

f RO

iINTERNACIONAL

Publicación de Transporte, Logística y Comercio Exterior

n 156

Del 22 al 25 de Abril
Atlanta · Estados Unidos

Feria Internacional
de la Logística del Azulejo
y la Piedra Natural

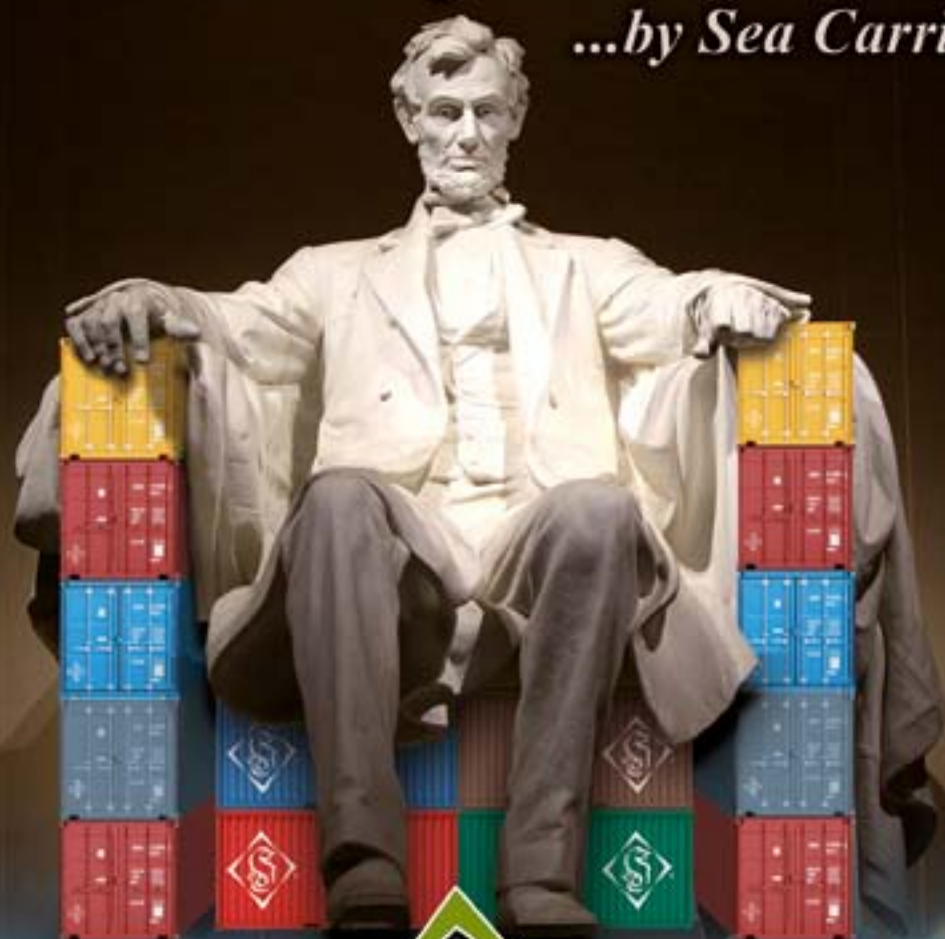


Coverings®

THE GLOBAL TILE & STONE EXPERIENCE

“Tailor-made shipments worldwide”

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



SEA CARRIERS, S.L.

INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS



Pza. Semana Santa Marinera, 2 - 6º 46011 - Valencia (Spain)

Tel. (34) 963 24 22 00 - Fax (34) 963 24 20 00

www.seacarriers.es



06

Las ventas de azulejo español a Estados Unidos suben un 26,2% en enero

Sales of Spanish tiles to the USA rose by 26.2% in January

10

Interglobo apoya a sus clientes en la feria Coverings de Atlanta
Interglobo supports its clients at the Coverings fair in Atlanta



12

Del Corona Scardigli refuerza su equipo comercial para continuar creciendo

Del Corona Scardigli strengthens its sales team to continue growing



14

Sea Carriers renueva su compromiso con Coverings 2024
Sea Carriers renews its commitment to Coverings 2024



16

Savino del Bene refuerza su presencia en Estados Unidos

Savino del Bene strengthens its presence in the USA



18

Olga Sánchez (ERFHARDT Transit): "Nuestra experiencia en logística internacional integrada garantiza envíos fluidos y puerta a puerta en Estados Unidos"

"Our experience in integrated international logistics guarantees fluid door-to-door shipments in the USA"





Coverings regresa a Atlanta

Coverings returns to Atlanta

El Georgia World Congress Center de Atlanta (Georgia) acoge del 22 al 25 de abril la feria Coverings, una de las principales citas del sector azulejero, la piedra natural y el mármol a nivel internacional. Hace seis años que la ciudad georgiana acogió esta feria, que también se celebra de manera alterna en Orlando y Las Vegas.

La feria se ha consolidado como una sobresaliente exposición de baldosas cerámica y piedra natural, la más grande y destacada de Estados Unidos y América del Norte, y reúne a más de 1.000 expositores de cuarenta países de todo el mundo, que aprovechan este escenario para presentar algunas de sus innovaciones.

Arquitectos, diseñadores, contra-

tistas, distribuidores y otros profesionales de la industria se reúnen en Atlanta para participar en las múltiples actividades que se han organizado: conferencias, demostraciones en vivo y programas interactivos que permiten ofrecer experiencias prácticas y soluciones en tiempo real.

En esta ocasión la organización prevé la participación de más de 25.000 profesionales de diferentes países del mundo, visitantes que tendrán la oportunidad de explorar varios pabellones organizados por asociaciones nacionales líderes de azulejos y fabricantes de producto, entre las que ocupa un lugar destaca la asociación española, ASCER. De hecho, ASCER es uno de los patrocinadores de la feria junto a

Cerámica de Italia/Confindustria Cerámica, Consejo del Azulejo de América del Norte, Asociación Nacional de Contratistas de Azulejos y Asociación de Distribuidores de Azulejos Cerámicos.

Esta edición de Coverings basará todas las actividades organizadas en cuatro lemas: Salud y bienestar, Sostenibilidad, Espacios al aire libre y Lujo atemporal. Además, se incorporado una novedad, el Outdoor Oasis, situado en el Pabellón C, concebido y renovado a partir del Coverings Lounge de años atrás. Los visitantes tendrán la oportunidad de conocer un impresionante espacio lleno de aplicaciones interiores y exteriores de baldosas cerámicas, destacando la perfecta integración de las baldosas en entorno exterior entre el material vegetal y el mobiliario exterior. Además, el Outdoor Oasis será un punto de encuentro para las sesiones de aprendizaje y el networking.

From 22 to 25 April, the Georgia World Congress Center in Atlanta (Georgia) will host Coverings, one of the most important international fairs

for the tile, natural stone and marble industry. Georgia has hosted this fair, which is also held alternately in Orlando and Las Vegas, for six years.

The fair has become consolidated as an outstanding exhibition of ceramic tiles and natural stone, the largest and most significant of the United States and North America, and it brings together more than 1,000 exhibitors from forty countries around the world, who benefit from this showcase to present some of their innovations.

Architects, designers, contractors, distributors and other industry professionals will meet in Atlanta to participate in the many activities that have been organized: conferences, live demonstrations and interactive programmes that offer practical experiences and solutions in real time.

On this occasion the organizers expect the participation of more than 25,000 professionals from different countries around the world, visitors who will have the chance to explore various halls organized by leading national tile and product manufactu-

rers' associations, among whom the Spanish Tile Manufacturers' Association, ASCER takes pride of place. In fact, ASCER is one of the sponsors of the fair, together with Ceramics of Italy/Confindustria Cerámica, the Tile Council of North America, the National Tile Contractors' Association and the Ceramic Tile Distributors' Association.

