

f RO

iINTERNACIONAL

Publicación de Transporte, Logística y Comercio Exterior

 **CERSAIE**
Bologna - Italy
Feria Internacional
de Azulejos, Cerámica
y Mobiliario de Baño

MARMO+MAC
Feria Internacional
del Mármol y la Piedra
Natural

 **TECNA**
Feria Internacional
de Tecnologías y
Suministros para
Superficies

n°159



CERSAIE

Bologna - Italy
23-27/09/2024



MARMO+MAC BEST STONE TRADE SHOW 24/27 SEPT 2024 VERONA ITALY



Rimini Expo Centre - Italy
24 - 27 SEPTEMBER 2024



SAVINO DEL BENE

Global Logistics and Forwarding Company



We deliver your projects

VALENCIA HEADQUARTERS

C/ Francisco Cubells, 54 - 46011 Valencia

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

www.savinodelbene.com

MADRID · BARCELONA · VALENCIA · BILBAO · ALICANTE · VIGO



08

PortCastelló crece en granel sólido gracias al dinamismo del sector cerámico

10

Del Corona Scardigli sigue creciendo



12

Nextport: innovación y sostenibilidad para transformar el puerto de Castellón



14

Sea Carriers aboga por la "Inteligencia Profesional"



22

Marmomac consolida su liderazgo en el sector de piedra natural y el mármol



26

La IA, protagonista de la edición de Tecna 2024





Cersaie se consolida como cita de referencia de la industria azulejera

Bolonia acogerá del 23 al 27 de septiembre una nueva edición de la feria CERSAIE, una cita de referencia para la industria cerámica y azulejera y en la que las empresas españolas tienen un papel protagonista, apoyándose en sus elevados niveles de calidad

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

VALENCIA
Avenida de Francia, 161 - Bajo - 46004 Valencia
Tel.: +34 96 324 55 65
e-mail: valencia@asthoncargo.net

MADRID
Avenida Sur del Aeropuerto de Barajas, 38
Oficina 81 - 28042 - Madrid
Tel. +34 916 001 173

ALGERIRAS
Tel.: +34 956 688 307 Ext.: 5053
algerias@asthoncargo.es

BARCELONA
Tel.: +34 933 297 387
asthoncargo@asthoncargo.es

BILBAO
Tel.: +34 94 661 22 90
bilbao@asthoncargo.es



Se ha iniciado la cuenta atrás para la celebración de la edición número cuarenta y uno de una de las citas de referencia para la industria cerámica y azulejera y, por tanto, para los operadores logísticos especializados en este tipo de tráfico. Bolonia acoge del 23 al 27 de septiembre CERSAIE, en la que empresas y marcas de todo el mundo darán a conocer sus novedades.

España tendrá de nuevo una presencia destacada. De hecho, en la pasada edición, bajo el paraguas de ASCER participaron en la feria más de setenta empresas españolas, que llegaron a la ciudad italiana con la fortaleza que aporta el nivel de calidad y competitividad del producto español pero con el lastre de una importante presión en la factura energética. En este sentido, la factura energética ascendió el pasado año a 1.031 millones de euros para una producción de 394 millones de mercados cuadrados, es decir, el -21,2%. Esta factura ascendía a más del doble de importe que las previas a la pandemia. Además, las empresas del sector, a diferencia de otros competidores, han reforzado su compro-

miso con la sostenibilidad y las emisiones del sector se redujeron en 2023 un 30% sobre los datos de 2021 y hasta un 48% en relación a 2005, lo que sitúa a la industria azulejera española a tan sólo catorce puntos de alcanzar el objetivo de descarbonización sectorial fijado para 2030.

Por otro lado, y tal como destacaba el presidente de la asociación, Vicente Nomdedeu, en la asamblea del pasado mes de julio, las ventas cayeron en 2023 un 14,3% en valor y un 19,7% en volumen, mientras que las exportaciones hasta el mes de abril de este año ya mostraban un signo negativo, con una caída acumulada del 5%.

Un sector esencial

Con todo, las empresas españolas participarán en CERSAIE para seguir defendiendo la importancia de la industria europea y poner en valor un sector vital para la economía española. Nomdedeu señalaba al respecto: "Si no somos capaces de garantizar que los mercados europeos sean igual de exigentes para los fabricantes europeos que para los comunitarios, en el medio

Las empresas españolas participarán en CERSAIE para seguir defendiendo la importancia de la industria europea

plazo muchos de los fabricantes europeos se convertirán en extracomunitarios forzados a una deslocalización a mercados cercanos con menores exigencias regulatorias o medioambientales".

Con todo, y una vez más, en esta difícil coyuntura las ferias internacionales juegan un papel esencial para reforzar las ventas y favorecer la recuperación de este sector y CERSAIE sigue siendo una cita ineludible.

Además, la feria coincide en fechas con una nueva edición de MARMOMAC, la feria del mármol y la piedra natural que se celebra en Verona y, este año, con Tecnargilla, la convocatoria bianual que reúne en Rimini a los principales profesionales del diseño de interiores, material de construcción, maquinaria pesada, maquinaria industrial, cerámica, equipamiento y tecnología.

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 Montebianco, 243
Pol. Ind. Los Cipreses
12006 Castellón - (Spain)
Tel. 34 96 424 15 82 - Fax 34 96 425 74 14



La industria azulejera española continúa su proceso de recuperación

La presión de los costos derivados de la factura energética y la compleja coyuntura internacional, con cambios geopolíticos que han trastocado los pilares del comercio exterior, mantienen a la industria azulejera española en un proceso de recuperación.

