El clúster proyecta sus últimas novedades en una suma de eventos

La industria convoca a su red española y mundial de clientes

el Periódico del
Azulejo

DIRECTOR : ÁNGEL BÁEZ CALVO.
FEBRERO Y MARZO DL 2026

NÚMERO 293
www.elperiodicodelazulejo.es

IMAGEN: ARGENTA CERÁMICA

Time of Spain

Diseño, tecnología y sostenibilidad confluyen en las ferias del sector en Castellón

Sumario

el Periódico del Azulejo

Especial Ferias
Páginas 4 a 16

Calendario repleto de eventos en Castellón

Industria
Página 19

Equipe ultima su nuevo horno eléctrico

Diseño
Página 22

Nofer, expertos en I+D para baños públicos

Distribución
Páginas 34 a 38

Novedades en el canal

Colocación Cerámica
Página 27

Rubi apuesta por las herramientas a batería

Director: Ángel Báez Calvo. **Coordinación y redacción:** Javier Cabrerizo. **Diseño:** José Martos. **Fotografía:** Manolo Nebot, Gabriel Utiel, KMY Ros y Toni Losas . **Directora comercial:** Cristina Pastor. **Ejecutivo de ventas:** Javier Cabrerizo. **Edita:** Comunicación y Medios de Levante, SL. **Página web:** www.elperiodicodelazulejo.es. **E-mail:** azulejo@elperiodico.com. **Dirección:** Ctra. Almassora, s/n. 12005 Castellón. **Depósito Legal:** CS-016-2000

EL PEQUEÑO DE LA CASA

U202530280 221.I.2506.710.ES.01

Para hacer bien lo pequeño, antes debemos haber hecho bien lo grande. Lo sublime se debe pensar en grande y lo bello en pequeño. De eso trata la excelencia. Te presentamos al pequeño de la casa **EMAC®**.

Novovierteaguas Eclipse® XS es un perfil de aluminio lacado de reducido tamaño, el más compacto de la gama de vierteaguas de **EMAC®**, que aporta una estética minimalista sin renunciar a la funcionalidad. El exclusivo diseño del goterón **EMAC®**, ranurado a lo largo del perfil, canaliza el agua de la lluvia de forma efectiva evitando el chorreo sobre la fachada. Cuenta con un sistema de doble alojamiento, probado mediante ensayo, para evitar la filtración del agua. Con la opción de iluminación LED, transforma tu fachada en un juego de luz y diseño que resalta su belleza. Además incorpora un tope posicionador que facilita una instalación precisa.

Novovierteaguas Eclipse® XS, un pequeño muy grande.

ISO 9001 BUREAU VERITAS Certification

AIDIMME NSTITUTO TECNOLÓGICO

CLUB CORPORATIVO Club Cámara VALENCIA

EMAC® EL TOQUE FINAL

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

EMAC® GRUPO | ESPAÑA | USA | ITALIA |

Time of Spain es la iniciativa paraguas impulsada por Ascer que agrupa tanto acciones colectivas del sector como iniciativas individuales de las empresas fabricantes de recubrimientos cerámicos.

Time of Spain **posiciona a Castellón en el foco mundial**

Junto al macroevento, la provincia alberga numerosas **acciones comerciales** de carácter individual y colectivo

El mes de febrero ha sido históricamente el momento del calendario reservado para que las firmas de la industria cerámica de Castellón mostraran sus últimas novedades de producto. Después del cambio de modelo de Cevisama (que se ha trasladado a septiembre), el sector ha articulado diversas acciones para no perder el foco nacional de los compradores nacionales e internacionales. La más importante de ellas es Time of Spain, impulsada por Ascer, una conjunción de eventos, actividades y propuestas impulsadas por las empresas adheridas a la asociación. Pero no es la única, numerosas firmas comercializadoras de recubrimientos y de tecnología también han optado por promocionar sus novedades a través de jornadas de puertas abiertas en sus instalaciones.

No obstante, el proyecto con un mayor calado es Time of Spain, que agrupa las propuestas de 68 compañías. El macroevento que cuenta con una página web donde recopila todas las acciones en marcha (*www.timeofspain.com*), destacan que es «un momento clave del calendario en el que la industria abre sus puertas y comparte su visión sobre innovación, diseño y cultura cerámica». Asimismo enfatizan que en Castellón «se concentra uno de los ecosistemas cerámicos más relevantes del mundo: un entorno donde tradición, conocimiento técnico, creatividad y proyección internacional conviven de forma natural».

La industria ha programado una semana con propuestas para todos los perfiles profesionales.

Cada una de las 68 compañías ha elegido el formato y las fechas concretas para responder a sus necesidades y las de sus clientes: desde jornadas de puertas abiertas, a ferias propias, visitas personalizadas o encuentros con sus compradores en sus respectivas instalaciones en la provincia de Castellón.

Estas actividades se verán acompañadas por actos oficiales que anteriormente tenían lugar en el marco de Cevisama, en Feria Valencia, y que esta ocasión año se celebrarán en Castellón, como la conferencia de prensa internacional o la entrega de la XXIV edición de los Premios Cerámica de Arquitectura e Interiorismo. También habrá dos misiones comerciales inversas procedentes del Reino Unido y Estados Unidos.

Así, Ascer ha programado para el día 24 de febrero, en el Bellver Blue Tech Zone de Orpesa, la conferencia de prensa internacional, a la que asistirán unos 50 periodistas extranjeros, así como la entrega de la XXIV edición de los Premios Cerámica de Arquitectura e Interiorismo. En este sentido, el Icex ha colaborado en la organización de la convocatoria internacional y el Ivace en las misiones comerciales inversas.

Ese mismo día habrá una exposición del Concurso de Regeneración Urbana, impulsado por la Diputación de Castellón. Mientras, el día 23, la comitiva de medios de comunicación internacionales realizará una visita guiada por espacios con cerámica ubicados en la capital de la Plana. Asimismo, podrán conocer las instalaciones de diferentes fábricas azulejeras castellonenses. Por último, el 25 de febrero, Onda acogerá un taller sobre tendencias cerámicas.

De manera paralela, se desarrollarán dos misiones comerciales: una procedente de Estados Unidos en la última semana de febrero y otra del Reino Unido en la primera semana de marzo. Con todo ello, el azulejo *made in Spain* aspira a seguir captando la atención de sus compradores nacionales e internacionales.

El objetivo principal de la iniciativa es consolidar estas fechas, ante el cambio en el calendario de Cevisama, como un referente en las agendas de distribuidores y prescriptores nacionales e internacionales.

EMPRESAS PARTICIPANTES EN TIME OF SPAIN 2026

Información actualizada el 18 de febrero de 2026

1	ADEX	FEBRERO Y MARZO	—
2	ALTTOGLASS	FEBRERO Y MARZO	—
3	APARICI	23 FEB. - 6 MAR.	VISITAS GUIADAS SHOWROOM
4	APAVISA	23 – 27 FEB.	VISITAS GUIADAS SHOWROOM
5	ARCANA CERÁMICA	23 FEB. – 6 MAR.	—
6	ARGENTA CERÁMICA	23 – 27 FEB.	THE ESSENTIAL TILE MEETING 2026
7	ARKLAM	9 – 27 FEB.	JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS
8	ASCALE	17 – 27 FEB.	KBIS + CERÁMICA EXPERIENCE
9	AZULEJOS BENADRESA	FEBRERO Y MARZO	VISITAS AL SHOWROOM
10	AZULEV	23 – 27 FEB.	NEW CERAMIC TRENDS
11	AZUVI	23 – 27 FEB.	THE HOME OF CERAMICS 2026
12	BALDOCER	FEBRERO Y MARZO	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM
13	BESTILE	23 – 27 FEB.	EXPOINNOVATE 2026
14	CERÁMICAS FANAL	23 – 27 FEB.	TECHDAYS AT HOME
15	CERMER	FEBRERO Y MARZO	—
16	CERÁMICA DA VINCI	23 – 27 FEB.	VISITAS GUIADAS
17	CERÁMICA SALONI	23 – 6 MAR.	OPEN DAYS – THE GALLERY
18	CERÁMICA VILAR ÁLBARO	1 FEB. – 8 MAR.	VISITAS AL SHOWROOM
19	CEVICA	26 FEB.	PRESENTACIÓN NOVEDADES 2026
20	CICOGRES	23 – 27 FEB.	CERAMICS OPEN WEEK
21	CIFRE CERÁMICA	23 – 27 FEB.	AT HOME TOGETHER 2026
22	COLORKER	9 – 27 FEB.	JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS
23	CRISTACER	FEBRERO Y MARZO	—
24	DECOCER	23 FEB. – 6 MAR.	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM
25	DUNE	23 FEB. – 6 MAR.	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM
26	ECOCERAMIC	23 – 27 FEB.	CERÁMICA EXPERIENCE
27	EL BARCO	26 FEB. – 5 MAR.	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM
28	EL MOLINO	23 – 27 FEB.	INSIDE EL MOLINO
29	EMOTION CERAMICS	23 – 27 FEB.	CERAMICS OPEN WEEK
30	EQUIPE	FEBRERO Y MARZO	—
31	ESTUDIO CERÁMICO	FEBRERO Y MARZO	—
32	ETILE	FEBRERO Y MARZO	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM
33	EXAGRES	FEBRERO Y MARZO	—
34	FABRESA	2 FEB. – 31 MAR.	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM
35	FAVETON	FEBRERO Y MARZO	—
36	GAYAFORES	23 – 27 FEB.	VISITAS PERSONALIZADAS SHOWROOM
37	GEOTILES	23 – 27 FEB.	JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS
38	GRES ARAGÓN	FEBRERO Y MARZO	—
39	GRESPANIA	23 – 26 FEB.	GRESPANIA CONECTA
40	GRUPO GRECO GRES	23 – 27 FEB.	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM
41	HALCÓN CERÁMICAS	23 – 27 FEB.	CERAMICS OPEN WEEK
42	INSCA	23 – 27 FEB.	CERAMICS OPEN WEEK
43	ITT CERAMIC	9 – 27 FEB.	JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS
44	KERABEN · IBERO · METROPOL	23 – 27 FEB.	OPEN DAYS – THE AGORA
45	LA PLATERA	FEBRERO Y MARZO	—
46	LIVINGCERAMICS	23 – 27 FEB.	LIVING DESIGN WEEK
47	MAINZU	TODOS LOS DÍAS	EXPERIENCIA MAINZU
48	MARAZZI	23 – 27 FEB.	PRESENTACIÓN NUEVAS COLECCIONES
49	MAYOR	FEBRERO Y MARZO	—
50	NATUCER	17 – 27 FEB.	KBIS & CERÁMICA EXPERIENCE
51	NAVARTI	23 – 27 FEB.	CERÁMICA EXPERIENCE 2026
52	ONIX	23 FEB. – 1 MAR.	NUEVO DISEÑO DEL SHOWROOM
53	OSET	23 – 27 FEB.	SHOWROOM Y ACTIVIDADES
54	PAMESA CERÁMICA	23 – 27 FEB.	CERÁMICA EXPERIENCE
55	PERONDA GROUP	16 FEB. – 6 MAR.	TECHDAYS PERONDA GROUP
56	PORCELANITE DOS	23 FEB. – 6 MAR.	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM
57	PORCELANOSA GRUPO	23 FEB. – 6 MAR.	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM
58	PRISSMACER CERÁMICA	23 – 27 FEB.	CERÁMICA EXPERIENCE
59	PROCONCEPT	9 – 27 FEB.	JORNADA DE PUERTAS ABIERTAS
60	REALONDA	FEBRERO Y MARZO	VISITAS PERSONALIZADAS
61	ROCA TILES	23 – 27 FEB.	ROCA TILES OPEN HOME
62	ROCERSA	23 – 27 FEB.	NEW CERAMIC TRENDS
63	SQ MOSAIC	23 FEB. – 1 MAR.	NUEVO SHOWROOM
64	SUPERCERAMICA	23 – 27 FEB.	VISITAS SHOWROOM
65	TAU CERÁMICA	23 – 27 FEB.	CERÁMICA EXPERIENCE 2026
66	UNDEFASA	23 FEB. – 6 MAR.	WELCOME HOME – UNDEFASA SHOWROOM
67	VIVES	23 FEB. – 6 MAR.	COME & SEE VIVES SHOWROOM
68	WOW DESIGN	23 – 27 FEB.	VISITAS GUIADAS AL SHOWROOM

Las siete firmas de Porcelanosa Grupo han renovado sus 'showrooms' de producto y ofrecerán 12.000 m2 de novedades. Sobre estas líneas, los 'afterwork' que planteó la empresa en la anterior edición.