This edition of Coverings will feature activities organized around four themes: Health and Wellbeing, Sustainability, Open Air Spaces and Timeless Luxury. Furthermore, another innovation has been incorporated, the Outdoor Oasis, situated in Hall C, conceived and renewed as a revamp of the Coverings Lounge seen in former years. Visitors will have the opportunity to discover an impressive space full of indoor and outdoor applications of ceramic tiles, with an emphasis on the perfect integration of tiles in an outdoor setting among plants and garden furniture. Furthermore, the Outdoor Oasis will be a meeting point for training and networking sessions.

silmar
freight

CUSTOMS BROKERS

FREIGHT FORWARDERS

INSURANCE








Silmar has an extensive global network that is adaptable to changes in international trade. We base our actions on a single criteria, prioritising: understanding logistics and transport, adapting to the needs of each client, selecting suitable distribution channels and drawing up transport projects.




Calle de la Reina, 10 - 2ª - 3ª
46011 VALENCIA (SPAIN)
Phone: +34 96 367 60 00
e-mail: comercial@silmarfreight.com

Las ventas de azulejo español a EE.UU. suben un 26,2% en enero

Sales of Spanish tiles to the USA rose by 26.2% in January



2023 ha sido un año difícil para la industria azulejera española, un año marcado por la crisis de demanda generalizada en los mercados y una penalización en las ventas al exterior. Pero esta realidad no sólo no merma el elevado nivel de calidad del azulejo español sino que eleva aún más, si cabe, el compromiso de este sector español con la descarbonización y la innovación.

En la presentación de resultados de la patronal azulejera (ASCER) en el marco de la feria Cevisama, que se celebró en febrero en Valencia, el presidente de la asociación, Vicente Nomdedéu, recordó que “nuestros productos compiten en los mercados internacionales en desigualdad de condiciones frente a otros productores menos exigidos en cuanto a respeto medioambiental o de derecho laborales. “Es importante que las reglas del juego se balanceen y nuestros clientes exijan el cumplimiento de mayores estándares a sus proveedores extra comunitarios”, aseguraba el presidente.

En 2023 la facturación total estimada del sector ascendió a 4.864 millones de euros, es decir, un 14,3% menos que en anterior ejercicio. De ellos, un total de 3.564 millones de euros se destinaron a 189

mercados de todo el mundo, mientras que las ventas en el mercado doméstico alcanzaron un valor de 1.300 millones de euros. Por otro lado, paralelamente a la contracción de la demanda, la producción cayó un 21%, rozando los 400 millones de metros cuadrados.

Pese a todo, y gracias al reconocimiento de este producto, España mantiene el primer puesto en cuanto a producción de la Unión Europea. Además, Europa sigue siendo el mercado natural de Tile of Spain con seis países entre los diez primeros mercados. “Son mercados maduros, exigentes y que aprecian el valor añadido de la cerámica española, pero que durante el pasado año estuvieron muy marcados por la inflación y el freno en su mercado de la construcción”, puntualiza el presidente de ASCER.

El compromiso de esta industria española con la descarbonización y la sostenibilidad va más allá de la relación con los recursos naturales o la no emisión de gases. Se trata también de sostenibilidad social, de arraigo en el territorio, generación de conocimiento y transferencia de tecnología, es decir, sostenibilidad económica y contribución al bienestar de toda una sociedad.

Por otra parte, el arranque del

año 2024 está siendo complicado. Las exportaciones del sector se han dirigido a 153 países y han sumado 259 millones de euros, lo que supone una bajada del -6,8% respecto al primer mes de 2023 y del -7,2% si hablamos del volumen exportado. En enero Francia se sitúa como el principal destino de la exportación española, con un acumulado de 36,35 millones de euros, un -11,8% menos que en el inicio del pasado año. Sin embargo, el segundo mercado en el ranking, Estados Unidos, sube y lo hace a un ritmo sobresaliente y casi superando al país gallo. En enero se exportaron azulejos españoles a Estados Unidos por importe de 34.501.748 euros, es decir, un 26,2% más que en enero de 2023 y un 40,6% más de volumen de mercancía. Reino Unido, tercer país en la tabla de exportaciones, cae un -24%, con un valor acumulado de 14.394.772 euros, y un descenso en volumen del -34,9%. En las siguientes posiciones se sitúan Italia, Marruecos, Alemania, Portugal, Grecia, Arabia Saudí e Israel. Entre estos países destaca el comportamiento de Marruecos, que aumenta sus compras de azulejo español, con una subida del 33% y un acumulado de 10.370.763 euros y del 48% en volumen, así como el de Grecia, que ha comprado a España por importe de 8.508.442 euros, un 21,2% más que en enero de 2023, y ha subido en volumen un 7%.

2023 has been a difficult year for the Spanish tile industry, a year marked by the generalized crisis in demand in its markets and a penalization of export sales. But not only has this reality not affected the high level of quality of Spanish tiles but, moreover, it has led to a greater increase in the commitment of this Spanish sector to decarbonization and innovation.

Presenting the results of the

Spanish Ceramic Tile Manufacturer's Association (ASCER) in the setting of the Cevisama fair, held in February in Valencia, the president of the association, Vicente Nomdedéu, recalled that "Our products compete in international markets in conditions of inequality compared to other producers who face fewer demands with regard to the environment or employment rights. It is important that the rules of play should be balanced and that our customers should demand compliance with higher standards by their non-EU suppliers," stated the president.

In 2023 total estimated turnover of the sector amounted to 4.864 billion euros, that is, 14.3% less than the previous year. Of this, a total of 3.564 billion euros was shipped to 189 markets around the world, whilst sales in the domestic market reached a value of 1.3 billion euros. Likewise, in parallel with the contraction of demand, production fell by 21%, at around 400 million square metres.

Despite all of this, and thanks to the recognition of this product, Spain remains in first place with regard to

production in the European Union. Furthermore, Europe is still the natural market of Tile of Spain with six countries among the top ten markets. "These are mature, demanding markets and which appreciate the added value of Spanish ceramic, but which during the past year were greatly affected by inflation and the slow-down of their construction market," explained the president of ASCER.

The commitment of this Spanish industry to decarbonization and sustainability goes beyond the relationship with natural resources or the non-emission of gases. It is also a matter of social sustainability, of establishment in the territory, the generation of knowledge and technology transfer, that is, economic sustainability and the contribution to the wellbeing of a whole society.

Furthermore, the start of 2024 is proving complicated. Exports by the sector have been shipped to 153 countries and have added up to 259 million euros, which represents a drop of -6.8% compared to the first month of 2023 and of -7.2% if we look at the volume exported. In

January, France was situated as the main destination for Spanish exports, with an accumulated figure of 36.35 million euros, -11.8% less than the start of last year. However, the second market in the ranking, the United States, has increased, doing so at an outstanding rhythm and almost overtaking France. In January, Spanish tiles were exported to the USA for an amount of 34,501,748 euros, that is, 26.2% more than in January 2023 and 40.6% more in goods volume. The United Kingdom, the third country in the export table, fell by -24%, with an accumulated value of 14,394,772 euros, and a decrease in volume of -34.9%. In the following positions are Italy, Morocco, Germany, Portugal, Greece, Saudi Arabia and Israel. Significant among these countries is the behaviour of Morocco, which increased its purchases of Spanish tiles by 33% with an accumulated figure of 10,370,763 euros and 48% in volume, and Greece, which purchased an amount of 8,508,442 euros from Spain, 21.2% more than in January 2023 and 7% more in volume.

