

el Periódico del

Azulejo

DIRECTOR: ÁNGEL BÁEZ CALVO.
OCTUBRE Y NOVIEMBRE DEL 2022

NÚMERO 256
www.elperiodicodelazulejo.es

El clúster reclama **medidas** para paliar el alza de costes del gas

C. Álvarez: «**Cevisama** es una gran oportunidad para el sector»

IMAGEN: SALERNO, DE VIVES



En busca de
soluciones

Sumario

el Periódico del
Azulejo

Industria

Página 4



El **clúster** reclama el apoyo del Gobierno

Diseño

Páginas 10 y 11

Nuevo 'upgrade' en la sede de **APE Grupo**

Colocación cerámica

Página 14

Fila, gran aliado para prevenir patologías

Diseño

Página 17

La invasión de **Zenon**

Industria

Página 6



«**Cevisama** es el mejor escaparate del sector»

Director: Ángel Báez Calvo. Redactor Jefe: Pepe Beltrán. Jefa Ediciones Especiales: Eva Colom. Coordinadora: Javier Cabrerizo. Diseño: José Martos. Fotografía: M. Nebot, G. Utiel, E. Pradas y A. Esteban. Edita: Comunicación y Medios de Levante, SL. Director Comercial: Jesús Dualde. Ejecutivo de ventas: Javier Cabrerizo. E-mail: azulejo@elperiodico.com. Ctra. Almàsora, s/n. 12005 Castellón. Teléfono: 964 349 500. DL: CS-016-2000

PROTEGE Y EVITA LAS FILTRACIONES EN EXTERIORES

SALVATERRAZZA®



FILA ESPAÑA INDUSTRIA QUIMICA S.L.
12592 Chiches (Castellón) +34 964.590101
filaspana@filasolutions.com

filasolutions.com



Descubre como evitar goteras debido a grietas y fisuras, sin realizar obras



FILA
surface care solutions



*Ambiente promocional elaborado con un producto de la colección Eclipse® reflejando una sugerencia de opción de uso de este producto. EMAC® no fabrica, no comercializa ni suministra con la Colección Eclipse® tira de LED alguna. La elección de la tira de LED debe ser realizada por el instalador en atención a las circunstancias del lugar de colocación.

Perfil para iluminación indirecta.



Modelo de Utilidad
Reg. U201831432

BELLEZA POR TRIPLICADO

Primero fue el Novorodapié, luego llegó el Novopeldaño y a la tercera llegó el **Novotri Eclipse®**

El nuevo **Novotri Eclipse®** sigue evolucionando en clave de elegancia, belleza y versatilidad.

Novotri Eclipse® hace de la polivalencia su mejor arma pudiéndose utilizar como listel decorativo, rodapié minimalista o remate de techo superior. Tres usos en uno.

Perfiles que permiten crear ambientes acogedores y confortables de forma sencilla mediante el uso de la Iluminación Indirecta. Fabricado en aluminio anodizado plata mate puede utilizarse tanto con cerámica como con placa de yeso laminado.

De forma opcional puede instalarse una tira de LED en su discreto hueco interior, dotando al perfil de una doble funcionalidad con elevada carga decorativa.

Novotri Eclipse®, belleza por triplicado.



Tel.: (+34) 961 532 200 | info@emac.es | www.emac.es | ESPAÑA | USA | ITALIA

EMAC®
EL TOQUE FINAL
EMAC® GRUPO | ESPAÑA | USA | ITALIA |

El SOS del azulejo sigue sin recibir respuesta de Madrid

La cerámica sigue sin merecer la atención del Gobierno pese a que **casi la mitad de empleados** está en ERTE



La cerámica de Castellón insiste en que las ayudas concedidas por el Gobierno son muy inferiores a las aprobadas por países como Italia o Alemania.

El azulejo español asiste desde comienzos de año a la coyuntura energética más adversa de su historia. Sin embargo, tanto las asociaciones empresariales como las compañías, focalizadas principalmente en la provincia de Castellón, denuncian cómo el escenario de crisis energética que amenaza a la industria contrasta con la inacción del Gobierno central. En los últimos meses la rueda es la misma: reuniones con diferentes altos cargos ministeriales y buenas palabras por su parte. Y, después, más visitas de representantes cualificados del Gobierno central y declaraciones adicionales de apoyo para el clúster.

Sin embargo, a la hora de la verdad el respaldo del Ejecutivo de Pedro Sánchez no se está plasmando en medidas reales que alivien la situación de las firmas. De hecho, según el balance del último mes, aportado desde la dirección general de Trabajo de la Generalitat valenciana, los expedientes de regulación temporal de empleo (ERTE) presentados en octubre en el sector cerámico suponen 978 personas afectadas más. El acumulado anual ya asciende a 8.700 personas. Según detalla Trabajo, 8.501 empleados corresponden a suspensiones temporales de contratos de trabajo, mientras que 199 quedan afectados por reducciones de jornada.

Con ello, la mitad de toda la plantilla del sector azulejero, formada por unas 17.000 personas, está incluida en uno de



El balance del mes de octubre refleja la compleja coyuntura energética de los fabricantes del sector.

los 79 ERTE presentados.

Esto no significa que todos ellos dejen de trabajar temporalmente al mismo tiempo, ya que las empresas tienen unos plazos amplios para proceder a la regulación laboral en función de variables como los costes del gas o la disminución de la demanda. Pero los números tan elevados son un termómetro de las dificultades por las que atraviesa la principal industria de la provincia.

El balance de octubre muestra que son ocho las compañías que han presentado ERTE. El caso más abultado corresponde a uno de los principales grupos del sector, Halcón Cerámicas, con 550 personas incluidas. La solicitud aún está pendiente de cerrar la tramitación. Además, esta empresa también ha solicitado un despido colectivo (ERE) de un máximo de 185 personas, que justifica por las pérdidas actuales.

La crisis ya amenaza de llevarse por delante hasta a 489 personas, de un total de seis expedientes de extinción de contratos. A los casos ya conocidos de Halcón, Todagres y Azulejera Alcorense se suman los ERE de Tercer Foc, en enero; Eneacer y Regargi, durante el verano.

SIN PRESENCIA EN LA MESA DE LA CERÁMICA

Mientras ocurre todo esto, no hay señales de que el Gobierno de España actúe para preservar la salud del principal pulmón económico de la provincia de Castellón. De hecho, recientemente se celebró una reunión de la Mesa de la Cerámica, entre representantes empresariales del clúster y cargos de la Generalitat valenciana, sin presencia de ningún enviado por parte del Ejecutivo de Pedro Sánchez.

El último guiño al sector que realizó el Gobierno central fue la inclusión de las plantas de cogeneración cerámica dentro del tope del gas, con el propósito de reducir sus pérdidas, aunque el resultado que ha deparado en octubre esta medida ha quedado lejos de ser el esperado, tal y como indican fuentes de la Asociación Española de Cogeneración.

Los expedientes de regulación temporal acumulados alcanzan los 79, con 8.700 profesionales incluidos, y los ERE, casi 500

El *president* de la Generalitat valenciana, Ximo Puig, sí ha anunciado recientemente que en los presupuestos del 2023 habrá partidas de 100 millones de euros para esta industria, de los que 50 se destinarán a ayudas directas a las empresas y el resto será para créditos a largo plazo. El secretario general Ascer, Alberto Echavarría, agradeció «la iniciativa de Puig de trasladar al gobierno de España la necesidad urgente de ayudas al sector; sin embargo la intensidad de ayudas de la Generalitat es muy escasa, acorde con su capacidad, y solo el Gobierno de España puede dar ayudas en niveles suficientes».

AYUDAS DE HASTA 150 MILLONES POR EMPRESA

Y a raíz de la decisión de finales de octubre de la Unión Europea de ampliar el marco temporal de ayudas hasta los 150 millones de euros por empresa en sectores como la cerámica, desde Ascer son contundentes y recalcan que «la Comisión Europea ha entendido que es prioritario y necesario que los estados apoyen con más ambición a sus industrias, mientras nuestro gobierno sigue sin aportar nuevas líneas de ayudas».



Pavimento: Vancouver Moka 25 cm x 150 cm / Revestimiento: Lucerna silver 120 cm x 120 cm


PORCELANOSA Grupo



PORCELANOSA

ENTREVISTA

Carmen Álvarez Directora de Cevisama

«El sector cerámico español necesita su propia feria»

Cevisama vuelve a escena. La gran feria cerámica en suelo español abrirá sus puertas de nuevo entre el 27 de febrero y el 3 de marzo en Feria Valencia tras dos años de ausencia.

