

FORO INTERNACIONAL

Publicación de Transporte, Logística y Comercio Exterior

nº134

Del 05 al 08 de Abril
Las Vegas - EEUU

Feria Internacional
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. Setmana Santa Marinera, 2 - 6º 46011 - Valencia (Spain)

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

www.seacarriers.es



Editor
Carlos Vicedo Alenda



Directora
Cristina Saiz Soriano



Comunicación
Marta Penide Bastida



Redactora
Nuria Vicedo Miralles



Community Manager
Sandra Saiz Soriano



Diseño/Maquetación
Pilar Sanz Albuixech



Administración
Cristina Estrada Vicente



Administración
Rosa Cabello López

DISTRIBUCIÓN: José Vicente Más
Paco Mora Martínez

EDITA: Valenmar S.L.

VALENCIA

C/ Dr. J.J. Dómine, 5-1º-1^a
46011 VALENCIA Tel.: 96 316 45 15
Fax: 96 367 85 55

ALICANTE

Móvil: 620 938 108 - Fax: 96 367 85 55

BARCELONA

Móvil: 649 933 941

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

Imprime:

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

www.veintepies.com

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

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

Sumario

Nº 134
Abril 2022



06

*La exportación española de azulejos y baldosas cerámicas sube un 24,6%
Spanish exports of ceramic tiles increase by 24,6%*

08

Iberoforwarders renueva su apuesta por Coverings tras el obligado parón de la pandemia

Iberoforwarders renews its commitment to Coverings following the obligatory hiatus caused by the pandemic



10

Sea Carriers falta a la cita en Las Vegas pero no a su compromiso con Coverings

Sea Carriers misses the Las Vegas event but maintains its commitment to Coverings



12

Savino del Bene se adapta a la incertidumbre del mercado y busca respuestas a medida del cliente

Savino del Bene adapts to market uncertainty and seeks responses tailored to the needs of its customers



14

El granel sólido impulsa los buenos resultados de PortCastelló

Solid bulk boosts the good results of PortCastelló





Coverings vuelve a las Vegas

Coverings returns to Las Vegas

Tras un par de años de obligado parón debido a la crisis sanitaria Coverings regresa este año a uno de sus escenarios habituales, Las Vegas, y lo hace del 5 al 8 de abril, es decir, se recupera la fórmula habitual de cuatro jornadas de feria.

La convocatoria internacional alterna cada año la celebración de este encuentro entre Orlando (Florida) y Las Vegas y en esta ocasión el turno es para esta segunda ciudad americana. Así, se darán cita expositores de más de 25 países de todo el mundo en el Las Vegas Convention Center.

Coverings se ha consolidado como el certamen más influyente de Estados Unidos del sector del azulejo, las baldosas y la piedra natural. Además, hay que recordar que es

precisamente Estados Unidos el principal receptor de las exportaciones españolas de este tipo de productos de manera que la cita es esencial para la industria española de azulejos.

Se trata de la conferencia y exhibición más grande e importante de baldosas cerámicas y piedra natural de Estados Unidos y América del Norte y eso convierte a la feria en un buen escenario para que las empresas den a conocer sus novedades. Además, la exposición y la conferencia sirven como un recurso de formación continua muy valioso y complementario para todos los segmentos de la industria, con docenas de oportunidades educativas a lo largo de la feria. Coverings atrae a miles de distribuidores, minoristas,

fabricantes, contratistas, especificadores, profesionales de la arquitectura y el diseño, constructores, promotores inmobiliarios y operadores logísticos vinculados con este sector y que a lo largo de estos cuatro días presentan sus ofertas de transporte a expositores y visitantes.

After a couple of years of obligatory stoppage due to the health crisis, Coverings returns this year to one of its usual settings, Las Vegas, where the normal four days of the trade fair will take place from the 5th to the 8th of April.

The international convening alternates each year between holding this event in Orlando (Florida) or Las Vegas, and on this occasion it is the turn of the latter American city. Thus, exhibitors from over 25 countries from around the world will come together at the Las Vegas Convention Center.

Coverings has established itself as the most influential event of the tile and natural stone sector in the United States. Additionally, it must be remembered that the United



States is the main recipient of Spanish exports of this type of product, making this event essential for the Spanish tile industry.