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



Vicente Nomdedeu, presidente de la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos
President of the Spanish Association of Manufacturers of Ceramic Tiles and Flooring

Rumbo a Atlanta

The Road to Atlanta

Del 22 al 25 de abril se celebra en Atlanta COVERINGS, el certamen más importante del sector de revestimientos y pavimentos cerámicos en EE. UU. donde la participación de empresas cerámicas españolas vuelve a destacar por su importancia. Un total de 44 empresas miembros de ASCER participa agrupadamente en el Pabellón Oficial que organiza ICEX España, Exportación, Inversiones Esta alta participación demuestra la apuesta de nuestras marcas por el mercado estadounidense, primer destino de nuestras exportaciones en 2023 con unas ventas que alcanzaron los 456 millones de Euros.

El mercado estadounidense es uno de los más grandes y dinámicos del mundo. Su economía en constante crecimiento y su demanda de productos innovadores y de alta calidad hacen que sea un destino clave para los productos de Tile of Spain. Según un estudio de mercado realizado en 2023 por la consul-

tora JLC Consulting a petición de ASCER, la cerámica todavía cuenta con un gran potencial de crecimiento puesto que es el tercer material utilizado en recubrimientos en Estados Unidos tras la moqueta y el vinilo (LVT). Además de arañar cuota a otros materiales con un peor rendimiento técnico, es clave para nuestro sector defender nuestro posicionamiento y compromiso con este mercado ante una situación de creciente competitividad en el escenario mundial. La cerámica española tiene una demostrada experiencia en la producción de superficies cerámicas de alta calidad, con un alto grado de innovación, adaptadas a las cambiantes demandas del mercado y, sobre todo, acompañadas de un excelente servicio al cliente, todas ellas características que hemos de poner en valor y trasladar a nuestros clientes.

En resumen, nuestra participación en la feria Coverings es de gran importancia para el sector cerámico

español puesto que nos brinda la oportunidad de establecer y fortalecer relaciones comerciales con distribuidores, minoristas y consumidores, así como a defender nuestra posición de liderazgo en la industria cerámica.

From the 22nd to 25th of April in Atlanta, COVERINGS, the most important event of the ceramic coverings and flooring sector in the USA will be held, where the significant participation of Spanish ceramic companies will again stand out. A total of 44 ASCER member companies will participate together in the Official Pavilion organised by ICEX España Exportación e Inversiones. This high turnout demonstrates the commitment of our brands to the United States market, the top destination for our exports in 2023, with sales reaching 456 million euros.

The United States market is one of the largest and most dynamic in the world. Its constantly growing economy and demand for innovative, high quality products make it a key destination for Tile of Spain products. According to the market study

carried out at the request of ASCER in 2023 by consultant JLC Consulting, ceramic still has great potential for growth, as it is the third most widely used material in coverings in the United States after carpet and vinyl (LVT). In addition to gaining market share from other materials with worse technical performance, it is key for our sector to defend our position and commitment to this market in a situation of increasing competitiveness in the global arena. Spanish ceramic has proven experience in the production of high quality ceramic surfaces, with a high level of innovation, adapted to changing market demands, and above all, accompanied by excellent customer service; all characteristics that we must highlight and convey to our clients.

In summary, our participation at the Coverings trade fair is of great importance for the Spanish ceramic sector, as it offers us the opportunity to establish and strengthen commercial relationships with distributors, retailers and consumers, as well as defending our position of leadership in the ceramic industry.



RAMINATRANS CASTELLÓN INTERNATIONAL FORWARDERS

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



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



Logistics Solutions

castellon@raminatrans.com www.raminatrans.com



José Luis Mercader, José Manuel Fuertes y Toni Escorihuela.

Interglobo apoya a sus clientes en la feria Coverings de Atlanta

Interglobo supports its clients at the Coverings fair in Atlanta

Aunque Coverings abandona una de sus ubicaciones habituales, la ciudad de Orlando, la feria sigue teniendo la suficiente fuerza para atraer el interés de los principales operadores logísticos especializados en el sector azulejero. “Aún siendo en Atlanta es una feria calve para Interglobo, ya que nos permite mejorar nuestra atención con el mercado norteamericano”, aseguran José Luis Mercader, director general de la compañía en

España, y José Manuel Fuertes, director en Valencia de la firma.

“Atlanta es igual de importante para nuestros clientes, importadores y distribuidores, de la costa este y el Golfo de Estados Unidos, de manera que Interglobo participará en la feria con un stand propio en el que nos reuniremos ejecutivos de la compañía de varios países, entre ellos España”, prosiguen. Y es que el mercado americano es uno de los principales nichos de

negocio de la empresa, sin olvidar que a Coverings asisten clientes de otras zonas, como Centroamérica y Caribe.

En los últimos años Interglobo se ha consolidado como un socio de calidad para el transporte y la logística del sector cerámico. Los directivos de la empresa reconocen que la industria azulejera atraviesa un momento complejo, debido a la coyuntura internacional y la presión añadida que suponen los costes de la energía, entre otros, pero también están convencidos de que "una crisis es también una oportunidad". Tanto Mercader como Fuertes, instan a las administraciones a respaldar la recuperación de un sector que es vital para la economía española y que en otros países sí recibe un apoyo efectivo, lo que permite a las empresas locales competir en unas condiciones más ventajosas.

En este contexto Interglobo sigue trabajando para mejorar la calidad y variedad de sus servicios. Hace ya tiempo que la empresa apostó por la diversificación como estrategia de crecimiento y esta filosofía está funcionando. En esta

estrategia, el sector cerámico, junto a la mercancía reefer, constituyen en la actualidad dos de los pilares del negocio de Interglobo.

Although Coverings has abandoned one of its usual venues, the city of Orlando, the fair is still strong enough to attract the interest of the main logistics operators specialized in the tile sector. "Even being held in Atlanta it is a key fair for Interglobo, since it enables us to pay more attention to the north American market," explained José Luis Mercader, CEO of the company in Spain, and José Manuel Fuertes, the firm's general manager in Valencia.

"Atlanta is just as important for our clients, importers and distributors, of the East Coast and the US Gulf, therefore Interglobo will participate at the fair with our own stand where we will bring together company executives from several countries, including Spain," they continued. The American market is one of the company's main business niches, not forgetting that customers from other areas, such as

Central America and the Caribbean, also attend Coverings.

In recent years, Interglobo has become consolidated as a quality transport and logistics partner for the ceramic industry. The directors of the company are aware that the tile industry is facing hard times, owing to the international situation and the added pressure caused by energy costs, among others, but they are also convinced that "a crisis is also an opportunity". Both Mercader and Fuertes called on the authorities to back the recovery of a sector that is vital for the Spanish economy and which in other countries receives effective support, enabling local companies to compete in more advantageous conditions.

In this context Interglobo continues working to improve the quality and variety of its services. Some time ago the company set about diversifying as a growth strategy and this philosophy is working. In this strategy, the ceramic industry, together with reefer shipments, currently constitute two of the pillars of business of Interglobo.

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



Alicia Juan y Eva García

Del Corona Scardigli refuerza su equipo comercial para continuar creciendo

*Del Corona Scardigli
strengthens its sales team to
continue growing*

Del Corona Scardigli no faltará este año a su cita con Coverings en Atlanta, una feria que se ha consolidado como referencia para el sector cerámico, con el que la compañía tiene un estrecho vínculo. 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 Coverings puede ser un buen escenario para iniciar esta ansiada 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.

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 tra-

bajando 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.

Del Corona Scardigli this year returns to Coverings in Atlanta, a fair that has become consolidated as a benchmark event for the ceramic industry, with which the company has strong ties. The company believes that the current complex situation, which is having a considerable impact on the balance sheets of tile companies and is especially affecting their exports, could turn around, offering new opportunities to compete with Asia. Coverings could be a good setting in which to begin this longed-for recovery.

DCS continues to apply its strategy of strengthening its sales team to attend to growth and, although the tile industry is one of its main business niches, it has also opted for the diversification of its products and markets to maintain its competitiveness. In this respect, the company is looking to Mexico as a country with which to develop new services and it maintains its link to reefer cargo via

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

its subsidiary TRAMACO, specifically developing imports and expanding its teams.