-Pregunta: ¿En qué punto se encuentra la comercialización de espacios para la edición de 2023?

-Respuesta: La comercialización, a cuatro meses de la celebración, está yendo a un gran ritmo. Actualmente son ya más de 300 empresas, expositores directos, los que han confirmado su participación en la próxima edición de la feria. Se nota que hay muchas ganas de feria, de volver a recuperar el pulso al mercado y de retomar la relación directa con los clientes. Las empresas están respondiendo de manera muy positiva al proyecto que hemos preparado para febrero de 2023.

Las empresas son conscientes de la importancia que tiene Cevisama como plataforma comercial y como la gran feria del sector cerámico y de equipamiento de baño español. Sin duda, Cevisama sigue siendo el altavoz y el mejor escaparate para la industria cerámica y de baño y cumple 39 ediciones llevando el *made in Spain* a todos los rincones del mundo.

-P: ¿Qué subsectores dentro del clúster se están mostrando más interesados en acudir a la convocatoria?

-R: El interés este año en acudir a Cevisama es muy alto y vamos a tener representación de todos los sectores que conforman la feria. Como siempre la mayor representación será del sector de baldosas cerámicas, del que ya tenemos confirmación de grandes marcas referentes del sector.

Pero no solo tendremos una gran representación de este sector, sino también del resto de sectores afines como son las fritas, esmaltes y colores cerámicos y la maquinaria cerámica, y por supuesto de sector del equipamiento de baño, con la participación de numerosas empresas del ámbito del baño que están deseando presentar todas sus novedades e innovaciones en Cevisama.

Junto a ellas habrá una importante representación de empresas de la piedra natural, englobadas bajo el paraguas de la Stone Gallery. Y este año como novedad introducimos un nuevo sector de empresas de construcción sostenible, que hemos denominado Cevisama Build y que está teniendo una gran acogida.

-P: Y en cuanto a los colectivos más rea-



A la izquierda, Carmen Álvarez, directora de Cevisama, en un acto de Valencia World Design Capital.



Hemos activado para 2023 la mayor campaña de invitados de la historia»

cios a asistir, caso de las azulejeras debido al precio del gas, ¿qué medidas se van a activar para incentivar su presencia?

-R: Cevisama es una oportunidad. Es cierto que hay sectores, y dentro de los sectores empresas, que están sufriendo problemas por los costes energéticos. Pero no es menos cierto que el que quiere tener futuro tiene que vender y para eso tiene que estar presente en Cevisama. Es una feria que en ediciones prepandemia superaba los 90.000 visitantes, con presencia de más de 150 países.

Y en Feria Valencia hemos comprobado que las ferias, después del covid vuelven a funcionar con fuerza. Y que los visitantes de eventos vuelven a moverse por el mundo prácticamente como lo hacían en 2019. Y para garantizar que esto va a ser así, no hay que olvidar el apoyo de la Conselleria de Economía Sostenible, con el que invertimos un millón de euros en la más potente acción promocional de nuestra historia, en la que invitamos a miles de compradores VIP de países objetivo del sector. Como le decía al principio, Cevisama es una oportunidad que no hay que dejar pasar.

-P: Con independencia del número final de expositores y del número de pabellones,

¿pueden asegurar que el evento se celebrará como está previsto entre el 27 de febrero y el 3 de marzo?

-R: Por supuesto.

-P: ¿Qué dificultades se están encontrando en estos meses más allá de la consabida crisis energética? ¿perciben dudas entre los posibles expositores?

-R: Hacer ferias es una tarea siempre muy compleja. Pero mire, lo que sabemos es que cuando todo está en marcha, las ferias funcionan. Así es que todos los días superamos esas dificultades, es nuestro trabajo. Sobre las dudas de posibles expositores le diré que la duda forma parte de la negociación (ríe).

-P: ¿Consideran que el destacado éxito de Cersaie reverdece el interés por del sector por las ferias presenciales?

-R: Por supuesto. El sector cerámico español necesita su propia plataforma. Y esa es Cevisama. Las ferias siguen teniendo muchísima fuerza y son sin duda una herramienta indispensable para las empresas que no hay que dejar escapar. Las ferias son necesarias y en estos tiempos mucho más.

-P: En cuanto a los visitantes, ¿qué iniciativas han puesto en marcha o promoverán para atraer el máximo número de compradores premium?

-R: Los visitantes son siempre pieza clave y desde Cevisama tenemos claro que debemos hacer lo imposible para que esté aquí todo el poder de compra y la prescripción, tan importante para nuestros expositores, este próximo febrero.

Por eso hemos puesto en marcha la mayor y más ambiciosa campaña de invitados de la historia de Cevisama. Vamos a invertir un millón de euros y contamos con la colaboración de la Conselleria de Economía Sostenible, para ello.

Nuestros expositores lo han valorado de forma muy positiva y están mostrando gran interés en participar aportando listados de clientes a los que quieren que invitemos. Estamos invitando a distribuidores, grandes grupos de compras, arquitectos y diseñadores tanto extranjeros como nacionales. El equipo de compradores de Cevisama está trabajando de forma muy activa y ya son muchos los compradores que han aceptado nuestra invitación y que ya tienen los vuelos y hoteles reservados para febrero.

-P: ¿Qué más novedades preparan?

-R: Seguimos apostando por el diseño con Cevisama Trends. Presentamos, además, Cevisama Tech, un nuevo espacio expositivo que agrupará a las empresas más punteras de la industria, convirtiéndose en el epicentro para descubrir toda la innovación en maquinaria, fritas, esmaltes, colores cerámicos, software, logística, empresas del ámbito BIM, etc.

Desde Cevisama somos conscientes de la importancia que tiene para todos la sostenibilidad y hemos creado Cevisama Build, una oferta comercial en torno a la bioconstrucción, que atraerá a un nuevo perfil de visitante enfocado en la construcción como son promotores, constructores o arquitectos. Hemos presentado el premio a la sostenibilidad para poner en valor las acciones medioambientalmente sostenibles de las empresas expositoras. Con todo ello, sin duda, Cevisama 2023 volverá a ser el gran reencuentro del sector.

APOYOS PARA PAVIMENTO FLOTANTE

MATERIAL RECICLABLE

Visite nuestro catálogo técnico
PRESTO www.lizabar.com

MODELOS
PATENTADOS

PARA USO EN:

- TERRAZAS ACCESIBLES
- FALSOS SUELOS TRANSITABLES
- CUBIERTAS PEATONALES
- AZOTEAS
- REHABILITACIONES, ETC.



SECTOR CONSTRUCCIÓN



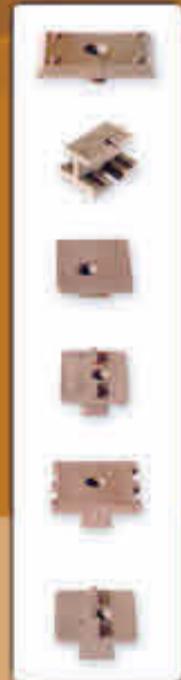
SECTOR ENTARIMADOS

Columnas gran altura regulables
Resistencia 1.000 kg
Alturas ilimitadas

GRAPAS
OCULTAS PARA
ENSAMBLAJE
DE TARIMAS
NATURALES Y
SINTETICAS



Separación entre lamas: sólo 3mm.
Cabeza de tornillo: no visible



NUEVO

LIZABAR
PLASTICS S.I.



C/ Binefar, 37 | Local 26-28
08020 Barcelona
Tfno. / Fax: 93 305 63 61
e-mail: lizabar@lizabar.com

www.lizabar.com

Sigmadiamant sale reforzada de Bolonia

La firma mantiene su expansión internacional con nuevas soluciones en el campo de los **acabados superficiales**

Sigmadiamant ha asistido por segundo año consecutivo a Cersaie. En la feria de Bolonia el fabricante desplegó un stand en el que los profesionales de la firma de Almassora mostraron a los visitantes las soluciones que proporciona en el campo de los acabados superficiales.

Tal y como explica Rubén Gómez, director general de la compañía, «esta edición de Cersaie se saldó con un fuerte crecimiento de asistencia, con gran número de visitas de clientes de distintos países, sobre todo de Suramérica, del Norte de África, de Asia y de Europa, especialmente de Polonia». «Estamos invirtiendo grandes recursos para poder crecer en el ámbito internacional y el reconocimiento y las visitas recibidas nos confirman que la dirección es la correcta», asevera.