De hecho, en el primer semestre del año las exportaciones del sector, que se han destinado a 178 países, alcanzó un valor de 1.814,3 millones de euros, lo que supone una caída

del -6,4% sobre el mismo período del año anterior, de acuerdo a los datos de la patronal española azulejera, ASCER. En volumen la exportación del período fue un 7% menor que en 2023. En concreto, en el mes de junio la exportación cayó un 15,2% en valor y hasta un 18,7% en volumen.

En este contexto, Europa sigue siendo el principal destinatario del azulejo español, con un 53,6% de la cuota total de ventas al exterior y un

valor de 972,5 millones de euros. Por su parte, Oriente Próximo representa el 10,9%, con un total de 198,4 millones de euros en valor, mientras que el continente americano copa una cuota del 21,5% y alcanza un valor en compras de 390,9 millones de euros. Finalmente, las exportaciones a Asia han alcanzado en la primera mitad del año un valor de 254,7 millones de euros y las ventas a África, 163,4 millones de euros.

Los datos de ASCER denotan también una caída en la producción en la primera mitad del año. Ante la discordancia con los datos de IPI, la asociación realizó una encuesta interna de la producción entre los meses de enero y junio y se refleja una caída del 2,3%. Además, en Castellón, provincia en la que se concentra la mayor parte de las empresas de este sector español, el empleo ha subido en este período un 5%.

Más de un siglo salvando fronteras. Más seguridad y tranquilidad.

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



PORTCASTELLÓ

UN PUERTO DE OPORTUNIDADES



Liderando el futuro

www.portcastello.com



www.grupotrimodos.com

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

GRUPO TRIMODOS | Stinsa - Transargi

¡Podemos ayudarte! comercial@grupotrimodos.com

PortCastelló crece en granel sólido gracias al dinamismo del sector cerámico

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

El puerto de Castellón participará un año más en la feria Cersaie para visibilizar el apoyo de la Autoridad Portuaria al sector cerámico, “con el que ya estamos tejiendo alianzas estratégicas”, ha manifestado el presidente de la Autoridad Portuaria de Castellón, Rubén Ibáñez. “Nuestro puerto es el puerto de entrada de la materia prima del sector, y queremos serlo también de la salida del producto terminado, por lo que llevamos un año de intensas negociaciones y jornadas dirigidas específicamente al sector”.

Fruto de ello es el regreso de la principal naviera del mundo, MSC, al puerto de Castellón. "Seguimos trabajando para que nuevas líneas de contenedores escalen en nuestro puerto incrementando la conectividad con el extranjero". En este sentido, ha agradecido "la fidelidad con PortCastelló de navieras como Borchard, Arkas, CMA, Messina Akkon Lines y MCI".

Rubén Ibáñez ha indicado que "al sector le resulta más económico exportar por Castellón que por otros puertos, porque las tasas son menores, hay mayores bonificaciones y hay un ahorro importante en el coste del transporte por carretera porque deben recorrer menos kilómetros desde las factorías hasta el puerto".

El apoyo de PortCastelló al sector cerámico se concreta en medidas específicas como bonificaciones para favorecer la competitividad de uno de los principales sectores productivos de la provincia. En concreto, la Autoridad Portuaria tiene aprobadas bonificaciones de un 40% de la tasa de la mercancía a las exportaciones del sector. También con bonificaciones de un

5% a la importación de materias primas como arcilla, feldespato, caolín, arena, nefelina, entre otras.

Además, el puerto de Castellón bonifica con un 40% la tasa a los buques portacontenedores, dado que el 77,5% de toda la mercancía que se mueve en contenedor en el puerto de Castellón proviene del sector cerámico, es decir, 777.433 toneladas.

Respecto a datos a resaltar: En lo que llevamos de año el tráfico de mercancías relacionado con el sector cerámico, tanto de exportación como de importación, representa el 27,5% sobre el total, que es de 15.711.815 toneladas.

El puerto de Castellón se mantiene el cuarto en el ranking del sistema portuario español en tráfico total de granel sólido. De hecho, crece un 12,75% en este tipo de tráfico en los siete primeros meses del año, frente a una caída del 10% del sistema portuario. Un aumento que viene impulsado principalmente por la importación de materias primas con destino al sector cerámico.

Las principales mercancías de granel sólido que entran por el puerto

En lo que llevamos de año el tráfico de mercancías relacionado con el sector cerámico, tanto de exportación como de importación, representa el 27,5% sobre el total, que es de 15.711.815 toneladas.

de Castellón son, por este orden, feldespato, arcillas, cemento y caolín.

Por otro lado, los principales países de exportación de azulejos desde el puerto de Castellón son Israel, Grecia, Rumanía, Marruecos y Chipre, mientras que Turquía y Marruecos son los principales destinos de nuestras fritas de vidrio.

Por último, y a nivel general, destacar que PortCastelló recupera posiciones y es ya el noveno puerto en tráfico de mercancías en el ranking del sistema portuario español, y entra en el Top 10 de los 46 puertos de interés general. De esta manera, el puerto de Castellón pasa de estar en el puesto 11 al 9 en solo siete meses.