Furthermore, the company is developing new proposals in the field of project cargo, with a project department in Barcelona that enables it to handle cargoes of this type and which moves considerable volumes, both in special pieces and containers. These loads are viable thanks to the presence of DCS in Spain, where it has facilities in Vigo, Algeciras, Alicante, Barcelona, Valencia and Madrid.

With regard to reefer traffic, Del Corona Scardigli is also working to open new meat shipment services to China, relying on its sales team in all its offices to diversify and increase the firm's activities.

The company

DCS currently has its own structure in Canada, USA, Mexico, Chile, Slovenia, United Kingdom, Spain, Brazil, Italy, Poland, Russia, United Arab Emirates, Australia, Korea and China. Its offer of services is extremely ample: from project loads, with which it has over two decades of experience, to sea, air and land transport services and storage, as well as consultancy services in export trade and insurance.

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

www.dcsspain.com

Coverings BOOTH 3320
 Atlanta, Georgia April 22-25, 2024

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



José Doménech y Enrique Moreno Jr.

Sea Carriers renueva su compromiso con Coverings 2024

Sea Carriers renews its commitment to Coverings 2024

“Coverings es un punto de encuentro muy importante para nosotros”, asegura José Doménech, vicepresidente de Sea Carriers. Desde hace más de treinta años esta empresa, cien por cien valenciana, ha sido fiel a su cita con la feria.

“Seguimos en unos tiempos muy duros y complicados para todos. Guerras, cambios de rutas marítimas, accidentes, etc. Por todo ello, tenemos que estar aquí, en Atlanta,

en Coverings – prosigue -. El transporte internacional sigue siendo un carrusel constante de sensaciones, de cambios y nuevas ofertas de servicios y el contacto diario y personas con navieras, proveedores, exportadores e importadores se hace imprescindible para poder asesorar a nuestros clientes sobre las mejores alternativas de precios y servicios”.

En este contexto, Sea Carriers

considera que debe estar presente en Coverings un año más, con el objetivo de conseguir que los clientes, que presentan allí sus nuevas ideas, programas, diseños y tendencias, puedan formalizar sus pedidos basados en un mejor coste de transporte y en facilidades y seguridad de embarque.

Y es que Sea Carriers, como parte integrada en la cadena logística, sigue empeñada en ofrecer soluciones de transporte fiables, responsables y seguras de acuerdo con las necesidades de cada cliente: "Nuestra norma de embarques a su medida continúa siendo esencial".

"Profesionalidad, calidad, servicio y precios son valores que nuestros clientes aprecian para otorgarnos su confianza y fidelidad desde hace muchos años", asegura Enrique Moreno Jr., director comercial de la compañía, empresa española, independiente y ampliamente consolidada en el sector del transporte internacional. "Seguiremos con la idea de estar cerca de los fabricantes, de los exportadores y de los clientes. En definitiva, de los profesionales que puedan tener relación con el desarrollo de nuestra actividad logística", añade.

Según José Dómenech, Sea Carriers sigue renovando la inversión en tecnología y medios. "Nuestra visión global de la actividad del transporte internacional nos anima a mejorar las garantías de servicio que venimos ofreciendo desde siempre a nuestros clientes, lo que nos permite que nos sigan confiando sus embarques, sintiéndose cómodos y seguros con nosotros en todo momento", añade el vicepresidente de la compañía.

Tanto Doménech como Moreno destacan la confianza y apoyo que han recibido de los fabricantes, exportadores y clientes durante tantos años de relación mutua y, sobre todo, en estos momentos. "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. Mucha suerte y mucho éxito a Coverings 2024", concluyen.

"Coverings is a very important meeting place for us," says José Doménech, Vice President of Sea Carriers. This Valencian company has been faithful to its annual appointment at the fair for more than thirty years.

"Times are still very hard and complicated for everybody. Wars, changes to sea routes, accidents, etc. Owing to all of this, we have to be here, in Atlanta, at Coverings," he continued. "International transport continues to be a constant carousel of sensations, of changes and new offers of services. Daily and personal contact with shipping companies, suppliers, exporters and importers is vital to enable us to advise our customers regarding the best alternatives as to prices and services".

In this context, Sea Carriers considers that it must be present at Coverings again this year, with the aim of ensuring that its customers, who are there to present their new ideas, programmes, designs and trends, can formalize their orders based on the best transport costs and secure loading facilities.


Sea Carriers, as an integrated part of the logistics chain, remains committed to offering reliable, responsible and safe transport solutions in line with the needs of

every customer: "Our rule of made-to-measure shipments still holds true".

"Professionalism, quality, service and prices are values that our clients appreciate when giving us their trust and loyalty as they have for many years," maintains Enrique Moreno Jr., the commercial director of this independent Spanish company, which is widely consolidated in the international transport sector. "We remain true to the idea of being close to manufacturers, exporters and customers. In short, to all the professionals that have something to do with the development of our logistics activity," he adds.

As Doménech explains, the company is still renewing its investment in technology and resources: "Our global vision of the international transport business encourages us to improve the service guarantees that we have always offered our customers. This allows manufacturers, exporters and importers from all around the world to continue entrusting their shipments to us, feeling comfortable and secure with us at all times," adds the vice president of the company.

Both Doménech and Moreno emphasize the trust and support that they have received from manufacturers, exporters and customers during all these years of mutual relationship, and especially at this time. "We guarantee our best and most professional service to them all. Also, FORO INTERNACIONAL, for being an up-to-date publication, present at all the important events, and for allowing us to express our commitment and to speak through its pages. Good luck for Coverings 2024," they conclude.



AGENTES DE ADUANAS DE VALENCIA

¿Sabe quién le representa y defiende sus intereses ante la Administración de Aduanas?

Los Agentes de Aduanas somos profesionales titulados colaboradores de la administración.

Confíe sus operaciones de comercio exterior, logística y despachos de aduanas a un profesional experimentado, libre e independiente.

Le ofrecemos asesoramiento personalizado, trato directo e información de primera mano.

Estamos integrados en una organización profesional, el Colegio Oficial de Agentes de Aduanas y Representantes Aduaneros que le confiere a nuestra actividad una garantía de calidad

 C / Dr. J. J. Domínguez 12, bajo derecha, 46011 VALENCIA - Tel. 96 307 07 34
coscarv@representantesaaduaneros.es - www.coscarv.com