Sigmadiamant mantiene su pujanza como proveedor a nivel mundial de útiles diamantados.

Junto a ello, el equipo directivo de Sigmadiamant confía en que el buen devenir de Cersaie sirva para «ratificar la expansión» que la marca está materializando durante este año. No en vano, la empresa no cesa de incorporar familias nuevas de productos a su cartera para seguir posicionándose «como uno de los principales proveedores a nivel mundial de útiles diamantados para el sector cerámico, del cuarzo y de la piedra natural».

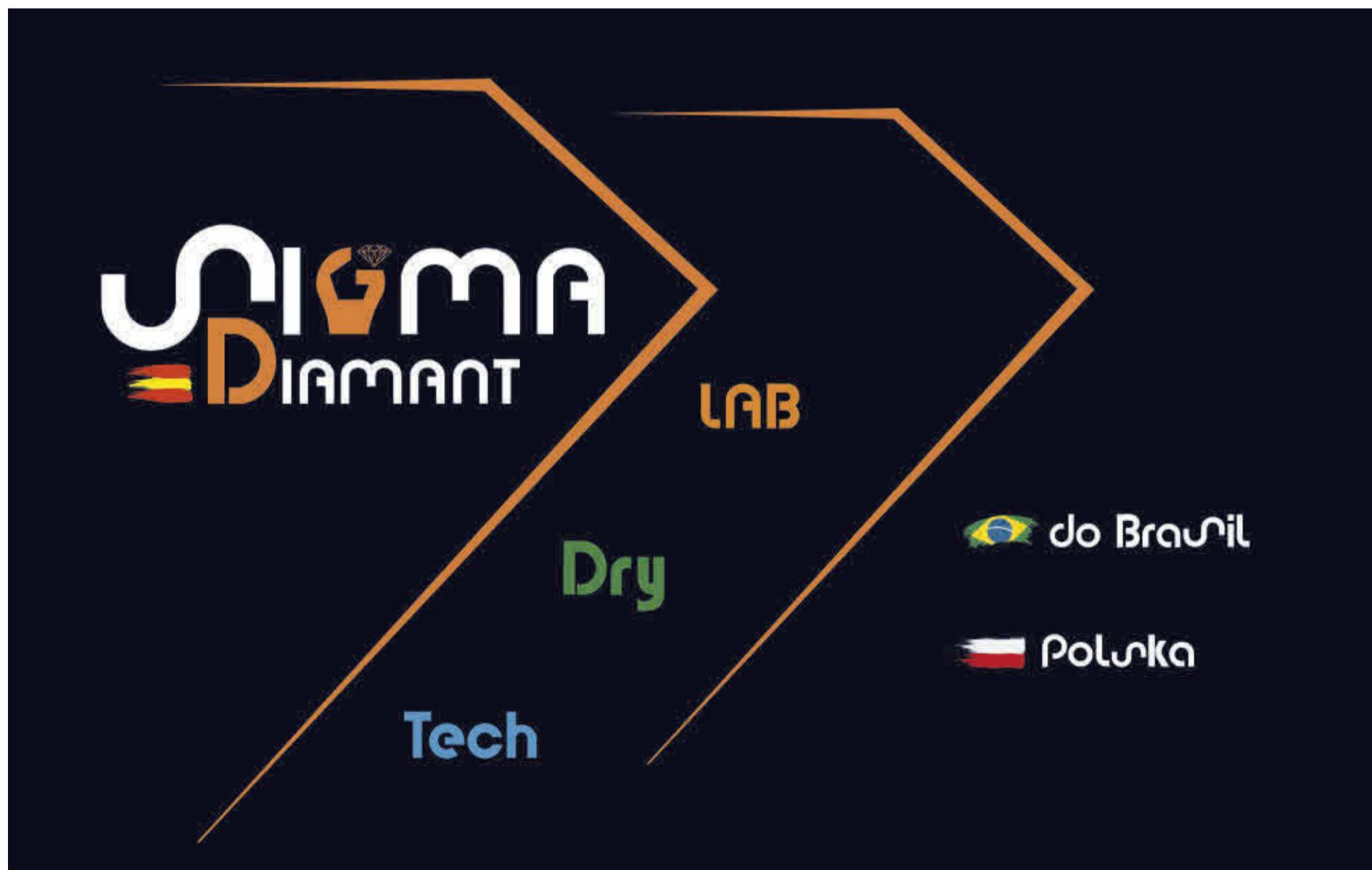
Desde hace más de una década, Sigmadiamant es líder dentro del mercado español y en los últimos ejercicios ha dado un salto cualitativo como referente

Gran afluencia

de profesionales de Suramérica, del norte de África, de Asia y de Europa, especialmente llegados de Polonia

en el ámbito internacional con una pujante trayectoria al alza.

Así pues, a pesar de las dificultades que presentan los continuos aumentos de costes productivos (centrados principalmente en el tema energético), la firma castellanense ha conseguido crecer en facturación respecto al año anterior y espera poder cerrar un ejercicio con buenos resultados para continuar invirtiendo en materia de innovación.



zenon

Descubre todos nuestros productos en
www.zenonsolidsurface.com

cifre
cerámica

#LookingForward



El CEO de APE Grupo, José Miguel Pellicer, durante la presentación oficial a los medios de comunicación de la ampliación del 'showroom' de la firma, que incluye una original experiencia inmersiva.

APE Grupo proyecta en Castelló un 'showroom' 4.0

La empresa prevé alcanzar en 2022 año los **70 millones** de facturación en 2022, un 20% más que en 2021

APE Grupo prevé alcanzar los 70 millones de euros de facturación a finales de 2022, situándose un 20% por encima de sus cifras de 2021, en el que el valor de las ventas alcanzó los 58 millones, y cerrar así su mejor ejercicio en sus 30 años de historia. Y todo, a pesar de la inflación, los altos costes energéticos o la invasión de Rusia en Ucrania. El CEO de la empresa, José Miguel Pellicer, ha ofrecido hoy estos datos en la inauguración de la ampliación del *showroom* de APE Grupo en Castellón, que incrementa en 1.000 metros cuadrados su área expositiva.

La firma azulejera no ha dejado de crecer, pero ha sido en el último lustro cuando ha pisado el acelerador: si en 2017, en su 25 aniversario, cerraba el año con una cifra de negocio de 40 millones de euros, ahora prevé alcanzar los 70 millones, un 75% más.

En este tiempo, sus inversiones también se han multiplicado. Como ejemplo, los seis millones de euros que ha invertido en 2022 para ampliar el centro logístico en Onda (hasta alcanzar los 105.000 metros cuadrados), al que se suma el cen-



FOTOS: ANDREU ESTEBAN

La comercializadora ha invertido 6 millones entre la ampliación del centro logístico y la exposición.

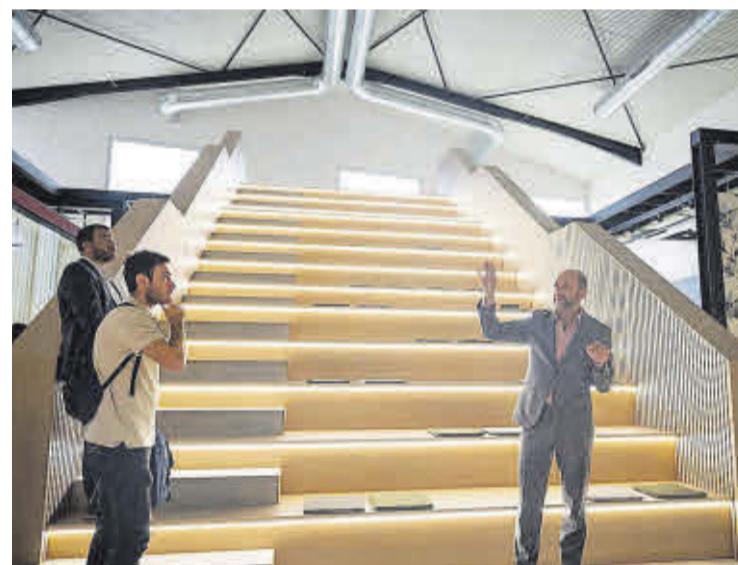
tro de Italia, con 14.000 metros cuadrados, y el proceso de transformación digital activado de la mano del ITI, Centro Tecnológico privado dedicado a la Investigación, Desarrollo e Innovación en Tecnologías de la Información y las Comunicaciones.

