

el Periódico del

# Azulejo

DIRECTOR: ÁNGEL BÁEZ CALVO. NÚMERO 258  
DICIEMBRE DEL 2022 Y ENERO DEL 2023 [www.elperiodicodelazulejo.es](http://www.elperiodicodelazulejo.es)

**Balance del 2022:** facturación, empleo, energía, producción...

**Reyes Maroto:** «Vamos a agilizar las ayudas al sector cerámico»

FOTO: JOSÉ HEVIA

Imagen de Ávila, proyectar el vacío, de All Around Lab, obra ganadora del primer galardón en Interiorismo de los Premios Cerámica de Ascer.

# Un horizonte lleno de retos

# Sumario

## Tema del mes

Páginas 4 a 7



Un año marcado por el **sobrecoste** energético

## Industria

Página 10

**Techlam** compra una nueva planta en Nules

## Industria

Página 11

**Pamesa** empezará a usar hidrógeno verde

## Diseño

Página 18

Soluciones de **Exagres**

## Logística

Página 22



Retos y tendencias en el campo del **embalaje**

Director: Ángel Báez Calvo. Redactor Jefe: Pepe Beltrán. Jefa Ediciones Especiales: Eva Colom. Coordina: 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. Dirección: Ctra. Almassora, s/n. 12005 Castellón. Teléfono: 964 349 500. DL: CS-016-2000

## Suscríbete al boletín de noticias de El Periódico del Azulejo'

Recibe cómodamente en tu correo electrónico las principales noticias del sector: ferias (Cersaie, Cevisama, Coverings, MosBuild, Casa Decor), tendencias, nuevos productos, diseño, maquinaria, distribución, reformas, interiorismo, arquitectura, colocación, baños y cocinas....



**Azulejo newsletter**



[www.elperiodicodelazulejo.es](http://www.elperiodicodelazulejo.es)



PORCELANOSA Grupo

PORCELANOSA



Los representantes de Ascer han hecho balance de un año en el que la factura energética se ha quintuplicado en apenas dos ejercicios y que ya absorbe casi la mitad de los ingresos del sector.

# Un sobrecoste por la energía de 2.150 millones

Frente a la «peor coyuntura» de las últimas décadas, la industria lamenta el **mínimo respaldo del Gobierno**

La crisis energética que está lastrando a la industria cerámica española ya tiene una cifra concreta que muestra el sobrecoste que está asumiendo durante los últimos meses. La patronal cerámica Ascer ha hecho recientemente el balance del 2022 y presenta un dato muy contundente: las azulejeras en conjunto han hecho frente durante todo el ejercicio a un plus en su factura del gas de 2.150 millones de euros, una cantidad adicional desorbitada que consume gran parte de los beneficios empresariales y que está repercutiendo en el empleo del clúster.

Frente a esta situación sobrevenida de encarecimiento del precio del gas, que comenzó su alza en septiembre del 2021 y que se agudizó con motivo de la guerra en Ucrania, la industria ha llevado a cabo ajustes laborales a lo largo del 2022, una circunstancia que no se ha visto aliviada con ayudas gubernamentales de peso. El cierre del recién finalizado año ha dado como resultado decenas de miles de trabajadores afectados, entre los asalariados de las fábricas de azulejos y baldosas, y los de empresas dedicadas a los esmaltes y fritas.

Según la última actualización de datos del área de Empleo de la



El sector prevé facturar 5.700 millones de euros, lo que supone un incremento del 20% sobre 2021.

Generalitat Valenciana, en los últimos 12 meses se han acumulado un total de 97 ERTE en las fábricas de cerámica, que han incluido a un total de 11.687 personas. En lo referente a esmaltes y fritas, esta fórmula se ha solicitado en nueve ocasiones, para 1.475 personas. En total, son más de 13.000 damnificados por los costes del gas y la caída de la producción.

Si se toma como referencia el número de trabajadores recogido en el último informe sobre el clúster azulejero, encargado por la patronal Ascer, esto supone que los paros temporales han alcanzado al 68,02% de los 17.180 empleados de la cerámica; mientras que en la industria esmaltera ya llega al 34,82% de sus 4.236 asalariados.

Hay que recordar que no todos los afectados se encuentran con el empleo suspendido a la vez, ya que en la mayoría de casos se aplican los denominados ERTE tácticos. Esto significa que el descenso de la producción se reparte entre los empleados, y el número de días de paro se limita a unos días al mes. Pese a ello, esto significa una disminución de retribuciones (por cada jornada de ERTE se cobra una prestación que equivale al 70% del sueldo base) y también una rebaja de indemnizaciones en el caso de que la crisis se alargue y se opte por llevar a cabo despidos definitivos.

Es por esta razón que, en los últimos meses del año 2022, una representación de los fabricantes de recubrimientos cerámicos y los sindicatos mayoritarios en el sector solicitaron al secretario de Estado de Empleo, Joaquín Pérez Rey, una adaptación al mecanismo Red creado por el Gobierno para sectores como las agencias de viajes. Sin embargo, esta petición no fue aceptada, sin que por ahora se haya barajado una solución alternativa para dar oxígeno al clúster.

#### DESTRUCCIÓN DE EMPLEO

Con todo, la parte más amarga de esta incertidumbre tiene que ver con los expedientes de despido. Una circunstancia que se ha dado en el caso de empresas obligadas a cerrar definitivamente, como fue el caso de Todagres o Azulejera Alcorense; o de compañías que reducen su masa laboral, como Cerámicas



Halcón. Debido a esta espiral de sobrecostos y reducción de volumen comercializado, en el 2022 se han presentado ocho expedientes de regulación de empleo (ERE), con 431 extinciones de contrato.

**FACTURACIÓN, EXPORTACIONES Y PRODUCCIÓN**

El resto del análisis del sector, a partir del balance presentado por Ascer en diciembre, ofrece otros datos muy relevantes. El sector cerámico ha cerrado el ejercicio con unas ventas de 5.700 millones de euros, lo que supone entre un 15 y un 20% más que el pasado año, a falta de los datos definitivos que se concretarán en breve. De las ventas totales, 4.300 millones de euros corresponden a exportaciones, mientras que el mercado nacional facturará 1.400 millones de euros, entre un 15 y un 20% más que en 2021.

Si el incremento de facturación es destacable, la parte negativa es que los metros cuadrados exportados se situarán en 440 millones, lo que supone una caída del 11%. Asimismo, la producción total del sector será de 500 millones de metros cuadrados, lo que significa un descenso de entre el 12 y el 17%.

Al respecto de estas cifras, el presidente de Ascer, Vicente Nomdedeu, ha apuntado que el incremento de la facturación se debe al traslado que se ha realizado de los costes al precio de venta, «insuficiente para salvar a la industria, puesto que la situación del sector es cada vez peor».

**MERCADO DE CO2**

Miguel Nicolás Prior, vicepresidente de Ascer, se refirió también al mercado de CO<sup>2</sup>, asegurando que el coste de los derechos de emisión por tonelada ha pasado de 25 euros en 2020 a entre 80 y 90 euros en 2022, y ha lamentado que la asignación gratuita a las emisiones se reduzcan «año tras año». Ha añadido que el coste de la factura de CO<sup>2</sup> para el sector en 2020 se elevó a 11 millones de euros, mientras que en 2022 es superior a 100 millones de euros.

«Ahora no tenemos claro cómo conseguir la descarbonización, pues cambiar el gas natural hacia otras fuentes renovables es complicado porque no hay alternativas al gas natural. El sector ya ha reducido un 60% sus emisiones respecto a 1980 y trabajamos en la exploración de



La producción cayó un mínimo del 15% en 2022 y quedará en 500 millones de metros cuadrados.

**Ascer censura que las ayudas anunciadas por el Gobierno «no están definidas» y que serán compartidas con otras 24 actividades**

todas la vías posibles», ha indicado Miguel Nicolás Prior. El vicepresidente reveló también la necesidad de que el sector cuente con una planta piloto de hidrógeno y un marco regulatorio que incentive el uso del biogás para que pueda llegar a las fábricas.

**AYUDAS «INSUFICIENTES»**

Ante este panorama de extrema complejidad, calificado por Vicente Nomdedeu como la «la peor coyuntura que recordamos en 28 años», el Gobierno central apenas mueve ficha. Y eso a pesar de que el clúster aporta un 18,6% al Producto interior Bruto (PIB) de la Comunitat Valenciana y el 22% de la provincia de Castellón, además de tener un peso importante en la economía nacional.

La respuesta del Gobierno central ante la crisis fue un real decreto aprobado el 27 de diciembre en el que se contemplan ayudas directas de 450 millones para los sectores gasintensivos y otros 500 millones en créditos ICO.

Y lo que aparece publicado en el Boletín Oficial del Estado (BOE) es más bien poco: un anuncio que explica que

en un plazo de seis meses se pondrá en marcha una línea de subvenciones para todas las industrias con un alto consumo de gas, aunque no se concreta ni la cuantía a la que podrá aspirar cada empresa ni los requisitos que habrá que cumplir.

Además de darse un plazo de medio año para definir y establecer los criterios de las ayudas (eso significa, en el peor de los casos, que las empresas podrán empezar a pedir las a partir de junio), el BOE publica la relación de actividades entre las que se distribuirán los 450 millones de euros de subvención. En la lista aparecen 25 sectores, lo que en la práctica quiere decir que el azulejo tendrá que competir con la industria del azúcar, ladrillos, margarina, papel y cartón, acero, vidrio o aluminio, por citar solo unos ejemplos.

Lo llamativo, y como ya ocurrió en la primera línea de subvenciones de finales del pasado mes de marzo, es que en el listado no aparece el sector de los esmaltes, fritas y colores cerámicos pese a que estas empresas son unas grandes consumidoras de gas y, por lo tanto, se han visto gravemente afectadas por el alza desbocada de los precios de la energía. No obstante, el Gobierno deja abierta la posibilidad a que la lista de actividades incluidas en la línea de ayudas se modifique mediante un acuerdo del Consejo de Ministros.

El azulejo, que lleva meses reivindicando y esperando ayudas de calado y de carácter inmediato, va a tener que aguardar unos cuantos meses más y la patronal Ascer ya ha advertido de las consecuencias que va a tener la respuesta del Gobierno, del que esperaban mucho más. «Desde el sector solo podemos trasladar incertidumbre», aseguraron ayer. «Las ayudas anunciadas no están definidas y eso se hará en el plazo de seis meses. Además, no serán solo para el azulejo, sino que otras 24 actividades podrán beneficiarse una vez estén definidas», insistieron.

Desde la patronal se refirieron a los 500 millones en créditos ICO, que van a contar con un aval del 90%. «Esa financiación tampoco está disponible, ya que será necesario que se desarrolle la línea y se ponga a disposición de las empresas de estas 25 actividades».