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



Eva García y Ángel Cobo

Del Corona Scardigli sigue creciendo

Del Corona Scardigli no falta a su cita con la industria azulejera, en esta ocasión en una de las citas de referencia a nivel internacional, la feria Cersaie de Bolonia. La compañía confía en que la compleja coyuntura actual, que está impactando de lleno en las cuentas de resultados de las empresas azulejeras y, sobre todo, está lastrando sus exportaciones, pueda revertir y abra nuevas oportunidades para competir con Asia y esta feria puede ser un buen punto de encuentro para iniciar la recuperación.

Por su parte, DCS sigue apostando por reforzar su equipo comercial para atender los crecimientos y, aunque tiene en el azulejo uno

de sus principales nichos de negocio, también opta por la diversificación de productos y mercados para mantener su competitividad. En este sentido, la empresa apuesta por México como un país con el que desarrollar nuevos tráficos y mantiene su vinculación con la carga reefer, a través de su filial TRAMACO, desarrollando especialmente los tráficos de importación y ampliando equipos.

Además, este mismo mes de septiembre DCS Spain ha abierto una nueva delegación en Madrid, con Ángel Cobo como responsable de la oficina. Según explican fuentes de la compañía, el objetivo no es otro que desarrollar la carga de la zona centro, tanto en importa-

ción como en exportación.

Ángel Cobo, que está al frente de la nueva delegación de la compañía, cuenta con más de quince años de experiencia en el sector logístico y del transporte, lo que supone un valor añadido a esta nueva aventura de Del Corona Scardigli en Madrid.

Más negocio

Por otro lado, la empresa está desarrollando nuevas propuestas en el campo de la carga de proyectos, con un departamento de proyectos en Barcelona que le permite dar cobertura a este tipo de cargas y que mueve importantes volúmenes, tanto en piezas especiales como en contenedores. Estos tráficos son viables gracias a la presencia de DCS en España, donde cuenta con estructura en Vigo, Algeciras, Alicante, Barcelona, Valencia y Madrid.

En la línea del tráfico reefer Del Corona Scardigli también está trabajando en la apertura de nuevos tráficos de carne a China, apostando siempre por su equipo comercial en todas las sedes para diversificar e incrementar las actividades”.

La compañía

En la actualidad DCS dispone de estructura propia en Canadá, Estados Unidos, México, Chile, Eslovenia, Reino Unido, España, Brasil, Italia, Polonia, Rusia, Emiratos Árabes, Australia, Corea y China. Su oferta de servicios es más que amplia: desde la carga de proyectos, donde cuenta con más de dos décadas de experiencia, hasta los servicios de transporte marítimo, aéreo y terrestre al almacenaje y la consultoría en comercio exterior y seguros.





José Quijal, Pilar Escrich y Carlos Cabedo

Savino del Bene reafirma su confianza en la industria cerámica española

La compañía Savino del Bene se ha confirmado como uno de los principales aliados de la industria azulejera española. Las oficinas del grupo en España han consolidado servicios especializados para este importante sector y refuerza esta apuesta con la participación en las principales ferias y eventos vinculados con la cerámica y el azulejo, como es el caso de la feria CERSAIE que se celebra en Bolonia.

De esta forma, parte del equipo comercial de la empresa en España, y en concreto en Valencia, donde el grupo tiene su oficina central para España y Portugal viajarán hasta la ciudad italiana para atender las necesidades de sus clientes y fortificar

las relaciones personales y comerciales, de acuerdo a la filosofía de excelencia en la atención al cliente de Savino del Bene.

A lo largo de los años el crecimiento y la expansión se han convertido en pilares esenciales de la estrategia de Savino del Bene para garantizar la competitividad. En la actualidad la compañía dispone en el mundo de 330 oficinas y una plantilla que supera los 6.000 profesionales. Además, cerró el año 2023 con seis nuevas adquisiciones y la apertura de nuevas oficinas en diversos países.

Este establecimiento de nuevas oficinas se ha completado también con un ambicioso plan de refuerzo

de la división de logística, con la apertura de almacenes en localizaciones estratégicas para Savino del Bene, como Pennsylvania, Gdnask y Valencia.

Así, Savino del Bene llega a CERSAIE con una gran confianza en la industria cerámica española, a pesar de que en los últimos meses el sector ha padecido los efectos de unos elevados costes en la factura energética y competencias desleales que han provocado caídas en la exportación. El operador logístico apuesta por una recuperación que, aunque lenta, está asegurada por los elevados niveles de calidad y prestigio del producto español.



Nextport: innovación y sostenibilidad para transformar el puerto de Castellón

Nextport es un ambicioso proyecto de Portsur que busca modernizar y optimizar las operaciones en la dársena sur del puerto de Castellón, a través de importantes inversiones y el desarrollo de nuevas tecnologías. Impulsado por un fuerte compromiso con la innova-

ción, este plan estratégico tiene como objetivo convertir al puerto en un referente en sostenibilidad, eficiencia operativa y digitalización.

El proyecto se basa en tres pilares fundamentales: sostenibilidad, construcción responsable y digitalización avanzada, cada uno de los

cuales desempeña un papel crucial para garantizar que las actividades portuarias afronten los retos del futuro.

Uno de los principales ejes de Nextport es la sostenibilidad. En un contexto global donde la reducción de la huella de carbono es una prioridad, el proyecto se compromete a electrificar el 100% de la infraestructura de la terminal, una medida que no solo permitirá mejorar la eficiencia energética, sino que también reducirá drásticamente las emisiones de gases de efecto invernadero tanto internas como dentro de la cadena logística de la que forman parte nuestros clientes y proveedores. El proyecto incluye el suministro de energía eléctrica a los buques durante su estancia en el puerto a través del sistema OPS (On-shore power supply), el cual reducirá drásticamente tanto el consumo de gasoil como las emisiones de CO2 y acústicas.