Pilar Escrich y José Quijal

Savino Del Bene refuerza su presencia en Estados Unidos

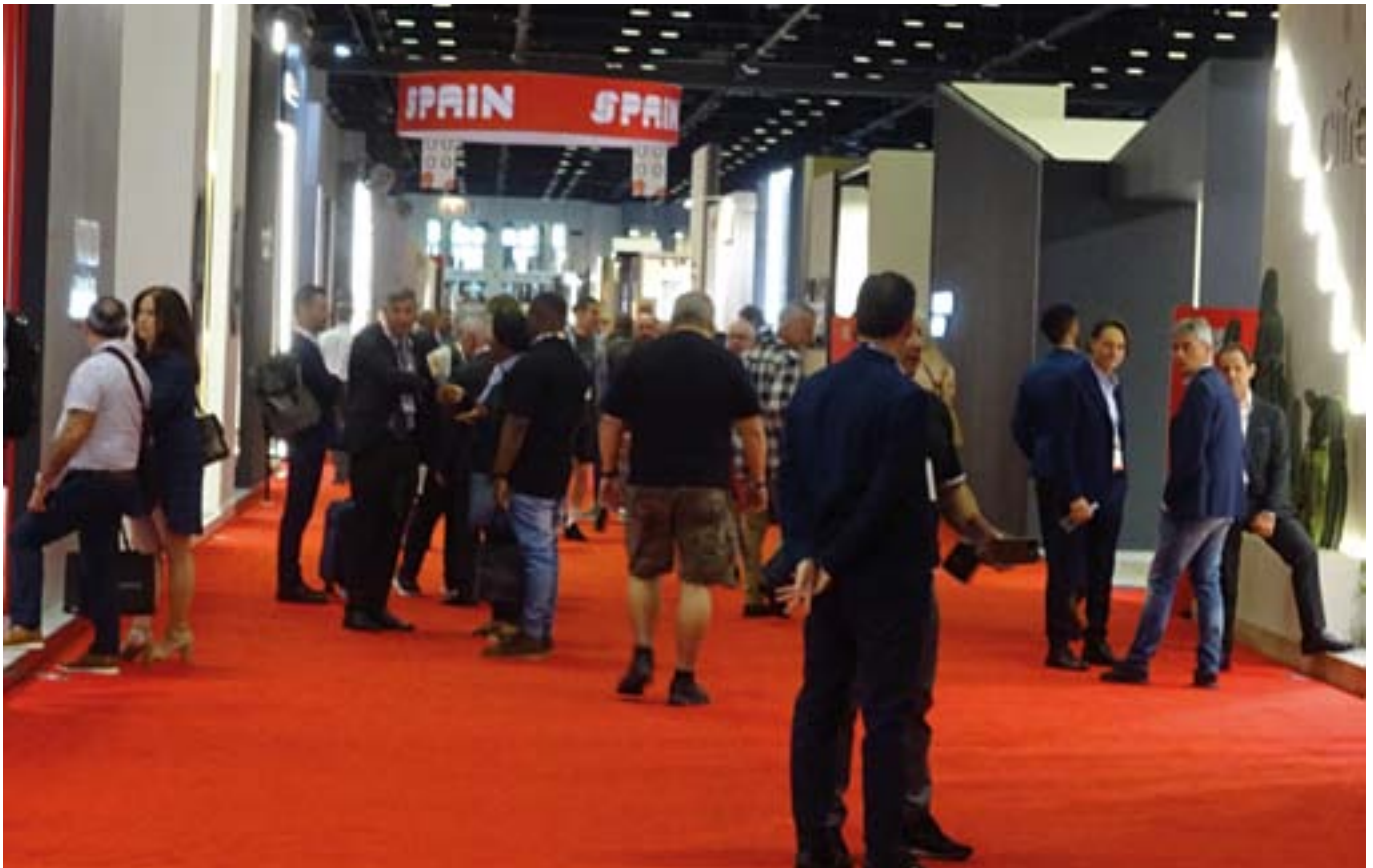
Savino Del Bene strengthens its presence in the USA

El grupo Savino Del Bene se ha consolidado como uno de los principales aliados del sector cerámico español. Desde las oficinas de la compañía en este país se apoya constantemente a esta importante industria con la participación del equipo comercial de Savino Del Bene en las principales citas del sector azulejero a nivel internacional, como es el caso de Coverings.

Así, representantes de la compañía en España, y en concreto en Valencia, donde tiene el grupo la

oficina central para España y Portugal, viajarán hasta Atlanta para dar soporte a las necesidades de sus clientes y reforzar los lazos personales y comerciales.

Uno de los pilares de la estrategia de Savino Del Bene para garantizar su competitividad es, sin duda, el crecimiento y la expansión. Ya dispone en el mundo de 330 oficinas y una plantilla de 6.000 profesionales y cerró 2023 con seis nuevas adquisiciones. Estados Unidos fue, precisamente, uno de los puntos de



atención de la empresa durante el pasado año, en el que Savino Del Bene abrió veinte nuevas oficinas.

El establecimiento de nuevas oficinas se completa también con un ambicioso plan de refuerzo de la división de logístico, con nuevos almacenes en localizaciones estratégica como Pennsylvania, Gdnask y Valencia.

Savino Del Bene llega a Atlanta con una gran confianza en la industria cerámica. Es cierto que en la segunda mitad de 2023 se produjo un descenso en la exportación de cerámica española pero la previsión de los últimos meses apunta a que la situación revertirá en positivo, en particular en el mercado norte-centro-Sudamérica. Coverings será, por tanto, un punto de encuentro excelente para aprovechar estas nuevas oportunidades.

The Savino Del Bene group has established itself as one of the main partners of the Spanish ceramic sector. From the company's offices in Spain, it offers constant support to this industry with the participation of the sales team of Savino Del Bene at the main international events of the tile sector, such as Coverings.

Thus, representatives of the company from Spain, and specifically Valencia, where the group has its head offices for Spain and Portugal, will travel to Atlanta to support the needs of its clients and strengthen personal and commercial bonds.

One of the pillars of Savino Del Bene's strategy to guarantee its competitiveness is, without doubt, growth and expansion. The company already has 330 offices and a team of 6,000 professionals and it ended

2023 with six new acquisitions. The USA was, precisely, one of the focus areas of the company during the last year, when Savino Del Bene opened twenty new offices.

The establishment of new offices was also complemented by an ambitious plan to strengthen the logistics division, with new warehouses in strategic locations such as Pennsylvania, Gdansk and Valencia.

Savino Del Bene comes to Atlanta with great confidence in the ceramic industry. Although the second half of 2023 saw a decrease in Spanish ceramic exports, the forecast for recent months points to a return to a positive situation, in particular in the North, Central and South American markets. Coverings, therefore, will be an excellent meeting place to make the most of these new opportunities.



Olga Sánchez, Export Manager de ERHARDT Ertransit

La compañía cuenta con una sólida red en Estados Unidos, un mercado complejo que requiere conocer en profundidad los resortes que agilizan el proceso de importación

The company has a sound network in the USA, a complex market that requires in-depth knowledge of the complexities that facilitate the import process

“Nuestra experiencia en logística internacional integrada garantiza envíos fluidos y puerta a puerta en Estados Unidos”

“Our experience in integrated international logistics guarantees fluid door-to-door shipments in the USA”

¿Por qué es tan importante Coverings para una empresa logística como la que usted representa?

Coverings es la feria de la cerámica y piedra natural más grande e importante de Estados Unidos y Norteamérica. Aquí se dan cita más de 1.000 expositores de todo el mundo y aquí se presentan algunas de las novedades más relevantes del sector.

Esta feria es un referente destacado y un escaparate emblemático para nuestro sector y para las marcas que representan a España. Como proveedores de servicios logísticos especializados para este sector desempeñamos un papel esencial en su estrategia comercial. La industria cerámica española ocupa un lugar muy destacado a nivel global en términos de volumen de producción y estamos orgullosos de contribuir a su éxito y expansión con nuestros servicios logísticos.

¿Cómo describen sus servicios logísticos para el sector?

En ERHARDT Ertransit nos aproximamos al cliente con unos

servicios logísticos especializados en el sector cerámico y un trato personalizado y cercano. Nuestro compromiso radica en aliviar a nuestros clientes de las complejidades inherentes a las cadenas de suministro, permitiéndoles así dedicar más tiempo y recursos al crecimiento de sus negocios. Contamos con una dilatada experiencia en ayudar a los exportadores y además contamos una sólida red aquí, en Estados Unidos, un mercado complejo en el que es necesario conocer los resortes propios del proceso de importación.

En Estados Unidos trabajamos estrechamente con ambas partes de la cadena: los fabricantes exportadores y los receptores de los productos. Ambas tipologías de clientes comparten un objetivo común: asegurarse de que sus productos sean entregados puntualmente en el lugar acordado. En este sentido, nuestra amplia capacidad y experiencia en logística internacional garantizan envíos fluidos y puerta a puerta en este mercado.

¿Cómo se consigue ser un espe-

cialista para el sector de la cerámica?

Es fruto del trabajo de muchos años. El sector de la cerámica tiene especial importancia en la economía española y, como uno de los mayores productores del mundo, las exportaciones desempeñan un papel fundamental. Por ello, la logística es un factor relevante en toda estrategia de exportación y distribución.

