es probar el potencial uso de esta fuente de energía renovable para la producción de estos materiales y, en caso de ser así, que a largo plazo la tecnología creada se pueda transmitir a las empresas de la rama e incluso a otros ámbitos afines, causando una reducción general de gases contaminantes y cumpliendo con los objetivos marcados por la Unión Europea.

Durante la visita al horno piloto, ubicado en las instalaciones de Esmalglass, se mostraron los hallazgos preliminares de este proyecto, subvencionado por la Conselleria de Industria en el marco de su línea de apoyo a programas industriales estratégicos, y que en 2025 entra en su tercera anualidad, con un presupuesto global de 2,2 millones de euros. Además, H2Frit cuenta con un préstamo bonificado del IVF, organismo dependiente de la Conselleria de Hacienda y Economía, por valor de 500.000 euros. En esta jornada, también se realizó una presentación técnica y se visionó un video explicativo.

Desde su inicio en octubre del 2023, este plan ha despertado el interés de actores a nivel nacional, hasta el punto de alzarse este marzo con el Premio Renmad a la Innovación en H₂, concedido por votación popular. Asimismo, ha sido expuesto en eventos como el Congreso Nacional de Hidrógeno, WhyH₂ en Madrid y la World Hydrogen Week en Copenhague, entre otros.

No obstante, desde ANFFECC ya han señalado lo que es necesario para que este combustible verde salga del laboratorio y se extienda su uso: “necesitamos garantías de suministro, un marco regulatorio claro y precios competitivos”. Por otra parte, H2frit seguirá en marcha durante este 2025 para asegurarse de que este combustible renovable produce compuestos cerámicos en unas condiciones y estabilidad similares a las actuales, y que el producto final se ajuste a las exigencias de las compañías y clientes.

MANUPORT LOGISTICS

OPERADORES INTERNACIONALES

Oficinas en:
**EUROPA · AMERICAS · ORIENTE MEDIO
ÁFRICA · ASIA**

Nosotros nos ocupamos de sus necesidades de transporte internacional en todas sus modalidades. Deje en nuestras manos sus temas logísticos y dedíquese a lo realmente importante para su empresa o para Ud.

LEO MicroFossiline

C. del Dr. Josep Juan Domínguez, 6, Poblets Marítims, 46011 Valencia - Tel.: 963 31 12 54
Email: a.sanchez@manupartlogistics.es

Deloitte: “La industria prevé que la tendencia de crecimiento se mantenga en 2025”

El sector cerámico mantuvo sus ventas en 2024, dando lugar a la mayor rentabilidad de su historia gracias a las empresas de volumen y al mantenimiento de los precios a pesar del contexto inestable. Estas y otras son las conclusiones que remarca el informe ‘Sector Cerámico. Situación y perspectivas’, elaborado por Deloitte en Comunidad Valenciana, el cual repasa algunas de las tendencias en la industria que se dieron en 2024, y ha anticipado qué puede esperar la cerámica este año.

Según el documento, los países líderes en exportación de productos cerámicos han mantenido estable su participación en el mercado global en términos de metros cuadrados. En el caso concreto del sector español, existen factores que refuerzan la resiliencia de la industria ante la evolución de los principales productores, incluyendo los productores emergentes.

La estabilización de la demanda, que ha permitido consolidar los volúmenes de venta, la moderación de los costes energéticos y de la inflación, entre otros, son algunos de los condicionantes que han permitido a España conservar su posición de liderazgo. No obstante, la calidad del producto español es, sin duda alguna, el mayor factor de competitividad, reflejo de una industria moderna y dinámica, que ha sabido sobreponerse a las numerosas adversidades de los últimos años y ser reconocida en los mercados de mayor valor añadido.

La recuperación del mercado estadounidense, donde el producto español ha mantenido una posición sólida durante varios años, ha compensado la inestabilidad de los mercados europeos, que enfrentarán importantes retos en los próximos años. “El sector registró un aumento de la producción de aproximadamente el 1,2%, lo que ha estimulado el nivel de contrataciones del sector, que crece al 4,6% durante el 2024. La industria prevé que la tendencia de crecimiento se mantendrá en 2025, respaldada por un crecimiento generalizado de las ventas”, ha declarado Javier Arribas, socio responsable de Transacciones de Deloitte en Comunidad Valenciana.

Tal y como afirma el informe, el sector cerámico espera un crecimiento generalizado de las ventas en 2025, continuando con la tendencia de recuperación tras la situación de elevada inflación y tipos de interés. No obstante, la regulación del comercio internacional, la demanda y los precios de la energía serán algunos de los principales retos a los que el sector debe hacer frente.

La capacidad para defender los precios, la gestión del stock y la innovación serán claves para mantener la competitividad, si bien la estabilización de la compraventa de vivienda en España tras dos años de



descensos acumulados podría ayudar a mantener las perspectivas de crecimiento.