Asimismo, está previsto que toda la energía utilizada en el puerto provenga de fuentes renovables, haciendo de Castellón un referente en la transición hacia una economía verde y sostenible dentro del sector portuario.

Otro pilar esencial del proyecto es la construcción sostenible. Todas las obras relacionadas con la ampliación de la dársena sur del puerto de Castellón seguirán criterios estrictos de sostenibilidad. Esto implica la utilización de materiales respetuosos con el medioambiente y la adopción de prácticas de construcción que minimicen el impacto ambiental, garantizando así un desarrollo responsable y respetuoso con el entorno.

La tercera gran apuesta de Nextport es la digitalización de las operaciones portuarias. A través de la implantación de plataformas IoT (Internet de las Cosas), se espera mejorar el control de todos los procesos dentro del puerto, permitiendo una monitorización en tiempo real que optimice los recursos y reduzca los errores operativos. Además, se implementarán herramientas predictivas para modelizar y controlar la contaminación atmosférica, contribuyendo a la mejora de la calidad del aire y a la protección del entorno natural y urbano.

Un puerto a la vanguardia tecnológica y sostenible





Portsur Castellón

Gimeno 
logística portuaria

Tu partner de
logística portuaria
por excelencia

Muelle Dársena Sur, S/N · Apdo. Correos nº 80
12100 Grao de Castelló
Tel.: +34 964 767 877 · portsur@portsurcastellon.com



Enrique Moreno Jr y José Doménech

Sea Carriers aboga por la “Inteligencia Profesional”

La compañía Sea Carriers se ha mantenido fiel a su cita con la feria CERSAIE de Bolonia desde hace más de tres décadas. “Es un evento muy importante para nosotros”, asegura José Doménech, vicepresidente de la empresa. “En tiempos de inteligencia artificial, Sea Carriers apuesta por la inteligencia personal y, sobre todo, por la inteligencia profesional”.

En estos tiempos particularmente convulsos de falsas noticias y manipulación, Sea Carriers sigue garantizando veracidad y puntualidad en la información, así como excelencia en el servicio. “Los tiempos siguen siendo difíciles y complicados para todos. Todo sigue cam-

biando cada día y sin demasiadas buenas noticias, desgraciadamente. Siguen las guerras, la posible huelga de puertos en la Costa Este de Estados Unidos y una incertidumbre a nivel general”, continúa Doménech.

En este contexto los precios del transporte marítimo siguen pendientes de la situación mundial, sin ninguna estabilidad a corto y medio plazo. “Por nuestra parte en Sea Carriers, S.L. seguimientos centrados al cien por cien en la posibilidad de conseguir que nuestra relación de precio y calidad de servicio sea la mejor para las necesidades de nuestros clientes – prosigue -. 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”. “Nuestra norma de embarques a su medida permanece”, añade.

Así, profesionalidad, calidad, servicio y precio son palabras y hechos que los clientes aprecian para otorgar su confianza y fidelidad a Sea Carriers desde hace muchos años. Enrique Moreno, J.r, director comercial de la compañía, explica que “esta empresa española, cien por cien independiente y ampliamente consolidada en el sector del transporte internacional considera CERSAIE como una de las ferias más importantes”. “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”, añade Enrique Moreno.

Según José Doménech, Sea Carriers mantiene su red internacional de agentes a la vez que consolida 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”.

“Queremos agradecer – indican los directivos de Sea Carriers – la confianza y apoyo de 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 mantener nuestra empresa, Sea Carriers, como referencia importante en el transporte internacional. Mucho éxito a CERSAIE y a todos los participantes en tan importante día”, concluyen Doménech y Moreno.

“Tailor-made shipments worldwide”
...by *Sea Carriers, S.L.*



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



TMG apuesta por conjugar sostenibilidad y productividad

Terminal Marítima del Grao tiene un fuerte compromiso con la sostenibilidad y cada día refuerza su apuesta por garantizar la manipulación de graneles sólidos con criterios de sostenibilidad.

Por esta razón la compañía, que

opera en el puerto de Castellón, ha realizado una inversión de 5,7 millones de euros en unas naves semi-cerradas y 2,2 millones de euros más en mecanización de estas instalaciones, con el objetivo de asegurar una operativa respetuosa con el

medio ambiente. Además, a estos importes se suman los 16 millones de euros invertidos por la compañía en grúas, apalas y otros equipos y la realizada en la mejora de la superficie operativa, con la ampliación de la línea de atraque hasta los 300 metros.

Las naves cuentan con 8.000 metros cuadrados de superficie y están ubicadas en la concesión de la empresa en la dársena castellonense y con capacidad, cada una de ellas, para aproximadamente 40.000 toneladas de mercancías.