It is the largest and most important ceramic tile and natural stone conference in the United States and North America, making the trade fair the perfect setting for companies to present their new products. Additionally, the exhibition and conference serves as a very valuable and supplementary

continuous training resource for all segments of the industry, with dozens of educational opportunities throughout the trade fair. Coverings attracts thousands of distributors, retailers, manufacturers, contractors, specifiers, architecture and design professionals, builders, property developers and logistics operators linked with this sector, who over these four days will present their transport services to exhibitors and visitors.



stock logistic

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

Logistica de confianza

Av. Hermanos Maristas, 28 - Acceso oficinas 2º D 46013 - VALENCIA
Telf. +34 963 164 199 - Fax +34 963 164 198 - Info@stocklogistic.com - www.stocklogistic.com



La exportación española de azulejos y baldosas cerámicas sube un 24,6%

Spanish exports of ceramic tiles increase by 24.6%

La industria española del azulejo y los pavimentos cerámicos alcanzó en 2021 un total de 587 millones de metros cuadrados de producción y destinó productos a exportación por importe de 3.665 millones de euros. Este sector genera 17.180 empleos, un 6,7% más que el año anterior, y sus ventas totales ascienden a 4.855 millones de euros. Estas son las credenciales de una industria poderosa y que presentará sus novedades en Las Vegas en la feria Coverings, una de las mayores citas del azulejo y la piedra natural del mundo, que reunirá a 74 empresas en el Pabellón Español

coordinado por el ICEX. De Ellas, 51 empresas son miembros de la Asociación Española de Fabricantes de Azulejos y Pavimentos Cerámicos.

A pesar de las dificultades de los últimos dos años, marcados irremediablemente por la crisis sanitaria, el sector ha evolucionado de forma positiva. En 2019 la producción ascendió a 510 millones de metros cuadrados y aunque en 2020, en el momento más duro de la pandemia, descendió a 488 millones de metros cuadrados, en 2021 ha logrado recuperarse.

En cuanto a las ventas al mercado

nacional esta industria española alcanza un valor de 1.198 millones de euros, frente a 901 en 2020 y los 939 millones de euros del año previo a la pandemia. La exportación, por el contrario ha seguido un comportamiento lineal y ha podido sortear con buenos resultados las dificultades generadas por el Covid. En 2019 se exportaron azulejos por importe de 2.818 millones de euros, en 2020 la cifra subió a 2.941 millones de euros y en 2021 se totalizaron 3.665 millones de euros, un 24,6% más que en el año anterior. Con todo, las ventas totales se sitúan en 2021 en 4.855 millones de euros,



RAMINATRANS CASTELLÓN
INTERNATIONAL FORWARDERS



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

Logistics Solutions



RAMINATRANS CASTELLÓN, S.L.

Gran Vía Tárrega Monteblanco, 243 - Pol. Ind. Cipreses - 12006 Castellón - (Spain) - Tel. 34 96 424 15 82 - Fax. 34 96 425 74 14
castellon@raminatrans.com www.raminatrans.com

frente a los 3.842 millones de 2020 y los 3.757 millones de 2019.

De las ventas al exterior, América del Norte canaliza 539,1 millones de euros, con un crecimiento notable, el 26%, que, sin embargo, no ha sido suficiente para desbancar al líder indiscutible fuera de la Unión Europea durante el pasado año, que fue el mercado asiático, con 646 millones de euros y una subida del 12%. América Central recibió productos españoles por importe de 167,4 millones de euros, un 85% más que en el anterior ejercicio, y África por importe de 410 millones de euros, un 28% más. Las venas al Magreb sumaron 219 millones de euros, un 22% más, y al Este de Europa, 177 millones de euros, un 25%. Los destinos de la Unión Europea siguen copando el 47,3% de las ventas de azulejos y baldosas cerámicas españoles, con un importe de 1.309 millones de euros y una subida del 20% sobre el año anterior.

In 2021, the Spanish ceramic tile industry produced a total of 587 million square metres and products were exported for an amount of 3.665 billion euros. This sector generated

17,180 jobs, 6.7% more than the previous year, and total sales amounted to 4.855 billion euros. These are the credentials of a strong industry that will present its innovations in Las Vegas at the Coverings show, one of the biggest events for tiles and natural stone in the world, which will bring together 74 companies in the Spanish Pavilion coordinated by ICEX. Of these, 51 companies belong to the Spanish Ceramic Tile Manufacturers' Association.