Contamos con la ventaja de que ERHARDT Ertransit está integrada en ERHARDT, grupo logístico con más de 140 años de vida, que nos permite ofrecer una gama de servicios integrados, que comprenden desde el transporte, fletamentos, aduanas, almacenamiento, consolidación de mercancías... hasta la carga de proyectos especiales (Heavy Lift). Proporcionamos una cobertura completa de servicios logísticos a nivel global y facilitando una cadena de suministro de extremo a extremo.

En definitiva, disponemos de soluciones logísticas integradas de vanguardia diseñadas específicamente para la industria de la cerámi-



ERHARDT
Ertransit

Your reliable logistics partner

Imagine the effectiveness of a relationship of trust that includes logistics, customs, storage, chartering, port operations, industry solutions, technology, compliance, expertise and global logistics services. **This is ERHARDT Ertransit, the trusted partner that integrates and simplifies the complexity of your supply chain.**

ertransit.com

ca, con el compromiso adquirido de ofrecer excelentes servicios en cada etapa de la cadena de suministro. Además, la incorporación de tecnologías avanzadas de seguimiento y control ofrece a los clientes transparencia y seguridad respecto al estado y plazos de entrega de sus envíos.

En la actualidad, en ERHARDT somos más de mil profesionales trabajando en nuestras sedes de España, USA, China, Portugal, Turquía, Abu Dhabi y Arabia Saudí.

La cerámica es una industria pre-ocupada por la innovación, la exportación y la logística. Nosotros podemos ayudar a conectar toda la cadena de suministro, desde la fábrica hasta el destino final en cliente.

En su opinión, ¿cómo se consigue una mayor eficiencia logística en este sector?

Abordar eficazmente cada eslabón de la cadena de suministro internacional requiere una comprensión clara de los matices de cada sector industrial y la Industria ceramista tiene sus propios desafíos y quizás el más importante es evitar que sus cadenas logísticas operen de forma fragmentada e inconexa. Un enfoque fragmentado estresa al negocio y suele generar costes adicionales, incumplimiento en las entregas y puntos ciegos en la cadena.

Para nosotros, la clave radica en trabajar bajo una integración logística efectiva, que permite ahorrar tiempo, esfuerzo y costes. Basándonos en nuestra experiencia y conocimiento, abordar de forma integrada todo el proceso logístico con un único punto de contacto, proporciona una visibilidad completa de la cadena y es la mejor manera de maximizar tanto la eficiencia en la entrega como los ahorros financieros.

Why is Coverings so important for a logistics company like the one you represent?

Coverings is the most important event for the ceramic tile and natural stone industry in the USA and North America. It attracts more than 1,000 exhibitors from around the world and some of the most relevant innovations of the sector are presented here.

Para nosotros, la clave radica en trabajar bajo una integración logística efectiva, que permite ahorrar tiempo, esfuerzo y costes

This fair is a benchmark and an emblematic showcase for our sector and for the brands that represent Spain. As providers of specialized logistics services for this sector we play an essential role in its sales strategy. The Spanish ceramic industry is well placed internationally in terms of production volume and we are proud to contribute to its success and expansion with our logistics services.

How would you describe your logistics services for the sector?

In ERHARDT Ertransit we accompany our clients with specialized logistics services for the ceramic sector and a personal and friendly relationship. Our commitment lies in relieving our clients of the complexities inherent to the supply chains, thus enabling them to dedicate more time and resources to growing their business. We have extensive experience in helping exporters and furthermore we have a sound network here, in the USA, a complex market in which it is necessary to know the complexities inherent to the import process.

In the USA we work closely with both sides of the chain: the exporting manufacturers and the recipients of the products. Both types of clients share a common aim: to ensure that their products are delivered punctually at the agreed place. In this respect, our extensive capacity and experience in international logistics guarantee fluid door-to-door shipments in this market.

How did you manage to become specialists for the ceramic industry?

It is the result of many years' work. The ceramic industry has a special importance for the Spanish economy and, as one of the largest producers in the world, exports play a fundamental role. Therefore, logistics is a relevant factor in any export and distribution strategy.

We have the advantage that ERHARDT Ertransit is integrated in ERHARDT, a logistics group with a track record of more than 140 years. This enables us to offer a range of integrated services, from transport, charters, customs, storage, consolidation of goods... to special project loads (Heavy Lift). We provide a full range of global logistics services, facilitating the supply chain from end-to-end.

In short, we offer avant-garde integrated logistics solutions specifically designed for the ceramic industry, with the acquired commitment to offer excellent services at each stage of the supply chain. Furthermore, the incorporation of advanced tracking and control technologies offers our clients transparency and security with regard to the status and delivery times of their shipments.

At present, ERHARDT has more than 1,000 professionals working at our offices in Spain, the USA, China, Portugal, Turkey, Abu Dhabi and Saudi Arabia.

Ceramics is an industry that is concerned with innovation, export and logistics. We can help connect the whole supply chain, from the factory to the destination of the end customer.

In your opinion, how can greater logistics efficiency be achieved in this sector?

Dealing efficiently with each link of the international supply chain requires a clear understanding of the variations of each industrial sector. The ceramic industry has its own challenges and perhaps the most important is to prevent its logistics chains from operating in a fragmented and disconnected manner. A fragmented approach strains business and usually generates additional costs, late deliveries and blind spots in the chain.

For us, the key lies in working with effective logistic integration, which makes it possible to save time, effort and costs. Based on our experience and knowledge, approaching the whole logistics process in an integrated manner and with a single contact point provides full visibility across the chain and is the best way to maximize both efficiency in deliveries and financial savings.



Más de **15** años
informando





Dachser ofrece al sector cerámico una propuesta adaptada a la evolución del mercado

Dachser offers the ceramic industry a proposal adapted to the evolution of the market

Del 22 al 25 de Abril tendrá lugar una nueva edición de Coverings, el evento más importante para la industria de baldosas cerámicas y piedra natural en América del Norte. Con más de 1000 expositores globales de 40 países, innovaciones de productos, y conexiones industriales cruciales hacen que Coverings atraiga a miles de profesionales de esta industria de toda la cadena de suministro.

Como en años anteriores, personal de Dachser visitará en la feria a clientes y potenciales clientes a los que ofrece su cartera de soluciones logísticas, que combinan una amplia gama de servicios de transporte terrestre, aéreo y marítimo, almacenaje y distribución, a los que se suman otros servicios de valor añadido, como asesoramiento en comercio exterior y gestión de aduanas.



“Gracias a nuestra red internacional, conectamos el transporte intercontinental con el transporte terrestre europeo de forma ágil y sin interrupciones, nuestro objetivo es ofrecer a nuestros clientes una solución integral de servicios de grupaje”, indica Federico Pascual, Head of Sales ASL Southern Europe de Dachser.

Con sus divisiones de Dachser Road Logistics y Dachser Air & Sea Logistics, la compañía ofrece a las empresas soluciones personalizadas para la gestión integral de su cadena de suministro. Para Dachser la digitalización y la automatización son factores esenciales para una logística eficiente y sostenible, que ayudan a mejorar la calidad de los procesos y proporcionan un alto nivel de transparencia y seguridad en toda la cadena de suministro.

El sector cerámico

“DACHSER lleva caminando al lado del sector cerámico desde hace más de 40 años”, comenta Federico Pascual, Head of Sales ASL Southern Europe de DACHSER. “Con nuestra presencia en COVERINGS un año más, queremos mostrar a las empresas exportadoras e importadoras nuestros estándares de calidad optimizados y cómo somos capaces de adaptar nuestros servicios a la evolución del mercado”, concluye.

A new edition of Coverings, the most important event for the ceramic tile and natural stone industry in North America will be held from 22 to 25 April. With more than 1000 international exhibitors from 40 countries, product innovations and crucial industry connections, Coverings attracts thousands of professionals from across the supply chain of this industry.