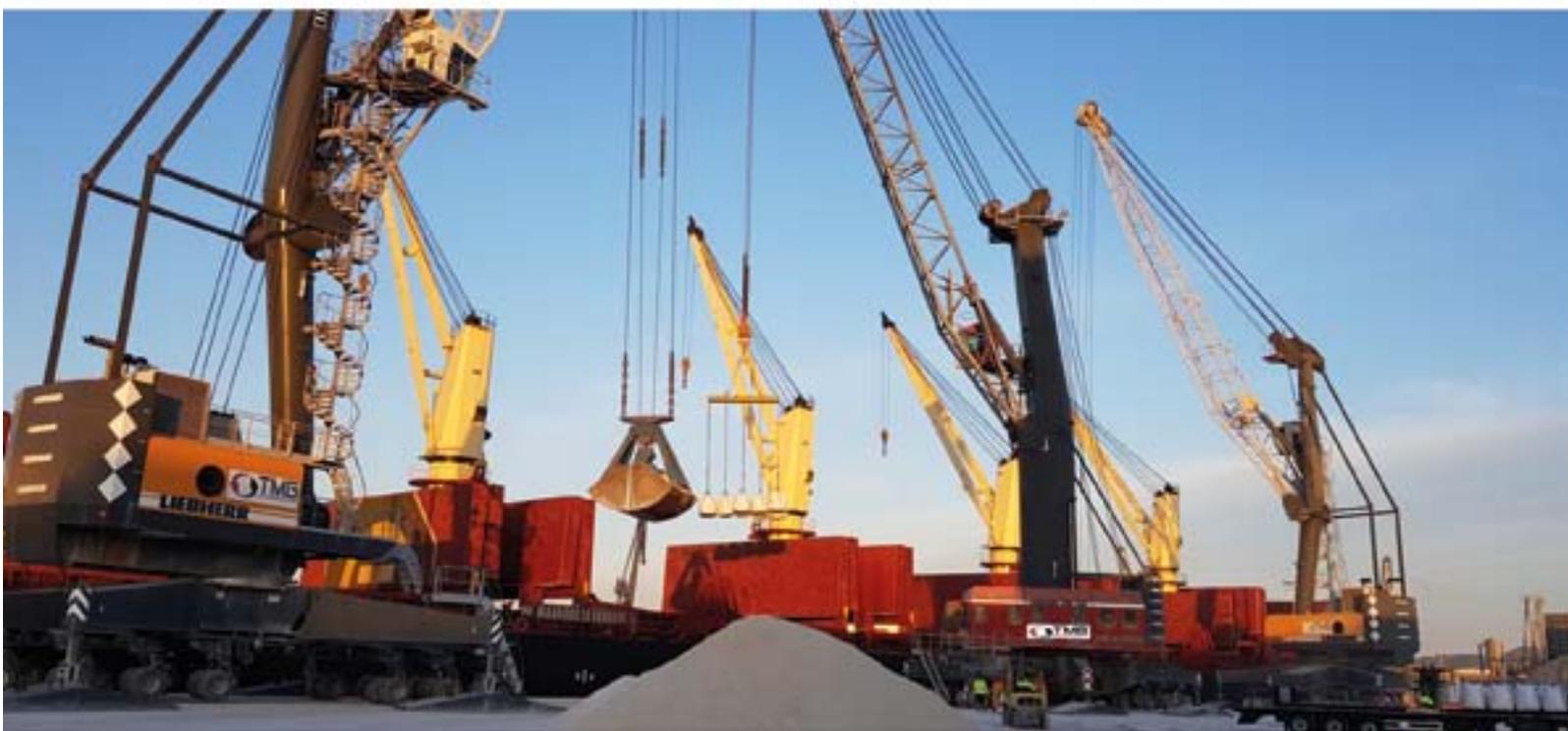
Estas instalaciones están provistas de nebulizadores para controlar las cero emisiones de partículas a la atmósfera, un compromiso con el medio ambiente no está reñido con la productividad, puesto que el nivel es óptimo, con capacidad para mover unas 1.000 toneladas a la hora por cinta, una maquinaria que pueda ser utilizada para cualquiera de las mercancías que manipula Terminal Marítima del Grao.

Así, las naves permiten trabajar de buques a nave de forma directa sin tener que recurrir a maquinaria o camiones, de manera que el transporte se realiza a través de cintas cubiertas que tienen capacidad para cargar dos camiones de forma simultánea.



**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**



Cevisama 2025 centra sus esfuerzos en el Plan de Compradores

Uno de los aspectos que más interés ha despertado entre la industria azulejera y cerámica de cara a la próxima edición de Cevisama que se celebrará en Valencia del 24 al 28 de febrero, es el Plan de Compradores, que contará con el impulso de entidades como IVACE + I Internacional y la propia Feria Valencia. En este sentido, se prevé que el Plan supere el millón de euros tanto en su vertiente internacional como nacional y supone una de las apuestas más ambiciosas de Cevisama por traer al certamen a los profesionales con mayor poder de compra.

Así, el objetivo es que Cevisama continúe siendo un foco potente de atracción internacional. Hay que recordar que, en su última edición, hasta un 28% de los 70.000 compradores que visitaron la feria eran extranjeros, muchos de los cuales impulsados por el Plan coordinado de invitaciones a compradores.

De cara a 2025 el objetivo es que toda la distribución y los prescriptores más influyentes internacionales visiten la, en especial, los de aquellos mercados con especial interés





para la cerámica y baño 'made in Spain', fundamentalmente Estados Unidos, que mantendrá una importancia estratégica para Cevisama. Junto a EE. UU. también se apostará en la campaña por mercados como Francia, Portugal, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Marruecos o Bélgica como principales referentes.

Además, Cevisama va a reforzar de forma potente su campaña de compradores nacionales, con un foco especial en el sector de la distribución y los grupos de compra. Y es que el mercado nacional gana protagonismo en la próxima edición y para ello Cevisama dispondrá de precios especiales de hoteles, descuentos en transporte, traslados o plazas de aparcamiento gratuitas.