Despite the difficulties of the last two years, irremediably affected by the health crisis, the sector has evolved positively. In 2019 production reached 510 million square metres and although in 2020, at the worst moment of the pandemic, it dropped to 488 million square metres, it has managed to recover in 2021.

With regard to sales on the national market, this Spanish industry reached a value of 1.198 billion euros, compared to 901 million euros in 2020 and 939 million in the year prior to the pandemic. Exports, on the other hand, have followed a linear pattern and have successfully managed to overcome the difficulties generated by Covid. In 2019 tiles were

exported for an amount of 2.818 billion euros. In 2020 the figure rose to 2.941 billion euros and in 2021 it reached 3.665 billion euros, 24.6% more than in the previous year. Altogether, total sales in 2021 amounted to 4.855 billion euros, compared to 3.842 billion in 2020 and 3.757 billion in 2019.

As for overseas sales, North America channelled 539.1 million euros, with a considerable growth of 26% which, however, was not enough to topple the undisputed leader outside the European Union last year, which was the Asian market, with 646 million euros and an increase of 12%. Central America received Spanish products for an amount of 167.4 million euros, 85% higher than the previous year, and Africa for an amount of 410 million euros, 28% more. Sales to North Africa amounted to 219 million euros, with an increase of 22%, and sales to Eastern Europe reached 177 million euros, up by 25%. Destinations in the European Union continued to corner 47.3% of sales of Spanish ceramic tiles, with an amount of 1.309 billion euros and an increase of 20% compared to the previous year.

The advertisement features a large image of the City of Arts and Sciences in Valencia, Spain, with its iconic hemispherical buildings reflected in the water. Above the cityscape, the Interglobo logo is displayed, consisting of a globe icon and the text "Interglobo INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS". A blue banner across the middle of the image contains the word "VALENCIA". Below the city image, the text "INTERNATIONAL FREIGHT FORWARDERS" is prominently displayed in large, bold, white letters, followed by the tagline "A human technology world in forwarding" in a smaller, white font. At the bottom of the ad, there is contact information: "Interglobo Forwarders Spain - Av. del Puerto, 302 - Of. 3.3 - 46024 Valencia - España - Teléfono + 34 960 660 268 - Mail interglobospain@interglobospain.com" and the website "www.interglobospain.com".



Santiago Hernández, Delegado de la Empresa en Valencia



Jordi Esteve, Director General

Iberoforwarders renueva su apuesta por Coverings tras el obligado parón de la pandemia

Iberoforwarders renews its commitment to Coverings following the obligatory hiatus caused by the pandemic

Coverings es la principal cita internacional para Iberoforwarders, que este año, superados los momentos más duros de la pandemia, participará en la feria de Las Vegas de forma presencial. En esta ocasión, la compañía, líder en la exportación de materiales de construcción, estará representada en Las Vegas por su director, Jordi Esteve, el Sales Manager, Josep Esteve, y el delegado en Valencia, Santiago Hernández.

“Aprovechamos para recuperar el contacto personal con nuestros clientes y ofrecer a los importadores que asistan a la feria nuestros servicios marítimos, con el fin de que puedan

disfrutar de las buenas condiciones de precios y la garantía de espacio en los buques gracias a nuestro acuerdo con las principales navieras”, apunta Jordi Esteve. De hecho, Iberoforwarders está apostando por las nuevas tecnologías para ofrecer a sus clientes la posibilidad de consultar el estado de sus cargas en tiempo real a través del servicio Track & Trace, que permite al cliente la descarga de documentos on-line, al tiempo que es apto para dispositivos móviles, todo ello sin perder el trato humano, algo que en la compañía consideran “fundamental” y una seña de identidad.

Iberoforwarders se estableció en Alicante en 1997 de la mano de un equipo de profesionales con dilatada experiencia en el sector del transporte internacional. En la actualidad ofrece servicios en todos sus modos (marítimo, aéreo y terrestre) y se apoya en una sólida red de agentes por todo el mundo, lo que le garantiza ofrecer la mejor solución para cada necesidad.

La compañía, que dispone del Certificado IATA de carga aérea y del Certificado OEA (equivalente al C-TPAT en Estados Unidos), ofrece servicios directos desde Valencia a los principales puertos de Estados Unidos y México, con salidas semanales con un tránsito de 11 días a Nueva York y 15 días a Miami, así como 24 días a Los Ángeles y 26 a Oakland. El transit time a Veracruz (Méjico) es de 16 días.