Además, después de abrir oficinas en Perth (Australia), Béziers (Francia), Dublín (Irlanda) y Burgas (Bulgaria), APE Grupo tiene la mirada puesta en Dubai (Emiratos Árabes), donde pondrá en marcha una delegación a inicios de 2023.

La compañía cuenta con una plantilla que se ha triplicado en la última década y que está formada, en la actualidad, por 150 empleados, un equipo de trabajo que permite a la empresa ser la mayor comercializadora de cerámica de Europa. No en vano, APE Grupo exporta actualmente sus productos a más de 125 países en los cinco continentes.

VALORES EMPRESARIALES

En su intervención, José Miguel Pellicer hizo hincapié en la importancia de los valores que han acompañado a la firma en su trayectoria: «Hace unos días, en nuestra convención comercial tras la feria de Cersaie, recordábamos los pilares de nuestro éxito para reafirmarnos en ellos. Humildad, empatía, generosidad, capacidad de sacrificio, unidad, respeto, voluntad constante de mejora y ser-



La instalación cuenta con una grada con capacidad para 70 personas, con una pantalla de cuatro metros para presentaciones, a lo que hay que sumar una zona de cocina para realizar 'showcooking's.

La firma incrementa su facturación en un 75% en solo cinco ejercicios a partir de su 25º aniversario celebrado en el 2017

vicio son los valores que deben seguir guiándonos en los próximos 30 años».

Mientras, con la ampliación del *showroom*, diseñado por el estudio IdearIdeas, la firma castellonense vuelve a desmarcarse con la premisa de la innovación por bandera, a través de un espacio que invita a vivir la cerámica desde los cinco sentidos. La estrella del espacio es *Gravity*, un cubo suspendido en el aire que, mediante una proyección 360º,

genera una experiencia inmersiva que crea un paralelismo entre la biodiversidad y la forma en la que APE Grupo entiende la cerámica.

Asimismo, se ha construido una grada con capacidad para 70 personas, con una pantalla de cuatro metros para presentaciones, a lo que hay que sumar una zona de cocina, con la idea de realizar demostraciones culinarias, y otra de restaurante. En la misma línea de espectacularidad, se ha dispuesto una zona inmersiva para mostrar las colecciones de piscinas y exteriores, una seña de identidad de la compañía. Junto a esta área, el nuevo espacio de XLineing, la marca de gran formato de APE Grupo, y una de las grandes apuestas de la marca para 2023.

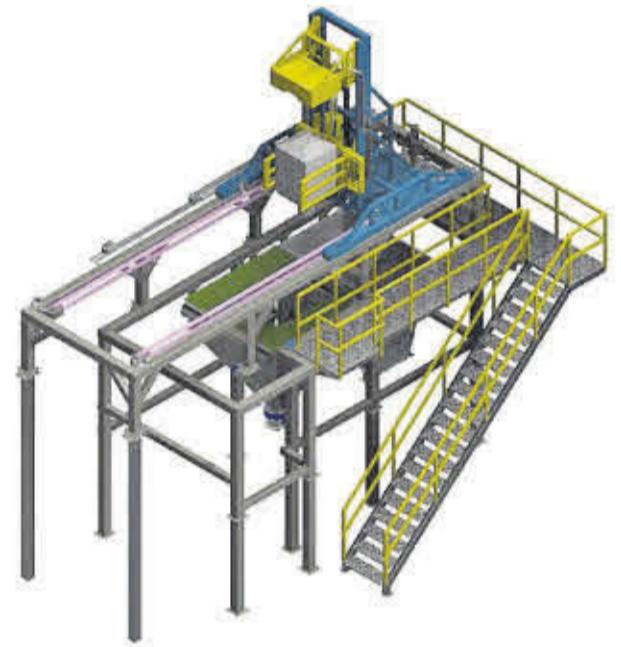
Y, por si fuera poco, en el corazón del *showroom* se ha ubicado el departamento de Diseño, pensado para interactuar con los visitantes en una auténtica *lab experience*: junto a su área de trabajo hay una zona de laboratorio para mostrar las últimas tendencias, prototipos o crear colecciones *ad hoc* para clientes.



El nuevo 'showroom' de la comercializadora en Castelló ya está recibiendo visitas profesionales.

EP Levante automatiza

la descarga de 'big-bags'



Equipos y Procesos Levante ha desarrollado un innovador modelo que consigue incrementar la productividad en la industria con una capacidad de trabajo que alcanza las 40 sacas por hora.

La compañía de Vila-real optimiza la manipulación de **sacas de materias primas** envasadas en este formato

Equipos y Procesos Levante (EP) se ha caracterizado desde su fundación por ofrecer un servicio especializado y a la medida de las necesidades de clientes de diferentes sectores industriales entre los que destaca el clúster azulejero concentrado en la provincia de Castellón.

La larga trayectoria profesional de su equipo humano, la apuesta por la implementación en su planta de Vila-real de las tecnologías más avanzadas, junto con una vocación innovadora han logrado otorgar a la firma la capacidad de adaptación a los requerimientos del mercado.

El equipo directivo de Equipos y Procesos, con Juan Antonio Castillo a la cabeza, definió desde su inicio una clara política estratégica de innovación por considerarla la clave para el crecimiento y la diversificación de la empresa.

Su capacidad para dar solución a las necesidades del mercado se ha plasmado recientemente con la comercialización de un novedoso equipo de descarga de *big-bags* que automatiza completamente el proceso de trabajo, y que será de gran utilidad a todas aquellas empresas de cualquier sector que necesiten manipular sacas de materias primas envasadas en este tipo de formato.

VENTAJAS COMPETITIVAS

El nuevo equipo proporciona una mejora significativa en los siguientes aspectos:

1. Soluciona la automatización total de la línea de descarga de materias primas envasadas en sacas *big-bag*, evitando la presencia y necesaria manipulación de operadores en este punto del proceso.
2. Resuelve los problemas de cuello de botella provocados en el punto de la

línea que requiere las paradas exigidas por la manipulación de la mercancía envasada en formatos *big-bag*.

3. Incrementa la productividad en la industria en la que se implementa el nuevo equipo, derivado de la alta capacidad de trabajo alcanzada por este modelo llega hasta 40 sacas por hora.

4. Reduce de las emisiones de partículas en el punto de descarga y su dispersión a la atmósfera gracias al diseño de una junta de goma natural que abarca todo el perímetro de la tolva, con un agujero central del mismo diámetro del *big-bag*. Una vez está el saco posicionado para que se realice su rotura, sella el saco con la tolva evitando que salga polvo al exterior, a la vez que incorpora un filtro de mangas que trabajará en depresión evitando nubes de polvo.

5. Previene de posibles accidentes

laborales y enfermedades relacionadas con la toxicidad de la naturaleza de la materia prima y la generación de nubes de polvo en suspensión (especialmente en el caso de materias primas tóxicas o explosivas).

UNA NECESIDAD CRECIENTE

Con todo ello, será la primera máquina de descarga de *big-bags* totalmente automatizada que se comercialice en el mercado y se encargará de satisfacer las necesidades de un amplio abanico de industrias, tanto a nivel nacional como internacional, que venía hace tiempo demandando una solución que Equipos y Procesos aporta para solventar los problemas en la descarga de materias primas procedentes en estos envases.

El proyecto para la consecución de este equipo ha sido cofinanciado por el Centro para el Desarrollo Tecnológico Industrial del Ministerio de Ciencia e Innovación, dentro del programa de ayudas a la Línea Directa de Innovación con el título *Desarrollo de prototipo ADB-100 de descarga de Big Bags*.

EP
EQUIPOS Y PROCESOS

Diseño y fabricación de
maquinaria industrial

www.equiposyprocesos.com

Camí de Les Voltes, 35 Vila-real, Castellón. 629 74 93 30



PROFESSIONAL

GROHE

OPTIMIZA TU NEGOCIO CON GROHE +

NUESTRO PROGRAMA EXCLUSIVO DISEÑADO
PARA LOS MEJORES PROFESIONALES

GROHE



Ofrece una **extensión de garantía** para productos profesionales a tus clientes



Escanea para unirte, apúntate a formaciones y **mucho más**



Atención preferente

Ponte en contacto con un técnico de GROHE en un solo clic



Escanea productos para **acceder rápidamente** a la información técnica

Fila protege y evita goteras y filtraciones en las terrazas

'Salvaterrazza' actúa por penetración y logra proteger los materiales sin modificar su aspecto, color y textura



El protector consolidante y transpirable 'Salvaterrazza' ofrece un magnífico rendimiento continuado para evitar filtraciones, goteras y eflorescencias.