## ENTREVISTA

Reyes Maroto Ministra de Industria, Comercio y Turismo de España

# «Vamos a agilizar las ayudas para el sector azulejero»

**A**l Gobierno de Pedro Sánchez le han llovido las críticas por el pobre paquete de medidas para ayudar al azulejo que fue aprobado en el Consejo de Ministros el 28 de diciembre. La principal industria de Castellón, que lleva un año asfixiada por los precios del gas, esperaba mucho más de un decreto ley largamente reivindicado y que, en un plazo máximo de seis meses, va a poner sobre la mesa 450 millones de ayudas directas para 25 sectores gasintensivos y una línea inmediata de 500 millones en créditos ICO. Consciente de la enorme decepción que en la provincia han causado las nuevas medidas, la ministra de Industria, Reyes Maroto, responde al principal clúster castellonense.

En una entrevista telefónica con *Mediterráneo*, la también candidata socialista a la alcaldía de Madrid pide un voto de confianza y asegura estar convencida de que los resultados se van a empezar a notar muy pronto.

**–El azulejo, con el respaldo de la Generalitat Valenciana y de la práctica totalidad de las instituciones de la provincia, llevaba meses reclamando medidas urgentes y lo que se ha encontrado es que el ministerio que usted dirige se da de plazo seis meses para articularlas. ¿Eso es darse prisa?**

–Vamos a tratar de agilizar la orden y nos hemos dado ese tiempo porque tenemos que tener la autorización de la Comisión Europea. Hemos definido un conjunto de medidas de apoyo de ayuda pública sobre el marco temporal que la CE revisó en octubre y, desde luego, esperamos reducir los plazos. Somos conscientes de que el clúster cerámico y el conjunto de las 25 actividades que hemos incorporado necesitan cuanto antes esas ayudas y, por lo tanto, vamos a intentar agilizarlas.

Además, hemos querido ser prudentes y, por eso, el refuerzo que se ha hecho en las medidas que aprobamos el martes con la línea de créditos ICO, dotada de 500 millones que van avalados al 90%. Solamente existe un precedente de un sector que tuvo esa sobreprotección y fueron las agencias de viaje durante la pandemia de covid-19.

**–Anuncia que van a ponerse a trabajar para articular esas ayudas, pero las empresas del sector insisten en que las necesita ya. ¿No teme que cuando finalmente estén disponibles sea tarde?**

–Insisto en que vamos a intentar ser lo más ágiles posibles. Pero es que, junto al

paquete de ayudas directas también hemos aprobado un conjunto de medidas fiscales y regulatorias de las que el sector va a poder beneficiarse. Hemos mantenido, por ejemplo, la suspensión del impuesto del valor de la producción; también del impuesto especial a la electricidad; mantenemos la cogeneración dentro del mecanismo ibérico, así como la rebaja de peajes de la electricidad. Y hay otro elemento importante de cara al 2023: a partir de febrero se va a poner en marcha el tope del precio del gas.

En resumen, agilidad absoluta, ya que nosotros somos los primeros interesados en que esas ayudas directas lleguen a las empresas, pero también confianza porque a partir del 1 de enero las empresas van a contar con una red de protección que les va a permitir reducir sus costes energéticos.

**–Otra de las críticas del azulejo tiene que ver con el hecho de que las ayudas de 450 millones tendrán que ser repartidas entre empresas que pertenecen a 25 actividades diferentes. ¿No cree que hay demasiadas bocas para el tamaño total del pastel?**

–El esquema de ayudas que tenemos todavía que articular, y que lo vamos a



Si solo evaluamos las subvenciones puedo entender que para el sector sean insuficientes»

hacer hablando con los sectores económicos, se hará teniendo en cuenta la distinta intensidad de gas que tiene cada actividad. Se trata de un esquema mucho más generoso que el que habíamos implementado en decretos anteriores, donde se limitaba la ayuda a 400.000 euros por empresa.

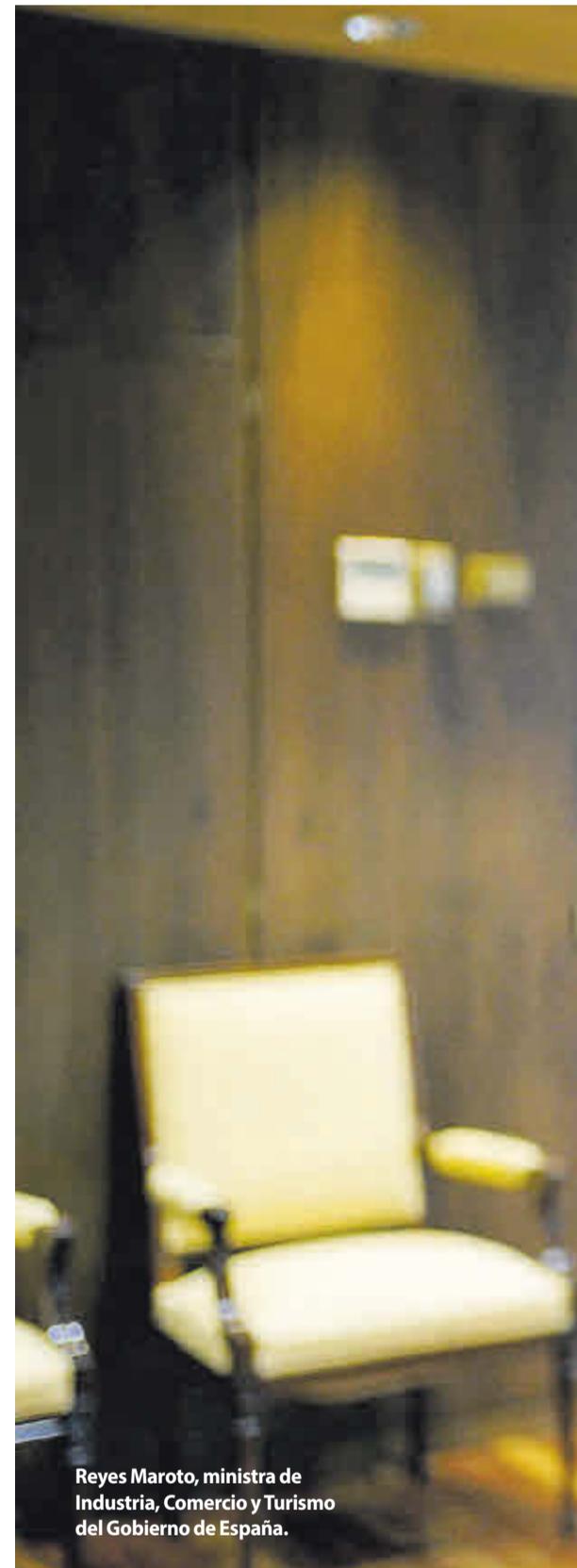
Ahora, en cambio, estamos hablando de una horquilla que va de los 4 millones a los 150 millones. Es verdad que son 25 las CNAE incluidas, pero sí le puedo confirmar que se va a tener en cuenta la distinta situación en la que se encuentran los sectores industriales. Los más gasintensivos y los más afectados por el incremento de costes que puedan justificar reducciones en el ebitda van a tener una mayor intensidad de ayudas. Se articulará, por tanto, un esquema que va a tener en cuenta la diferentes situaciones que se encuentran las CNAES.

**–La horquilla de dinero que llegará a las empresas será mayor que en anteriores convocatorias, pero esos 450 millones le parecen totalmente insuficientes al sector azulejero, sobre todo si se tiene en cuenta que esta industria va a cerrar el 2022 con unas pérdidas que superan los 1.000 millones de euros. ¿No hubiera sido posible subir la cifra?**

–Son ayudas muy generosas. ¿Que son insuficientes? Depende de cómo evaluemos la medida. Si solo evaluamos una de las iniciativas puedo entender que el sector del azulejo la considere insuficiente, pero insisto en que el Real Decreto Ley contempla un conjunto de medidas que van más allá de las ayudas directas, que son muy importantes. Van a tener acceso a una línea hiperprotegida de ICO al 90%, rebajas de impuestos, mecanismo ibérico a la cogeneración...

E insisto en que a partir de febrero entra en vigor el tope de gas que va a ser fundamental porque ya se está viendo que se está reduciendo la volatilidad de los precios. También estamos trabajando con las distintas asociaciones en algo que nos habían pedido, como es formar parte de la plataforma de compra centralizada de gas.

Precisamente ayer tuvimos una primera reunión con las asociaciones, entre ellas Ascer. Por lo tanto, quiero dar confianza. Tenemos un paquete de medidas que se complementan entre sí, que inciden mucho en la prioridad política que tenemos. No solo podemos mirar una línea, sino que son un conjunto de medidas que superan los 1.000 millones para la industria gasintensiva y electrointensi-



Reyes Maroto, ministra de Industria, Comercio y Turismo del Gobierno de España.

va. Y todas ellas, junto al conjunto de medidas que se van a poner en marcha en 2023 a nivel europeo, estoy convencida de que van a permitir, no solo proteger, sino también reactivar esa actividad industrial que para nosotros resulta fundamental.

**–En la relación de las 25 actividades que van a poder beneficiarse de la línea de ayudas directas han vuelto a dejarse fuera a los esmaltes, tal y como ya ocurrió en la primera convocatoria del mes de marzo. ¿Ha sido fruto de un error excluir a un sector con enorme peso en Castellón y que también es un gran consumidor de gas?**

–No es un error y lo quiero explicar. Para definir el esquema de ayudas tenemos que hablar con la CE. Hemos visto lo que han hecho otros países y el indicador que ahora mismo están utilizando la mayo-



ría de ellos para definir el acceso a esas ayudas directas es por consumo de gas por instalación, en una horquilla que va desde 1 gigavatio hora a 4 gigavatios. El sector de los esmaltes está por debajo.

Nosotros hemos fijado el consumo de 1,5 gigavatio, que es la media que están utilizando la mayor parte de países europeos y estamos siendo más conservadores que países como Francia, que han situado el umbral en 4. No obstante, vamos a tener una conversación con algunos sectores que efectivamente han quedado fuera. Repito que es un indicador objetivo, ya que nos hemos ido a la media, igual que Italia o Alemania). Teníamos que fijar un umbral y hemos elegido ese, aunque vamos a intentar ser flexibles como lo fuimos también en los esquemas de ayudas que sacamos anteriormente, para que empresas que no cumplan ese requisito podamos justifi-



Al azulejo le pido **confianza** y que mire más allá de las ayudas»

car su idoneidad y estén dentro de estas ayudas de este marco temporal. Hay que tener en cuenta que es muy importante ser rigurosos porque la CE tiene que autorizar ese esquema.