Porcelanosa **agrega más alicientes a su Muestra**

El grupo actualiza sus **'showrooms'** e incluirá experiencias gastronómicas adicionales y 'afterworks', además de visitas a sus plantas productivas

Entre el 23 de febrero y el 6 de marzo, Porcelanosa Grupo celebra la XXXII edición de su Muestra Internacional de Arquitectura Global y Diseño Interior. Para tal ocasión, los profesionales de sus siete firmas han trabajado durante los últimos meses para terminar de renovar los *showrooms* en los que mostrar sus últimas propuestas de diseño. La compañía ha habilitado una superficie total que supera los 12.000 metros cuadrados para exponer su abanico de novedades.

A lo largo de estas más de tres décadas de organización de la Muestra Internacional de Porcelanosa, el concepto de experiencia del evento ha ido evolucionando paulatinamente, adaptándose a las necesidades de los visitantes. Para ello, la compañía presenta «un viaje sensorial e inmersivo, a través de sus *showrooms* y de diferentes acciones que les permiten conocer la esencia y las posibilidades técnicas y estéticas de sus materiales y productos».

Desde el año pasado, Porcelanosa opta por integrar al 100% el servicio de comidas en sus instalaciones, con la colaboración de restaurantes de la provincia de Castellón, poniendo en valor el talento local. Este año, los participantes descubrirán ocho espacios gastronómicos de diferentes estilos culinarios. Con un menú personalizado y tematizado para cada uno de los *showrooms*, y diseñados conjuntamente con chefs, este concepto «regala una experiencia de restauración disruptiva y singular».

Para esta próxima edición, el grupo empresarial da continuidad a los *afterworks* que cierran las jornadas, donde se une cultura, diseño, gastronomía y ocio en un ambiente distendido que fomenta la conversación y la inspiración.

Xtone, una de las marcas de la multinacional española, contará con un área de restauración propia.

Imagen del espacio gastronómico habilitado en el centro logístico 1 de Porcelanosa en 2025.

Los materiales de Porcelanosa Grupo revisten los espacios donde tendrán lugar los *afterworks*, convirtiéndose en los verdaderos protagonistas de estos encuentros. En ellos, los clientes pueden experimentar de primera mano las sensaciones que transmiten sus diseños en un contexto social real.

> **El grupo** ha renovado sus exposiciones, con una superficie que supera los 12.000 m^2, para exhibir sus más recientes diseños

Como cada año, la compañía vuelve a abrir las puertas de sus fábricas para que los asistentes conozcan el proceso de producción de algunos de sus materiales destacados, así como su avanzada operativa logística. Estos recorridos exploran cómo la I+D, la tecnología de la maquinaria, el diseño y el compromiso con la calidad son «las palancas que motivan la eficiencia, la mejora continua y la excelencia en los productos de Porcelanosa».

El grupo Grespania cuenta hoy con siete centros productivos, presencia comercial internacional y cerca de 900 profesionales. Medio siglo después, la compañía es sinónimo de I+D, calidad y sostenibilidad.

Grespania, **esencia innovadora desde 1976**

Conmemora su **50º aniversario** y reafirma su trayectoria marcada por la tecnología, el diseño y la sostenibilidad

Grespania celebra en 2026 su 50º aniversario reafirmando una trayectoria marcada por la innovación tecnológica, la calidad, el diseño y la sostenibilidad. Aunque la compañía inició su actividad en 1976, sus raíces en la industria cerámica se remontan a 1878, cuando el bisabuelo de los fundadores impulsó la primera fábrica de azulejos en l'Alcora.

Desde sus inicios, ha mantenido un firme compromiso con el desarrollo industrial y la introducción de sus productos en los mercados más exigentes. En 1981 puso en marcha una de las primeras plantas de pavimento de gres por monococción rápida con horno de rodillos y prensas hidráulicas de alta capacidad, dos importantes avances técnicos en aquel momento.

En 1986, junto con la entrada de España en la Unión Europea, Grespania inauguró una fábrica de revestimiento de pasta blanca ya adaptada a los nuevos estándares de calidad, desarrollando una planta bajo el concepto de *vertido cero*, mediante el reciclaje completo de residuos sólidos, líquidos y gaseosos, convirtiéndose en una referencia medioambiental para el sector.

Posteriormente, impulsada por las nuevas tendencias hacia formatos de gran tamaño y altas prestaciones técnicas, el fabricante diseñó una planta bajo el concepto de industria 4.0 dedicada a la producción de lámina cerámica de gran formato bajo la marca Coverlam, orientada a la construcción, el mobiliario y las encimeras de cocina y baño.

La innovación tecnológica ha ido siempre acompañada de una firme apuesta por la sostenibilidad, con sistemas avanzados de depuración, cogeneración eléctrica y energía fotovoltaica, que refuerzan el compromiso del grupo con la eficiencia energética y la protección medioambiental.

Paralelamente, Grespania ha consolidado una amplia red comercial internacional mediante la creación de filiales en Italia, Benelux, Francia, Polonia, Reino Unido, Estados Unidos y Singapur, así como centros de servicio en diferentes puntos de España, reforzando su cercanía al cliente y su capacidad logística.

En torno a la compañía se ha consolidado además un importante grupo industrial integrado por Esmaltes S.A, dedicada a la producción de esmaltes cerámicos; Euroatomizado S.A, líder mundial en atomización de materias primas blancas; Nuevos Productos Minerales S.L, con diversas explotaciones mineras activas; y recientemente Novalam Innovación S.A, la única fábrica española en pavimentos SPC (Stone Polimer Composite) mediante procesos productivos innovadores.

La campaña correspondiente al 50º aniversario ha sido articulada en torno a una identidad visual propia que integra el número 50, el logotipo y el *claim* corporativo, simbolizando esta trayectoria e inspirada en la *G* del logotipo original de 1976. De este modo, la marca conmemorativa se encarga de conectar pasado y futuro, convirtiendo «la esencia en motor de evolución».

Hoy, el grupo Grespania cuenta con siete centros productivos, presencia internacional y cerca de 900 profesionales. 50 años después, la compañía mantiene intactos sus principios de innovación, calidad, sostenibilidad y servicio, afrontando el futuro con la misma vocación que ha marcado toda su historia.

El EVENTO GRESPANIA CONECTA

Grespania celebra entre el 23 y el 27 de febrero una nueva edición de Grespania Conecta, su cita anual dirigida a arquitectos, interioristas y profesionales del diseño tanto nacionales e internacionales. El encuentro se desarrolla en las instalaciones de la compañía en la provincia de Castellón, donde presenta sus novedades de producto y refuerza su posicionamiento como referencia en I+D.

El programa previsto durante la celebración del evento combina demostraciones técnicas de producto y espacios para fomentar el intercambio profesional. Todo ello, orientado a mostrar el potencial de las nuevas colecciones de la compañía diseñadas para proyectos residenciales, *contract* y públicos.

Bajo el lema 'Una semana para brillar', esta edición del evento servirá para mostrar la capacidad expresiva del material cerámico del grupo y su potencial para transformar cualquier espacio.

Grupo Pamesa **eleva el listón de sus propuestas**

La quinta edición de **Cerámica Experience** añade una marca más a la oferta tras la incorporación de **Natucer**

Del 23 al 27 de febrero, Pamesa Grupo Empresarial celebra una nueva edición de Cerámica Experience, el formato propio con el que la compañía traslada la actividad ferial a sus sedes y *showrooms* en la provincia de Castellón. El encuentro reunirá a más de 5.000 profesionales procedentes de todo el mundo. Durante cinco días, los asistentes podrán conocer de primera mano las últimas propuestas y tendencias en cerámica de las ocho marcas del grupo: Pamesa, Ecoceramic, Geotiles, Navarti, Prissmacer, Tau, Ascale y Natucer, la incorporación más reciente.

Bajo el lema *Una semana para brillar*, esta edición promete sorprender con propuestas que destacan la capacidad expresiva del material cerámico y su potencial para transformar cualquier espacio. Entre las innovaciones sobresale *Gravita*, una combinación de tecnologías digitales avanzadas que permite integrar con precisión gráfica y relieve, aportando a las piezas cerámicas una riqueza visual y táctil diferencial. Este concepto parte de un formato base de 120x120 cm, del que derivan otros como 20x120, 60x120, 30x60 y 60x60. Esta estructura favorece la modularidad y asegura la perfecta integración entre piezas, facilitando composiciones versátiles, equilibradas y adaptables a distintos entornos.

El certamen espera recibir en sus sedes a más de 5.000 profesionales procedentes de todo el mundo.

Por marcas, Pamesa presenta series como *Ergon*, *Opulus* o *Pamstone*, que reinterpretan la fuerza y la naturalidad de la piedra desde una mirada contemporánea. Propuestas como *Odyssey*, *Velhira*, *Crown* o *Namibia* trasladan, por su parte, la elegancia del mármol a superficies de gran impacto visual. Las colecciones *Mix&Match* amplían además las posibilidades creativas mediante el juego de relieves, combinaciones y ritmos visuales en revestimiento.

Asimismo, las colecciones más reconocidas de Navarti evolucionan para ofrecer propuestas cada vez más completas y polivalentes, muchas de ellas ahora también en formato 100x100 centímetros. Se incorporan nuevos relieves para aportar textura, ritmo y juego de luces, así como nuevos colores que actualizan su lenguaje cromático.

Frente a los formatos expositivos tradicionales, el nuevo espacio de Ecoceramic apuesta por una arquitectura fluida, con geometrías orgánicas y volúmenes suaves que invitan al visitante a experimentar el material desde una perspectiva sensorial. La iluminación, cuidadosamente diseñada, potencia tex-

El grupo presenta innovaciones como 'Gravita', una combinación de tecnologías digitales avanzadas que integra con precisión gráfica y relieve, aportando a las piezas más riqueza visual y táctil.

Los asistentes podrán conocer las propuestas cerámicas y tendencias de las ocho marcas del grupo: Pamesa, Ecoceramic, Geotiles, Navarti, Prissmacer, Tau, Ascale y Natucer, la incorporación más reciente.

turas y matices cromáticos, generando atmósferas que evolucionan a lo largo del recorrido.

Por su parte, Geotiles propone un viaje hacia lo esencial con su recién inaugurado *showroom*, llamado Geoda, donde la cerámica revela su potencial expresivo a través de la interacción con la luz. De esta idea nace también una colección con el mismo nombre, una propuesta que establece un diálogo entre naturaleza y diseño.

Desarrolladas bajo el universo Gravita, Prissmacer presenta *GV Elite*, de carácter elegante y arquitectónico; *GV Lab. Art*, con un enfoque más experimental y expresivo; y *GV Lab. Stonehill*, inspirada en la fuerza y la naturalidad de la piedra. Completan estas novedades de *GV Lab*, *Concept*, orientada a proyectos contemporáneos que buscan un diseño conceptual y diferenciador; y *GV Native*, que reinterpreta la esencia de los materiales naturales.

El Roig Arena albergará la Cerámica Night Experience, una velada de 'networking', ocio y gastronomía

El *showroom* de Tau inicia una nueva etapa concebido como un espacio experiencial, donde el visitante descubrirá producto y vivirá la cerámica desde la emoción, la tecnología y la interacción. Destacan *Campaspero* y *Lithos*, dos colecciones que nacen de la esencia más pura de la materia natural.