Los ambientes exteriores transitables, caso de las terrazas, azoteas y balcones, están expuestos de forma constante a humedad, lluvia, hielo y rayos UV. Estas superficies sufren con el paso del tiempo un deterioro que provoca la aparición de fisuras y grietas en el material y en las juntas. Cuando la lluvia y la humedad penetran en ellas, aparece el problema de las filtraciones y de las goteras.

La aparición de estas grietas y fisuras en el material, que originan el problema de filtraciones y goteras, se debe a varios factores combinados:

1. La contracción y dilatación de los materiales constructivos debido a la humedad y los cambios de temperatura (la llegada de un clima más frío y lluvioso en otoño tras el calor del verano, las heladas nocturnas en invierno, los cambios bruscos de temperatura entre el día y la noche, etc.).

2. Una mala calidad o aplicación de los materiales.

3. Golpes y desgaste provocados por el tránsito frecuente, sobre todo en terrazas y azoteas comerciales de alto tránsito.

4. Vibraciones y el propio asentamiento del edificio (en construcciones más nuevas o recientes)

Con la llegada de una estación lluviosa y húmeda como el otoño, es más frecuente la aparición de filtraciones y goteras en las terrazas, balcones y azoteas,



De sencilla aplicación, esta solución consigue importantes ahorros económicos y de tiempo.

además de moho y eflorescencias (causadas por la salida de agua y humedad). Estos problemas deben tratarse para evitar daños en la estructura interna de la construcción.

Frente a los tratamientos convencionales, Fila recomienda una solución más estética, efectiva y duradera, que actúa por penetración, protegiendo el material sin crear película superficial y sin cambiarle su aspecto, color y textura. Se trata del protector antifiltraciones consolidante *Salvaterrazza*. Esta solución hidrorrepelente es de aplicación sencilla y está indicada para todas las superficies que

presenten grietas y fisuras y, en consecuencia, posibles filtraciones, goteras, moho y eflorescencias. Es idóneo para pavimentos y revestimientos de gres, cerámica, juntas, barro, gres extrusionado, piedra natural y artificial.

FORMULACIÓN EXCLUSIVA

Su fórmula exclusiva actúa por penetración y permite una triple acción protectora en el material:

1. Acción hidrófuga: penetra en las fisuras y grietas superficiales de hasta 1 mm de espesor (es decir aquellas fisuras que realmente, por sus dimensiones

limitadas, no llegan a poderse rellenar con elementos sólidos como pasta de agarre, rejunte, etc.) confiriéndoles propiedades hidrófugas, impidiendo la formación de verdín, mohos y eflorescencias en la superficie, previniendo daños estructurales. Además evita la salida de salitre y formación de óxido.

2. Acción consolidante: la presencia de grietas y fisuras es previa a un proceso de erosión y degradación progresivo que, si no se sana, provoca con el tiempo el aumento de las dimensiones de las roturas y del daño en general. Los componentes consolidantes de *Salvaterrazza* ayudan a prevenir la degradación progresiva del material y de las juntas, evitando su erosión y desgaste.

3. Acción transpirable: *Salvaterrazza*, al contrario que otros productos filmantes, actúa por penetración sin crear ninguna película superficial impidiendo la filtración de agua y garantizando al mismo tiempo la transpirabilidad y la textura original del material.

VENTAJAS COMPARATIVAS

Frente a otras soluciones que se comercializan en el mercado, este desarrollo que comercializa Fila presenta una serie de ventajas comparativas:

1. No altera el aspecto ni la textura del material.

2. Actúa por penetración, sin crear película superficial.

3. Es altamente transitable y transpirable.

4. Consolida y fortalece la estructura del material y de las juntas ayudando a prevenir la degradación y la erosión.

5. Impide la formación de moho, verdín y eflorescencias causadas por la salida de agua y humedad.

6. Previene la formación de daños en la estructura.

7. Evita la realización de costosas obras de reparación

8. Ofrece un rendimiento muy elevado: en materiales con absorción, el producto se aplica sobre toda la superficie con un rendimiento de 12m²/litro en baldosín catalán y hasta 30 m²/litro en una superficie de gres extrusionado.

En materiales sin absorción, el protector se aplica sólo sobre las juntas y fisuras con un rendimiento de hasta 80 m²/litro (en el caso de un pavimento de gres porcelánico con baldosas 40x40cm y 0,5 cm de junta). Cuanto mayor sea el formato de la baldosa, mayor será el rendimiento de *Salvaterrazza*.

9. Fácil aplicación y sin necesidad de costosas obras de acondicionamiento. Con este tratamiento se puede ahorrar hasta un 95% de tiempo y dinero. Como ejemplo práctico, una reconstrucción del pavimento de una terraza que costase 3.500 euros, con el tratamiento con *Salvaterrazza* solo costaría 100 euros.

10. Aplicando correctamente, *Salvaterrazza* mantiene sus características hidrorrepelentes y consolidantes durante varios años. Además puede reaplicarse fácilmente si es necesario.

Emac incorpora el color

hormigón a su material Maxi

Agrega un nuevo acabado de tendencia a tres de sus modelos: **'Novocanto', 'Novolistel' y 'Novosuelo'**



Detalle de 'Novocanto Maxi Hormigón'.



Imagen de 'Novolistel Maxi Hormigón'.



El nuevo 'Novosuelo Maxi Hormigón'.



Vista de 'Novosuelo aluminio espejo'.



'Novosuelo Aluminio Cepillado Espejo'.



'Novosuelo Aluminio Negro Mate'.

Dentro de las propuestas de nuevo cuño que Emac Grupo ha lanzado al mercado se encuentra una importante novedad dentro de las soluciones creadas por la marca en su exclusivo material Maxi. Si hasta la fecha este material exclusivo del fabricante español se ajustaba a las tendencias vigentes con sus tonos madera, piedra, arena y mármol, ahora añade una familia de acabados adicional: el tono hormigón con diferentes matices de grises, tan de moda en el interiorismo y en la decoración actual.

Maxi Hormigón ya se encuentra disponible en el mercado para los modelos *Novocanto Maxi* (8, 10 y 12 milímetros), *Novolistel Maxi* (10 y 12 mm.) y *Novosuelo Maxi* (10 y 12 mm.). Hay que

recordar que Maxi es un innovador material perteneciente a la familia de los WPC (Wood Plastic Composites), formado por PVC y fibras vegetales procedentes del reciclado de los residuos orgánicos de la agricultura. La reducción de residuos y el reciclado de materias cumplen con el compromiso de Emac con el medio ambiente y la construcción sostenible. Maxi aúna tecnología, sostenibilidad, belleza y seguridad en un solo producto.

ESTÉTICA Y PRESTACIONES MEJORADAS

Los nuevos acabados con la estética del hormigón complementan un abanico de propuestas de diseño originales que se adaptan a diferentes ambientes decorativos. Su principal ventaja es que poseen las mejores cualidades del PVC y de las

fibras vegetales como son una buena resistencia mecánica, resistencia a la abrasión y estabilidad dimensional entre otras prestaciones superiores.

'NOVOSUELO ALUMINIO' EN 6 Y 8 MILÍMETROS

Para completar la propuesta, Emac Grupo lanza al mercado sus nuevos acabados en alturas de 6 y 8 milímetros, concebidos para complementar los pavimentos cerámicos que, cada vez más, van reduciendo su espesor. Así, la firma presenta *Novosuelo Aluminio 6 y 8 mm*, un perfil de líneas rectas fabricado en aluminio y diseñado para desempeñar diferentes funciones dentro del hábitat: remate para proteger y decorar aristas de revestimientos cerámicos, separador de pavimentos o remate de encimera.

De este modo se multiplican las opciones de combinación ya que está disponible en acabado negro mate, blanco mate, espejo cepillado y metal cepillado en altura de 8 milímetros; y acabados negro mate, blanco, blanco mate y espejo el modelo de 6 milímetros

COLECCIÓN 'MINI' DE PERFILES DE TENDENCIA

Emac Grupo también ha presentado recientemente la colección *Mini*, un conjunto completo de propuestas para dar respuesta a las necesidades tanto de la obra nueva como de la rehabilitación de pavimentos y revestimientos que priman cada vez espesores más reducidos

Esta gama consta de cuatro perfiles que destacan por la delicadeza de sus líneas. El diseño se ha realizado para asegurar que, siendo perfiles totalmente funcionales, sean lo más discretos posible y haya una perfecta armonía con los

A los tonos madera, piedra, arena y mármol, la marca suma ahora el tono gris de moda

elementos de cada espacio. A la ligereza de sus líneas, se unen sus acabados de tendencia plata, blanco y negro, todos en acabado mate.