Las principales vías de desarrollo contempladas por las compañías cerámicas españolas son el desarrollo de gran formato y la búsqueda de nuevas aplicaciones del azulejo. En el primer caso, la mitad de las compañías de la industria están ya inmersas en el desarrollo de estos proyectos o tienen pensando realizarlo a corto y medio plazo.



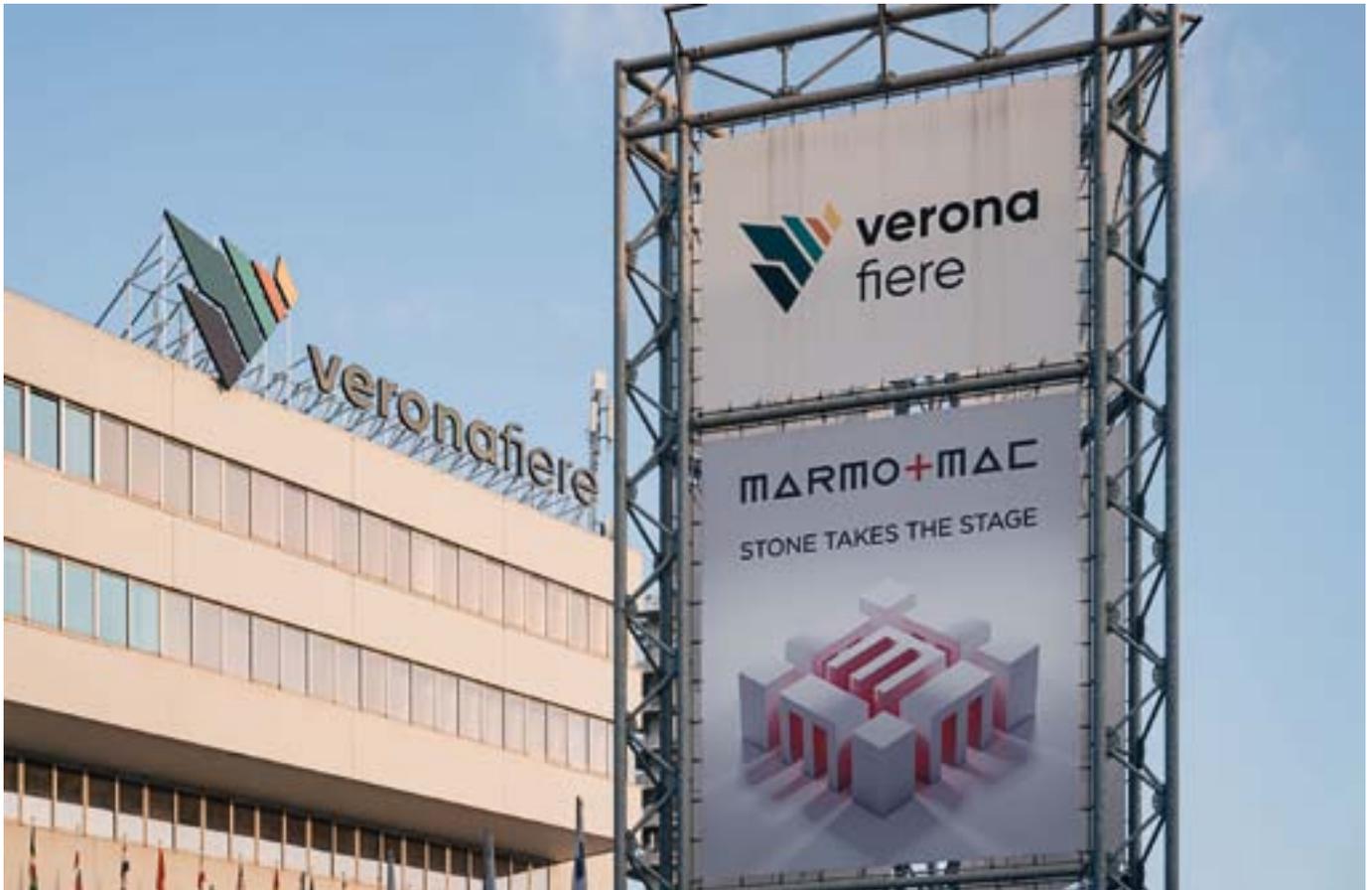
BestWay
CARGO S.L. We grow with you!!

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 Benlure, 7, Ptas. 1-2 - 46011 Valencia - Tel. + 34 960 461 050
www.bestwaycargo.es



Marmomac se consolida como la principal cita internacional de la piedra natural

Verona acoge del 23 al 26 de septiembre la 59ª edición de Marmomac, que ha reafirmado su posición como el principal evento internacional para la cadena de suministro de la piedra natural. Con más de 1.400 expositores de más de 50 países y una comunidad global de más de 50.000 operadores y profesionales de 150 países de todo el mundo en la edición de 2024, el evento se ha consolidado como plataforma estratégica para la industria y un punto de encuentro para empresas, diseñadores, instituciones y profesionales de todo el mundo.