Ascale refuerza su compromiso con el desarrollo de superficies de alto valor añadido mediante una clara apuesta por la investigación en acabados y texturas como elemento diferenciador. La firma consolida dos acabados ya introducidos en Cersaie, *Velvet 3D* y *Velvet VeinTouch*, que amplían las posibilidades expresivas del material y refuerzan su posicionamiento en proyectos de alto nivel, donde el detalle y la percepción sensorial cobran un papel protagonista.

La última incorporación del grupo, Natucer, estrena sede y *showroom*, un espacio de más de 500 m² que refleja su identidad, donde volumetría y arquitectura se unen en un proyecto vanguardista pensado para mostrar su esencia. Entre sus novedades destaca Louver Rubert, que incorpora esmaltes reactivos durante su fabricación. Este proceso físico-químico garantiza que «cada pieza sea única e irrepetible, con sutiles variaciones de tono, brillo y textura que aportan un carácter artesanaly diferenciado al producto industrial».

En ese marco se integra una de las citas más esperadas de la semana: Cerámica Night Experience 2026, una noche única de entretenimiento, networking y sorpresas. Será el 24 de febrero cuando Pamesa Grupo Empresarial celebrará su gala en el Roig Arena de Valencia, cuyo *claim* de este año es *Una noche para brillar*.

El programa de la noche arrancará con un cóctel *premium* preparado por el reconocido chef Miguel Martí (18.30–20.15 horas), seguido de un espectáculo de Carlos Latre (entre las 20.30 y las 21.30 horas) y una sesión musical a cargo de Pepino Marino (21.30–23.00 horas). A lo largo de la velada, diferentes sorpresas acompañarán el desarrollo del evento. Será una noche de gala, entretenimiento y conexiones profesionales en la que estarán representadas todas las marcas que integran el grupo: Pamesa, Tau, Ecoceramic, Geotiles, Prissmacer, Navarti, Ascale y Natucer.

Durante el encuentro, los asistentes podrán realizar un recorrido por distintos espacios concebidos por Argenta Cerámica para explorar las superficies desde una perspectiva sensorial y contemporánea.

Argenta **celebra el quinto**

The Essential Tile Meeting

Del 23 al 27 de febrero, la cita reúne en **Vila-real** a arquitectos, interioristas y distribuidores en una experiencia con las últimas tendencias cerámicas

Argenta Cerámica celebra una nueva edición de The Essential Tile Meeting, su encuentro internacional dirigido a distribuidores, arquitectos e interioristas, que tendrá lugar del 23 al 27 de febrero en sus instalaciones ubicadas en Vila-real.

Consolidado como un evento propio dentro del calendario cerámico internacional, The Essential Tile Meeting alcanza en 2026 su quinta edición, reafirmando la apuesta de Argenta por «un modelo de encuentro que pone el foco en la experiencia, el diálogo profesional y el valor del diseño como herramienta de conexión». Durante el encuentro, los asistentes podrán realizar un recorrido por distintos espacios concebidos para explorar la cerámica desde una perspectiva sensorial y contemporánea. Es una experiencia diseñada «para favorecer una relación directa con el material, el espacio y el diseño, apoyada en una cuidada puesta en escena que sitúa al visitante en el centro del evento y refuerza su carácter cercano y personalizado».

El evento se desarrolla en un espacio expositivo permanente, pensado para mantenerse activo más allá de las fechas del encuentro, reforzando una idea de continuidad que define la esencia del proyecto y lo diferencia de los formatos expositivos efímeros habituales.

La convocatoria acogerá durante sus cinco días de duración una batería de lanzamientos exclusivos, ideados para ser presentados en el evento.

TENDENCIAS Y LANZAMIENTOS

The Essential Tile Meeting sirve también como plataforma para anticipar las principales tendencias que marcarán el desarrollo de producto de Argenta en 2026, combinando materia, técnica y diseño desde una mirada arquitectónica. En este contexto, el encuentro acogerá una batería de lanzamientos exclusivos, concebidos específicamente para ser presentados durante el evento.

Las nuevas propuestas abarcan desde piezas de pequeño formato y series de revestimiento, hasta colecciones completas en las que pavimento y revestimiento dialogan entre sí, ofreciendo soluciones coherentes y transversales para proyectos residenciales, *contract* y de prescripción arquitectónica.

COLECCIONES REPRESENTATIVAS

En este marco se inscriben líneas de trabajo ya reconocibles en el *universo* Argenta, como la arquitectura mineral y sistémica representada por colecciones como *Bergstein*, o el lujo equilibrado que define a la familia *Eterna*, entendidas como ejemplos de una manera de concebir la cerámica como sistema integral y no como producto aislado.

La edición 2026 de The Essential Tile Meeting llega acompañada de una nueva campaña gráfica desarrollada bajo el lema *Connecting spaces, inspiring experiences*. Esta iniciativa «pone el foco en el proceso de transformación de la materia y en la capacidad del diseño cerámico para construir identidad», según destacan desde la azulejera castellonense.

Con un lenguaje visual basado en acabados de inspiración natural, tonos neutros y una estética refinada, la campaña refuerza una visión sobria y emocional del diseño, en coherencia con los valores de Argenta Cerámica y su manera de entender la arquitectura y el interiorismo contemporáneos.

La experiencia del evento se articula en torno a tres conceptos fundamentales: la esencia, la experiencia y la conexión, tres elementos «que estructuran tanto el discurso expositivo como la narrativa visual de esta quinta edición y reflejan el compromiso de Argenta Cerámica con la innovación, la colaboración y la excelencia estética».

A través de este encuentro, Argenta Cerámica consolida la celebración anual de The Essential Tile Meeting como una plataforma estable de relación con arquitectos, interioristas y distribuidores internacionales, con lo que la compañía reafirma su «compromiso por la creatividad, el trabajo colaborativo y un diseño que sitúa la cerámica como elemento vertebrador de los espacios».

ARGENTA
Time
of Spain
The
essential
tile
meeting
5th Edition
Flavia Genere 120x280

Kerajet retoma la muestra industrial de innovación tecnológica española con nueve empresas más entre el 23 y el 27 de febrero. Este año la muestra se presenta bajo el lema 'Discover the Future of Tiles'.

Kerajet **lidera una nueva edición de la feria SIMA**

Las instalaciones de la firma en Almassora albergan la muestra con la **última tecnología** para la industria

SIMA Event regresa al calendario ferial de la industria con una nueva edición. El certamen se celebra del 23 al 27 de febrero en las instalaciones de Kerajet en Almassora y convertirá de nuevo a Castellón en el epicentro de la tecnología española aplicada a la industria cerámica. La cita se ha consolidado como una fecha destacada en el calendario sectorial, un foro que trasciende el formato tradicional de feria para convertirse en una plataforma de posicionamiento estratégico para las empresas de maquinaria.

Bajo el lema *Discover the Future of Tiles*, el evento mostrará las últimas innovaciones desarrolladas por destacadas compañías españolas especializadas en ingeniería de procesos, automatización industrial, soluciones de decoración digital, sistemas de manipulación, corte y logística interna, así como tecnologías orientadas a la eficiencia energética y la sostenibilidad productiva. Durante cinco jornadas, los asistentes podrán conocer en funcionamiento desarrollos concebidos para responder a los nuevos retos de la fabricación cerámica: mayor flexibilidad, reducción de costes, integración digital y optimización de recursos, así como propuestas de nuevo cuño con la inteligencia artificial como protagonista.

En SIMA se anticiparán las tendencias que marcarán el futuro de la maquinaria para la cerámica.

CAPACIDAD TECNOLÓGICA

En esta edición participarán firmas como Chumillas Technology, Errece, Dialev Technology, Maincer, Tass, Keeltek, Innova Group y Xieta, además de la propia anfitriona, Kerajet. Todas ellas representan la capacidad tecnológica del tejido industrial español, que en los últimos años ha intensificado su apuesta por la digitalización, la robotización y el desarrollo de soluciones llave en mano adaptadas a mercados internacionales cada vez más competitivos.

Desde la organización subrayan que SIMA no es únicamente un escaparate comercial, sino un «entorno donde se fomenta el intercambio de conocimiento técnico y la generación de alianzas estratégicas». Las demostraciones en planta, las presentaciones de nuevos equipos y la interacción directa con los equipos de ingeniería permitirán a los visitantes nacionales e internacionales profundizar en aspectos como la integración de sistemas, el análisis de datos en tiempo real, la trazabilidad de procesos o la optimización energética, elementos que ya forman parte del núcleo de la industria 4.0 aplicada a la cerámica.

En definitiva, desde Kerajet recalcan que SIMA «no es solo una feria, sino un espacio de *networking*, conocimiento e intercambio tecnológico donde se definirán las tendencias que marcarán el futuro del sector cerámico y de maquinaria industrial». La organización espera la asistencia de profesionales, fabricantes, ingenieros, arquitectos, distribuidores y representantes nacionales e internacionales interesados en conocer de primera mano las soluciones más innovadoras desarrolladas por la industria española.

La previsión de visitantes foráneos refuerza el carácter global del encuentro, en un momento en el que la industria cerámica afronta importantes desafíos vinculados a la transición energética, la competitividad de costes y la adaptación a normativas medioambientales cada vez más exigentes. En este contexto, la maquinaria española reivindica su papel como un socio tecnológico de primer nivel para acompañar a los fabricantes en la transformación de sus nuevos procesos productivos.

De esta manera, la maquinaria vuelve a garantizarse un espacio expositivo propio para presentar al mundo sus últimas innovaciones, enfocadas a satisfacer una demanda cada vez más exigente a nivel mundial. SIMA Event 2026 aspira a anticipar, un año más, a los profesionales del clúster las soluciones que marcarán el rumbo de la industria cerámica a lo largo de los próximos años.

Participan también
Chumillas Technology, Errece, Dialev Technology, Maincer, Tass, Keeltek, Innova Group y Xieta

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

NUEVO

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

LIZABAR PLASTICS s.l.

rased

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

Clientes y profesionales llegados desde los principales mercados para APE Grupo, como España, Francia, Alemania y Estados Unidos, ya han confirmado su visita a las instalaciones de la compañía.

APE Grupo, **dos semanas de diseño y arquitectura**

La firma azulejera celebra la tercera **The Perfect Mix Experience** entre el 23 de febrero y el 6 de marzo

APE Grupo vuelve a situar el diseño y la innovación en el centro del calendario del sector con la celebración de la tercera The Perfect Mix Experience, su feria propia, que tendrá lugar del 23 de febrero al 6 de marzo en su *showroom* de Castelló. Tras dos ediciones anteriores concebidas como una semana de propuestas complementarias a Cevisama, la compañía refuerza este año el formato y amplía la cita a dos semanas completas de visitas y eventos, en un contexto marcado por la no celebración de la feria valenciana en su fecha y formato habituales.

The Perfect Mix Experience se consolida así «como un espacio de encuentro entre la industria cerámica, la arquitectura y el diseño, y en esta edición servirá de marco para la presentación de todas las novedades desarrolladas por APE Grupo en los últimos meses». Nuevas propuestas que amplían y evolucionan colecciones ya existentes, muchas de ellas presentadas por primera vez en Cersaie, la feria internacional celebrada el pasado mes de septiembre en Bolonia, y que ahora se muestran de forma global a clientes y prescriptores.

En las dos semanas de feria, APE Grupo «prevé recibir visitas de profesionales desde sus principales mercados internacionales, con una especial presencia de clientes de España, Francia y Alemania, así como de Estados Unidos, reforzando el carácter internacional de una cita que se afianza como alternativa al calendario ferial tradicional».