Somos sensibles a todas las reivindicaciones, pero el punto de partida tenía que ser uno y ese es el motivo porque el que se han quedado fuera no solo los esmaltes, sino también otras actividades como los acabados de textiles. Estamos hablando con ellos para que en el diseño de las ayudas podamos encontrar criterios objetivos para incluirlos y que la CE lo apruebe.

**–Las empresas del azulejo llevan meses mirando con envidia lo que ha hecho el gobierno italiano con sus empresas, bonificando hasta el 40% de la diferencia del precio del gas de sus facturas respecto a 2019. ¿Por qué no han exportado esa**

**receta que tanto agrada al clúster cerámico español?**

–Esta conversación ya la hemos tenido con los sectores gasintensivos. Todos los países nos miramos. En la pandemia pusimos en marcha toda una serie de medidas que han resultado eficaces y, hoy, España es uno de los países de la UE que más va a crecer. Estamos en niveles máximos de empleo y en una contención de la inflación. Yo hablo también de resultados. Somos un gobierno que toma medidas adaptadas al contexto.

Creo que este paquete mira de nuevo a los sectores más afectados por la crisis energética y a los que les pido confianza. Si lo hemos conseguido en la pandemia, ahora también estamos convencidos de que estas medidas van a generar confianza y esperamos que tengan los mismo resultados, como las medidas que lanzamos durante la pandemia. El ejercicio de comparación con otros países lo hacemos siempre, pero nosotros somos un gobierno muy responsable y vamos a tener confianza, ya que intentamos anticiparnos y tener una escucha muy activa con los sectores afectados.

Y le vuelvo a insistir: confianza y no centrarse solo en una o dos medidas concretas, sino en el conjunto de medidas que hemos articulado y van a impactar de una manera muy positiva en nuestra industria. Esperamos que dentro de seis meses, cuando hagamos una evaluación, podamos estar satisfechos, ya que haremos una tutela de resultados.

Si mejoran, perfecto, y si continúan las perturbaciones seguiremos tomando medidas, dado que somos un gobierno responsable que ha puesto la política industrial como política de estado. Para nosotros es prioridad ayudar a nuestra industria y que salga reforzada de esta crisis energética.

**–Dentro de seis meses avanza que van a evaluar este paquete de medidas, pero de nuevo el sector avisa que llegan meses muy duros y que no van a tener más remedio que volver a recurrir a ERTE, paros de producción e incluso se acelerará la fuga de empresas e inversiones hacia otros países. ¿Es consciente de la gravedad de la situación?**

–Quiero trasladar al azulejo un mensaje. Primero de compromiso total. Tenemos una interlocución muy buena, directa. Con Ascer, de hecho, mantengo una relación muy fluida, también con el sector de las fritas. Yo, desde luego, soy más optimista y creo que tenemos argumentos para serlo. No solo porque el conjunto de medidas a nivel nacional están adaptadas a la situación que vive el sector, sino también por las que se pondrán en marcha a nivel europeo. Todas ellas van a ser eficaces. No obstante, también soy prudente y estoy cerca de sus sensibilidades. Y con esa prudencia creo que tenemos que ir tomando medidas en función de la evolución de la situación. Una eficacia que pasa por proteger estas capacidades industriales y el empleo y reactivar cuanto antes las plantas.

Les pido confianza, porque nosotros tenemos plena confianza con el azulejo, un sector que sufrió mucho con la crisis del 2008 y supo reinventarse, una actividad que reconozco que en la anterior crisis estuvo muy sola porque entonces se adoptaron medidas que protegieron a los bancos. Hoy, protegemos a las empresas y trabajadores. **Elena Aguilar**

# Argelia suma seis meses de bloqueo a las exportaciones

Las esmalterías y la maquinaria española cumplen ya **medio año de trabas** en este mercado prioritario



Imagen de archivo del puerto de Argel, una de las principales puertas de entrada a los productos del clúster cerámico antes del bloqueo comercial.

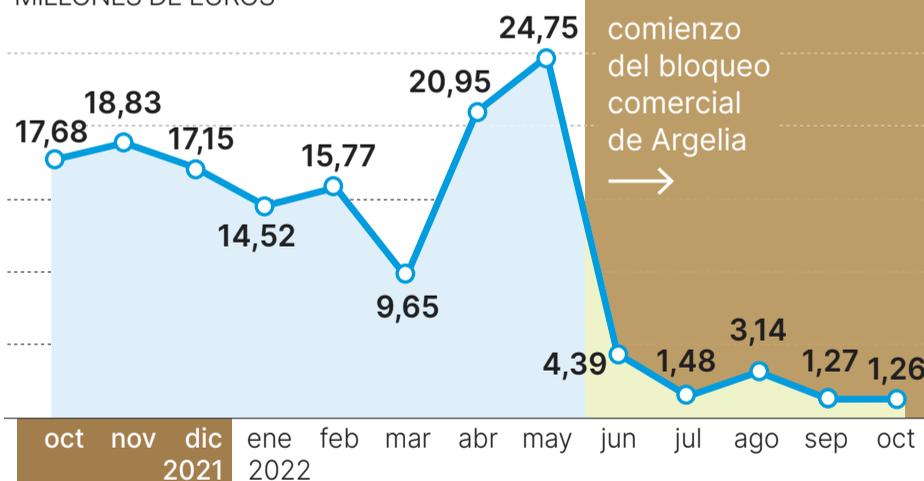
El empeoramiento de las relaciones diplomáticas entre Argelia y España, que en junio derivó en el bloqueo de las transacciones comerciales, continúa enquistado, lo que redundará en un gran perjuicio para el sector. Dos de los actores del clúster azulejero, los esmaltes y la maquinaria, son los colectivos que más sufren esta circunstancia en un mercado que hasta el pasado verano ofrecía importantes réditos.

Desde la asociación de fabricantes de fritas y esmaltes, Anffec, calculan que desde el mes de junio, cuando se pusieron las barreras a las importaciones españolas por parte de Argelia, han dejado de facturar 70 millones de euros. Algo que, indica su secretario general, Manuel Brea, «se une a la problemática con respecto a los costes energéticos, que están mermando de una manera directa la competitividad y la rentabilidad de nuestras empresas». De hecho, los ERTE ya han empezado en estas industrias, encabezados por el grupo de mayor tamaño, Altadía, que engloba a marcas como Esmalglass o Younexa.

El presidente de la asociación de maquinaria y bienes de equipo para la

## Exportaciones a Argelia en el último año

MILLONES DE EUROS



FUENTE: ICEX

cerámica (Asebec), Juan Vicente Bono, indica que la caída de los ingresos de las compañías asociadas «ya supera los 25 millones de euros», por lo que el impacto total del bloqueo comercial se acerca a los 100 millones de euros.

Castellón era, antes del empeoramiento de las relaciones diplomáticas, la segunda provincia española que más exportaba a Argelia. Si en mayo se batió el récord, con 24,75 millones de euros, en septiembre solo se enviaron produc-

tos por valor de 1,27 millones.

La directora general de Internacionalización de la Generalitat Valenciana, María Dolores Parra, indica que la situación, seis meses después, «no ha cambiado, y no nos consta que se haya dado ningún avance relevante entre España y Argelia». Algo que Parra reclama «para reducir la fuerte presión que sufre todo el clúster».

Con tal de minimizar el efecto, desde este área de la Generalitat se han reforzado «las atenciones personalizadas por parte de la consultoría que tenemos en Argelia, y también se han hecho numerosas labores de asesoría para que las industrias puedan encontrar clientes en otros mercados alternativos».

### INCREMENTO DE COSTES

Los puertos argelinos llegaron a tener mercancías bloqueadas durante meses, lo que incrementó los costes de las empresas exportadoras. Tanto Anffec como Asebec señalan que estos envíos pudieron llegar a su destino, «aunque esta no es la solución, ya que después no

**Castellón era la segunda provincia española que más exportaba al país africano antes de la crisis diplomática**

han llegado pedidos nuevos», coinciden. De ahí el agujero en las cuentas del sector por la caída de facturación. Mientras tanto, las empresas de cerámica argelinas han tenido que cambiar de suministradores, lo que proporciona una ventaja a los rivales de los esmaltes y maquinaria de Castellón. La tensión ya se alarga medio año, y los clientes perdidos son cada vez más difíciles de recuperar.

Hay que recordar que el origen del conflicto está en la mejora de las relaciones diplomáticas de España con Marruecos, al reconocer la soberanía del Sáhara occidental. Hasta entonces, nuestro país tenía una alianza próspera con el Gobierno de Argelia.

### BORRELL TRATARÁ DE QUE SE LEVANTE EL 'VETO'

El jefe de la diplomacia europea, Josep Borrell, visitará próximamente Argelia para intentar resolver el bloqueo, según ha avanzado el *president* de la Generalitat Valenciana. Ximo Puig se reunió con Borrell en Bruselas para transmitirle la gran preocupación de las empresas valencianas que exportan a Argelia por el *veto* a la entrada de sus productos. **Bartomeu Roig**

PROFESSIONAL

GROHE

# LA MARCA DE LOS EXPERTOS



Sabemos que el día a día de los instaladores puede ser muy ajetreado, con muchas tareas diferentes y poco tiempo para completarlas. Por ello necesitas socios en los que puedas confiar. Así nació GROHE Professional, con una gama adaptada a tus necesidades y un único objetivo en mente: simplificar tu trabajo diario. Gracias a best sellers como GROHE Eurosmart o soluciones empotradas fáciles de instalar como GROHE Rapido SmartBox. En combinación con un concepto integral de servicio y formación, en el corazón del cual se encuentra el nuevo programa de fidelización GROHE +.

GROHE Professional te apoya en tu día a día y te mantiene un paso por delante de la competencia. Más información en: [www.grohe.es/es\\_es/professional/](http://www.grohe.es/es_es/professional/)

PART OF LIXIL

# Techlam compra una nueva planta industrial en Nules

La marca incrementará su capacidad productiva con la apertura de su **segundo centro de fabricación**



Vista aérea de la fábrica Techlam en Novelda (Alicante). Con la reciente inversión en Castellón, la firma aumentará su producción de piedra sinterizada.

Techlam, marca española pionera desde el año 2007 en la fabricación de piedra sinterizada de gran formato y perteneciente a Grupo Levantina, incrementará su capacidad productiva con la apertura de su segunda planta de fabricación, en la localidad castellanense de Nules.

Este incremento de capacidad será posible gracias al acuerdo alcanzado con Keros Cerámica, empresa española con

más de 40 años de experiencia en el sector cerámico, para la adquisición de su planta industrial situada en dicha localidad. Keros Cerámica, por su parte, seguirá con su negocio de fabricación y comercialización cerámica.