Cevisama también realizará una acción específica para los principales distribuidores y grupos de compra del país, que recibirán una invitación a noches de hotel y que podrán hacer extensiva a los prescriptores (arquitectos, constructores e interioristas) de referencia.

Para todo ello, Cevisama contará con sus propias bases de datos de

Cevisama va a reforzar de forma potente su campaña de compradores nacionales, con un foco especial en el sector de la distribución y los grupos de compra

compradores tanto nacionales como internacionales, pero contará con la implicación directa de los propios expositores. De hecho, era una acción que ya se venía realizando en las últimas ediciones pero que de cara a 2025 se va a potenciar atendiendo a la demanda de los propios expositores.

De esta forma, los expositores podrán invitar directamente a sus principales clientes con cargo a la misión de compradores, generando una doble vía promocional, por un lado, las empresas fortalecen su imagen comercial y por la otra la feria consolida un 'pool' de compradores de primer nivel que dotará de mayor atractivo al certamen.

SOLUCIONES LOGÍSTICAS ESPECIALIZADAS PARA LLEGAR A CUALQUIER DESTINO

+34 96 367 43 17
mpg@groupmpg.com





Vicente Nomdedeu, presidente de ASCER

“Nuestra apuesta por los mercados exteriores, sobre todo los europeos, es firme”

noatum

Excellence in Maritime Services

Regular Maritime services from Castellón to

- U. Kingdom • Greece • Portugal • Italy • Egypt
- Ireland • Turkey • Israel • Cyprus • Algeria
- Morocco

Regular Maritime services to Castellón from

- U. Kingdom • Portugal • Israel • Greece • Italy
- Ireland • Cyprus • Egypt • Turkey

Containerized, Conventional and/or Bulk Cargo

www.marmedsa.com - opscas@marmedsa.com
 Av. Ferrandis Salvador, s/n - 12100 Grao-Castellón (Spain)
 T +34 964 28 33-44 - F +34 964 28 20 61

¿Con qué ánimos afronta la industria cerámica española su presencia en la feria Cersaie?

Las empresas asisten a la feria con la mayor de las ilusiones, y con un gran trabajo y esfuerzo de preparación, si no, no participarían. Confiamos en que sea una feria fructífera, sin embargo, la evolución de los principales mercados en 2024 no está siendo positiva pero nuestra apuesta por los mercados exteriores, sobre todo los europeos, es firme.

Hace ya unos meses que hablamos de la senda de la recuperación, ¿cuál ha sido la evolución real del sector en este tiempo?

Las estadísticas nos dicen que las ventas, especialmente en los mercados exteriores sigue cayendo, el mercado doméstico se está comportando mejor. La producción tampoco remonta y sigue evolucionando negativamente pero con caídas mucho más suaves que en 2023. Hasta que no haya una reactivación más importante en los mercados la tendencia no cambiará, además hay que tener en cuenta que otros com-

petidores extra europeos han aprovechado para recortar distancia mientras que la industria europea perdía competitividad.

Con todo, las ventas al exterior siguen siendo el pulmón de la industria, ¿cuáles son los principales destinos del azulejo español?

La Unión Europea es nuestro mercado más natural, un mercado maduro, que demanda producto de alto valor añadido y donde nuestros clientes aprecian nuestras innovaciones y propuestas. También Estados Unidos, donde el potencial de crecimiento es elevado y podemos arañar cuota a otros materiales de revestimiento contra los que creemos que la cerámica tiene mucho más que aportar en cuanto a seguridad, higiene y sostenibilidad.

Desde hacer ¿Qué retos y desafíos plantean como inminentes y prioritarios?

Como industria europea enfrentamos grandes desafíos como el déficit energético, el contexto de costes crecientes y las obligaciones y metas en descarbonización aleja-



das de la realidad industria, todos estos factores nos ponen en una situación de desventaja competitiva frente a otras industrias que no juegan con las mismas cartas.

La industria necesita recuperar competitividad y rentabilidad por lo que se precisan ayudas directas a través mecanismos ágiles y sin excesivas trabas burocráticas, en concepto de apoyo en el proceso de descarbonización y eficiencia energética, promoción, defensa comercial, etc.

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



MARMOMAC consolida su liderazgo en el sector de piedra natural y el mármol

MARMOMAC se ha consolidado como la principal feria dedicada a la cadena de producción de piedra, desde el proceso de extracción hasta el producto procesado, pasando por las tecnologías, maquinaria y

herramientas utilizadas en el este proceso. No en vano la feria ruge en el principal distrito italiano de extracción y procesamiento de piedra natural, Verona, y se ha convertido en un punto de encuentro esencial

para los protagonistas del sector y una plataforma ineludible para el negocio y el intercambio de novedades, así como foro de innovación y formación para los profesionales del sector.

Además, y con el fin de reforzar su valía, MARMOMAC está certificada por el German Exhibition Data Certification Institute (FKM) para garantizar transparencia, claridad y precisión en los datos que se refieren a la feria y la exposición que se celebra en la ciudad italiana del 23 al 27 de septiembre. En concreto, en 2023 la feria contó con 1.507 expositores y 54 países de todo el mundo representados, así como doce halls, 51.000 visitantes profesionales (un 66% de ellos de fuera de Italia) y una superficie expositiva de 76.000 metros cuadrados.