As in previous years, staff from Dachser will visit the fair to meet current and potential clients and offer them the company’s portfolio of logistics solutions, which combine a wide range of services including land, air and sea transport, storage and distribution, in addition to other added value services, such as advice with regard to export trade and customs management.

“Thanks to our international network, we connect intercontinental transport with European land transport, in an agile manner and without interruptions. Our aim is to offer our clients an integrated solution for groupage services,” explains Federico Pascual, Head of Sales ASL Southern Europe of Dachser.

With its Dachser Road Logistics and Dachser Air &

Sea Logistics divisions, the company offers customized solutions for integrated supply chain management. For Dachser, digitalization and automation are essential factors for efficient and sustainable logistics, which help to improve the quality of processes and provide a high level of transparency and security across the supply chain.

The ceramic industry

“DACHSER has travelled alongside the ceramic industry for over 40 years,” comments Federico Pascual, Head of Sales ASL Southern Europe of DACHSER. “With our presence at COVERINGS again this year, we want to show exporting and importing companies our quality standards and how we are able to adapt our services to the evolution of the market,” he concludes.

DACHSER
Intelligent Logistics

Soluciones logísticas
globales e integradas.
DACHSER Interlocking

DACHSER Spain Air & Sea Logistics S.A.U.
Regional Office Spain
C/ Dr. J.J. Dómine, 15-2 • 46011 Valencia
Tel.: +34 96 316 57 00 • Fax: +34 96 367 76 56
dachser.spain-es@dachser.com • dachser.es



Iberoforwarders ofrece sus servicios en el continente americano

Iberoforwarders offers its services in the American continent

La firma alicantina Iberoforwarders asiste puntualmente a su cita con Coverings, una de las ferias más importantes del sector cerámico y azulejero a nivel internacional.

Con más de 25 años de trayectoria, la firma Iberoforwarders, empresa líder en la exportación de materiales de construcción, estará representada en la feria por su CEO Jordi Esteve y por el Sales Manager, Josep Esteve.

Según el CEO de Iberoforwarders: "Aprovecharemos la asistencia a esta feria para saludar como cada año a nuestros clientes y amigos. Esta cita anual nos permite actualizar nuestro amplio abanico de ser-

vicios, tanto por vía marítima, aérea o terrestre, a importadores de EEUU, México y resto de países latinoamericanos que asistan a la feria, para que puedan disfrutar de las buenas condiciones de precios y la garantía de espacio en los buques que tenemos con las principales navieras las cuales hemos ido ganando con los años, por ser una empresa de confianza y por nuestra regularidad".

Por su parte, Josep Esteve, Director Comercial quiere "agradecer a los principales exportadores tanto de mármol de Novelda, azulejo de Castellón y granito de Porriño la ayuda que nos han ofrecido día a

día y la confianza depositada en nosotros, aspecto clave para nuestro continuo crecimiento en este sector."

Iberoforwarders está apostando por las nuevas tecnologías y ofrece a sus clientes la posibilidad de consultar el estado de sus cargas en tiempo real a través de la zona privada de su página web www.iberoforwarders.com, que permite al cliente hacer el seguimiento de sus embarques además la descarga de documentos on-line, siendo también apto para dispositivos móviles. Todo esto sin perder el trato humano que consideran fundamental y que les distingue.

Servicios

La transitaria Iberoforwarders, ofrece servicios directos desde Valencia a los puertos principales de Estados Unidos y México, entre otros. Salidas semanales con un tránsito de 9-12 días a Nueva York y 16 días a Miami. Hacia la Costa Oeste, Los Ángeles en 28 y Oakland en 30. Y al puerto de Veracruz en México en tan solo 16 días.

Pese a la actual situación del mercado, todavía mermando por los problemas que causó la pandemia en la cadena logística, o la actual crisis en el Mar Rojo, la firma continúa incrementado el volumen de contenedores a Estados Unidos y México. Igualmente se ha afianzado el transporte por carretera a Europa desde las localidades de Novelda y Castellón.

La firma

Iberoforwarders se estableció en Alicante en el año 1997 por profesionales de dilatada experiencia en el sector del transporte internacional, ofreciendo actualmente transporte por todos sus medios: marítimo, aéreo y terrestre, tanto nacional como internacional.

Cuentan con una red de agentes por todo el mundo, disponiendo de la estructura, el conocimiento y la familiaridad con todos los medios de transporte internacional, permitiendo ofrecer a sus clientes la mejor solución para cada necesidad.

Iberoforwarders S.L. cuenta con el Certificado OEA (el equivalente al C-TPAT en Estados Unidos), y Certificado IATA de carga Aérea.

The Alicante firm Iberoforwarders attends its annual appointment at Coverings, one of the most important fairs for the ceramic and tile industry at international level.

With a track record of more than 25 years, Iberoforwarders, a leading company in the export of building materials, will be represented at the fair by its CEO Jordi Esteve and its Sales Manager, Josep Esteve.

According to the CEO of Iberoforwarders: "As in other years, our attendance at this fair will give us the opportunity to great our clients and friends. This annual meeting allows us to offer our wide range of services, by sea, air and land, to importers in the USA, Mexico and other Latin American countries who attend the fair, so that they can benefit from the good conditions we offer in terms of price and guaranteed space on vessels that we have negotiated over the years with the main shipping companies, thanks to the fact that we are a trusted and regular company."

Josep Esteve, Sales Manager, wishes to "thank the main exporters of marble from Novelda, tiles from Castellón and granite from Porriño for the help they have offered us day by day and the trust they have placed in us, a key aspect for our continued growth in this sector."

Iberoforwarders is committed to new technologies and offers its clients the possibility of consulting the status of their cargoes in real time via the private area of its web page www.iberoforwarders.com. This allows clients to track their shipments as well as to download documents online and is also suitable for mobile devices. All of this without losing the human touch that they consider

fundamental and which sets the firm apart.

Services

Iberoforwarders offers direct services from Valencia to the main ports of the United States and Mexico, among others, with weekly departures with a transit time of 9-12 days to New York and 16 days to Miami; to the West Coast, Los Angeles in 28 days and Oakland in 30; and to the Port of Veracruz in Mexico in just 16 days.

Despite the current situation of the market, still affected by the problems caused in the logistics chain by the pandemic, and the current crisis in the Red Sea, the firm continues increasing the volume of containers to the USA and Mexico. Furthermore, it has consolidated its offer of road freight to Europe from the towns of Novelda and Castellón.

The firm

Iberoforwarders was founded in Alicante in 1997 by a team of professionals with extensive experience in the international transport sector, and currently offers all modes of transport: sea, air and land, both national and international.

The company has a network of agents around the world, benefitting from the structure, knowledge and familiarity with all modes of international transport, enabling them to offer their clients the best solution for every need.

Iberoforwarders S.L. holds an OEA Certificate (equivalent to the C-TPAT in the USA), and IATA Air Cargo Certificate.

Pérez y Cia
Más de 165 años siendo tu puerto de destino

ZIM
ATLÁNTICO: CUBA, CUBA, CUBA
CENTRO AMÉRICA: GUATEMALA, GUATEMALA
NORTE EUROPA: NORUEGA, SUECIA, FINLANDIA

GS LINES
CABO VERDE
CENTRO BRASIL
AZORES: MADEIRA

SWIRE SHIPPING
HAWAII: HAWAII, HAWAII
PERÚ: LIMA, LIMA
FILIPINAS: MANILA, MANILA
SINGAPUR: SINGAPUR, SINGAPUR
CHINA: SHANGHAI, SHANGHAI
COREA DEL SUR: BUSAN, BUSAN
JAPÓN: YOKOHAMA, YOKOHAMA

A-PRESS
ESPAÑA
NORTE ÁFRICA: ALGERIA, ALGERIA
ORIENTE MEDIO: DUBAI, DUBAI

CP
CHIPOLBROT
BEIRUT
BUSU
JEDDAH

SARJAK
DIFERENTES TIPOS DE CONTENEDORES ESPECIALIZADOS EN EL WORLD WIDE

Multiport, BINCO, TAPA, etc.