Más allá de la exposición de producto, The Perfect Mix Experience se articula en torno a una programación de eventos que refuerza su dimensión cultural y creativa. La feria arrancará el lunes 23 de febrero con la entrega de los APE Grupo Architecture Awards, unos galardones que reconocen proyectos arquitectónicos que destacan por su capacidad para generar impacto positivo a través del diseño y el uso consciente de los materiales.

El certamen comenzará el lunes 23 de febrero con la entrega de los APE Grupo Architecture Awards.

El martes 24 de febrero, a las 16.00 horas, se celebrará el taller *Color, forma y materia*, impartido por el dúo creativo Amiguis, que propone una aproximación abstracta y contemporánea al arte floral. La sesión plantea la flor como material y sistema, explorando su potencial conceptual en diálogo con la arquitectura y el diseño, a través de un ejercicio experimental centrado en el color, la materialidad, la escala y el equilibrio.

La programación continuará el jueves 26 de febrero con el Design Day, comisariado por *Diariodesign*. Con el lema *Cuidar, transformar e inspirar*, la cita pondrá el foco en cómo la arquitectura y el diseño pueden mejorar los espacios que habitamos, desde soluciones empáticas e inclusivas hasta propuestas nuevas creativas e innovadoras. En la jornada participarán Juan Francisco Fuentes-Lojo, director de *Diariodesign;* Diego Abellán e Inma Jiménez, arquitectos fundadores de ABEZ; y Pepa Casado D'Amato, la fundadora de Futurea.

Mientras, el viernes 27 de febrero, a las 11.00 horas, tendrá lugar el taller *Crear un pattern*, de la mano de Bonavista Taller. En esta sesión práctica, los participantes desarrollarán desde cero un estampado mediante técnicas como la acuarela o el *gouache*, para posteriormente transformarlo en un patrón digital con herramientas de Photoshop, con aplicaciones en ámbitos como la cerámica, el textil o el papel pintado.

Las plazas para los talleres y para el Design Day pueden reservarse a través del perfil de APE Grupo en Eventbrite. Con todo ello, la compañía castellonense refuerza el carácter abierto y participativo de una feria «concebida no solo como escaparate de producto, sino como plataforma de reflexión y diálogo en torno al diseño contemporáneo».

La compañía presenta sus últimas novedades junto a una agenda de eventos que une arquitectura, diseño y creatividad

Con este salto cualitativo en la tercera The Perfect Mix Experience, APE Grupo apuesta «por un modelo propio que responde a un momento de transformación del sector, ofreciendo a profesionales y medios un espacio cercano, experiencial y alineado con las nuevas formas de entender la arquitectura, el diseño y la industria cerámica».

APE GRUPO SHOWROOM. CASTELLÓN

The Perfect Mix Experience

apegrupo

Programa

MARTES 24 FEB. 16.00 H. TALLER

Color, forma y materia:
Explorando los límites
del arte floral con

Amiguis

JUEVES 26 FEB. 10.30 H

Cuidar, transformar e inspirar

Design Day

Ana Segovia
cofundadora y *chief design officer* de Odosdesign

Laura Ortín
arquitecta, fundadora de L´Aura Ortín
y directora de Open House Murcia

Diego Abellán e Inma Jiménez
arquitectos y fundadores de ABEZ

Pepa Casado D'Amato
fundadora de Futurea

Juan Francisco Fuentes-Lojo
director de Diariodesign

VIERNES 27 FEB. 11.00 H. TALLER

Crear un estampado con

Bonavista

#tpme

23 Feb — 6 Mar

Sacmi Ibérica **marca tendencia en I+D+i**

Ha presentado en **Exposólidos** su familia completa de tamices y soluciones de bombeo para fluidos

Sacmi Ibérica ha participado entre el 10 y el 12 de febrero en una nueva edición de Exposólidos (Barcelona) y lo ha hecho con una propuesta centrada «en la fiabilidad operativa, el control de procesos industriales y la optimización del rendimiento en planta, presentando su gama completa de soluciones de tamizado y bombeo de fluidos orientadas a sectores como la cerámica y la construcción».

La presencia de la compañía en la feria respondió «a un enfoque integral del proceso, abordando tanto la separación de sólidos como el manejo de fluidos en entornos industriales exigentes». Su estand en el recinto de La Farga de L'Hospitalet (Barcelona) se articuló en dos áreas: tamizado industrial y sistemas de bombeo «para analizar soluciones adaptadas a distintas configuraciones productivas y a las necesidades específicas de cada instalación».

El espacio de Sacmi en Exposólidos, celebrada del 10 al 12 de febrero en la provincia de Barcelona.

Por su parte, en el área de tamices, la firma castellonense mostró tecnologías orientadas a garantizar una separación eficaz, constante y respetuosa con el material, especialmente indicadas en aplicaciones donde la calidad final del producto y la estabilidad operativa resultan determinantes, como en la fabricación de cerámica. La gama se adapta a distintos caudales de trabajo, rangos granulométricos y requisitos de producción, cubriendo un amplio espectro de aplicaciones industriales.

En el ámbito del bombeo, Sacmi incorporó bombas peristálticas y bombas neumáticas de membrana, que se suman a las tradicionales bombas centrífugas. Esta diversificación tecnológica permite seleccionar «la solución más adecuada para fluidos abrasivos, cargados o viscosos, optimizando la eficiencia energética y reduciendo costes asociados al mantenimiento y al consumo de energía».

Con esta propuesta, Sacmi Ibérica ha puesto el foco en los principales retos de planta: continuidad operativa, reducción de paradas no planificadas, mejora de la seguridad industrial y optimización del coste total de propiedad de los equipos. Todo ello, «con el respaldo del grupo Sacmi y con una orientación práctica dirigida a las aplicaciones reales en la industria de España».

La presencia en Exposólidos ha permitido a los visitantes «conocer de forma directa las distintas tecnologías de tamizado y bombeo, analizar aplicaciones reales en entorno industrial y recibir asesoramiento técnico especializado en función de las necesidades concretas de cada proceso productivo».

Orbel Ingeniería, **seguridad en el transporte de tambores**

La empresa automatiza el transporte seguro de tambores de acero de **250 litros** y hasta **3.000 kilogramos** con AGV guiados por banda magnética

Orbel Ingeniería, la división de Orbelgrupo, integra tecnologías de almacenaje, movimiento interno, limpieza autónoma y robótica social.

Orbel Ingeniería ha implementado recientemente en una planta de pinturas y recubrimientos automotrices una solución de transporte interno autónomo para mover tambores de acero de 250 litros y hasta 3.000 kilogramos «con máxima seguridad y estabilidad».

La implantación por parte de la firma con sede en Almassora (Castellón) se fundamenta en dos AGV tipo plataforma guiados por banda magnética, capaces de transportar cargas de gran altura entre distintas zonas de la planta con precisión repetitiva. Desde la compañía revelan que «el desafío era claro: estos movimientos son necesarios para procesos de prueba, vaciado y llenado, y exigen un transporte seguro, estable y sincronizado con la demanda de producción, especialmente por el comportamiento dinámico del líquido (variaciones de inercia)».

CONTINUIDAD Y CONTROL

Para garantizar tanto la continuidad como el máximo control, el sistema se ha integrado con la solución de gestión de la empresa, de modo que, al generarse una orden, el AGV recibe automáticamente la misión con origen y destino definidos, una característica que asegura un flujo continuo y preciso.

Con este sistema se minimizan los riesgos laborales por el movimiento manual de tambores.

Desde Orbel Ingeniería explican que «los resultados son directos: se elimina el riesgo laboral asociado al movimiento manual de tambores de 3.000 kilogramos y se garantiza un transporte estable de líquidos entre el almacén intermedio y la zona de llenado».

> **El guiado** por banda magnética protege tanto al personal como a las instalaciones

Asimismo, el guiado por banda magnética «aporta trayectorias exactas y repetitivas, minimiza desviaciones en recogida y dejada y reduce el riesgo de vuelcos, golpes o manipulaciones inseguras, protegiendo tanto al personal como a las instalaciones». La coordinación entre ambos AGV permite gestionar el tráfico interno, lo que consigue evitar interferencias o bloqueos, «lo que optimiza tiempos y elimina las interrupciones innecesarias».

SALTO CUALITATIVO EN PRECISIÓN

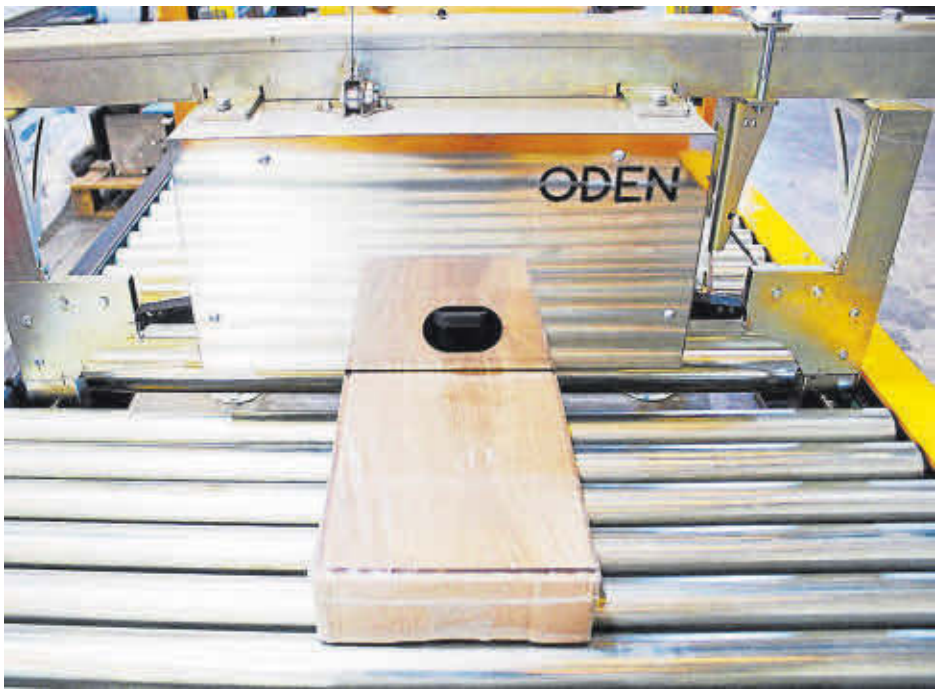
Frente a los métodos tradicionales como son las carretillas manuales, el salto cualitativo «está en la precisión, la seguridad y la automatización, reduciendo la variabilidad humana y asegurando deposición exacta incluso con cargas altas y comportamiento dinámico». En cuanto a la productividad, el impacto «es especialmente positivo», tal y como explican desde Orbel Ingeniería: «El transporte deja de depender de la disponibilidad de un operario, evita tiempos muertos, reduce cuellos de botella y mantiene un flujo constante que mejora la eficiencia global de planta».

El éxito de este proyecto se apoya en el enfoque técnico de Orbel Ingeniería desde el análisis de flujos y necesidades, la definición precisa de trazados, el diseño estratégico de rutas y una lógica de gestión de tráfico preventiva para garantizar continuidad operativa».

Desde la empresa castellonense enfatizan que «durante el desarrollo del proyecto se identificaron oportunidades de mejora, ajustando parámetros para maximizar rendimiento, con coordinación constante con el personal de planta e integración plenamente alineada con objetivos productivos».

Orbel Ingeniería, la división de ingeniería logística y robótica de Orbelgrupo, integra tecnologías de almacenaje, movimiento interno, limpieza autónoma y robótica social para automatizar procesos y mejorar la productividad. La firma analiza, diseña e implanta soluciones fiables y escalables, conectadas con los sistemas de cada cliente, que optimizan el flujo de materiales y la eficiencia operativa. Asimismo acompaña todo el proceso, desde el diagnóstico inicial hasta la posterior puesta en marcha, «garantizando planificación precisa, ejecución rigurosa y resultados sostenibles».