La colección *Mini* ha sido concebida como una solución integral para este tipo de superficies de bajo espesor. Todos los diseños y acabados de la gama siguen una misma línea decorativa, por lo que pueden combinarse e instalarse en el mismo ambiente. Los cuatro modelos que ya integran esta familia son: *Novopeldaño Mini*, *Novosepara Mini*, *Novonivel Mini* y *Novoescuadra Mini*. Esta propuesta avanzada vuelve a evidenciar la capacidad de Emac Grupo para adecuar sus perfiles a las necesidades cambiantes y cada vez más exigentes en el campo de la construcción.

apeggrupo



www.apegrupo.com



**Schlüter®
Systems**

**EASY
FILL**

FÁCIL RELLENO DE LAS
CAVIDADES

El Original. Ahora incluso mejor.
Schlüter® - DITRA

La instalación de baldosas con Schlüter-DITRA es ahora incluso más fácil. Los orificios de ventilación permiten rellenar las cavidades sin esfuerzo y con menos pasadas de lana. Además, las nuevas líneas de corte permiten cortar la lámina sin esfuerzo al tamaño requerido en la obra e incluso la geometría mejorada de las cavidades proporcionan un anclaje aún más fuerte de la baldosa a la lámina.

Más información en www.schluter.es

**Schlüter®
Systems**

Schlüter **traslada** **a Construtec sus** **innovaciones**

Entre ellas destaca la geometría mejorada de la lámina de desolidarización '**Ditra**'

Schlüter-Systems participará del 15 al 18 de noviembre en Construtec Madrid, feria de referencia del sur de Europa para la industria de los materiales, técnicas y sistemas constructivos para la industria de la edificación. En el evento, la firma presentará entre otras propuestas avanzadas la geometría mejorada de nueva lámina de desolidarización *Schlüter-Ditra* en la feria de Construtec. La innovadora función *Easyfill*, cuyos puntos de salida de aire integrados en el exterior de los huecos garantizan una salida más rápida del aire, facilitan la aplicación del adhesivo. Además, gracias a los cortes modificados, el adhesivo se ancla todavía más a la lámina.

Por otro lado, las nuevas líneas de corte *Easycut* permiten cortar la lámina sin esfuerzo al tamaño requerido en la obra. Y no solo eso: la nueva cuadrícula también aporta más flexibilidad a la lámina *Schlüter-Ditra*, lo que facilita las labores de desenrollado.

Otra novedad que la marca presentará en Ifema es el sistema de suelo radiante eléctrico de bajo consumo *Schlüter-Ditra-Heat-E*, que ahora cuenta con la nueva lámina de desolidarización *Ditra-Heat-PS* (*Peel & Stick*). Esta versión autoadhesiva resulta especialmente sencilla y rápida de instalar y gracias al vellón autoadhesivo del reverso de la lámina, no es necesario colocar una capa de adhesivo por debajo de ella, siempre que el soporte sea adecuado. Ello ahorra tanto material como tiempo.

En el apartado de perfiles Schlüter-Systems presenta algunas novedades, como el perfil de cantonera de alta calidad *Schlüter-Finect-SQ*. Con su superficie vista de 4,5 x 4,5 mm se puede crear un diseño de esquina elegante y discreto,



'Ditra', con función 'Easyfill' y las líneas de corte 'Easycut'.



El perfil de cantonera de alta calidad 'Schlüter-Finect-SQ'.

incluso para espesores de baldosas entre 11 y 15 mm. Está fabricado en aluminio anodizado o texturizado en numerosos colores, incluyendo los tonos de la serie *TrendLine*, y ofrece numerosas opciones de diseño con las tendencias actuales de la cerámica y la piedra natural.



El sistema de suelo radiante eléctrico 'Ditra-Heat-E' incorpora la lámina autoadhesiva 'Ditra-Heat-PS' ('Peel & Stick').



La superficie inteligente de Cifre Cerámica ha contado en Cersaie 2022 con un espacio propio para exhibir a los compradores internacionales su catálogo de soluciones decorativas avanzadas.

Zenon, nuevos acabados de vanguardia para el baño

La marca de **Cifre Cerámica** brilla en la feria de Bolonia con sus bañeras, lavabos y con la exitosa familia 'Create'



Detalle del stand de Zenon, un espacio con un diseño muy marcado que emulaba en BolognaFiere la estética y el ambiente de las casas del desierto.

Zenon Solid Surface, la marca de Cifre Cerámica especializada en soluciones de última generación para el baño, ha mostrado en Cersaie un completo abanico de diseños. Entre ellos han destacado sus bañeras de pared, pensadas para aprovechar el espacio útil; las bañeras con colores rompedores; o sus nuevos lavabos de porcelana en acabados blanco brillo, mate y negro mate. Pero la gran estrella de la marca ha sido la familia *Create*.

Create abarca una variedad de gráficas diseñadas paralelamente a las tendencias actuales en cerámica. «Es una

forma diferente de decorar los platos de ducha y el revestimiento a conjunto, con materiales diferentes», relata Inma Domenech, del departamento de Márketing de Cifre.

Dentro de esta familia, una de las principales novedades de Zenon en Cersaie ha sido «*Create Dreams*, la colección más exótica y original para los proyectos más atrevidos. Esta colección generó interés y curiosidad en todos los expectantes de la feria».



A nivel comercial, Antonio Guiñón, responsable del departamento comercial de Exportación de Zenon Solid Surface, señala que «los clientes han aceptado muy positivamente nuestras nuevas bañeras acrílicas en mate, la serie *Create* y los nuevos lavabos de *Solid Surface*». «En la feria hemos ganado clientes en los mercados europeos donde ya trabajamos y hemos ampliado la presen-

cia en el mercado americano, norte de África y norte de Europa», indica.

La puesta en escena de Zenon en Bolonia fue muy llamativa: «El éxito del stand se fundamentó en su sencillez y en el uso de elementos naturales. Era un espacio que invitaba a entrar con un diseño inspirado en las casas del desierto, donde la singularidad de esta arquitectura se encontraba en sus geometrías, movimientos ligeramente orgánicos que simulaban dunas, colores tierra que aportaban calma y calidez, además de vegetación y, por supuesto, la integración de materiales nobles: arena, vigas de madera, cañizo y pintura de arcilla», detalla Inma Domenech. Asimismo agrega que «con una presencia predominante monocolor tanto en exterior como en interior del stand, el punto de color lo aportaban los productos de Zenon a través de sus tonos de tendencia y aplicaciones de color de nuevas tecnologías en platos de ducha y revestimientos».

CRECIMIENTO Y COMPROMISO POR EL COLOR

Para la marca, el año 2023 se presenta como el año de mayor crecimiento y consolidación de grandes cuentas en Europa y en el resto de mercados internacionales. Al tiempo, la firma dará un nuevo salto cualitativo en cuanto a colores que transmitan «serenidad y optimismo». En este sentido, Zenon concederá máximo protagonismo a los tonos terracota, que reivindican las raíces y la tierra; el azul cobalto, que aporta claridad; y el *green sage*, que evoca un estilo de vida amable con el medio ambiente.

VISITAS AL 'SHOWROOM' DE TENDENCIAS DE ONDA

Para conocer todas las novedades de producto de Zenon Solid Surface, todos los profesionales pueden reservar su visita en el *showroom* de Cifre Cerámica ubicado en la localidad castellanense de Onda. De hecho, en la web de la compañía (<https://zenonsolidsurface.com>) está habilitado un enlace con un formulario para concertar una visita a la exposición.



El catálogo comercial de la compañía castellanense ha conseguido generar un ecosistema cerámico en el que aporta soluciones de alta gama para todo tipo de espacios y de necesidades constructivas.

Exagres, soluciones al servicio de la arquitectura

La **extrusión cerámica**, nexa de unión de un amplio abanico de piezas para proyectos contemporáneos



Las marcas Exatech, Exadeck, Gresan y Project concentran el 'know how' de Exagres durante su trayectoria de más de medio siglo dentro del sector.