#### TRANSFORMACIÓN TECNOLÓGICA

Con la entrada de Techlam en Nules se dará continuidad a unas instalaciones que, hasta el momento, estaban orienta-

das a la fabricación de cerámica tradicional. De este modo, la adquisición de la planta por parte de Techlam, supondrá una completa transformación de la mencionada fábrica, que se convertirá próximamente en una de las plantas más modernas y tecnológicamente más avanzada del mundo, en lo referente a la fabricación de piedra sinterizada.

Esta apertura de una segunda planta de fabricación por parte de Techlam, res-

ponde al incremento de la demanda que ha experimentado esta marca en los últimos años, lo que ha motivado que el Grupo Levantina, del que forma parte, continúe con su apuesta firme y decidida por el diseño, fabricación y distribución de piedra sinterizada, con una inversión en este proyecto que supera la cifra de 50 millones de euros.

#### COMPROMISO DE FUTURO

De este modo, la marca contará con dos fábricas en España, la de Nules (Castellón) y la de Novelda (ubicada en la provincia de Alicante). Hay que recordar

**Grupo Levantina** invierte 50 millones de euros en comprar y acondicionar la fábrica de Keros Cerámica en Castellón

que la factoría de Novelda, en la que recientemente se ha invertido en una nueva impresora digital de última generación, representa para la marca «el compromiso por la vanguardia, la innovación y el know-how, factores claves que consolidan la relación de confianza existente con esta localidad, con sus trabajadores y sus stakeholders».

Desde la compañía reseñan que «en el ADN de Techlam está, desde nuestros inicios, ser una marca innovadora y vanguardista; por ello damos un paso adelante para atender las necesidades del sector, invirtiendo en tecnología de última generación para garantizar la sostenibilidad, la calidad y la versatilidad ilimitada que aporta la piedra sinterizada».



A lo largo de su trayectoria, Techlam ha sido siempre sinónimo de I+D+i. La marca española es pionera, desde el año 2007, en la fabricación de piedra sinterizada de gran formato para todo tipo de proyectos.

# Pamesa empezará a usar hidrógeno verde en enero

**Fernando Roig** reflexiona sobre la actualidad del sector y anuncia una planta piloto activa de forma inminente



Imagen de Fernando Roig, presidente del Grupo Pamesa, cuarto productor mundial de revestimientos y pavimentos cerámicos.

Fernando Roig, presidente del Grupo Pamesa, cuarto productor mundial de revestimientos y pavimentos cerámicos, ha analizado para Mediterráneo la actualidad del clúster. Al margen de continuar reclamando medidas de calado que permitan al sector seguir siendo competitivo en el mercado internacional, su empresa busca soluciones alternativas a las energías de combustibles fósiles.

En este sentido, cobra importancia el acuerdo firmado con eCombustible Energy LLC para la investigación de producción de hidrógeno modulable, conocido coloquialmente como hidrógeno verde. «Estamos invirtiendo en investigación de energías con un proyecto piloto de hidrógeno y este 2023 estará funcionando ya. Nos encontramos en el camino del objetivo de sustituir el gas por hidrógeno. Mi idea es acortar esos plazos y que sea ya durante este ejercicio. Espero que sea rentable. Si eso es así, cambiará el mundo. Está todo muy avanzando. Está en proyecto una planta piloto de 10 megavatios que estará en funcionamiento a finales del mes de enero», ha explicado a Mediterráneo el presidente del Grupo Pamesa.

El proyecto contempla que cada una de las plantas del grupo genere su propia energía con hidrógeno que se produce por la electrólisis del agua, a base de energía eléctrica y fotoeléctrica. «Todo lo que va por la red es una mezcla de electricidad producida por el sol, viento e hidrocarburos», señala Roig, que ha invertido más de 11 millones para desa-



La compañía ha invertido más de 11 millones para impulsar el hidrógeno verde con eCombustible.

rollar esta energía con la empresa estadounidense eCombustible.

«Del agua, consumiendo electricidad, haremos hidrógeno que sustituirá al gas al cien por cien. Cada planta se fabricará su propio hidrógeno», añade.

#### EL EJEMPLO DE ITALIA

Su pelea por la rentabilidad y productividad del sector cerámico se centra en dos frentes: la investigación y la búsqueda de soluciones mientras se activan las alternativas al gas como energía. Roig expone como ejemplo a Italia, cuyo Gobierno ha puesto en marcha una política de incentivos fiscales para que su industria cerámica sea competitiva. «El gas de la industria italiana está primado con un 40% por el gobierno. No le dan ayudas, sim-

plemente se descuenta de los impuestos. Lo están haciendo desde hace ya tiempo y con la entrada del nuevo ejecutivo se ha ampliado más este porcentaje. En España no sé a qué estamos esperando, porque cuando el sector se muera y hayan cerrado la mitad de las empresas ya no habrá remedio ni solución», argumenta, poniendo encima de la mesa lo que sería una medida de choque para paliar la crisis derivada del alza de las tarifas energéticas.

#### «ABANDONO» DESDE LA ADMINISTRACIÓN

«Nos sentimos abandonados, cuando la cerámica representa una gran parte del PIB de la provincia de Castellón. Con los precios de 2022 el azulejo de Castellón no puede competir», defiende.

«El sector está muy tocado. Si comparamos con países donde hay gas como China, Argelia o India, o el caso de Italia que tiene la ventaja de la ayuda fiscal del 40%, la cerámica española quedará fuera de mercado, porque hemos subido los precios y, si continuamos así, no podemos competir con otros productores del contexto internacional», asevera Fernando Roig. «Entonces, o paramos hornos y ponemos en marcha ERTE, o fabricamos menos, y eso es morir. Tenemos buena materia prima, buen producto y calidad, pero no tenemos una buena energía. Ahora, mientras las tarifas sigan tan elevadas, hay que ayudar al sector», reclama el empresario.

#### «NO QUEREMOS QUE NOS DEN NADA»

Y reitera que el Gobierno tiene en su mano dar oxígeno económico al sector: los créditos fiscales. «No queremos que nos den nada, solo que a través de los impuestos nos ayuden. Cuando el precio del gas deje de estar tan caro, se regresa a la situación anterior. Es más fácil que fácil. Es hacer un decreto ley según el cual, dependiendo del precio del gas se pueda descontar de sus impuestos a las empresas», sentencia.

El presidente del Gobierno anunció el pasado martes medidas dentro de un paquete anticrisis que ayude a la industria gas intensiva como es la cerámica. «No queremos subvenciones. De la cantidad de impuestos que vamos a pagar se recogen un poco menos y después se normaliza si los precios vuelven a ser normales», reitera el presidente del Grupo Pamesa Cerámica quien reconoce que sus empresas han sufrido los golpes de la crisis energética.

#### CIERRES «DOLOROSOS»

«Hemos tomado medidas de cerrar empresas que no eran rentables con todo mi dolor. Estamos reestructurando el grupo y poniendo gente de un sitio que nos sobra en otro. Mi objetivo es mantener los puestos de trabajo y la rentabilidad de la empresa. En el año 2022 tuvimos seis primeros meses muy buenos, pero los últimos tres o cuatro meses han sido muy malos, con pérdidas. El año pasado vendimos más que en 2021 pero ganamos menos, aunque lo vamos a soportar. En el 2023, con muchas dificultades cumpliremos los dos objetivos: mantener puestos de trabajo y la rentabilidad», anuncia en un claro compromiso por ser competitivos y tratando de buscar soluciones como el hidrógeno.

«Donde más se ha notado la crisis es en el producto cerámico de menos valor», detalla, a la vez que califica también como insuficientes las primeras ayudas que anunció Pedro Sánchez en el pasado mes de marzo del 2022: «Pamesa ha renunciado a los 400.000 euros que nos daban porque es una cantidad que no nos solucionaba nada al grupo y para no aportarnos, decidimos no coger subvenciones». J. L. Lizarraga

# Porcelanosa instala su sello en el corazón de València

La apertura del nuevo showroom de 1.250 metros estuvo 'amadrinado' por **Nuria Roca y Nieves Álvarez** y albergó dos días de actos para su estreno



Una de las cinco zonas del establecimiento valenciano recrea una villa mediterránea.



Ubicada en la calle Jorge Juan de la capital, es la tercera tienda de la marca en la provincia de Valencia.

Porcelanosa ha inaugurado por todo lo alto durante el mes de diciembre su nuevo showroom de tendencias ubicado en la antigua Galería Jorge Juan, frente al Mercado de Colón, en la que actualmente es una de las principales zonas comerciales de València. Con motivo de esta inauguración, la firma preparó una serie de actividades durante dos días entre las que destacaron las visitas para clientes y profesionales VIPS o diferentes *showcookings* a cargo de Ricard Camarena, chef valenciano con dos Estrellas Michelin, y de la popular Tamara Falcó.

El evento de inauguración, al que asistieron numerosos invitados del ámbito social como los exfutbolistas Marcos Senna y Robert Fernández; el CEO de Startup Valencia, Nacho Más; o el Presidente de AJEV, José Vicente Villaverde, fue *amadrinado* por la comunicadora y presentadora televisiva Nuria Roca y la modelo Nieves Álvarez.

#### REPRESENTANTES DE LA ARQUITECTURA Y LA EMPRESA

El sector profesional también estuvo representado a través del Decano del COAV (Colegio Oficial de Arquitectos de la Comunidad Valenciana), Luis Sendra; la junta de CTAV (Colegio Territorial de Arquitectos de Valencia); y el Comité directivo de CDICV (Colegio Oficial de Decoradores y Diseñadores de Interior de la Comunidad Valenciana). Tampoco quisieron perderse la cita los arquitectos Fran Silvestre; Ramón Esteve; Francesc Rifé; Antonio Altarriba; Rubén Navarro de Casas, de inHAUS; Rubén Muedra; Jose Martí, de ERRE Arquitectura; y Ángel Fito.

Junto a ellos, hicieron acto de presencia los empresarios Aritza Rodero (Atitlan), Francisco Vallejo (Isaval), Mario Olivares (Olivares Consultores), Rubén



El cocinero Luis Centenera, durante uno de los 'showcookings' junto con la popular Tamara Falcó.



La presentadora Nuria Roca con el chef dos Estrellas Michelin Ricard Camarena, en el estreno.

Martínez Hinojosa (Hinojosa Packaging), Isabel Ubeda (Grupo Ubesol), Juan Torregrosa (Only YOU Hoteles), Carmen Girona (Gesvalmina) y Carlos Borho (Grupo CHG), entre otros.

La tienda, con una superficie de 1.250

metros cuadrados y diseñada por el estudio valenciano Janfri&Ranchal, está dividida en cinco zonas donde se recrean diferentes espacios: el lobby de un hotel, un ático de gran ciudad, una villa mediterránea, un loft y una zona técnica com-

puesta por ceramoteca y zona de aguas para el trabajo de los prescriptores.