La empresa castellonense aplica metodologías de mejora continua, al tiempo que desarrolla nuevas aplicaciones de automatización y evalúa periódicamente sus soluciones para mantenerlas alineadas con los avances tecnológicos y anticiparse a los retos del sector.



Este nuevo cabezal supone un avance significativo en la modernización de líneas de embalaje existentes, al permitir la actualización del sistema de flejado sin necesidad de sustituir el equipo completo.

Innova **presenta su nuevo cabezal de flejado universal**

'Oden SmartDrive' aúna diseño, electrónica avanzada y conectividad web para mejorar el **control del proceso**

Innova Group, fabricante especializado en soluciones de embalaje y flejado para el final de línea, ha ampliado su gama tecnológica con el lanzamiento del nuevo cabezal de flejado *Oden SmartDrive*, desarrollado íntegramente con tecnología propia de la firma castellonense y diseñado para su integración universal en los sistemas de flejado automático.

Este nuevo cabezal «supone un avance significativo en la modernización de líneas de embalaje existentes, al permitir la actualización del sistema de flejado sin necesidad de sustituir el equipo completo», indican desde Innova. Gracias a su diseño compacto, electrónica avanzada y conectividad inteligente, «ofrece un mayor control del proceso, una mejora del rendimiento operativo y un mantenimiento optimizado».

El lanzamiento de *Oden SmartDrive* es el resultado de más de 25 años de experiencia de Innova Group en el diseño y fabricación de sistemas de embalaje para final de línea. Con este nuevo desarrollo, la compañía refuerza «su apuesta por la innovación tecnológica, la conectividad industrial y el desarrollo de soluciones patentadas, orientadas a mejorar la eficiencia, fiabilidad y sostenibilidad de los sistemas de flejado actuales».

El cabezal de flejado es uno de los componentes clave en el rendimiento de cualquier flejadora automática y, al mismo tiempo, uno de los elementos sometidos a mayor desgaste. Con el desarrollo de *Oden SmartDrive*, Innova responde a la necesidad del mercado de renovar cabezales de flejado obsoletos mediante una solución avanzada, compatible con múltiples arquitecturas de control y sistemas PLC.

El nuevo cabezal ha sido desarrollado con tecnología propia patentada por Innova Group.

El cabezal incorpora servomotores con control de par, garantizando una tensión de flejado precisa y constante, y ha sido diseñado bajo un concepto sensorless, eliminando también embragues y frenos mecánicos. Este diseño reduce el número de componentes de desgaste, mejora la fiabilidad del sistema y disminuye los costes de mantenimiento.

Oden SmartDrive destaca también por su diseño ligero y compacto, con un peso aproximado de 50 kg, lo que facilita su instalación e integración en líneas ya operativas y contribuye a una mayor eficiencia energética.

Entre sus funcionalidades avanzadas, el cabezal integra un visualizador web propio, que permite el acceso remoto a la interfaz de control desde cualquier dispositivo. Esta conectividad «facilita la supervisión del proceso, el diagnóstico del sistema y la gestión de parámetros, recetas, contadores de producción y consumo de fleje, contribuyendo al mantenimiento predictivo y a la optimización operativa».

Además, el cabezal incorpora un sistema inteligente de detección de llegada del fleje, que permite repetir automáticamente la maniobra en caso de colisión durante el lanzamiento, evitando paradas imprevistas y aumentando la continuidad del proceso productivo.

La integración del cabezal Oden SmartDrive se realiza mediante un *Starter Kit* estándar, que incluye el cabezal y los *drivers* de conexión necesarios para una puesta en marcha ágil y segura. En función de las necesidades de cada instalación, Innova ofrece distintos elementos opcionales de integración, como HMI táctil, marco de flejado, desbobinador o sistemas de verificación, lo que permite configurar soluciones modulares y adaptadas a cada línea de embalaje.

Su integración facilita la tanto la modernización como la mejora del rendimiento de líneas de embalaje ya operativas

Con *Oden SmartDrive*, Innova Group refuerza su compromiso de ofrecer tecnología de embalaje para mejorar la eficiencia, la conectividad y la sostenibilidad de los sistemas de flejado.

Equipe, **más cerca de su segundo horno eléctrico**

El fabricante pondrá en funcionamiento la segunda instalación de estas características entre **abril y mayo**

La sustitución del gas natural por otras fuentes de energía no contaminantes es uno de los grandes desafíos que tiene por delante la cerámica de Castellón. En los últimos años se han barajado diferentes alternativas, pero la que ha ganado peso como la opción más viable es la electrificación.

Un punto de inflexión fue la entrada en funcionamiento, en verano del año 2024, de un horno 100% eléctrico en una de las plantas de producción de la firma Equipe Cerámicas. Así, esta tecnología dejaba de ser un prototipo para formar parte del proceso productivo de una fábrica. Desde entonces, responsables de la firma han señalado en distintos foros que el rendimiento ha superado las expectativas más optimistas.

Una muestra del respaldo a este método fue el anuncio, avanzado por *Mediterráneo* el pasado mes de septiembre, de que Equipe iba a construir un segundo horno eléctrico. La azulejera, especializada en piezas de pequeño formato, ha mencionado ahora que el montaje está en marcha en sus instalaciones de Figueroles, y ya hay fecha para su puesta en servicio. «Tenemos la previsión de que esté operativo entre los meses de abril y mayo», detallaron.

Tal y como señaló en su momento el CEO de Equipe, Rogelio Vila Rodríguez, este nuevo aparato duplica las características del horno de Onda, que tiene una capacidad productiva máxima de 1.500 metros cuadrados al día.

Equipe ha sido pionera en la búsqueda de alternativas de fabricación cerámica más sostenibles.

El nuevo equipamiento de Figueroles, que sustituirá a uno de gas que ha finalizado su periodo de vida útil, fabricará hasta 3.351 metros cuadrados al día, con unas dimensiones de 39,9 metros de longitud y 2,1 de ancho. Su consumo será de 468 kilovatios-hora por tonelada, y la electricidad consumida permitirá alcanzar temperaturas de hasta 1.200 grados.

Fuentes de Equipe añaden que, si bien sus productos están especializados en formato pequeño, «pensamos que la tecnología eléctrica es igualmente válida en piezas de mayor tamaño».

Para que el proyecto pueda desarrollarse según lo previsto, ha sido necesario ampliar la potencia eléctrica contratada por la factoría para poder tener en funcionamiento un aparataje que antes funcionaba con gas. Algo que ya tienen concedido para iniciar la producción esta primavera.

La experiencia de Equipe Cerámicas ha animado a otros grupos a explorar la vía de la electricidad para la descarbonización. También el pasado mes de septiembre, el presidente del grupo Pamesa, Fernando Roig, mencionó que iba a contar con un horno de esta tecnología.

El equipo duplicará las características del horno de Onda, que tiene una capacidad máxima de 1.500 metros al día

Una propuesta que ha redoblado recientemente con la presentación de un plan que triplicará la capacidad de generación fotovoltaica en las cubiertas de sus instalaciones, más la instalación de baterías y un sistema de gestión de la energía basado en inteligencia artificial.

Pocos días después de este anuncio, Pamesa dio a conocer la entrada en el accionariado de la empresa encargada de este proyecto, Umbrella Global Energy, con una ampliación de capital.—**B. Roig**

El 12 de septiembre de 2024, Equipe presentó al sector su innovador horno 100% eléctrico en las instalaciones de Onda. El evento contó con la presencia de autoridades y profesionales del clúster.

PortCastelló **sigue creciendo en tráfico de mercancías**

La evolución positiva del recinto está determinada por el aumento en tráfico de nitratos y ácido bórico, claves para la **actividad cerámica** y agraria

PortCastelló continúa creciendo en tráfico de mercancías también durante el 2026, al estrenar el año con un total de 1.477.896 toneladas movidas durante el mes de enero, un 0,3% más respecto al año anterior gracias a la mercancía general y los graneles sólidos. Fuentes del recinto castellonense destacan que uno de los datos más significativos de este arranque de año es el crecimiento de la mercancía general, que ha experimentado una subida del 7,86%, alcanzando las 92.921 toneladas.

En este crecimiento tiene mucho que ver el «aumento en tráfico de nitratos y ácido bórico, fundamentales para los sectores cerámico y agrario, lo que refuerza el papel del puerto como puerta de entrada para materias primas». También crece la mercancía relacionada con las palas eólicas y sus componentes, una operativa de mercancía de proyecto que requiere de una alta especialización técnica.

En esta misma línea, el tráfico de contenedores (TEU) también muestra una tendencia al alza con un crecimiento del 2,7% al cierre del primer mes del año 2026 y en comparación con el mismo mes del pasado ejercicio.

Por su parte, los graneles sólidos mantienen su senda de crecimiento con un aumento del 1%, moviendo 561.605 toneladas. Este sector sigue siendo un pilar fundamental para el puerto, al estar muy vinculado a la industria cerámica de la provincia. En cuanto a la naturaleza de las mercancías, destacan los crecimientos en sectores estratégicos como el agroganadero y alimentario (+82,7%) y los materiales de construcción (+149,8%).

PortCastelló cerró 2025 con un crecimiento del 6% pese a la línea a la baja del sistema portuario.

El presidente de la Autoridad Portuaria de Castellón, Rubén Ibáñez, ha señalado que «este arranque de año confirma que PortCastelló continúa ganando competitividad en tráficos y el crecimiento cercano al 8% en mercancía general es un claro indicador de que nuestra estrategia de diversificación está dando frutos». También ha puesto en valor el aumento en tráfico de contenedores, «fruto de nuestras misiones comerciales en diferentes países y de la labor de promoción del puerto entre las principales navieras y operadores logísticos».

Los principales países con los que está vinculado el puerto son Marruecos, Libia, Guyana, Camerún, Turquía y Egipto

Según los datos estadísticos a cierre de enero, el granel líquido representa el 56,3% del tráfico total, seguido del granel sólido (que supone un 37,8%) y por último, la mercancía general, que representa el 5,8% del total.

Desde el recinto también detallan que «los principales países con los que actualmente el puerto de Castellón mantiene relaciones comerciales son Marruecos, Libia, Guyana, Camerún, Turquía y Egipto, lo que refuerza la posición de Castellón como *hub* logístico dentro del arco mediterráneo».

Cortés Perú proyecta una nueva planta en el sur de Lima

Potente **inversión** del fabricante

Cortés Moldes Perú, filial de la empresa española especializada en soluciones para la industria cerámica, va a acometer una nueva inversión dentro de su estrategia de crecimiento. La compañía ha adquirido 3.000 metros cuadrados de terreno en el Parque Industrial Chilca – Sector 62, en el sur de Lima. Desde la firma reseñan que «este nuevo emplazamiento es clave para su próxima etapa de expansión en América, ya que ofrece ventajas estratégicas tanto para la propia empresa como para su cartera de clientes».

La nueva compra de terrenos «permitirá a la factoría alzar una próxima edificación y facilitar su traslado a estas modernas instalaciones». Asimismo expresan que «este cambio no busca únicamente mejorar el rendimiento de su proceso de fabricación, sino también una mayor eficiencia en los procesos de fabricación; un acercamiento con clientes actuales y captación de nuevos operadores; y una atención personalizada para quienes demandan nuestros servicios».

El grupo de l'Alcora refuerza su posicionamiento internacional a través del nuevo proyecto de su filial en territorio peruano.

El emplazamiento elegido por el equipo directivo en el Parque Industrial Chilca ofrece «ventajas importantes, como seguridad y control de accesos para la clientela y la propia plantilla con la protección perimetral y vigilancia permanente del entorno, garantizando así un espacio confiable y protegido para llevar a cabo sus actividades».

La edificación de las nuevas instalaciones «permitirá disponer de equipamiento de última generación en un espacio adecuado, con la superficie idónea para albergar una fábrica en constante innovación, y ofreciendo máxima confortabilidad a la plantilla. Es precisamente la formación y el cuidado de quienes forman parte del equipo de Cortés uno de los pilares para la dirección».