Exagres, con una trayectoria de más de 50 años de experiencia en la fabricación de gres porcelánico extruido, ofrece soluciones técnicas para la arquitectura global mediante piezas cerámicas de morfologías y secciones complejas imposibles de lograr mediante otros procesos de producción.

De este modo, nutriéndose de la arquitectura contemporánea como fuente de inspiración, y con la extrusión cerámica como nexa de unión, Exagres gene-

ra un ecosistema entorno a su marca que da solución a todo tipo de espacios y necesidades constructivas.

RESIDENCIAL, CANAL CONTRACT Y ARQUITECTURA

Desde sus inicios, la trayectoria del fabricante castellanense camina alrededor del desarrollo de piezas cerámicas tanto para el diseño de viviendas residenciales y domicilios particulares como para público más profesional del canal contract y la arquitectura. Sus distintos aca-



ducida al diseño contemporáneo con el fin de crear espacios que evoquen sensaciones y emociones.

ACABADOS PARA PISCINAS

Exagres ha desarrollado una línea específica para espacios hídricos con el que recubrir tanto piscinas públicas y deportivas, como residenciales y recreativas. La singularidad de su proceso productivo, permite a Exagres ofrecer al mercado piezas tridimensionales de alta gama, diferentes sistemas de coronación, así como soluciones tanto para el vaso como la playa, vestuarios o instalaciones complementarias.

PROYECT PARA ENTORNOS INDUSTRIALES

Esta gama de la marca castellanense fue concebida expresamente para su utilización en entornos industriales en los que se necesitan materiales altamente resistentes a productos químicos, golpes e impactos. De este modo, se presenta un producto que se caracteriza por su color, baja porosidad y alta resistencia.

EXADECK, EL PRIMER 'DECK' CERÁMICO

Se trata del primer *deck* cerámico del mercado y el segundo producto con la etiqueta Ecofriendly de Exagres. Exadeck es un sistema de pavimentación formado por lamas cerámicas de rápida instalación, colocadas sobre rastreles mediante grapas fijas o registrables que no precisa de herramientas específicas, facilitando tanto su montaje como su desmontaje.

PRESTACIONES AÑADIDAS CON EXATECH

La innovación más reciente de la marca llega con un sistema de fachada ventilada con piezas cerámicas extruidas que optimiza la eficiencia energética de los edificios. El último de los tres productos con la etiqueta Ecofriendly, Exatech, se ha consolidado como un material que destaca por su gran dureza, resistencia, durabilidad y excelentes prestaciones contra la intemperie y los cambios bruscos ambientales.

bados y morfologías, permiten conseguir una perfecta continuidad estética entre el interior y el exterior de las viviendas.

GRESAN, TRADICIÓN Y MODERNIDAD

Los materiales del catálogo de Gresan comparte los valores de tradición y modernidad con el foco muy presente en el respeto al medio ambiente. Se trata del primero de los tres productos de la compañía con la etiqueta Ecofriendly, el cual refleja una nueva forma de artesanía tra-

Las 8 tendencias vistas en el escaparate de Cersaie

La 'reinención' de los pequeños formatos o la fuerza visual de las geometrías, entre las **líneas más en boga**



'Les Bijoux', de Arcana, ejemplo de elegancia perdurable en el tiempo. Arriba, 'Mythos Dune', de Rosa Gres, y la belleza mate de 'Fayenza', de WOW Design.

Las empresas españolas han sido protagonistas en la última edición de Cersaie. El evento anual de Bolonia fue el escenario perfecto en el que los principales fabricantes presentaron sus últimas novedades de producto a clientes de todo el mundo.

Los especialistas de Tile of Spain USA han recopilado las líneas estéticas más destacadas entre la delegación española. Las principales tendencias vistas son:

1. ELEGANCIA PERDURABLE

Una de las características reconocibles de la cerámica es la elegancia. Los prescriptores emplean el material con formas

sutiles y distinguidas en entornos residenciales y comerciales. Continúa ganando importancia el gran formato.

2. GRANDES USOS DE LOS FORMATOS PEQUEÑOS

El uso creativo de los formatos pequeños está de moda con una gama casi infinita de opciones para los diseñadores. Obligados por reglas según su criterio (o simplemente sin reglas), cada pared es capaz de contar, gracias a la cerámica, su propia historia muy personal.

3. ESTILO URBANO ACTUALIZADO

Los propietarios de viviendas priorizan en estos momentos su deseo de que el



catálogo de diseños y formatos sobresalientes convierten a esta categoría de producto en una de las más demandadas.

5. PIEZAS DENTRO Y FUERA DE CASA

Si los últimos años nos han enseñado algo es, sobre todo, a valorar con mayor entusiasmo la naturaleza. Para los ambientes exteriores el Tile of Spain continúa desarrollando soluciones de última generación que combinan diseños naturales con superficies naturales hiperrealistas con propiedades mejoradas, caso de las baldosas antideslizantes.

6. SEDUCCIÓN SENSORIAL

Cuando cada superficie pide ser tocada, es cuando se aprecia mejor que un espacio ha sido diseñado con intención. La cerámica es el material perfecto cuando una habitación o un proyecto necesita elevar cada elemento en perfecta armonía.

7. LA DUALIDAD BRILLO / MATE

La cerámica cuenta con numerosas opciones gracias a los diferentes acabados que presenta cada colección y modelo concreto. Los acabados brillo, por definición, reflejan la luz desde todas las direcciones, iluminando incluso el azulejo decorativo más pequeño y dándole vida. Las nuevas superficies *supergloss* están de moda.

Por su parte, las piezas mate aportan, gracias a su paleta de colores más sosegada, matices vinculados siempre con la armonía y la paz estética. Los juegos entre ambos *universos* también deparan interesantes resultados.

8. GLORIA GEOMÉTRICA

La geometría en el diseño es una de las apuestas seguras que más se precian de utilizar los profesionales como lenguaje expresivo. Esta capacidad de dar un paso más en lo lineal es perfectamente aprovechada por los recubrimientos cerámicos mediante formas cada vez más complejas y muy potentes a nivel visual y que suponen un impacto tanto en los entornos privados como en los públicos.

interior de sus casas sea un fiel reflejo del entorno urbano que los rodea. Las empresas del Tile of Spain han respondido con un abanico de soluciones decorativas que conjugan elegancia y estilo, al mismo tiempo que articulan ambientes urbanos con bellezas muy diferenciadas entre sí. Todo vale para destacar dentro de los acabados cosmopolitas.

4. MADERA Y CERÁMICA, UN 'MATRIMONIO' PERFECTO

El Tile of Spain ha invertido muchos recursos en los últimos años para perfeccionar sus reproducciones de la madera natural. Facilidad de mantenimiento, prestaciones superiores al natural y un



'Boquería', una propuesta de Grespania en la que el centro de impacto visual son los grandes formatos y su colocación. Arriba, la seducción sensorial que propone Saloni con la colección 'Toscana'.

Protagonistas de Cersaie y Tecna



Cifre Cerámica



Roca Tiles



Cristacer



Chumillas Technology



Inasca



Ecoceramic



Emac Grupo



Esmaltes



Hidrobox



Pamesa Cerámica



Sigmadiamant



Grespania



TAU Cerámica



Exagres



Saloni



Colorker y Fustecma



Ecoceramic



Macer



Molde Azul



Arttros



La planta, completamente automatizada, tiene una capacidad de producción anual que supera las 7.000 unidades, convirtiéndose en la planta más moderna y automatizada del territorio nacional.

Porcelanosa inaugura una nueva planta de producción

La **automatización robotizada** permitirá aumentar la capacidad anual de la gama de Porcelanosa Offsite



El nuevo centro de fabricación de la multinacional se encuentra ubicado dentro del área industrial de Porcelanosa Grupo en el término de Vila-real.

Butech, la firma de ingeniería de Porcelanosa Grupo, inaugurará un centro de producción durante este mes de noviembre, destinado a la fabricación de baños industrializados (Monobath) y fachadas modulares (Modfaçade), dos sistemas pertenecientes a la línea de Porcelanosa Offsite.

La nueva línea de producción, que tiene una superficie de 10.000 metros cuadrados y con posibilidad de ampliarse hasta 6.000 metros cuadrados más, utiliza la tecnología de última generación para la fabricación de módulos Monobath y paneles Modfaçade.

La planta, completamente automatizada, tiene una capacidad de producción anual que supera las 7.000 unidades, convirtiéndose en estos momentos en la planta más moderna y automatizada del territorio nacional.