Con esta nueva apertura, Porcelanosa cuenta en la provincia de Valencia con tres tiendas ubicadas en las localidades de Albuixech y Sedaví, en los accesos a la capital del Turia, y en el corazón de la capital. Así, la céntrica superficie pretende ser el punto de encuentro de referencia para los profesionales del sector, en la que se organizarán actividades exclusivas para arquitectos e interioristas.

#### UN DISEÑO DEL ESTUDIO JANFRI&RANCHAL

El estudio de arquitectura e interiorismo Janfri&Ranchal ha sido el responsable del diseño de la nueva tienda del Grupo Porcelanosa. El proyecto ha tenido como punto de partida mejorar la experiencia del usuario, al mismo tiempo que refleja la imagen y los valores de la marca a través de un recorrido por diferentes espacios que generen sensaciones y emociones. El espacio pretende orientar al cliente hacia una nueva y avanzada experiencia de compra, haciéndole sentir como en casa; y pudiendo ver, tocar y disfrutar de los productos expuestos; tal y como se aplicarían en un proyecto real de interiorismo.

«El reto ha consistido en poner en valor, no solo los materiales que representan todas y cada una de las empresas del Grupo Porcelanosa, sino también la innovación en su manipulación y colocación. Este Grupo no solo es ceramista, ofrece una extensa gama de productos de equipamiento que también hemos querido exponer. Los aspectos constructivos han ido más allá de lo convencional, siempre con el objetivo de cuidar cada detalle, transmitiendo nuestra sensibilidad y respeto al proyecto», afirman desde el estudio Janfri&Ranchal.

## ENTREVISTA

Antonio Palenzuela Arquitecto en el Estudio Palenzuela

# «Nuestro interés se centra en el azulejo más tradicional»



El arquitecto Antonio Palenzuela. El colegio Puerta del Mar de Algeciras, el CEIP San Agustín de El Ejido y un centro formativo en Bienes (Sevilla).

**A**ntonio Palenzuela es un arquitecto con una especial sensibilidad por los materiales cerámicos. Licenciado por la Universidad de Granada (2006) y Máster en Patrimonio y Arquitectura por la Universidad de Sevilla (2014), desde su infancia y adolescencia se impregnó de la exuberancia de la Alhambra de Granada, del colorido modernista de Barcelona y de la monumentalidad histórica de Roma.

**¿Cuándo y cómo nació el proyecto del Estudio Palenzuela?**

–Vio la luz en el 2014, después de unos años de formación y de trabajo en otros estudios de arquitectura como fueron Alejandro Muñoz Miranda y Ferrer Arquitectos.

**¿Cuántas personas forman el equipo y en qué tipo de proyectos están especializados en la actualidad?**

–Somos un pequeño grupo compuesto por cuatro profesionales. No es nuestra intención crecer mucho más, ya que nuestros trabajos suelen ser de pequeña o mediana escala. Estamos especializados en el uso docente, aunque también hemos hecho incursiones en la vivienda, tanto unifamiliar como plurifamiliar.

**¿En qué punto se encuentra la actividad en su zona tras la crisis pandémica?**



En la actualidad echamos en falta acabados cerámicos más artesanales»

–Entendemos que hoy se está dando un incremento de la actividad en construcción residencial. No obstante, ese incremento no está repercutiendo de manera favorable en todos los agentes y partes cómplices de este gran sector que es la construcción.

**¿Cuál es su vínculo con los materiales cerámicos industriales?**

–Tenemos una estrecha relación con los materiales cerámicos en su prescripción

y posterior uso en casi todas las obras que desarrollamos. Especialmente el azulejo vidriado clásico es el material que más nos motiva y que vemos grandes posibilidades para nuestros diseños. Sí que nos gustaría en un futuro poder colaborar con la industria cerámica de una manera más estrecha.

**–Es curioso que un profesional de Almería, una tierra tan vinculada a otros materiales, tenga tanta pasión por la cerámica. ¿Cree que su colectivo de profesionales tienen más aprecio al azulejo?**

–A nivel global, el azulejo es un material muy bien considerado por los profesionales del diseño, especialmente decoradores. En este tiempo está volviendo a resurgir como una opción atractiva para los profesionales del diseño, debido a los colores, formatos, durabilidad, mantenimiento y buena relación calidad precio.

Seguro que va a seguir siendo muy apreciado por los profesionales del diseño. A nivel particular tenemos que reseñar que al tratarnos de un estudio situado en Almería, en el Mediterráneo, no es de extrañar dicha relación. La vinculación con el azulejo es algo intrínseco en nuestra cultura mediterránea, forma parte de nuestro ADN.

**¿Cree que los fabricantes de materiales dirigen mejor que hace años sus esfuer-**

**zos a promocionar sus innovaciones entre los arquitectos?**

–Nosotros entendemos que sí. Se dirigen muchos esfuerzos y creemos que se podrían hacer más, intensificando la promoción de materiales antiguos de sus catálogos a los tiempos actuales. La estética y la moda siguen una lógica de idas y venidas, y materiales que parecen hoy un tanto *demodé*, pueden verse actualizados o recualificados para los nuevos diseños y espacios que se van a ejecutar.

**–Y de las propuestas que recientemente ha lanzado el sector azulejero, ¿cuáles son las que más les han llamado la atención en los últimos tiempos?**

–Son muy llamativos los grandes formatos que parece que desafían las leyes de la física. No deja de sorprender la capacidad de innovación de la industria de baldosas cerámicas. No obstante, nuestro interés se centra en el azulejo más tradicional, ya que entendemos que es un material clásico, en el buen sentido de la palabra, un material atemporal y con una belleza permanente.

**–Con qué marcas del sector trabajan o han trabajado y qué tipo de colecciones han aprovechado en sus trabajos?**

–Hasta ahora solo hemos trabajado con Vilar Albaro, con especial atención a su colección de azulejos de pequeño formato monocolor. No obstante, nos gustaría poder utilizar otros productos de otras grandes marcas castellanenses como Cevica, Marazzi, Apavisa o Mainzu, por nombrar algunas.

**–¿Qué tipo de acabado cerámico considera que sería útil para sus trabajos y qué no encuentra o no existe en el mercado?**

–Nosotros echamos en falta en los catálogos de las marcas presentes en el mercado una mayor atención a los acabados más artesanales, al azulejo más tradicional, con colores y vidriados *a la antigua*. Bien es verdad que esta tendencia se va incorporando en muchos de los catálogos de la mayoría de los fabricantes. Deseamos que prosigan en esa línea.

**–¿Hay algún proyecto que hayan concretado recientemente con especial protagonismo de la cerámica?**

–El pasado año finalizamos una obra de ampliación del Colegio Puerta del Mar en Algeciras (Cádiz), donde el azulejo vuelve a ser su destacado protagonista, utilizando más de 2.000 metros cuadrados de azulejo, empleado principalmente en el interior de los espacios de circulación donde supone un 80% de superficie de los paramentos verticales que están alicatados de azulejos vidriados de 15x15 cms, en tonos perla y verde.

**–¿Y alguno futuro?**

–Sí, estamos acabando el nuevo colegio de infantil Europa, en Almería, donde el azulejo vidriado en pequeño formato volverá a ser protagonista recubriendo volúmenes exteriores y grandes zonas de circulación. En esta ocasión hemos apostado por una solución de celosías elaboradas con productos cerámicos y azulejo vidriado en tonos turquesa. El azulejo vidriado es un material extraordinario, además de las grandes posibilidades que aporta desde el punto de vista del diseño, gracias al color y el brillo, también es un material limpio, aséptico y ayuda a proyectar una buena imagen de un edificio.



Fila se encargó de realizar la limpieza y protección de los pavimentos de barro cocido manual a través de un equipo especializado en recuperación y tratamiento de superficies recomendado por la marca.

# Renovación integral de una casa rural con productos Fila

**Soluciones** como 'PRW200', 'Deterdek Pro', 'W68' y 'Fila Matt' han participado en esta rehabilitación

Los productos de Fila han sido los protagonistas a la hora de devolver el lustre perdido a una casa rústica ubicada en Navarra. La vivienda rural de tres plantas fue construida originalmente en el siglo XIX, sus propietarias la adquirieron en el año 2019 y la han restaurado recientemente por completo y han optado por conservar elementos y materiales tradicionales. Asimismo, han instalado baldosas de barro cocido en los pavimentos de toda la vivienda: comedor, cocina, habitaciones, pasillos, escaleras, etc.

La apuesta por este material en formato hexagonal y rectangular de 20x20 centímetros de formato para las diferentes estancias ha cristalizado en una vivienda de aspecto totalmente acogedor. Las piezas fueron encargadas a una empresa murciana especializada en este tipo de materiales rústicos.

Fila, por su parte, se ha encargado de realizar la limpieza y protección de los pavimentos de barro cocido manual desde su instalación previa. Un equipo especializado en recuperación y tratamiento de superficies recomendado por Fila realizó el trabajo en varias fases.

#### REJUNTADO Y LIMPIEZA

Para la protección prerrejuntado de la superficie se utilizó *PRW200*, un impermeabilizante ecológico en base acuosa ideal para proteger las baldosas contra la



Vista de los trabajos de adecuación, protección y limpieza con las soluciones del catálogo de Fila.

suciedad provocada por la colocación, facilitando la operación de rejuntado y la siguiente limpieza final de obra, sin alterar el aspecto del material.

Posteriormente, la limpieza en profundidad de toda la superficie, incluida la eliminación de los residuos del nuevo rejuntado, se realizó con el detergente desincrustante *Deterdek Pro*.

Después, con el objetivo de proteger eficazmente a la superficie se decidió aplicar el antimanchas protector hidro y oleorepelente ecológico *W68* para evitar

**La vivienda del siglo XIX ha recuperado su esplendor con la instalación de las nuevas baldosas de barro cocido**

la penetración de la suciedad orgánica en el material y facilitar de forma continuada en el tiempo su eliminación.

#### PARA EL MANTENIMIENTO FUTURO

Para finalizar el tratamiento se aplicó la cera protectora de acabado *Fila Matt* con efecto mate que hidrata y suaviza la textura, y facilita el mantenimiento diario. Además, se recomendó para el correcto mantenimiento el detergente neutro profesional *Cleaner Pro*.

# Emac, estilo y funcionalidad

## para espesores reducidos

La **colección 'Mini'** consta de cuatro perfiles discretos en tres colores mate de tendencia: plata, blanco y negro

**E**mac Grupo continúa sumando nuevos activos a su catálogo especializado en perfilera y juntas técnicas. La marca valenciana adapta sus nuevas soluciones al ritmo del mercado de la construcción que cada vez prima más los materiales reducidos.