Valencia

Hace año y medio la compañía optó por crecer y abrió una delegación en Valencia, con Santiago Hernández como delegado. En ese tiempo, Iberoforwarders se ha consolidado como una opción de referencia y sigue ampliando su equipo en Valencia.

Según explica Santiago Hernández, “las expectativas en Coverings son buenas y queremos aprovechar para consolidar aún más el crecimiento que llevamos acumulado en los últimos años”. “Coverings

es la feria más importante para Iberoforwarders para las bases de negocio en Estados Unidos y Latinoamérica y, además, aprovechamos para saludar a viejos amigos y clientes y ofrecer nuestros servicios a los importadores", apunta Hernández. "Nuestro trabajo diario nos ha permitido posicionarnos como una empresa referente en el sector en la ruta entre España y América. Además – prosigue el delegado de la empresa en Valencia – las nuevas tecnologías nos han facilitado la posibilidad de ofrecer un servicio a México".

Hernández también quiere poner en valor el compromiso de Iberoforwarders con la sostenibilidad, de manera que ha colocado placas solares en el tejado de su sede con el objetivo de ahorrar energía y contribuir a construir un planeta más sostenible para futuras generaciones. "El cambio climático es una realidad y creemos que las empresas del sector logístico y el transporte debemos dar ejemplo a todas las demás", apunta Esteve. Con la inversión realizada se ha obtenido una instalación de 50,4 kWp, lo que permite dejar de emitir 29,62 toneladas de CO2 anuales, el equivalente a 2,37 hogares en un año.

Coverings is the main international event for Iberoforwarders, which, having weathered the worst of the pandemic, will attend the Las Vegas fair in person this year. On this occasion, the company, a market leader in the export of construction materials, will be represented in Las Vegas by its Director, Jordi Esteve, Sales Manager, Josep Esteve, and its Branch Manager in Valencia, Santiago Hernández.

"We are taking this opportunity to rekindle personal contact with our customers and to offer our maritime services to importers attending the fair so that they can enjoy the good conditions we offer in terms of price and guaranteed space on ships thanks to our agreements with the leading shipping companies", says Jordi Esteve. In fact, Iberoforwarders has been investing in new technologies to offer its clients the ability to check the status of their cargo in real time through the Track & Trace service, which allows the client to download documents online and is also compatible with mobile devices, all without losing the human touch, something that the company considers to be "fundamental" and one of its hallmarks.

Iberoforwarders was established in Alicante in 1997 by a team of professionals with extensive experience in the international transport sector. It currently offers services in all modes (sea, air and land) and is supported by a solid network of agents all over the world, which ensures it can offer the best possible solution for every need.

The company, which holds the IATA Air Cargo Certificate and the AEO Certificate (equivalent to C-TPAT in the United States), offers direct services from Valencia to the main ports of the United States and Mexico, with weekly departures with a transit time of 11 days to New York and 15 days to Miami, as well as 24 days to Los Angeles and 26 days to Oakland. The transit time to Veracruz (Mexico) is 16 days.

Valencia

A year and a half ago, the com-

pany took the decision to grow and opened a branch in Valencia, with Santiago Hernández as branch manager. In that time, Iberoforwarders has established itself as a reference option and continues to expand its team in Valencia.

According to Santiago Hernández, "we have high expectations for Coverings, and we want to take full advantage of it to further consolidate the growth we have accumulated over the last few years". "As far as Iberoforwarders is concerned, Coverings is the most important trade fair there is for our business bases in the United States and Latin America and, not only that, it's also an opportunity to greet old friends and clients and offer our services to importers", says Hernández. "Our daily work has allowed us to position ourselves as a benchmark company in the sector on the route between Spain and America. And in addition to that, new technologies have made it possible for us to service Mexico", the company's branch manager in Valencia adds.

Hernández also wants to highlight Iberoforwarders' commitment to sustainability, which is why it has placed solar panels on the roof of its headquarters in order to save energy and contribute to building a more sustainable planet for future generations. "Climate change is a reality, and we believe that companies in the logistics and transport sector should set an example to all others", Esteve points out. In return for the investment the company has made, they now have an installation of 50.4 kWp which makes it possible for them to stop emitting 29.62 tonnes of CO2 per year, the equivalent to the annual output of 2.37 homes.