En un contexto en el que Italia continúa consolidando su liderazgo mundial, manteniéndose entre los tres primeros en todos los sectores de esta cadena de suministro y en el primer puesto en maquinaria y tecnología, Marmomac inauguró la edición con una conferencia de

prensa en la que participó el equipo directivo de Veronafiere: el presidente, Federico Bricolo, el director general, Adolfo Rebughini, la directora de exposiciones del área B2B, Valencia Santolin, y la directora de eventos de Marmomac, Francesca Zivelonghi, entre otros.

“Marmomac es mucho más que una feria comercial. Es el escenario internacional donde la piedra natural se convierte en negocio, cultural, innovación y relaciones”, señaló el presidente. Así, Veronafiere reafirma su papel como capital mundial del sector de la piedra tecno con un evento estratégico para una de las industrias emblemáticas del Made in Italy. Este logro es el resultado de un proyecto integral que involucra a empresas, distritos de producción, instituciones y asociaciones.

Este foro también se beneficia del alcance global y la sinergia de

iniciativas como Marmomac Brasil y la Feria de Piedras de Cachoeiro, así como de misiones comerciales a mercados objetivo como Estados Unidos y Oriente Medio.

La edición de este año contará con doce salas de exposición y ocho áreas de exhibición al aire libre, a las que se suma, como novedad, el Pabellón Antolini, ubicado en los dos pasillos centrales de la Galería Mercatali.

Además, coincidiendo con la conmemoración de los 15 años de su primera presentación en el Festival de Venecia, en esta edición Marmomac celebrará la piedra natural con proyecciones diarias de Il Capo de Yuri Ancarani, filmada íntegramente en una cantera de mármol. De los sonidos de la cantera surge también la primera lista de reproducción dedicada al mundo acústico del mármol.



La Comunitat Valenciana es la segunda región española con más empresas exportadoras de mármol

La provincia de Alicante, junto a los municipios de Canals (Valencia) y Santa Magdalena de Pulpis (Castellón) forman el núcleo productor y elaborador del mármol y piedras naturales más importantes de España. Estos materiales de construcción diferentes de los productos cerámicos representan un 1,6% de la producción total valenciana, con 996 millones de euros de aportación a la economía.

A esta potente producción, cabe añadir que el sector valenciano es la cuarta región española que más vende a otros países, acumulando el 11% de todas las exportaciones. Estas son las conclusiones que presenta el informe “Mármol-piedra natural Comunitat Valenciana” de Ivace, el cual destaca que, en cuanto a roca tallada, la región es la primera en comercio exterior con el 42% de este mercado exterior.

Los principales países demandantes son Francia, que representa un 15% del total; Estados Unidos, un 8%; y Portugal, Arabia Saudí e

Italia, los tres abarcando un 6%. Las cifras totales del comercio exterior han descendido desde 2022, donde se vivió un pico tanto en importaciones como exportaciones que en 2024 se ha moderado. No obstante, el descenso en envíos internacionales ha sido generalizado desde el 2013, año histórico en cuanto a cifras.

Por otra parte, los principales elementos que vende la Comunitat Valenciana respecto al total de ventas exteriores valencianas son piedras de tallar o construcción (28%), demás materiales minerales (15%), y cementos hidráulicos (13%). El mármol representa un 6% de los productos vendidos en el exterior, misma cifra que las manufacturas de cemento y hormigón, habiendo descendido la distribución a mercados exteriores un 3% en mármol respecto al año anterior. La solidez del mercado de manufacturas de cemento y hormigón se refleja en el aumento del 13% de colocación en mercados extranjeros de este pro-

ducto entre 2023 y 2024.

De hecho, los fabricantes valencianos de cemento, cal yeso y hormigón junto con las empresas de corte, tallado y acabado de la piedra forman el 13% de la industria en España con 599 empresas frente a las 4.524 compañías españolas. El informe subraya el dinamismo de las exportaciones de sal, un producto cuya comercialización exterior ha aumentado un 63% interanual, junto a la gran subida de paneles de fibra vegetal (60%), y granito pórfido basalto (48%).

En cuanto a las importaciones, el mármol tan solo es un 2% del total, con un descenso del 1% desde 2023, una muestra de la fuerza del sector en la autonomía. Las compras exteriores más importantes han sido de feldespato (20%), las demás arcillas (15%), y caolín y demás arcillas (12%). Destacan especialmente los fosfatos de calcio naturales, cuya compra ha aumentado un 256% interanual.

INTERMODAL
SOLUTIONS



PREPÁRATE PARA TU CADENA DE SUMINISTRO

Gracias a décadas de experiencia, MSC ofrece servicios de transporte internacional para el envío de tu mercancía y soluciones integrales con camiones, trenes y barcasas para satisfacer las necesidades de tu cadena de suministro.



[msc.com/intermodal](https://www.msc.com/intermodal)

MOVING THE WORLD, TOGETHER.