Ante esta evolución, muy vinculada a la sostenibilidad, cada vez existen más soluciones desarrolladas *ad hoc* para atender estos requerimientos, y para ello nace la colección *Mini* de Emac, un conjunto completo de propuestas para dar respuesta a las necesidades tanto de la obra nueva como de la rehabilitación de pavimentos y revestimientos.

Esta gama de nuevo consta de cuatro perfiles que destacan por la delicadeza de sus líneas. El diseño se ha realizado para asegurar que, siendo perfiles 100% funcionales, sean lo más discretos posible y haya perfecta armonía con los elementos de cada espacio. Y lo hace con sus acabados de tendencia plata, blanco y negro, todos en acabado mate. Al seguir una misma línea decorativa pueden combinarse e instalarse en el mismo ambiente de una manera integrada.

El primero de los modelos de esta familia de Emac Grupo es el *Novopeldaño Mini*, solución ideada con el propósito de rematar los peldaños de escaleras de pavimentos de bajo espesor. Es un perfil con ala deformable en cuña para asegurar su fijación, tanto con cemento cola como con tornillos.

Dispone de hueco para el pavimento de 6.2 milímetros y reducidas dimensiones. Su diseño minimalista y elegante permite una escalera sin perfiles visibles en la huella, acorde a las tendencias actuales, y con la mínima expresión en la contrahuella. Los acabados disponibles son plata mate y negro mate.



'Novonivel Mini' es capaz de absorber entre 4,2 y 7 mm de diferencia en altura entre pavimentos.



'Novopeldaño Mini', la solución para rematar peldaños de escaleras de pavimentos de bajo espesor.

Tanto los pavimentos como los revestimientos de reducidos espesores precisan de separadores a nivel decorativo y funcional, en transiciones con otros materiales. Para esta necesidad llega el *Novosepara Mini*, un separador de pequeñas dimensiones con únicamente 15 milímetros de cara vista, con los cantos biselados y con un ala de 4.7 milímetros que permite asegurar su fijación y permite ser usado con múltiples espesores. Los acabados ya disponibles son el plata mate y el negro mate.

Por su parte, los pavimentos de bajo espesor son usados en muchas ocasiones, para la realización de rehabilitaciones y, para ello, es necesario disponer de una solución para salvar el resalte con el anterior pavimento. Como respuesta a esta necesidad, nace *Novonivel Mini*, una solución superpuesta y versátil, capaz de absorber entre 4,2 y 7 milímetros de dife-

**El fabricante ofrece un conjunto completo de soluciones para dar respuesta a las necesidades en obra nueva y rehabilitación**

rencia en altura. Los acabados disponibles son plata mate y negro mate.

El cuarto modelo es *Novoescuadra Mini*, un perfil superpuesto, válido para todo tipo de revestimientos, incluso en paredes de yeso y papel pintado, que permite proteger y decorar las esquinas de la edificación. Su lateral es de 13 milímetros con las esquinas biseladas y ya se encuentra disponible en plata, blanco y negro, todos en acabado mate.



'Novoescuadra Mini, un perfil superpuesto, válido para todo tipo de revestimientos, incluso en paredes de yeso y papel pintado. A la derecha, 'Novosepara Mini', un separador de pequeñas dimensiones.

# Keraben Grupo instalará un espacio fijo en Feria Valencia

Su showroom abrirá sus puertas el 20 de febrero, antes de **Cevisama**, y se mantendrá abierto todo el año



Las últimas propuestas de Keraben, Ibero y Metropol se desplegarán en 1.000 metros cuadrados en el Pabellón 6Bis - Estand A1 de Feria Valencia.



Imagen del stand de Keraben Grupo en la última edición de Cersaie.



'The Square' será una recopilación de las últimas tendencias cerámicas.

Cevisama calienta motores después de dos años de ausencia en el calendario debido a la pandemia de coronavirus. El evento internacional regresará al calendario entre el 27 de febrero y 3 de marzo en Feria de Valencia y lo hará con la presencia de marcas referentes. Una de ellas es Keraben Grupo, que participará en este gran escaparate mundial para presentar sus colecciones cerámicas para el año

2023, un conjunto de propuestas que dispondrán de un área diferenciada.

En la próxima edición de la cita, Keraben Grupo cambiará de ubicación y dispondrá de un espacio expositivo de 1.000 metros cuadrados exclusivo para la firma. Se trata del Pabellón 6Bis - Estand A1. Además, como gran novedad, esta instalación no solo estará operativa durante Cevisama 2023 si no que, pasado el certamen, será el nuevo showroom

para el resto del año en el que la compañía muestre a sus clientes sus principales novedades de producto.

Desde Keraben Grupo reseñan que «Cevisama y Keraben Grupo han ido siempre unidos desde el origen del certamen. Esta importante relación da un paso adelante con la inauguración de nuestro showroom temporal de la compañía en Feria Valencia para todo el año 2023. Lo que será el stand de Keraben

Grupo para esta edición 2023 de Cevisama se convertirá en un punto emblemático para el sector cerámico, desde donde Keraben Grupo podrá estar cerca de sus clientes, en una ubicación privilegiada y mejor conectada con todas las opciones de transporte».

#### LA SUMA DE TRES MARCAS

Este nuevo espacio expositivo en Feria Valencia recibirá el nombre de *The Square* y aspira a convertirse en un punto neurálgico de unión de las tres marcas (Ibero, Metropol y Keraben) y lugar de encuentro de los clientes de Keraben Grupo. «*The Square* recreará un área residencial con una plaza central, donde las tres marcas estarán representadas por tres viviendas diferentes, atendiendo al valor de la elegancia de Keraben, el estilo de Metropol y la creatividad de Ibero. Estas viviendas serán un reflejo de los espacios ideales de nuestros clientes, que podrán comprobar "in situ" cómo Keraben Grupo puede hacer realidad los espacios de sus sueños», afirman.

Bajo el concepto creativo *A Reflection of You*, Keraben Grupo convertirá este

**La empresa** mostrará sus novedades en este nuevo espacio mientras acondiciona más de 4.500 metros cuadrados en Nules

estand en un espacio de diseño en el que los visitantes de la feria no solo podrán descubrir las últimas novedades en cerámica y tendencias del sector, «sino que también podrán sumergirse en una memorable experiencia sensorial en la que verán reflejada su verdadera esencia en espacios que sirven de espejo de sus emociones», explican.

Asimismo, detallan que «el objetivo de esta instalación es transmitir la fascinación que se genera al vivir algo que nunca antes se ha experimentado, por lo que este área se convertirá desde Cevisama 2023 en el lugar perfecto para que los profesionales que lo visiten puedan encontrar la inspiración para sus próximos proyectos».

Finalmente, *The Square* se podrá visitar desde el 20 de febrero, la semana anterior a la inauguración de Cevisama 2023, y permanecerá abierto hasta Cevisama 2024, tiempo que Keraben Grupo aprovechará para ultimar un nuevo showroom en Nules, un espacio que contará en el futuro con más de 4.500 metros cuadrados y que pretende convertirse en un referente de tendencias cerámicas dentro del sector.



Ambiente que incluye la nueva colección 'Ardenas' de efecto piedra, el nuevo suelo exterior 20MM de Exagres. Sobre estas líneas, la entrada a la sede de la compañía en la localidad castellanense de Betxi.

# Exagres, un ecosistema para la arquitectura actual

Con una trayectoria de más de 50 años, cuenta con un **catálogo de soluciones** para todo tipo de proyectos



Imagen de Exadeck, el primer 'deck' cerámico del mercado, cuenta con la etiqueta Ecofriendly. Arriba, dos proyectos resueltos con piezas de la compañía.

**E**xagres, con 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 con otros procesos de producción.

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

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

#### RESIDENCIAL, CANAL CONTRACTY ARQUITECTURA

Desde sus inicios, su compañía desarrolla piezas cerámicas para el diseño de viviendas residenciales y domicilios particulares, así como para público más profesional del canal contract y la arquitectura. Sus distintos acabados y morfologías permiten lograr la perfecta

continuidad estética entre el interior y el exterior de las viviendas.

Además, Exagres da un paso más allá, incorporando entre sus productos el espesorado en 20 mm. El suelo exterior 20MM es un suelo técnico espesorado cuyas prestaciones técnicas para exteriores se ven altamente potenciadas por su grosor y proceso de fabricación. Lanzado dentro de la nueva colección *Ardenas* de efecto piedra, este nuevo suelo exterior 20MM de Exagres ofrece grandes venta-

jas a arquitectos y profesionales a la hora de pavimentar zonas de exterior, tanto en el ámbito público como en el privado.

#### TRADICIÓN Y MODERNIDAD: GRESAN

El material de Gresan comparte tradición y modernidad con el foco presente en el respeto al medio ambiente. Se trata del primero de los tres productos de la firma con la etiqueta Ecofriendly y refleja una nueva forma de artesanía traducida al diseño contemporáneo para crear espacios que evoquen sensaciones.

#### LÍNEA ESPECÍFICA PARA PISCINAS

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

#### 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 de gran valoración entre los instaladores.

#### EXATECH, FACHADAS VENTILADAS

La innovación más reciente de la firma ha llegado al mercado 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 consolida como un material que aporta gran dureza, resistencia, durabilidad y excelentes prestaciones contra la intemperie y los cambios bruscos ambientales.

# Cevisama congregará a la élite de la arquitectura



Francis Kéré y Anne Lacaton (en la imagen de la derecha junto con Jean-Philippe Vassal), son dos de los conferenciantes que enriquecerán con su presencia el ciclo divulgativo paralelo a Cevisama 2023.

David Chipperfield y los **premios Pritzker** Francis Kéré y Anne Lacaton impartirán tres ponencias durante la feria



El emblemático edificio Veles e Vents de València, con el sello de David Chipperfield, una obra icónica que se convirtió en realidad en el año 2006.

Cevisama 2023 continúa perfilando los contenidos de su próxima edición. Entre las actividades paralelas a la oferta comercial destacará la participación de tres arquitectos de máximo nivel: Francis Kéré, premio Pritzker 2022; David Chipperfield, autor entre otras del icónico Veles e Vents en La Marina de València; y la Premio Pritzker 2021 Anne Lacaton.

Carmen Álvarez, directora del certamen, considera que la confirmación de

Kéré, Chipperfield y Lacaton es una excelente noticia: «Vamos a tener un cartel en el Foro de Arquitectura de altísimo nivel gracias a la participación de estos tres grandes referentes». Además, ha explicado que «desde Cevisama siempre se ha apostado por las grandes figuras del mundo de la arquitectura».