► SEA SHIPPINGS

► AIR FREIGHT

► ROAD INTRA EUROPE

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

www.iberoforwarders.com

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

► CANARY ISLAND

► WAREHOUSES STORAGES

► LOGISTICS SOLUTIONS

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





Enrique Moreno Jr y José Doménech

Sea Carriers falta a la cita en Las Vegas pero no a su compromiso con Coverings

Sea Carriers misses the Las Vegas event but maintains its commitment to Coverings

Sea Carriers, S.L. faltará a la cita con Coverings este año, pero al compromiso con sus clientes. Desde hace más de treinta años, esta empresa de capital cien por cien valenciano ha sido fiel al encuentro anual de Coverings, que "sigue siendo un punto de encuentro muy importante para nosotros", según indica el vicepresidente de la compañía, José Doménech.

"Queríamos estar aquí este año. Queríamos volver a Coverings, pero no será posible –apunta-. Seguimos en unos tiempos muy difíciles y complicados para todos. Tras la no

asistencia a Coverings en Orlando el pasado año, confiábamos que 2022 iba a ser el año de la vuelta de Sea Carriers a un evento tan importante".

"Desafortunadamente – continúa Doménech -, la pandemia del Covid 19 sigue, y aunque ha mejorado respecto al inicio de la misma, nos ha hecho reconsiderar de nuevo nuestra decisión y cancelar las previsiones de viajes a corto plazo. A esto hay que añadir la situación excepcional que persiste desde primeros de 2021 en el comercio marítimo internacional". En este sentido, José Doménech

alude al aumento constante y considerable de los precios de transporte, la falta de espacio en los barcos y la falta de contenedores vacíos continua sin previsiones de mejora inmediata. "A esto hay que añadir ahora la desgraciada guerra en Ucrania que nos tiene muy preocupados a todos", añade.

"En este momento consideramos más importante para nosotros estar centrado cien por cien en la posibilidad de conseguir mejores precios y espacio en los barcos que acudir a un certamen como Coverings ya que nuestra prioridad es que nuestros clientes se puedan beneficiar de cualquier mejora en el actual precio y servicio que podamos conseguir", señala el vicepresidente de Sea Carriers. "Esto es una labor que debemos hacer a través del contacto diario y personal con todas las compañías navieras, ya que el mapa de la oferta y la demanda está cambiando casi cada día", asegura José Doménech.

Desde Sea Carriers entienden que fabricantes y exportadores con sus nuevas ideas, programas, diseños y tendencias estar presentes en Coverings: "Nuestra labor es conseguir que los clientes puedan formalizar sus pedidos basados en un mejor coste de transporte y facilidades de embarque para que el mundo actual del comercio internacional pueda

mejorar en breve".

Con todo, y aunque no participe físicamente en la feria, Sea Carriers, S.L. continúa trabajando para ofrecer soluciones, servicios y alternativas de transporte de acuerdo con las necesidades de cada cliente. "Nuestra norma de embarques a su medida permanece", señala Doménech. "Profesionalidad, calidad, servicio y precio son palabras y hechos que nuestros clientes aprecian para otorgarnos su confianza y fidelidad desde hace muchos años", explica el director comercial de la compañía, Enrique Moreno Jr., que recuerda que Coverings es, sin duda, una de las ferias más importantes. "Seguiremos 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", apunta Moreno.

Según José Doménech, la empresa sigue renovando 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 – agregan Doménech y Moreno – la confianza y apoyo 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 que nos permitirá mostrar en sus páginas nuestro compromiso y voz". "Esperamos poder estar presentes físicamente en próximas ferias y encontrarnos de nuevo. Nuestro ánimo es seguir adelante en la consolidación de nuestra empresa Sea Carriers, S.L. como referente en el transporte internacional. Mucha suerte a Coverings 2022. Mucha salud y paz todos y nuestras familias", concluyen.

Sea Carriers, S.L. will miss the Coverings event this year, but its

commitment to its customers is intact. For more than thirty years, this 100% Valencian-owned company has remained faithful to the annual Coverings meeting, which "continues to be a very important gathering as far as we are concerned", according to the company's vice-president, José Doménech.