CHINA | COLOMBIA | COSTA RICA | PANAMÁ | PORTUGAL | THE CARIBBEAN | SPAIN

WhatsApp: [iberoforwarders.com](https://www.whatsapp.com/channel/00299163371901919191)
Telegram: [iberoforwarders.com](https://t.me/iberoforwarders)
LinkedIn: [iberoforwarders.com](https://www.linkedin.com/company/iberoforwarders)

La C. Valenciana representa el 45% de las exportaciones de mármol español

Natural stone in figures

El sector aglutina a unas 620 empresas en la Comunidad Valenciana y unos 6.000 puestos de trabajo entre directos e indirectos. La cifra de negocio del sector de la piedra natural en la Comunidad Valenciana fue de alrededor de 410 millones de euros en el 2022, lo que representa más del 50% del total nacional, que fue de 1589 millones de euros.

La provincia de Alicante que rondó una cifra de 760 millones de euros representa por lo tanto el 48% del total nacional. Estos datos incluyen al conjunto de la industria extractiva y la industria manufacturera de mármoles y piedras naturales.

Para interiorizar la relevancia del mármol de la Comunidad Valenciana, hay que entender que en la provincia de Alicante reside el núcleo productor y comercializador de mármol más importante de España y uno de los más relevantes en el ámbito internacional. Hablamos del llamado Corredor del Mármol que conforman fundamentalmente los municipios de Novelda,

Pinoso, Algueña, La Romana, Monforte del Cid, Elda y Monóvar, todos ellos en la comarca del Medio Vinalopó. Además, la Comunidad Valenciana tiene el privilegio de ser una de las regiones del mundo más prolíficas en yacimientos de rocas ornamentales (y otras piedras naturales), y junto a las áreas limítrofes de Murcia y Albacete, desarrolla –en un enclave de 200 kilómetros– una zona de especial concentración de yacimientos de mármoles y piedra, ricas en diferentes texturas y colores: Rojo Alicante, Crema Marfil, Marrón Imperial, Lumaquela Rosa, Piedra Bateig, Gris Pulpis, Niwala, Crema Valencia... entre otros.

Un sector ligado a la exportación

La Comunidad Valenciana –fundamentalmente Alicante– representa el 45% del total de las exportaciones de mármol de toda España que se cifraron en un total de 354 millones de euros en 2023. Alicante es la provincia líder destacada en exportación en piedra natural.

En relación a los países destino de las exportaciones, los más importantes son Arabia Saudí, Emiratos Árabes, Qatar, China, Estados Unidos, Marruecos, Méjico y Francia.

La actividad minera de los yacimientos de mármol es una actividad que podríamos llamar verde. Los materiales del mármol son inertes –cero peligrosos–, y además los subproductos pueden reciclarse como parte de una economía circular para el uso de áridos, escolleras, micronizados, etc. Bien ordenada, es una actividad limpia y muy positiva social y económicamente hablando. El mármol es un producto natural, ecológico y eficiente energéticamente, lo que le convierte en un producto “verde” y socialmente responsable, esto debemos ponerlo en valor de forma permanente.

Este es quizás uno de los objetivos prioritarios y en los más trabaja la Asociación, y queremos compartir nuestra labor.

Actualmente estamos llevando a cabo dos líneas de actuación en relación a la gestión medioambiental del sector del mármol:

Por una parte, en relación a la regeneración de antiguas canteras agotadas y abandonadas.

Por otra parte en relación a los yacimientos de mármol y piedra natural actualmente en aprovechamiento.

Dicho esto, desde la Asociación y en colaboración también con organismos oficiales estamos planteando alternativas a la restauración al estado inicial –solución incompatible o sin sentido muchas veces– para potenciar oportunidades para el desarrollo del innegable atractivo turístico-geológico-industrial y cultural de nues-



stock
logistic

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

Logística de confianza

Av. Herreros Muratos, 2B - Acceso oficina 2º D
46013 - VALENCIA
Tel: +34 963 164 199 - Fax: +34 963 164 198
info@stocklogistic.com - www.stocklogistic.com

tra red de yacimientos, compatibilizando las propias actividades extractivas e industriales con los escenarios naturales con los que contamos. Ya existen numerosos casos de éxito de reconversión de áreas mineras en España y en el mundo.

The sector includes some 620 companies in the Valencian Community and directly and indirectly employs some 6,000 people. Turnover for the natural stone industry in the Valencian Community was around 410 million euros in 2022, representing more than 50% of the national total of 1.589 billion euros.

The province of Alicante therefore, with a figure of around 760 million euros, represents 48% of the national total. These data include both the extraction industry and the manufacturing industry for marble and natural stone.

The relevance of marble in the Valencian Community is illustrated by the fact that the most important marble production and marketing nucleus of Spain, and one of the most relevant internationally, is located in the province of Alicante. This is the Corredor del Mármol (Marble Corridor) essentially formed by the towns of Novelda, Pinoso, Algueña, La Romana, Monforte del Cid, Elda and Monóvar, all in the Medio Vinalopó region. Furthermore, the Valencian Community enjoys the privilege of being one of the most prolific regions of the world for deposits of ornamental rocks (and other natural stones) sharing with neighbouring areas of Murcia and Albacete an enclave of 200 kilometres with a special concentration of deposits of marble and stone, rich in different textures and colours: Rojo Alicante, Crema Marfil, Marron Imperial, Lumaquela Rosa, Piedra Bateig, Gris Pulpis, Niwala, Crema Valencia... among others.

A sector linked to export

The Valencian Community, essentially Alicante, represents 45% of total marble exports of the whole of Spain, amounting to a total of 354 million euros in 2023. Alicante stands out as the leading province in exports of natural stone.

With regard to the countries to which the exports are destined, the most important are Saudi Arabia, United Arab Emirates, Qatar, China, USA, Morocco, Mexico and France.

Quarrying activity and the extraction of marble is an activity that can be called green. Marble materials are inert – non-hazardous – and, furthermore, the by-products can be recycled as part of a circular economy for use as aggregates, rubble, micronized stone, etc. Well regulated, it is a clean and very positive activity, socially and economically speaking. Marble is natural, ecological and energy efficient, which makes it a “green” and socially responsible product, something that should always be emphasized.

This is perhaps one of the main aims and one towards which we work hardest in the Association, and we want to make our efforts known.

At present, we are working on two lines of action in relationship with the environmental management of the marble industry:

On the one hand, in relationship with the rehabilitation of old exhausted and abandoned quarries.

On the other hand, in relationship with the marble



and natural stone quarries currently being worked.

In this respect, the Association, also in cooperation with official organizations, is proposing alternatives to restoration to the initial condition – a solution that is frequently incompatible or pointless – to favour opportunities for the development of the undeniable tourist-geological-industrial and cultural attraction of our network of quarries, harmonizing the extraction and industrial activities with the natural scenery that surrounds us. There are already many success stories for the reconversion of mining areas in Spain and around the world.

BestWay
CARGO S.L.

We grow with you!!!

SERVICIOS/SERVICES

- MARITIMOS / SEA SHIPMENTS (FCL / FCL + LCL/FCL)
- AEREOS / AIR SHIPMENT
- GRUPAJES / CONSOLIDATION (LCL/UCL)

As partner in Spain of

Agentes en la mayoría de países del mundo
Partners around world-wide

Foppiani
Shaping & Logistics

C/ José Bertrán, 7, Ptas. 1 - 2 - 46011 Valencia - Tel. + 34 960 461 050
www.bestwaycargo.es



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