Francis Kéré (Gando, 1965) ha sido el último en recibir el premio Pritzker, en la edición 2022 y es el primer arquitecto africano en recibir el máximo galardón

de la disciplina. Kéré emigró desde su aldea natal a Alemania, donde estudió arquitectura y donde se convirtió en emblema de la construcción social y sostenible. Desde su oficina en Berlín y a través de la Kéré Foundation, regresa una y otra vez a Gando para ayudar a transformar la comunidad de la que proviene.

Entre sus principales obras y proyectos se encuentran las dotaciones en el Parque Nacional de Mali en Bamako, el Opera Village de Laongo (Burkina Faso),

la biblioteca de Gando (Burkina Faso), el centro quirúrgico y centro de salud de Léo (Burkina Faso), la escuela secundaria Lycée Schorge en Koudougou (Burkina Faso), el pabellón de la Serpentine Gallery de 2017 en Londres y la Asamblea Nacional de Burkina Faso de Uagadugú (Burkina Faso). Francis Kéré combina su trabajo de arquitecto con la docencia.

Por su parte, Anne Lacaton (Saint-Pardoux, Francia, 1955) es arquitecta y cofundadora del estudio Lacaton Vassal, Premio Pritzker 2021. Es profesora en la Escuela Politécnica Federal de Zúrich desde 2017. Fundó su estudio junto con Jean-Philippe Vassal en París en 1987, tras graduarse en la Escuela de Arquitectura de Burdeos y completar su formación como urbanistas. Ya en sus primeras obras, como la casa Latapie en Burdeos, hacían gala de una franqueza y un respeto por el entorno que luego exhibieron en el parisino Palais de Tokyo.

Su investigación constructiva se extiende a gran variedad de tipos y escalas, desde la apuesta programática en la Escuela de Arquitectura de Nantes o la innovación técnica de la rehabilitación de la torre Bois-le-Prêtre en París.

Finalmente, David Chipperfield (Londres, 1953) estudió arquitectura en la Kingston School of Art y en la Architectural Association School of Architecture en Londres antes de fundar su estudio en 1985, con sedes en Londres, Berlín, Milán y Shanghái. Es miembro del Royal Institute of British Architects y miembro honorario del American Institute of Architects.

Es el autor de obras tan destacadas como la restauración del Neues Museum de Berlín o la ampliación de la Kunsthau de Zúrich. Y en España ha construido, en colaboración con Fermín Vázquez/b720, el edificio Veles e Vents para la Copa América en València y la Ciudad de la Justicia en Barcelona. Es un referente internacional y ha impartido clases y conferencias en escuelas de arquitectura de todo el mundo.

# APE Grupo continúa

## con su plan de inversiones



Distintos detalles de la ampliación de la zona expositiva de APE en sus instalaciones en la Ciudad del Transporte de Castelló en la presentación ante los medios de comunicación.

## La comercializadora ha estrenado recientemente una nueva oficina comercial en **Dubai** (Emiratos Árabes)

El sector cerámico no atraviesa por su mejor momento debido a la subida de los costes de la energía y de las materias primas. No obstante, en estos tiempos convulsos, la firma castellanense APE Grupo ha decidido dar un paso al frente y ejecutar su plan de inversiones previsto a principios de año. En total, la empresa comercializadora ha invertido cerca de 8 millones de euros en 2022 para ampliar sus instalaciones, llevar a cabo proyectos de transformación digital y mejorar su maquinaria.

En este sentido, la ampliación del showroom en Castelló, una nave para provisión de material y un terreno en el centro logístico de la localidad de Onda, han focalizado el gasto de APE Grupo durante el último ejercicio.

La inversión más importante, que supera los 3,4 millones de euros, se ha dedicado a la ampliación de la infraestructura logística de la compañía, con la compra de una nave ya operativa y la adquisición de unos terrenos anexos que, durante 2023, se adecuarán para la recepción, el almacenamiento y gestión del transporte de los productos cerámi-

cos y del baño que comercializa APE Grupo en todo el mundo.

La firma azulejera ha destinado más de dos millones de euros a la ampliación de su zona expositiva, con 1.000 metros cuadrados dedicados no solo a mostrar producto, sino a generar experiencias alrededor de la cerámica, como es el caso de *Gravity*, un espacio suspendido en el aire con una proyección 270°, una zona específica para demostraciones culinarias o un área en la que los visitantes pueden explorar las tendencias cerámicas con el equipo de Diseño de APE Grupo.

Parte de la inversión se ha dedicado a mejoras de las instalaciones ya existentes, como la creación de una sala de Calidad, nuevas oficinas en el centro logístico o la remodelación de los vestuarios para la plantilla.

### COMPROMISO MEDIOAMBIENTAL

La energía solar es otra de las apuestas de APE Grupo. La empresa castellanense ha mostrado su preocupación por incorporar mejoras que disminuyan el impacto ambiental y garanticen un entorno sostenible. Después de varios reconocimien-

## La firma azulejera ha destinado más de dos millones de euros a la ampliación de su showroom en su sede en Castelló

tos por su labor en este ámbito, la firma azulejera ha ampliado la instalación de placas solares que llevó a cabo en 2021 para abastecer sus oficinas de Castellón y reducir el uso de otras energías en su centro logístico, con una inversión cercana a los 200.000 euros.

Por último, los equipos y procesos de información, con los que la firma quiere ahondar en su transformación digital, y una nueva maquinaria, han supuesto un gasto cercano a los 230.000 euros.

Además de estas inversiones, APE Grupo ha abierto una oficina comercial en Dubai (Emiratos Árabes), ya operativa, que se suma a las de Perth (Australia), Béziers (Francia), Moscú (Rusia), Sassuolo (Italia), Portlaoise (Irlanda) y Burgas (Bulgaria) con las que cuenta la compañía cerámica alrededor del mundo. Gracias al esfuerzo y trabajo realizado en cada una de sus marcas (APE, Carmen, XLining e IlBagno), fruto de una estrategia expansiva y la gran diversidad en la gama de productos, el grupo está presente ya en 125 países.

### UNA PLANTILLA DE CERCA DE 150 PROFESIONALES

Con la vista fijada en el nuevo ejercicio, y a pesar de una coyuntura nada propicia para la industria azulejera, el CEO de APE Grupo, José Miguel Pellicer, ha asegurado que, salvo catástrofe, mantendrá los cerca de 150 puestos de trabajo actuales de la compañía durante 2023. Un anuncio que, sin duda, es una buena noticia para un sector clave, ya que representa el 18,7 por ciento del PIB industrial de la Comunitat Valenciana y supone más del 22% del total del PIB de la provincia de Castellón; y que, sin embargo, durante el año 2022 dejó a cerca de 9.000 trabajadores de la cerámica safectados por un ERTE o ERE, según los datos de la dirección general de Trabajo de la Generalitat Valenciana.



La belleza del negro con piezas de Argenta Cerámica, en concreto 'Gold Nero', en formato 120x120 y 60x120 cm. A la derecha, la elegancia de la piedra de la colección 'Pietra Antica', de Azulejos Benadresa.

# Tendencias cerámicas

## para los meses de invierno

Las propuestas de las azulejeras españolas adoptan **nuevos diseños** para decorar todo tipo de espacios



'Topaz', dentro del catálogo de Gayafiores, ejemplo de formato 'XXL'



La sofisticación de 'Trendy' (5x25 cm.), un diseño de Cerámica Da Vinci.

Con la llegada del invierno y las temperaturas más bajas, todos buscamos calidez en los colores, en los ambientes e incluso en la iluminación. En esta época de frío es natural que primen los espacios acogedores que inviten a disfrutar y pasar más tiempo en casa. En este sentido, los materiales cerámicos empleados en los revestimientos y pavimentos del hogar son elementos que determinan la atmósfera que se crea en él.

La cerámica es un material único que ofrece una combinación perfecta de sus

atributos, como su calidad, resistencia, condición ignífuga, fácil limpieza o su estabilidad, que la convierten en el material ideal si vamos a llevar a cabo cualquier tipo de reforma. Además, es el acabado más indicado en el caso de instalar calefacción radiante en los pavimentos.

Como es sabido, las soluciones que producen los fabricantes del Tile of Spain presentan en la actualidad infinidad de opciones estéticas, tanto en formatos, como en colores, estampados o gráficas, que pueden convertir cualquier hogar en un ambiente agradable y acogedor en el

que disfrutar en armonía en los días de invierno. Las 5 líneas estéticas vigentes esta temporada son las siguientes:

### 1. BALDOSAS 'ALL DARK'

Los colores oscuros son una tendencia que viene con fuerza para revestir las habitaciones en suelos y paredes. Encontramos piezas cerámicas en tonos marrones, ocre, azul noche, o incluso negro, que ayudan a crear ambientes elegantes y sobrios. Desde Ascer proponen combinarlas con superficies en tonos más claros que ayudarán a equilibrar la

luz en la estancia y a crear un ambiente sofisticado que es perfectamente *exportable*, por ejemplo, a hoteles.

### 2. LA CALIDEZ DE LA MADERA

Los recubrimientos cerámicos con acabados de inspiración madera crean atmósferas relajantes que aportan serenidad y calma. Pueden combinarse con otros en tonos beige o crema para romper con la tradicionalidad de la madera y conseguir espacios más actuales, aunque igualmente tranquilos y acogedores.

### 3. BRILLOS & METÁLICOS

Utilizar revestimientos y pavimentos cerámicos con acabados brillantes o metálicos contribuye siempre a crear áreas con personalidad. Los usuarios con gustos más clásicos suelen combinar estas piezas con otras en tonalidades suaves y neutras provocando un efecto atemporal y elegante. Para buscar un ambiente más contemporáneo puede optarse por baldosas con detalles sofisticados, consiguiendo resultados impactantes.

### 4. EL AUGE DE LOS FORMATOS 'XXL'

Las baldosas XXL, tanto en los suelos como en las paredes, tienen la capacidad de crear ambientes aparentemente más espaciosos. Estas cualidades pueden realizarse si utilizamos piezas de gran formato con diseños similares y colores uniformes que ofrecen continuidad visual.

### 5. EFECTO PIEDRA

La cerámica con acabados de inspiración piedra mantienen el diseño de los desgastados, las fibras naturales o las fisuras de la naturaleza y aportan al interior de la casa los elementos que generalmente se encuentran en el exterior. Estas piezas cerámicas son muy sencillas de combinar con tonos suaves para alcanzar ambientes equilibrados y acogedores.