Italia es el país con mayor número de expositores, con 486, pero destaca la participación de otras nacionalidades como Turquía, Portugal, India, Brasil o China. El 56% de ellos pertenecen al ámbito de los materiales, el 19% a la maquinaria y el 15% a las herramientas. En cuanto a los visitantes profesionales, muchos de ellos proceden también del mercado italiano pero es notable la asistencia de profesionales alemanes y españoles, así como los procedentes de Estados Unidos, Francia, India y Turquía.



Mármol de Alicante revalida su apuesta por MARMOMAC

Un año más Mármol de Alicante participa en una de las ferias de referencia del sector del mármol y la piedra natural, MARMOMAC, que se celebra en la ciudad italiana de Verona del 24 al 27 de septiembre. En concreto, la asociación, que fue fundada en 1977 y agrupa al sector de la piedra natural en la Comunidad Valenciana, presentará sus propuestas en el Hall 12, Stand E4-F4.

Esta asociación reúne a las empresas más importantes del sector en la Comunidad Valenciana, con el objetivo de sumar fuerzas, impulsar el progreso industrial, la digitalización, sostenibilidad y la economía circular y defender los objetivos comunes.

La extracción y elaboración de roca ornamental es uno de los sectores más importantes a nivel económico y social de la comarca del Medio Vinalopó, donde se encuentra el denominado “Corredor del Mármol”, formado por los municipios de Novelda, Monforte del Cid, Pinoso, Algueña, La Romana, Monóvar, Elda y Villena.

El espíritu de la asociación es ofrecer a las empresas del sector soluciones y herramientas colectivas para problemas comunes. En este sentido, el sector de la piedra natural se divide en tres grandes bloques: industrias extractivas, talleres de elaboración y comercializadoras.

Por otro lado, el sector del mármol de la Comunidad Valenciana destaca por ser el principal extractor y elaborador de piedra natural en el conjunto del territorio español. Según datos del ICEX, desde el punto de vista de exportaciones de piedra, Alicante es la segunda provincia en el ranking nacional, Castellón es la sexta y Valencia ocupa la novena posición.

En la actualidad las empresas de Mármol de Alicante, Asociación de la Comunidad Valenciana, trabajan en más de cien yacimientos, ubicados tanto en el territorio nacional como en el exterior, contando con empresas de

elaboración dotadas de la más alta tecnología y capacidad profesional para atender cualquier demanda por exigente que sea y una red de comercialización especializada.

stock
logistic

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

Logística de confianza

Av. Hermanos Matías, 28 - Acceso oficinas 3º D
46113 - VALENCIA
Tel: +34 962 164 199 - Fax: +34 962 164 198
info@stocklogistic.com - www.stocklogistic.com

“El ingrediente secreto”, la nueva campaña de ASCER para poner en valor la cerámica europea



una pieza principal en formato audiovisual con un contenido emocional que relata cómo la cerámica europea está presente en todos los momentos de nuestras vidas, acompañando a las personas desde la óptica del Ingrediente Secreto, donde se destaca nuestra tradición, costumbres e historia, el compromiso social y medioambiental y el respeto por las personas. Siempre con la cerámica europea como protagonista, visibilizando lo que hace de esta cerámica, un material único: el respeto.

Además del vídeo principal, también se han desarrollado píldoras de vídeo para mostrar “lo que hay detrás” de la cerámica europea contado por trabajadores del sector, especialistas que nos dan a conocer más detalles sobre cada área específica de la producción de la cerámica europea, abriendo las puertas a su experiencia y su conocimiento, y como cada uno de ellos aporta el “ingrediente secreto”: respeto por el medio ambiente, respeto por las personas, respeto por las ideas, respeto por el cliente.

Todos los videos de campaña en sus diferentes versiones idiomáticas están accesibles desde la landing page: thesecretingredient.info, que recoge todos los contenidos y materiales de la campaña.

La campaña, financiada por la Generalitat Valenciana, será lanzada en Alemania, Francia, Italia, Reino Unido y España a través de plataformas digitales y con ampliación en soportes tradicionales. Además, para poder impactar a los diferentes públicos a los que se dirige la misma, como el sector de la distribución, el sector de la construcción y la decoración, y el consumidor final, se desarrollarán otras acciones complementarias de marketing y relaciones públicas.

La Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos (ASCER), con la financiación de la Generalitat Valenciana, lanza la campaña “El ingrediente secreto” con el objetivo de visibilizar y poner en valor el buen hacer del sector cerámico europeo.

Europa es la cuna de la industria cerámica a nivel mundial, e históricamente ha sido el punto de referencia en cuanto a la más alta calidad, los métodos de fabricación más avanzados, la producción más sostenible y el diseño más atractivo. En la actualidad, la industria cerámica europea se encuentra ante un reto, ya que constantemente

te ingresa a este mercado cerámica de otras regiones del mundo que no siguen el principio de reciprocidad requerido en Europa.

Con esta nueva campaña, el sector quiere destacar y poner de relieve los valores, atributos y cualidades que hacen única a la cerámica europea: respeto por el medio ambiente, respeto por los derechos laborales, el cuidado del detalle, la inversión en innovación, la tradición y herencia cultural, el arraigo al territorio, apelando siempre a lo emocional, a ese sentimiento de origen, a una manera de hacer y crear alineada con los principios que rigen la sociedad europea.