Con esta inversión, Cortés Perú reafirma su compromiso de ofrecer servicios de calidad a su público en un entorno seguro y estratégico, consolidando su presencia en la región. Esta es una de las prioridades de la marca coincidiendo con el 75 aniversario de su fundación en España y se une al resto de propuestas diseñadas para reforzar su crecimiento.

Asebec expone sus nuevos dos proyectos tecnológicos

Las iniciativas, financiadas por la Generalitat y la Diputación de Castellón, se darán a conocer los días **24 y 26 de febrero** en las instalaciones del ITC

Asebec (Asociación Española de Fabricantes de Bienes de Equipo para la Cerámica) presentará en breve dos proyectos estratégicos realizados durante 2025, dirigidos a impulsar la digitalización y la eficiencia tecnológica en el sector cerámico. Las sesiones se celebrarán en las instalaciones del Instituto Tecnológico de Cerámica (ITC) en Almassora.

Las presentaciones se enmarcan en una semana de gran actividad en la provincia de Castellón, coincidiendo con la celebración de Time of Spain, un evento que reúne a numerosas empresas del sector cerámico y que permitirá poner en valor la innovación tecnológica y la digitalización en la industria.

El primer proyecto, subvencionado por la Diputación de Castellón y desarrollado por IMK, aborda la transformación digital en la fabricación de maquinaria para la cerámica. Armando Pallarés, CEO de IMK, expondrá objetivos, resultados y oportunidades para las empresas del sector el martes 24 de febrero a las 9.00 horas, acto al que asistirá Vicente Pallarés, diputado de Cerámica.

A continuación, y con patrocinio de Femeval, se presentará el nuevo Reglamento de Seguridad en Máquinas Marcado CE, a cargo de Eduardo Ferrer, de Mazel Asistencia Industrial. La sesión abordará las principales novedades del reglamento, las diferencias respecto a la anterior directiva y sus implicaciones prácticas para los fabricantes.

Asebec impulsó el pasado ejercicio dos proyectos: Telemaq, referente a la inteligencia artificial dentro de la industria y otro sobre digitalización.

El colectivo también presentará el nuevo convenio firmado con Cesce con ventajas para sus asociados

El segundo proyecto, denominado Telemaq, fue subvencionado por la Dirección General de Industria de la Generalitat Valenciana y desarrollado por el Instituto de Tecnología Cerámica. Se centra en la asistencia técnica remota mediante inteligencia artificial generativa en entornos industriales cerámicos. Su presentación se realizará el jueves 26 de febrero a las 10.00 horas, con la asistencia prevista de Julio Delgado, director general de Industria. Joan Boix, responsable del Área de Procesos Industriales del ITC, detallará las líneas de actuación, los resultados y las oportunidades para las empresas del sector.

Ese mismo jueves, entre las 9.00 y las 10.00 horas, se dará a conocer el convenio Asebec–Cesce, presentado por Rafael García Sanz, director territorial de Cesce, que explicará la singularidad de la póliza industrial y sus ventajas para todas las empresas asociadas de Asebec / Spanish Ceramic Technology.

La Cátedra Altadia de la UJI impulsa nueva bibliografía técnica

Crea una **enciclopedia cerámica**

La Cátedra Altadia del Conocimiento Cerámico de la Universitat Jaume I potencia el conocimiento científico y la transferencia tecnológica con la publicación del primer volumen de la Enciclopedia sobre Tecnología Cerámica, una obra de referencia que profundiza en las bases científicas que sustentan la fabricación actual de productos de cerámica blanca.

La Cátedra Altadia del Conocimiento Cerámico de la Universitat Jaume I ha presentado el primer volumen, que ofrece un análisis exhaustivo de los procesos y del comportamiento de los materiales empleados en pavimentos, revestimientos, lozas y porcelanas, aportando una visión rigurosa y sistemática del conocimiento técnico aplicado al sector.

Este primer volumen, publicado por la editorial *Publicacions* de la Universitat Jaume I de Castellón dentro de la colección *Universitas*, es obra de José Luis Amorós, uno de los principales referentes académicos y técnicos en tecnología cerámica en España, especialmente en procesos de fabricación de cerámica blanca, junto a Encarna Blasco, investigadora de reconocido prestigio en este ámbito. Ambos han desarrollado gran parte de su trayectoria profesional vinculada al Instituto de Tecnología Cerámica (ITC-AICE) y a la Universitat Jaume I, combinando investigación, docencia y transferencia tecnológica en el sector cerámico de Castellón.

Encarna Blasco, José Luis Amorós y Arnaldo Moreno, con el primer volumen de la Enciclopedia sobre Tecnología Cerámica.

La presentación se ha celebrado en el Instituto de Tecnología Cerámica (ITC), coincidiendo con el tercer aniversario de la creación de la Cátedra. El acto ha contado con la participación de los autores, acompañados por el vicerrector David Cabedo; Antonio Blasco, consejero del Grupo Altadia, y Arnaldo Moreno, director de la Cátedra y catedrático de Ingeniería Química.

Bajo el título F*undamentos del proceso de fabricación de materiales de cerámica blanca*, la publicación ofrece una síntesis actualizada de las bases del procesado de estos materiales. Es una obra que ordena el conocimiento para comprender el diseño de producto, el desarrollo de procesos la mejora de la calidad en la industria.

Nofer, **diseño e innovación en su nuevo Catálogo 2026**

Incorpora mejoras de prestaciones, nuevos acabados y ampliaciones de gama para crear **baños** más coherentes, resistentes y de tendencia

Nofer, marca especializada en la fabricación de accesorios y complementos para baños públicos y especializada en productos realizados en acero inoxidable, presenta su Catálogo 2026, una actualización integral de producto que «refuerza su compromiso con el diseño funcional, la accesibilidad, la eficiencia y la durabilidad en espacios públicos y colectivos». Una propuesta que «combina innovación técnica, estética contemporánea y soluciones concebidas para responder a las necesidades reales de arquitectos, prescriptores y gestores de instalaciones.

El nuevo catálogo incorpora mejoras de prestaciones, nuevos acabados y ampliaciones de gama que permiten configurar baños más coherentes, resistentes y alineados con las tendencias actuales del diseño arquitectónico».

El Catálogo Nofer 2026 destaca por una «clara apuesta por el diseño integral del espacio de baño, donde todos los elementos dialogan entre sí». La nueva *Color Edition*, con acabados PVD (oro cepillado, oro brillo, bronce y *gun* metal), permite crear «un *match* 360º en todo el equipamiento: griferías, accesorios, secamanos, dispensadores y mobiliario, manteniendo la máxima resistencia en entornos de alto uso».

A nivel técnico, el catálogo incorpora importantes novedades como:

1- Nuevos secamanos *Evo* de alta eficiencia, con motores *brushless*, filtros Hepa y tecnología led UV, «diseñados con el objetivo de reducir el consumo energético y mejorar la higiene».

2. Muebles compactos optimizados, con «mejoras estructurales, acabados más cuidados y con menor profundidad para facilitar su integración en los proyectos actuales».

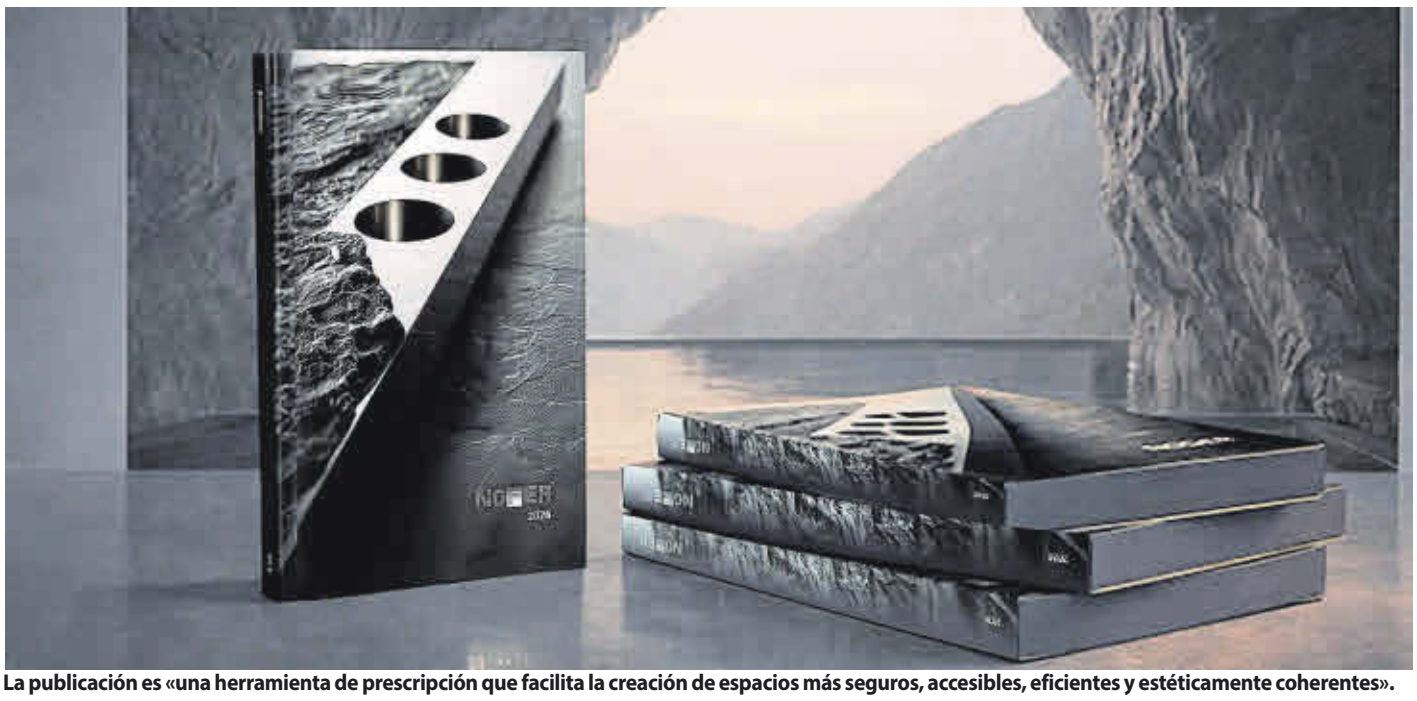
3. Soluciones de accesibilidad y movilidad, con nuevos asientos de ducha plegables, barras *Design* y equipamiento adaptado que «cumple la normativa sin renunciar a la estética».

4. Sistemas higiénicos avanzados, como el sistema *Multifeed* de dosificación de jabón, pensado para espacios de alto tránsito y mantenimiento eficiente.

5. Grifería técnica y gerontológica, con diseños ergonómicos, temporización conforme a normativa y opciones de caudal LEED para un consumo responsable.

Fabricados mayoritariamente en acero inoxidable AISI 304 y materiales de alta resistencia, los productos de Nofer garantizan una larga vida útil, facilidad de mantenimiento y un comportamiento óptimo en instalaciones de uso intensivo como hospitales, aeropuertos, centros deportivos o espacios comerciales.

Desde la compañía recalcan que «el Catálogo Nofer 2026 no es solo una recopilación de productos, sino una herramienta de prescripción que facilita la creación de espacios más seguros, accesibles, eficientes y estéticamente coherentes. Una evolución natural de nuestro enfoque: diseñar soluciones que mejoran la experiencia de uso y aportan valor real a los proyectos».



La publicación es «una herramienta de prescripción que facilita la creación de espacios más seguros, accesibles, eficientes y estéticamente coherentes».

Añade nuevos secamanos, muebles compactos, soluciones de accesibilidad y movilidad y sistemas higiénicos avanzados

Hay que recordar que Nofer es una compañía dedicada a la fabricación de accesorios y complementos para baños públicos y especializada en productos realizados en acero inoxidable, ha apostado claramente por la innovación y el desarrollo de unos productos de calidad, así como por ofrecer siempre un servicio excelente a sus clientes. Hoy en día la marca se ha convertido en todo un referente en multitud de proyectos nacionales e internacionales: centros comerciales, gimnasios, aeropuertos, hoteles, estaciones de tren, estadios de fútbol, e incluso recintos penitenciarios.