# APOYOS PARA PAVIMENTO FLOTANTE

MATERIAL RECICLABLE

Visite nuestro catálogo técnico  
PRESTO [www.lizabar.com](http://www.lizabar.com)

MODELOS  
PATENTADOS

PARA USO EN:

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



SECTOR CONSTRUCCIÓN



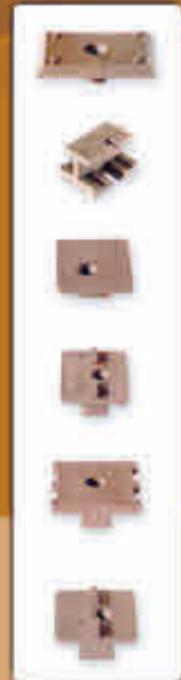
SECTOR ENTARIMADOS

Columnas gran altura regulables  
Resistencia 1.000 kg  
Alturas ilimitadas

GRAPAS  
OCULTAS PARA  
ENSAMBLAJE  
DE TARIMAS  
NATURALES Y  
SINTÉTICAS



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](mailto:lizabar@lizabar.com)

[www.lizabar.com](http://www.lizabar.com)

# Retos en el embalaje y la logística para el año 2023

Los profesionales de **Innova Group** recopilan en el siguiente artículo las últimas tendencias para el sector

**C**erramos un año en el que el sector del embalaje y la logística ha tenido que afrontar muchos retos a los que todavía busca soluciones. Hablamos de la inflación de materias primas y en concreto de los carburantes, la crisis del transporte marítimo, el desabastecimiento de ciertos productos, la convocatorias de huelga de transportistas... Aunque muchos de estos desafíos logísticos no cambiarán de la noche a la mañana en el 2023, sí ofrecen una oportunidad para todas aquellas empresas que sepan aprovechar los avances de las tecnologías para invertir tanto en innovación como en transformación.

Este contexto económico, de aumento de los costes de materias primas y energía, está obligando a las empresas a replantear sus inversiones y procesos logísticos. Para mantenerse competitivas, van a tener que mejorar su eficiencia y reducir costes de manera inteligente, aprovechando los grandes avances tecnológicos industriales. En el artículo de hoy vamos a hacer repaso de algunas de estas tendencias y oportunidades cada vez más presentes en los departamentos logísticos.

## AUTOMATIZACIÓN PARA UNA LOGÍSTICA FLEXIBLE

En un panorama de incertidumbre, el sector logístico ha tenido que ganar agilidad ante los imprevistos con estrategias de logística flexible. Este tipo de estrategia tiene por objetivo establecer nuevos procedimientos y procesos para que el departamento logístico y almacén de una empresa se adapte a los imprevistos y cambios y que su impacto en el rendimiento sea mínimo. Gracias a la automatización en el final de línea y al *software* con inteligencia artificial predictiva es más fácil la implementación de estrategias flexibles de este tipo.

Un ejemplo de esta automatización avanzada es la utilización de tecnología RFID (chips de identificación por radiofrecuencia) para disponer de seguimiento y análisis de datos en tiempo real. Dicha tecnología requiere integrarse en la maquinaria de final de línea y almacén logístico con los sistemas centrales de la empresa, para que los datos puedan ser transmitidos y analizados.

El seguimiento en tiempo real en el final de línea y área logística permite identificar y anticiparse a posibles problemas de toda la cadena de suministro: desde que el producto se está envasando, paletizando y embalando para su envío, pasando por su almacenaje y todo el seguimiento de los envíos. Este tipo de tecnología aporta productividad y eficiencia a la cadena logística, permitiendo a la empresa realizar decisiones de



El sistema de embalaje 'Stretch Hood' consigue minimizar hasta un 50% el uso de plástico.



Imagen de una línea de embalaje de palets 100% automatizada instalada en una firma de Castellón.

última hora para adaptarse a los imprevistos logísticos.

## 'MACHINE LEARNING' E INTELIGENCIA ARTIFICIAL

Siguiendo con las nuevas tecnologías digitales, la utilización de la inteligencia artificial (AI) y el *machine learning* (ML, aprendizaje automático) proporcionan ya amplios beneficios para las áreas logísticas de la empresa. La AI ayuda a clasificar y organizar rápidamente las grandes cantidades de datos que se generan en la distribución logística y el *machine learning* ayuda a reconocer patrones entre los datos e incluso predecir problemas de la cadena logística antes de que ocurran.

Algunos de las mejoras en procesos que aportan la inteligencia artificial y el *machine learning*:

1. Realizar tareas rutinarias automatizadas sin estar sujetas a horarios de tra-

bajo, evitando el riesgo asociado de error humano.

2. Evaluación de datos y operaciones a una máxima velocidad, para aumentar la rentabilidad.

3. Creación de patrones (algoritmos) a partir de datos incompletos o modificados para automatizar la toma de decisiones. Los algoritmos aprenden de los datos, lo que permite detectar problemas y predecirlos más rápido y lograr un margen de error mínimo.

Precisamente el auge del 5G y su incorporación en las fábricas no solo supone que la comunicación sea más rápida, sino que se puedan conectar más dispositivos. En un final de línea automatizado significa que los sistemas estén interconectados y que, gracias al flujo de datos y a la inteligencia artificial, se puedan predecir posibles errores futuros, y

optimizar al máximo la operativa logística dentro de una empresa.

## 'BLOCKCHAIN' EN LA CADENA DE SUMINISTRO

Otra tecnología disruptiva en logística llega a través del *blockchain*, que está implantándose en otros sectores más allá del sector financiero y las criptomonedas. El *blockchain* es un conjunto de ordenadores interconectados mediante un protocolo común que utiliza una red P2P con el objetivo de autenticar y guardar la información, prescindiendo de fuentes externas.

Algunas de las aplicaciones del *blockchain* más interesantes en logística es el rastreo del producto desde su fabricación, pasando por su proceso logístico y hasta la entrega al cliente. En una cadena de suministro larga, al intervenir varios agentes, el *blockchain* permite realizar Smart Contracts (acuerdos de colaboración entre compañías) para que cada operador de la cadena de suministro cumpla sus compromisos en el proceso. De esta manera se consigue una trazabilidad en tiempo real y aumento de la seguridad de los procesos logísticos.

Según la consultora internacional Gartner, se prevé que en 2025 el valor comercial agregado del *blockchain* crezca a más de 176.000 millones de dólares. El *blockchain* está creando nuevas oportunidades comerciales, además de acelerar la verificación de las operaciones, evitar fraudes y ciberataques.

De ahí que vaya a ser tan importante en la industria durante los próximos años para mejorar el seguimiento y protección de datos, realizar seguimiento de la cadena logística, crear nuevos sistemas de facturación, etc.

## SOSTENIBILIDAD Y NUEVAS NORMATIVAS

Las empresas se enfrentan en 2023 a un contexto en que la sostenibilidad y la reducción de residuos ya no es una opción, sino una obligatoriedad. Al compromiso responsable con el medio ambiente se unen la crisis energética y las nuevas normativas de economía circular que entran en vigor este 2023. Por ejemplo, el impuesto sobre el plástico de un solo uso obliga a reducir el plástico de sus embalajes y escoger opciones con componentes de plástico reciclado.

Gracias a tecnologías de automatización, robótica, *cloud computing*, *machine learning* y *blockchain*, entre muchas otras, las empresas pueden realizar procesos más sostenibles.

Ejemplo de ello son los sistemas de embalaje automatizados en el final de línea para proteger mercancías. Gracias al enfundado de palets con *Stretch Hood*, se ahorra plástico y energía. Además, en el caso de los sistemas automatizados de Innova están preparados para la industria 4.0, con posibilidad de transmitir al sistema en la nube de la empresa cliente datos de rendimiento para posterior procesamiento con AI o ML. Más información en [www.innovamaquinaria.com](http://www.innovamaquinaria.com).



# 'Grohe Blue', compromiso extra con la sostenibilidad

La solución de la marca alemana ofrece **agua filtrada** directamente del grifo en el hogar y, a la vez, reduce drásticamente el consumo de plástico

**P**ara el año 2050 está previsto que el 80% de la población mundial viva en ciudades. Este nuevo escenario creará presiones vinculadas con la contaminación del aire, el suministro de agua y el saneamiento, así como el acceso al agua potable.

Ante ello, compañías como Grohe se muestran especialmente implicadas en buscar productos y materiales que favorezcan el cuidado del medio ambiente. Un buen ejemplo de soluciones que ahorran energía y agua es *Grohe Blue*. Esta gama de la firma alemana, líder en soluciones para el baño y la cocina, ofrece agua filtrada directamente del grifo en el hogar y, al mismo tiempo, reduce drásticamente el consumo de plástico en los hogares. Se estima que hasta 800 botellas de plástico para una familia de cuatro miembros durante un año.

Desde la compañía reseñan que *Grohe Blue* es la «simbiosis perfecta de diseño y funcionalidad, la solución para los profesionales que buscan edificios ecológicos y una arquitectura sostenible, con respecto a la estructura exterior pero también a los productos instalados en el interior». Asimismo, revelan que «con esta solución se ahorran botellas de plástico y también se reducen emisiones de dióxido



Con 'Grohe Blue' no solo se logra un ahorro significativo de botellas de plástico, sino que también se reducen las emisiones de CO<sup>2</sup> hasta un 76% por litro.

de carbono en hasta un 76% por litro. El consumo de agua que se produce en el proceso de producción del agua embotellada también se reduce, porque este sistema solo necesita la misma cantidad de agua que se consumirá, mientras que,

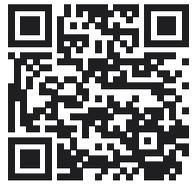


para producir un litro de agua embotellada, se necesitan cerca de 7 litros».

Gracias a sus filtros, es posible disfrutar de un sabor de agua inigualable. Estos se adaptan a las necesidades y condiciones del agua de cada zona, elimi-



nando las partículas indeseadas para un sabor más puro. Además, estos cuentan con la certificación *Cradle to Cradle Certified*, lo que ofrece puntos de prueba adicionales para lograr certificaciones sostenibles para edificios ecológicos.



Valencia  
27/02 al 03/02  
**CEVISAMA**  
N3-P2-A71

Novoesquadra MINI

Novonivel® MINI

Novosepara® MINI

Novopeldaño® MINI

**COLECCIÓN**  
**MINI**



# QUÉ GRANDE SER PEQUEÑO

Son las pequeñas cosas las que hacen grande la vida. Mucha gente pequeña, en lugares pequeños, haciendo cosas pequeñas, pueden cambiar el mundo. Y ese es el espíritu de nuestra **Colección MINI**, concebida para cambiarte la vida.

La **Colección MINI de EMAC®** destaca por su diseño minimalista y la gran delicadeza de sus líneas. Un diseño perfecto que funciona creando una gran armonía con los elementos de cada espacio. A la ligereza y sencillez de sus formas, se unen sus acabados de tendencia plata, blanco y negro, todos en un sedoso acabado mate.

**Colección MINI, qué grande es ser pequeño.**



**AIDIMME**  
INSTITUTO TECNOLÓGICO



SOCIO CORPORATIVO

**Club**  
**Cámara**  
VALENCIA

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

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