La campaña se compone de



OCMIS refuerza su apuesta por PortCastelló y la diversificación de tráficos

OCMIS nace en el seno de una familia que acumula una larga trayectoria en la prestación de servicios como armadores en todo el Mediterráneo, tanto para graneles como para mercancía general y convencional y project cargo. En este contexto, la familia Halabi ha apostado por un puerto del Mediterráneo, el de Castellón, con un gran potencial y que se encuentra en un proceso de diversificación de tráficos y diseño de nuevos espacios. Precisamente, una línea en la que también se está centrando la naviera, cuyos directivos participaron recientemente en la feria

Breakbulk de Rotterdam en la búsqueda de nuevas oportunidades.

La compañía SIMCO, con sede en Beirut y constituida en 2002, fue el germen de la actual OCMIS MARITIME, fundada en 2016, una compañía que poco a poco ha ido encontrando su espacio en el complejo negocio marítimo y que ha ido escalando posiciones en el sector del transporte marítimo, posicionándose entre las principales navieras españolas de acuerdo al Informe Plimsoll sobre Transporte Marítimo de Mercancías en España.

La filosofía de la compañía que

La compañía SIMCO, con sede en Beirut, fue el germen de la actual OCMIS MARITIME, fundada en 2016, la compañía ha ido encontrando poco a poco su espacio en el complejo negocio marítimo y que ha ido escalando posiciones

en Castellón dirigen Ghassan Halabi, Ali Halabi y Rabi Halabi se basa en proporcionar a los clientes un servicio de calidad y mantener una relación estrecha y constante que permita atender las nuevas demandas. Además, OCMIS permanece atenta a las señales del mercado y, en consecuencia, trata de mejorar la funcionalidad y la calidad de los servicios para mantener la competitividad. Para ello, la empresa actúa como armadores, fletadores, corredores de barcos y agentes marítimos con una capacidad excepcional para llevar su objetivo a la puerta del cliente.



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 Graneles

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 Etló • 12004 CP, Castellon City, Spain. • Ocmis@Ocmis.es • Tel.: 722 879 219



La IA, protagonista de la edición de Tecna 2024

Rimini acogerá del 24 al 27 de septiembre una nueva edición de Tecna, la feria anteriormente denominada Tecnargilla, organizada conjuntamente por IEG (Italian Exhibition Group) y Acimac (Asociaciones Costruttori Machine e Attrezzature per la Ceramica) y en esta ocasión centrará su conferencia inaugural en la Inteligencia Artificial, con el objetivo de explorar algunas de las aplicaciones potenciales de la misma en la industria manufacturera.

Además, tendrán un protagonismo especial temas como la eficiencia energética y la sostenibilidad en los procesos y el producto final. El objetivo no es otro que confirmar que en Rimini el visitante profesional puede encontrar soluciones tecnológicas de cualquier tipo para suelos y materiales, desde las más tradicionales a las más innovadoras.

La feria se celebrará en el Rimini Expo Centre, donde se darán conocer todas las novedades de las empresas relacionadas con los sectores de diseño de interiores, equipamiento de laborato-

Valenmar
editorial de Logística y Comercio

Toda la información sobre
Logística y Transporte
a tu alcance

CASTELLÓN
El Puerto de Castellón registra hasta el mes de julio un crecimiento del 11,46%

VALENCIA
Valenciaport gestiona más de 3,2 millones de contenedores hasta julio y crece un 10%

ALICANTE
La Generalitat invertirá más de 88 millones de euros en los puertos que gestiona

fORO INTERNACIONAL
Las exportaciones valencianas crecen un 18% en el primer semestre de 2021

Más de 50 años informando

Valenmar S.L. C/ Dr. J.J. Dómine, 5-1º-1º - 46011 VALENCIA Tel.: 96 316 45 15 valenmar@veintepies.com - www.veintepies.com

rio, materiales para la construcción, maquinaria pesada, maquinaria industrial, cerámica, equipamiento y tecnología, azulejos y cerámica, construcción y herramientas.

Para esta edición de 2024 la organización prevé una importante participación de compradores procedentes de Asia, Medio Oriente, África, el Área Mediterránea, Europa y América Latina. Todos estos profesionales encontrarán las propuestas innovadoras de unos expositores que crecen en número y que en cerca del 50% proceden de fuera de Italia.

Los buenos resultados de la convocatoria han llevado a los organizadores a revalidar su acuerdo hasta 20230, es decir, para tres ediciones más, puesto que la feria tiene una frecuencia bienal. “Se han dado las condiciones adecuadas para renovar el acuerdo – señala el delegado de IEG -. Confiamos en las perspectivas de crecimiento de la feria y para nosotros es un elemento estratégico dentro de nuestra división “Green & Tenchnology. El nuevo formato



surgido en 2022, con el cambio de nombre de Tecnargilla a Tecna, está en línea con nuestros objetivos de liderazgo en el sector y de apuesta por la competitividad”.

Por su parte, Paolo Lamberti, presidente de ACIMAC, asegura que “la feria de Rimini ha sido

siempre un escaparate mundial de las soluciones más innovadoras impulsadas en el distrito de Sassuolo y una fórmula garantía de éxito”. “Queremos seguir trabajando para una Tecna más abierta, a la innovación y al mundo, y siempre mirando al futuro”.

noatum
TERMINAL
CASTELLÓN

Desde 1975 con la industria azulejera
Global knowlegde with local expertise

Muelle del Centenario, s/n - 12100 Grao-Castellón
Tel +34 96 473 70 89 - Fax +34 96 473 71 08
www.marmedsa.com

En lo grande
y en lo pequeño



CONECTAMOS
valenciaport