Actualmente, Nofer tiene una extensa red de ventas nacional e internacional, está presente en más de 90 países a través de distribuidores y con delegaciones en Barcelona, Milán, Reino Unido y en Dubai, además de contar con cuatro centros productivos ubicados en Barcelona, Valencia, Sevilla e Italia.

NOFER
BRAND GROUP

Ctra. Laureà Miró, 385-387 - 08980 - Sant Feliu de Llobregat - Barcelona - España
tel.: +34 934 742 423 - nofer@nofer.com - www.nofer.com

Luto por Emilio Carnicer, un referente de la industria

Su dilatada trayectoria profesional constituye una parte esencial de la historia reciente de la cerámica de **l'Alcora**

La localidad castellonense de l'Alcora se ha despedido durante el mes de febrero del admirado empresario Emilio Carnicer Grangel, fallecido a los 81 años de edad tras una larga enfermedad.

Su trayectoria profesional constituye una parte esencial de la historia reciente de la cerámica de la población. Inició su andadura en el transporte cerámico durante las décadas de los años 70 y 80 junto a su hermano Paco. Posteriormente, ambos emprendieron caminos empresariales distintos: Paco fundó la empresa Ibero Alcorense, mientras que Emilio, tras formar parte durante algunos años de una pequeña sociedad con otros empresarios, dio el paso definitivo al fundar en 1993 la firma Emigres, en las instalaciones que anteriormente ocuparon Azulejos El Norte.

Junto a sus hijos, la empresa familiar logró consolidarse como un referente en la fabricación de pavimentos y revestimientos cerámicos. Bajo su impulso, la compañía experimentó un importante crecimiento, incorporando históricas azulejeras como Safont, La A y Sanchis, fortaleciendo así el tejido industrial cerámico de la localidad.

El empresario Emilio Carnicer Grangel, bien conocido dentro del sector, en una imagen de archivo.

GRAN PROYECTO ARTÍSTICO

Junto a su vertiente estrictamente empresarial, Emilio Carnicer promovió junto a sus hijos Óscar y Jorge un ambicioso proyecto cultural y artístico: el Taller de Cerámica Artística Alcora la Ilustre Cerámica, creado el 1 de mayo de 2016. Esta iniciativa privada, sin ánimo de lucro, se ha convertido en una de las más relevantes de la provincia de Castellón, dedicada a recuperar y poner en valor la tradición cerámica de l'Alcora. y a sus grandes pintores. Entre sus hitos destacan la creación del plato de cerámica artística más grande del mundo y la imponente bola del mundo de cerámica, presentada en el Museo Nacional de Cerámica González Martí de Valencia con motivo de la exposición *Travesía infinita*, que alcanzó cifras récord de visitantes y destacaba por su majestuosidad y cuidado de los detalles.

El objetivo del proyecto ha sido siempre rendir homenaje a la tradición del siglo XVIII y a la histórica Real Fábrica de Loza y Porcelana de Alcora, fundada en 1727 por el noveno Conde de Aranda, considerada la primera gran industria española dedicada a la cerámica artística y referente internacional en su época dorada.

En el ámbito personal, Emilio Carnicer estuvo siempre acompañado por su esposa, Aurora Montolio Barreda. En su honor, sus hijos crearon la ganadería de toros bravos La Jotera, en tierras castellonenses, tras adquirir en marzo de 2021 los animales de la ganadería Herederos de Jacinto Ortega, de Jaén. El nombre rinde homenaje a Aurora, natural de Mosqueruela (Teruel), gran amante de la jota y vinculada desde joven al cuidado del ganado bravo en una masía de Puertomingalvo.

> **Creó,** junto a sus hijos, el Taller de Cerámica Artística Alcora la Ilustre Cerámica, un proyecto creativo de máximo calado cultural

La figura de Emilio Carnicer deja una profunda huella dentro del ámbito empresarial, cultural y artístico. Su legado, continuado por sus hijos, engrandece el nombre de l'Alcora y de toda la tierra castellonense.—**J. Nomdedeu**

Sika compra un fabricante turco de adhesivos y selladores

Adquiere el negocio de **Akkim**

La multinacional Sika ha comunicado recientemente que ha llegado a un acuerdo para la adquisición de Akkim, un fabricante de adhesivos y selladores con sede en Turquía. Esta adquisición «reforzará la posición de Sika en la industria mundial de adhesivos y selladores y generará importantes oportunidades de crecimiento gracias a una mayor presencia en el canal de distribución y a un alcance geográfico más amplio». Además, Akkim «aportará una capacidad productiva significativa, lo que permitirá una estructura operativa más eficiente».

Akkim es una empresa familiar de rápido crecimiento con una presencia cada vez mayor en la industria global de adhesivos y selladores. La compañía generó unas ventas netas de aproximadamente 220 millones de francos suizos en 2025 (241 millones de euros). Su amplia base de clientes es atendida a través de una extensa y consolidada red de distribución centrada en los mercados de alto crecimiento de Europa del Este, Asia Central, Oriente Medio y el norte de África. Con una amplia cartera de productos, la empresa cubre una gran variedad de aplicaciones y tecnologías de adhesivos y selladores para el sector de la construcción. Su oferta se basa en formulaciones propias desarrolladas por un sólido equipo de I+D.

Sika se encuentra inmersa en una política de compra de activos para aumentar su penetración en mercados estratégicos.

Akkim opera dos grandes plantas de producción altamente eficientes en Turquía y Rumanía, y actualmente está reforzando su capacidad con una nueva instalación de gran envergadura en Turquía para respaldar su crecimiento futuro. Estas ubicaciones estratégicas ofrecen un gran potencial para funcionar como centros de producción y exportación para una amplia región geográfica.

Desde Sika revelan que «la adquisición está alineada con nuestra estrategia, que pone un foco clave en la expansión del negocio de adhesivos y selladores y en el fortalecimiento de la presencia de la compañía en el canal de distribución. El conocimiento del canal y la red de Akkim respaldarán el desarrollo adicional del negocio de distribución, *retail* y comercio electrónico de Sika».

'Kerdi-Board', el soporte idóneo para encimeras

El panel de espuma de **Schlüter-Systems** optimiza y simplifica las tareas de instalación

Schlüter-Kerdi-Board es un soporte multifuncional impermeable para la colocación de recubrimientos cerámicos y piedra natural. Esta solución de Schlüter-Systems es un panel de espuma rígida extrudido recubierto por ambas caras con un material de refuerzo especial y un geotextil, que garantiza un anclaje efectivo del adhesivo. Los distintos espesores del panel de 5, 9, 12,5, 19, 28, 38 y 50 mm cubren un amplio campo de aplicaciones para la confección de soportes planos e impermeables. Los de 38 y 50 milímetros son ideales para la construcción de encimeras en cocinas.

El panel está preparado para la colocación directa de los recubrimientos con adhesivos en base de cemento, aunque también es apto para la aplicación de microcementos y otros acabados. También forman parte del sistema una amplia gama de perfiles, que cubren, por ejemplo, los cantos de los paneles y facilitan la entrega de los recubrimientos a paredes, zócalos y otros muebles. De esta forma, *Kerdi-Board* «es la solución ideal para encimeras de cocinas y también el soporte universal para la construcción de lavabos, estantes, hornacinas y otros tipos de muebles en cocinas y baños», expresan desde Schlüter-Systems.

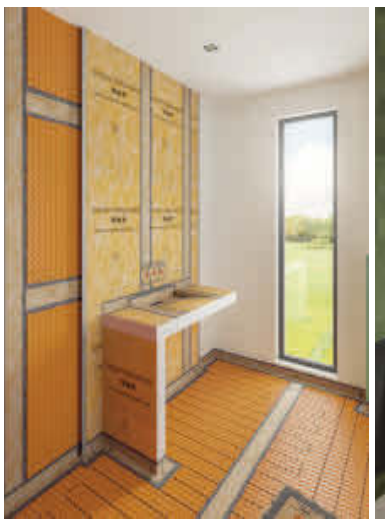
La marca ofrece una gama de hornacinas prefabricadas.

LAS HORNACINAS, UNA SOLUCIÓN EN AUGE

En este sentido, y al hilo de las hornacinas, este elemento es una opción cada vez más popular a la hora de planificar la reforma de un baño, ya que ayudan a ordenar los objetos y productos de baño. Las hornacinas se integran en la pared, por lo que no restan espacio a la ducha. Sin embargo, su construcción puede ser compleja. Para simplificar al máximo la construcción de una hornacina, Schlüter-Systems ha desarrollado la gama de hornacinas prefabricadas *Kerdi-Board*, que son 100% impermeables y rápidas de instalar. Los modelos más grandes ofrecen, además, la posibilidad de instalar un estante adicional en el centro, cuando se instalan en vertical. Como punto destacado, la multinacional también dispone de hornacinas prefabricadas con iluminación *Liprotec* para enriquecer los baños con un toque de iluminación personalizado.

Desde Schlüter Systems añaden que «gracias a los sets de hornacinas de nuestra marca ya es posible construir sin esfuerzo hornacinas, incluso iluminadas, para todo tipo de paredes. Además, con el sistema de conexión *Plug & Play* el montaje de la iluminación se simplifica y es un juego de niños».

'Kerdi-Board' ofrece múltiples opciones en la instalación y aplicación de revestimientos de cerámica o piedra natural.



Soluciones completas Schlüter®-Systems

El diseño de un baño estético, elegante y funcional es clave para el confort diario y el valor del hogar. Un espacio bien planificado combina belleza y practicidad, optimizando cada metro disponible. Y en Schlüter-Systems somo expertos en la construcción de espacios de baño con sistemas de impermeabilización, platos de ducha a nivel de suelo y sistemas de calefacción. Nuestros productos de color naranja no se ven, pero se sienten.

La correcta impermeabilización garantiza la durabilidad, evita humedades y protege la inversión a largo plazo. Un plato de ducha a nivel de suelo aporta accesibilidad, continuidad visual y estilo contemporáneo. Completar el conjunto con accesorios a juego, como por ejemplo, estantes de diseño y hornacinas iluminadas, crea armonía, refuerza la identidad del diseño y transforma el balo en un oasis de bienestar.

Schlüter® Systems

schluter.es

schlutersystemsesp

Fila Iberia **suma 13 años de crecimiento**

El equipo de la compañía celebra su evolución positiva continuada y traza la **estrategia** en el presente ejercicio

Fila Solutions Iberia ha celebrado recientemente en sus instalaciones centrales en Xilxes (Castellón) su Convención 2026, un encuentro que reunió a todo el equipo de la firma en España y Portugal con el objetivo de «analizar el ejercicio 2025 y definir con detalle las líneas de actuación para el presente ejercicio».

Durante la convocatoria, los rectores de la compañía analizaron su evolución que encadena trece años consecutivos de crecimiento en facturación en la filial Ibérica, «resultados que nos posicionan como referente del sector tanto en España como Portugal», relató Paolo Gasparin, director general de Fila Solutions Iberia.

Durante los dos días de la convención, el equipo de la marca realizó una valoración de la labor realizada durante el 2025 y se compartieron las mejores prácticas llevadas a cabo, así como aprendizajes y casos de éxito, nuevas ideas, enfoques y proyectos orientados a impulsar el 2026. También hubo espacio para radiografiar el estado actual del mercado de materiales para la construcción y las reformas en la Península Ibérica. La convención finalizó con la cena de Navidad, un encuentro que fortaleció lazos entre el equipo destacando el esfuerzo conjunto realizado a lo largo del año.

El equipo de Fila Iberia, responsable de los buenos resultados de la marca en España y Portugal.