"We wanted to be here this year. We wanted to return to Coverings, but it's just not going to be possible", he tells us. These are still very difficult and challenging times for all of us. After not being able to attend last year's Coverings event in Orlando, we had hoped that 2022 would be the year that Sea Carriers would return to this really important event".

Domenech goes on to say that "Unfortunately, the Covid-19 pandemic isn't over yet, and although things have improved compared to the outbreak of the pandemic, it has made us reconsider our decision and we have cancelled our short-term travel plans. Nor should we forget the exceptional situation that has persisted since the beginning of 2021 in international maritime trade". Here José Doménech is alluding to the constant and considerable increase in transport prices, the lack of space on ships and the ongoing lack of empty containers with no immediate signs of improvement. "And on top of all that, we now have the tragic war in Ukraine, which has us all very worried", he adds.

"At the moment, we consider that it is more important for us to be 100% focused on the possibility of getting better prices and space on ships than going to an event like Coverings because our priority is to ensure that our customers benefit from any improvement in the prices and service we can get right now", says the Sea Carriers vice president. "This is something we have to do through daily and personal contact with all the shipping companies, because the supply and demand map is changing almost every day", José Doménech insists.

Sea Carriers understands that manufacturers and exporters need to showcase their new ideas, programmes, designs and trends at Coverings: "Our job is to ensure that our clients can place their orders based on better transport costs and shipping facilities so that the current

world of international trade can improve as soon as possible".

Even though Sea Carriers, S.L. will not be physically present at the fair, it continues to work hard to offer solutions, services and transport alternatives that meet the needs of each client. "Our standard of tailor-made shipments still stands", says Doménech. "Professionalism, quality, service and price are words and deeds that our clients appreciate; that's why they have placed their trust in us and have been so loyal to us for so many years", explains Enrique Moreno Jr., the company's commercial director, who reminds us that Coverings is undoubtedly one of the industry's most important trade fairs. "We intend to continue with our idea of being close to the manufacturers, exporters, customers, etc. In short, with all those professionals who may be related in one way or another to the development of our logistics activity", Moreno comments.

According to José Doménech, the company is continuing to renew its investment in technology and resources: "Our global vision of the international transport business encourages us to improve the service guarantee that we have always offered our clients. This allows manufacturers, exporters and importers all over the world to continue to entrust us with their shipments - they feel comfortable and secure with all the services we provide.

"We would like to thank manufacturers, exporters and our clients for their trust and support over all these years of mutual relationship, especially so at this time", add Doménech and Moreno. "We guarantee them all our best and most professional service. The same goes for Foro Internacional, for being such an up-to-date publication, one that is present at all the important events and that will allow us to show our commitment and have our voice heard in its pages". "We hope it won't be long before we are able to attend future fairs and meet up again in person. Our aim is to continue to consolidate our company Sea Carriers, S.L. as a reference in international transport. Best of luck to Coverings 2022. Good health and peace to one and all and to all our families", they conclude.



Savino del Bene se adapta a la incertidumbre del mercado y busca respuestas a medida del cliente

Savino del Bene adapts to market uncertainty and seeks responses tailored to the needs of its customers

No hay duda de que 2021 ha sido un año muy complicado para todos los sectores y entre ellos el logístico, un año marcado por la ruptura de la cadena logística y por la crisis sanitaria, sin que a fecha de hoy se haya restablecido la normalidad y con unas dificultades que se han visto agravadas por la invasión de Rusia en Ucrania.

Tal como explica Juan Martí, director general de Savino del Bene

en España, el conflicto ruso-ucraniano ha generado prohibiciones que han forzado la desaparición de ciertos flujos de mercancías, agravada por el cierre de algunos de los principales puertos chinos, como Shanghai. "Estos acontecimientos han incidido en un nuevo incremento de los fletes, con un nivel de demanda muy alto en general", apuntan Martí y Pilar Escrich, area manager de Savino del Bene en

Estados Unidos y Canadá.

Tanto es así que desde Savino del Bene constatan que el comercio mundial está marcado por un nivel de demanda muy por encima de los medios de transporte. "El sector logístico no ha tenido capacidad de ampliar sus infraestructuras al ritmo en el que ha crecido la demanda, que es difícil de atender al tiempo que se sortean los negativos efectos de las congestiones en puerto y los tiempos de espera en las terminales", añade Martí. Todo ello ha llevado a una reducción drástica de la rentabilidad. A estas dificultades se suma la falta de conductores y vehículos.