CONCENTRACIÓN EN 5 KILÓMETROS

El nuevo centro de producción se ubica dentro del área industrial de Porcelanosa Grupo, en Vila-real. En un diámetro de cinco kilómetros se concentran todas las firmas de la compañía internacional, que proporcionan productos para la nueva planta, asegurando el aprovisiona-

miento y el cumplimiento en los plazos de entrega.

Los brazos robóticos que incorpora la línea de montaje, caracterizados por su alta precisión, manipulan materiales y realizan un ensamblaje que permite un mayor rendimiento y productividad, a la vez que agiliza y automatiza todo el proceso de producción.

OPTIMIZACIÓN DE RECURSOS

Algunas de las ventajas de este nuevo centro de producción son: mayor capacidad y velocidad de producción, mayor calidad de acabados, optimización de

recursos, reducción en la producción de residuos y mejora continuada en la gestión de restos de obra.

EVOLUCIÓN DESDE EL AÑO 2019

En respuesta y adaptación a las necesidades del sector de la construcción, el holding empresarial creó en 2019, Porcelanosa Offsite, la gama de sistemas constructivos acabados y listos para su puesta en obra en cocinas, baños y fachadas. La reducción del impacto medioambiental, la mejora de los plazos de entrega y la eficiencia son las premisas sobre las que trabaja esta línea de elementos modulares.

La demanda de elementos modulares ha experimentado un fuerte crecimiento

La factoría estará especializada en la fabricación de baños industrializados Monobath y fachadas modulares Modfaçade

en los últimos años, a causa de diversos factores, entre los que destaca la falta de mano de obra cualificada, la necesidad de reducir al máximo los plazos de entrega y la búsqueda de alternativas que faciliten la minimización del impacto medioambiental.

Mediante una puesta en obra rápida y efectiva, los módulos industrializados se introducen y se llevan hasta el emplazamiento definitivo, sin más requisitos que disponer de un sistema de elevación y un hueco en el cerramiento a través del cual pasar el elemento industrializado hasta su ubicación definitiva.

Grohe, soluciones para ahorrar recursos

La firma alemana cuenta en su catálogo con sistemas inteligentes para su empleo en el **baño y en la cocina**

Los precios de la energía han aumentado y el consumo consciente de los recursos nunca ha sido tan importante. Observar más de cerca nuestras demandas diarias de energía es el camino para el cambio, no solo respecto a nuestros propios gastos, sino también para cumplir con los objetivos climáticos y medioambientales.

Pero, ¿cómo se puede reducir el consumo personal de electricidad, gas y agua? Lo primero que nos viene a la cabeza son soluciones fáciles como apagar y desenchufar diferentes dispositivos en lugar de dejarlos en *stand-by*. Sin embargo, también se pueden encontrar posibilidades ocultas en nuestro baño y cocina. Por ejemplo, una grifería bien elegida puede suponer un alivio para el bolsillo y también para el medio ambiente.

Grohe, la firma alemana líder en equipamiento sanitario y en grifería de calidad, ofrece soluciones para usar los recursos de forma consciente, así como productos para ahorrar energía y agua.

¿Cuáles son los principales consejos que aplican los profesionales?

1. La tecnología de apertura en frío



'Grohe EcoButton' es una de las tecnologías que la firma incluye en su catálogo de productos.

SilkMove ES. El punto de partida de la palanca en la posición media solo permite el flujo de agua fría y evita el consumo innecesario de agua caliente para tareas cotidianas como lavarse los dientes. Además, el limitador de caudal combinado reduce el consumo de agua hasta un 50%. Esta función está integrada en numerosas líneas de productos como *Grohe Eurosmart* para baño y cocina.

2. *Grohe EcoJoy* reduce el consumo de agua hasta en un 50% gracias a su limitador de caudal. Con él se consume poco más de 5 litros por minuto, en vez de 10. Asimismo, su aireador proporciona la misma experiencia que ofrece un grifo normal. Es sinónimo de confort y ahorro.

3. Para disfrutar de la ducha sin remordimientos, Grohe cuenta con una solución inteligente para reducir el flujo de agua: es el *Grohe EcoButton*. Con este

Tecnologías como 'SilkMove ES', 'Grohe EcoJoy' o 'Grohe EcoButton' suponen un salto cualitativo en sostenibilidad

sistema se consiguen ahorros de hasta un 50% sin comprometer la calidad de la ducha. Simplemente pulsando un botón, se puede aumentar el caudal de agua si se desea. Con ello, la marca pretende concienciar a los usuarios de sus acciones e intentar impulsarlos hacia un consumo de agua más sostenible.

Estas soluciones son solo tres de las que aplica Grohe en sus productos. Más información sobre esta y otras iniciativas sostenibles en la web green.grohe.es.

CADA GOTA CUENTA – LAS TECNOLOGÍAS MÁS EFICIENTES DE GROHE PARA EL AHORRO DE RECURSOS

1 | GROHE SENSIA ARENA

AHORRA HASTA 15 KG DE PAPEL HIGIÉNICO CADA AÑO POR PERSONA*

El principio de higiene del showertoilet es similar a la idea de lavarse las manos, y combina las ventajas de un inodoro y un bidé.

2 | SANITARIOS GROHE

DISMINUCIÓN DE LOS ESFUERZOS DE LIMPIEZA

La cisterna de triple vórtice de Sensia Arena es excepcionalmente silenciosa y eficaz. Otros inodoros GROHE están disponibles con la superficie especial GROHE Pure Guard: los iones de larga duración con efecto antibacteriano evitan el crecimiento de bacterias.

3 | GROHE SILKMOVE ES

EVITA EL CALENTAMIENTO INNECESARIO DEL AGUA

El punto de partida de la palanca en la posición media solo permite el flujo de agua fría y evita el consumo innecesario de agua caliente, lo que ahorra energía. Para un edificio de apartamentos con 1.000 unidades se pueden ahorrar más de 27.000 euros al año.¹

4 | GROHE SENSE Y GROHE SENSE GUARD

AHORRA HASTA UN 10% DE AGUA AL AÑO

El sistema inteligente de seguridad del agua detecta fugas y evita daños causados por el agua.

5 | GROHE ECOJOY

MANTIENE LA TEMPERATURA DEL AGUA CONSTANTE DURANTE TODA LA DUCHA

La tecnología GROHE EcoJoy está disponible en numerosos modelos de duchas, estilos y precios. Además, el limitador de caudal integrado en este sistema reduce automáticamente el consumo de agua a 9,5 l/min.

6 | SISTEMA DUCHA TEMPESTA

CRADLE TO CRADLE CERTIFIED® GOLD

DISEÑADO PARA UNA ECONOMÍA CIRCULAR

La grifería está diseñada y fabricada de tal manera que hay vida útil después de su uso, porque los componentes pueden ser utilizados para crear nuevos productos, reduciendo así los residuos.

7 | TERMOSTATO GROHE CON ECOBUTTON

MANTIENE LA TEMPERATURA DEL AGUA CONSTANTE DURANTE TODA LA DUCHA

GROHE EcoButton reduce el flujo del agua, lo que supone un ahorro de hasta un 50% sin comprometer la calidad de la ducha. Simplemente pulsando un botón, los usuarios pueden aumentar el volumen de agua si lo desean. Con este paso adicional, GROHE pretende concienciar a los usuarios de sus acciones e intentar impulsarlos hacia un consumo de agua más sostenible.

8 | GRIFOS ELECTRÓNICOS DE GROHE

HASTA UN 70% DE REDUCCIÓN DEL CONSUMO DE AGUA

El agua solo fluye cuando es necesario puesto que el mezclador se apega cuando el usuario retrae las manos de debajo del grifo, durante el enjuague, o después de un tiempo preestablecido. ¡Una ventaja más para la higiene!

9 | GROHE BLUE

REDUCE UNAS 800* BOTELLAS DE PLÁSTICO DE UN SOLO USO CADA AÑO*

El sistema de agua proporciona agua filtrada con gas o sin gas, y enfría directamente el agua con el grifo.

¹VWF, reportage, 2000

²Base de cálculo: 1.000 apartamentos con un volumen para una familia de cuatro personas

³DLH 2018, www.dlhw.de/medien/weg-sinnvoll-koelken-weg-gegen-fleisch

⁴Basado en una familia de 4 miembros.



WATERSYSTEMS

GROHE



ESTE AÑO APUESTA
POR LA SOSTENIBILIDAD CON
GROHE BLUE

PART OF LIXIL