"En definitiva ha sido un año muy complicado en el que hemos tenido que multiplicar las plantillas para atender los problemas surgidos y poder atender a los clientes con fluidez", prosigue Martí. En este sentido, Savino del Bene se ha podido apoyar en una sólida estructura, con 4.442 empleados y once nuevas oficinas. "En el tráfico marítimo se han movido 662.000 TEU y en aéreo la compañía ha gestionado más de 88 millones de kilos de mercancías", adelanta el director de Savino en España, que señala que la facturación, sumando aéreo y marítimo, ha ascendido a 2,85 billones de euros. En el caso del marítimo el crecimiento ha sido del 10% y en el aéreo, del 36,5%.

En este contexto en Savino del Bene confirman que las perspectivas a corto plazo apuntan a que la situación continuará como estos momentos, de manera que habrá que seguir trabajando con los mismos parámetros y adaptándose a las demoras y la falta de fiabilidad de algunos servicios, buscando soluciones adecuadas para cada cliente. "Se está originando también una recolocación más cercana", añade Juan Martí.

Aún así Savino del Bene llega a Coverings con fuerza y con ilusión por retomar los contactos personas con los clientes, buscando la respuesta adecuada a sus necesidades y problemáticas y con perspectivas de crecimiento a medio plazo.

There is no doubt that 2021 has been a very complicated year for all sectors, including logistics, marked by the disruptions in the logistics



chain and by the health crisis. At present, normality has not yet been re-established and the difficulties have been aggravated by the Russian invasion of Ukraine.

As Juan Martí, director general of Savino del Bene in Spain, explains, the conflict between Russia and Ukraine has generated prohibitions that have forced certain flows of goods to disappear, aggravated by the closure of some of the main ports in China, such as Shanghai. "These events have led to a new increase in charters, with a very high level of demand in general," point out Martí and Pilar Escrich, area manager of Savino del Bene in the United States and Canada.

So much so that Savino del Bene has observed that world trade is marked by a level of demand that far exceeds the means of transport.

"The logistics sector has not had the capacity to expand its infrastructures at the same rate as the growth in demand, which is difficult to meet while trying to overcome the negative effects of port congestions and waiting times in the terminals," adds Martí. All of this has led to a drastic reduction in profitability. Added to these difficulties is the lack of drivers and vehicles.

"In short, it has been a very complicated year during which we have had to multiply employee numbers to attend to the problems that have arisen and assist our customers efficiently," continues Martí. In this respect, Savino del Bene has been able to rely on a sound structure, with 4,442 employees and eleven new offices. "In ocean freight we have moved 662,000 TEUs and in airfreight the company has handled more

than 88 million kilos of goods," discloses the director of Savino in Spain. In the case of sea freight, growth was 10% and in airfreight, 36.5%.

In this context, at Savino del Bene the view is that, in the short-term, the situation looks set to remain unchanged, therefore it will be necessary to continue working with the same parameters and adapting to the delays and lack of reliability of some services, seeking suitable solutions for each customer. "A closer relocation is also taking place," adds Juan Martí.

Even so, Savino del Bene arrives at Coverings as a strong company, with the desire to renew personal contact with customers, seeking the right response to their needs and problems and with medium-term growth perspectives.

Dell'Orto & Scardigli
SPAIN S.L.U.

SINCE 1874
GLOBAL LOGISTICS PROVIDER

Coverings
April 5-8, 2022
Las Vegas, NV

Booth No. C5919

www.dcsspain.com

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



El granel sólido impulsa los buenos resultados de PortCastelló

Solid bulk boosts the good results of PortCastelló

El puerto de Castellón crece un 21% en enero de este año respecto del mismo mes del año anterior y cierra con 2.082.845 toneladas de mercancía movida en sus muelles. Se convierte en el mejor mes

en la historia de PortCastelló y supera su anterior récord que se situaba en julio de 2019, cuando movió 2.075.517 toneladas.

Con estos datos, el puerto de Castellón consolida su recuperación

tras la pandemia y continúa la tendencia al alza experimentada el pasado año, cuando registró un crecimiento del 14,6%.

Por tipo de mercancías, el tráfico de graneles sólidos aumenta un 61% en enero de 2022 respecto de 2021, al contabilizar 1.088.571 toneladas. Con ello, el puerto de Castellón supera el tráfico movido de granel sólido en un mes, que hasta la fecha se fijaba en octubre de 2021, con 941.000 toneladas. El tráfico de granel líquido suma 868.252 toneladas, un 4,5% menor que en enero de 2021, y baja el tráfico de mercancía general un 8,1% y suma 123.385 toneladas. Con estos datos, el tráfico de granel sólido es el que mayor participación representa en el puerto de Castellón, un 52,3% sobre el total, seguido del granel líquido, con un 41,7%, y de mercancía general, un 5,9%.

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

ASTHON CARGO
INTERNATIONAL LOGISTICS
VALENCIA ■

Part of the Share Logistics Family
www.asthonicargo.es

VALENCIA
Pl. Armada Española, 1, 46011 Valencia
Tel. +34 96 324 56 65 · Fax +34 96 324 56 64
valencia@asthonicargo.net

ALGECIRAS
Tel. +34 956 688 307 EMT 5053
algeciras@asthonicargo.es

BARCELONA
Tel. +34 933 297 397
asthonicn@asthonicargo.cat

BILBAO
Tel. +34 94 661 22 93
bilbao@asthonicargo.es

Mercancías

Las mercancías más importantes en enero de 2022 por volumen de tráfico son el feldespato, seguido del petróleo, las arcillas agrupadas, el fuelóleo, caolín, gasolina, cemento y azulejos.

El tráfico que más crece en este primer mes del año es el de caolín (61,6%), seguido de gasolina (61,4%), feldespato (60,6%), fuelóleo (49,4%) y arcillas (32,3%).

En este contexto, los principales países con los que el puerto de Castellón mantiene relación comercial son Turquía, Ucrania, Brasil, Nigeria y Canadá.

El presidente de la Autoridad Portuaria de Castellón, Rafa Simó, ha puesto en valor el trabajo realizado por toda la comunidad portuaria para lograr estas cifras, y se ha referido a la necesidad de seguir trabajando de manera conjunta para poder ofrecer servicios de calidad en el puerto de Castellón. Rafa Simó ha señalado que "hemos desplegado una estrategia de expansión de PortCastelló que precisa de la implicación de todos los grupos de interés para ser un puerto competitivo".

The port of Castellón grew by 21% in January of this year compared to the same month of the previous year - by the end of the month its docks had handled 2,082,845 tonnes of goods. This makes it the best month in the history of PortCastelló, outperforming its previous record, which was set in July 2019, when it handled 2,075,517 tonnes.

With these figures, the port of Castellón consolidates its post-pandemic recovery and continues the upward trend experienced last year, when it recorded a growth of 14.6%.

In terms of type of goods, solid bulk traffic increased by 61% in January 2022 compared to 2021, with 1,088,571 tonnes. This means that the port of Castellón has exceeded the record for solid bulk traffic moved in one month, which to date has been set at 941,000 tonnes in October 2021. Liquid bulk traffic totalled 868,252 tonnes, 4.5% less than in January 2021, and general cargo traffic fell by 8.1% to 123,385 tonnes. These figures show that solid bulk traffic represents the largest share in the port of Castellón, 52.3% of the total, followed by liquid

bulk, with 41.7%, and general cargo, 5.9%.

Goods

The most important goods in January 2022 by volume of traffic were feldspar, followed by oil, grouped clays, fuel oil, kaolin, petrol, cement and tiles.

The fastest growing traffic in this first month of the year is kaolin (61.6%), followed by petrol (61.4%), feldspar (60.6%), fuel oil (49.4%) and clays (32.3%).

In this context, the main countries with which the port of Castellón has commercial relations are Turkey, Ukraine, Brazil, Nigeria and Canada.

The president of the Port Authority of Castellón, Rafa Simó, praised the hard work put in by the entire port community to achieve these figures, and referred to the need to continue working together to be able to offer quality services at the port of Castellón. Rafa Simó pointed out that "we have deployed an expansion strategy for PortCastelló which requires the involvement of all stakeholders to ensure it is a competitive port".





SAVINO DEL BENE

Global Logistics and Forwarding Company



We deliver your projects

VALENCIA HEADQUARTERS

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

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

www.savinodelbene.com

MADRID · BARCELONA · VALENCIA · BILBAO · ALICANTE · VIGO