Anteriorimente, la sede de Fila Iberia albergó su última jornada del 2025 dentro del calendario de Fila Academy Iberia, el espacio de encuentro para profesionales. En las sesiones, una decena de asistentes actualizaron sus conocimientos con demostraciones en vivo de las soluciones Fila. Jordi Adsuara, director técnico de la firma; y Regino Rubio, delegado del área sureste de España, fueron los encargados de impartir la jornada, junto a Ángel Marín, monitor de formaciones, y Salvador Gutiérrez, responsable de la zona suroeste de España.

La firma, referente dentro del mercado nacional, acumula más de una década de incrementos en su facturación

La publicación recoge más de 20 novedades a lo largo de sus 292 páginas, que reflejan la evolución de una marca que, desde 1951, ha crecido junto a los profesionales de la instalación de cerámica.

Rubi aumenta su gama de herramientas con batería

El nuevo catálogo 2026 del fabricante incorpora un capítulo de soluciones a batería y presenta la nueva cortadora circular **TC 125 CAS con guía**

Rubi, que durante el presente ejercicio conmemora su 75º aniversario como compañía, presenta su nuevo catálogo de productos con las nuevas propuestas profesionales para 2026. La edición de este año recoge más de 20 novedades a lo largo de sus 292 páginas y refleja la evolución de una marca que, desde 1951, ha crecido junto a los profesionales del sector, impulsando la innovación, la especialización y la excelencia en cada etapa del proceso de colocación cerámica.

Entre las novedades del catálogo, se incorpora un capítulo específico dedicado a los productos Rubi a batería, una categoría que continúa ampliándose cada año «gracias a la evolución de las tecnologías sin cable y a la creciente demanda de soluciones más versátiles, seguras y eficientes en obra».

En este sentido, dentro de las propuestas de nuevo cuño dentro del catálogo destaca la *TC-125 G2 Energy CAS*, «la primera cortadora circular con guía a batería». El corte sin cable para el gran formato. Su diseño exclusivo «permite realizar cortes de cualquier longitud sin restricciones, logrando cortes rectos perfectos desde piezas medianas hasta formatos XXL», indican desde Rubi.

'Rescue Level System' es la última incorporación a su gama de nivelación cerámica de Rubi.

NUEVA VENTOSA 'OCTO KONG ENERGY'

Destaca también entre las soluciones de Rubi, en este caso dentro de la gama de gran formato, la nueva ventosa *Octo Kong Energy*, que ofrece «una forma más inteligente de manipular baldosas de gran tamaño gracias a su funcionamiento a batería, combinando un agarre seguro sobre múltiples superficies con información en tiempo real».

En la gama de discos diamante, Rubi presenta el disco *Shark* que aporta una máxima velocidad en corte húmedo. También proporciona una trayectoria constante y exacta en los cortes en húmedo prolongados, tanto en corte recto como en inglete».

El nuevo catálogo se presenta bajo el concepto de la Rubi Experience, que se engloba en los «cinco pasos hacia la excelencia: preparación, corte y perforación, instalación, rejuntado y limpieza». Toda la gama de productos Rubi «está identificada según la fase del proceso de colocación a la que pertenece, una solución visual y comprensible que sitúa al usuario final en el centro de la estrategia de la compañía. Disponible en versión digital en la web de Rubi, el nuevo catálogo reúne una cuidada selección de herramientas y soluciones diseñadas para transformar el proceso de instalación cerámica mediante I+D y tecnologí.

'RESCUE LEVEL SYSTEM'

Rubi también amplía su catálogo de soluciones para la colocación de cerámica con el lanzamiento del nuevo *Rescue Level System*, una gama diseñada «para evitar retrabajos y pérdidas de tiempo en obra cuando un clip de nivelación se rompe una vez instalada la baldosa».

Gracias a su diseño reutilizable de la brida, el colocador de cerámica puede seguir nivelando sin necesidad de retirar la baldosa ya colocada, ahorrando así tiempo y dinero. Esta nueva gama está compuesta por clips recuperables con base metálica en T para situaciones en las que un clip se rompe una vez colocadas las baldosas.

Su base en forma de flecha indica claramente la posición correcta de instalación, mientras que su amplia zona de agarre facilita la manipulación y sujeción durante la colocación de la campana. En caso de bloqueo, el sistema es seguro y fácil de retirar, minimizando el riesgo de dañar accidentalmente la baldosa. Además, el color amarillo de alta visibilidad permite identificar rápidamente el clip *Rescue* frente a otras bases de nivelación en obra.

El *Rescue Level System* está indicado para la instalación de baldosas de hasta 20 milímetros de espesor y es totalmente compatible con el sistema de nivelación *Cyclone* de Rubi, lo que facilita que el profesional lo integre en su día a día. Gracias al nuevo sistema, el «alicatador conseguirá más seguridad, eficiencia y una nivelación perfecta en situaciones imprevistas».

Dentro de la conmemoración de su 75º aniversario, Rubi continúa «apostando por el desarrollo de herramientas y sistemas que facilitan el día a día del profesional, mejorando la productividad y la calidad en la obra».

Molins ha destacado en el reciente BigMat Day con un amplio catálogo de soluciones respaldadas por datos técnicos que permiten evaluar su eficacia y contribución a una construcción más duradera.

Molins **y la sostenibilidad real, en el BigMat Day 2026**

Presenta su gama **Susterra,** con soluciones con atributos de sostenibilidad que aportan un valor añadido

Molins, compañía especialista en soluciones integrales para la construcción, ha presentado su propuesta de sostenibilidad real durante la edición 2026 del BigMat Day, que se ha celebrado los días 17 y 18 de febrero en Feria Valencia. Con esta visión, la firma ha mostrado «cómo mantener, reparar y proteger puede ser más eficiente que reconstruir». Y lo ha hecho «mediante un amplio catálogo de soluciones respaldadas por datos técnicos que permiten evaluar su eficacia, resistencia y contribución a una construcción más duradera».

La durabilidad no es solo una virtud técnica, es una forma directa de sostenibilidad y, en este sentido, Molins ha presentado la tecnología MCI, «orientada a mejorar la vida útil de estructuras expuestas a condiciones exigentes». En aplicaciones de reparación como *Propam Repar Techno Fluid MCI*, esta tecnología «permite incrementar la durabilidad estimada de elementos con recubrimientos de 40 mm de 69 a 157 años; y en recubrimientos de 20 milímetros de 9 a 25 años en ambientes marinos, frente a morteros sin esta tecnología».

La sostenibilidad no termina en el hormigón sino que también afecta a la salud dentro de los edificios. En esa línea, Molins pone el foco en *Propam Impe Flex Radon*, una membrana que ayuda a abordar un problema de salud pública como el radón, un gas radioactivo de origen natural cuya exposición prolongada se asocia a un mayor riesgo de cáncer de pulmón. Así, al proteger la envolvente, controlar filtraciones y reducir la entrada de este gas también se cuida la vida en los espacios construidos.

Detalle de la vistosa puesta en escena de la compañía en el certamen en Feria Valencia.

La seguridad y la salud laboral son otras piezas claves de este enfoque de sostenibilidad real. La exposición al polvo en obra sigue siendo en la actualidad un verdadero desafío diario para miles de profesionales. En BigMat Day, Molins ha presentado *Pam Ecogel*, una solución que contribuye a reducir la emisión de polvo entre un 40% y un 53%, según certificación de Applus, favoreciendo entornos de trabajo más seguros y saludables.

Molins trasladó este concepto de sostenibilidad real al propio diseño de su espacio expositivo en el evento anual de BigMat. Su espacio, ubicado en los puestos 98 y 99, fue concebido con elementos de cartón y materiales reciclados, desde el mostrador y las mesas hasta las sillas y elementos decorativos, incorporando además los tonos característicos de la marca con el propósito de reforzar el mensaje cara a los asistentes.

El espacio de la firma en el evento ha contado con alto valor simbólico, ya que ha sido diseñado con elementos de cartón

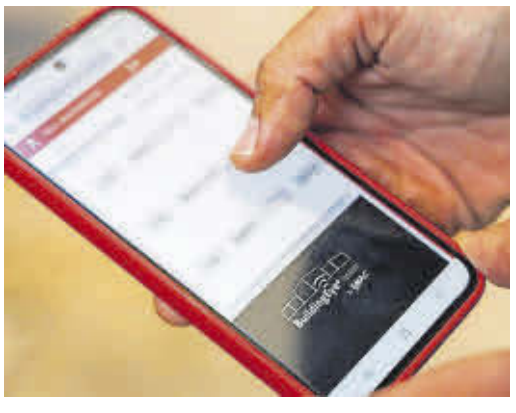
Entre los recursos visuales del espacio destacó un árbol de cartón que recogía los hitos alcanzados por el negocio en materia de sostenibilidad, pensado para recorrer de un vistazo la evolución y avances de la compañía. El estand contó con césped y una zona de juegos interactivos fabricados en cartón, donde los visitantes optaron a premios elaborados con materiales reciclados y biodegradables.

'Novopletina Safety XL', la versión de mayor formato de la reconocida solución antideslizante de Emac.

'Novojunta Pro Metal SIS', sistema de perfiles de aluminio para juntas de dilatación de gran tamaño.

Emac avanza en materia de seguridad y tecnología

El fabricante valenciano diversifica su catálogo con 'Novopletina Safety XL' y 'Novojunta Pro Metal SIS'



Emac instaló hace un año 'BuildingEye system' en Las Naves (Valencia), solución pionera para monitorizar en tiempo real la salud estructural del edificio.

El catálogo de Emac continúa creciendo con soluciones de perfiles técnicos y decorativos, felpudos técnicos de entrada, juntas de dilatación y estructurales y sistemas de accesibilidad y seguridad universal que abarcan suelos, paredes, fachadas y pavimentos urbanos y van acompañadas de un servicio inmediato. Entre sus últimas propuestas destaca *Novopletina Safety XL*, la versión de mayor formato de la reconocida solución antideslizante de Emac, diseñada para ofrecer la misma fiabilidad y resistencia que caracteriza a la gama *Safety*, con una superficie más amplia que refuerza la seguridad y la visibilidad en zonas de tránsito.

Fabricada en aluminio anodizado plata mate y equipada con banda antideslizante de alta resistencia al deslizamiento (clasificación R13) conforme a la norma DIN 51130, es una solución ideal para escaleras, rampas y cambios de nivel en espacios públicos o privados. Está disponible con banda antideslizante en negro, gris o amarillo-negro, con una estética funcional y acorde a las necesidades de señalización y accesibilidad.

Junto a esta propuesta, Emac también ha lanzado *Novojunta Pro Metal SIS*, un robusto sistema de perfiles fabricado íntegramente en aluminio natural para colocación de juntas de dilatación de hasta 10 cm de ancho. Debido a su diseño, permite grandes movimientos multidireccionales. El tamaño de las piezas laterales permite su anclaje de forma segura al sustrato mediante las fijaciones suministradas. Con cara vista estriada antideslizante, es un modelo idóneo para zonas de tránsito y cargas muy pesadas. Está disponible membrana y cordón cortafuegos opcional.

MONITORIZACIÓN DE EDIFICIOS

Emac Grupo ya ha promocionado estas dos novedades, junto a todas sus propuestas, en el BigMat Day, evento celebrado en Feria Valencia. Junto a su espacio comercial, Emac desarrolló el 18 de febrero una demostración a cargo del director de Innovación y Sostenibilidad, Carlos Muñoz, sobre el caso de *BuildingEye System* en el centro de innovación de Las Naves en Valencia. En la sesión, analizó las previsiones de inversión y tendencias en los *smart buildings*; y detalló el sistema IoT de monitorización estructural *BuildingEye system* y los resultados y conocimiento adquirido con los datos recabados en el último año.

La compañía ha presentado sus novedades, así como el sistema 'BuildingEye System', en BigMat Day en Feria Valencia

Gresmanc Group **aúna materia, arquitectura y arte**

El fabricante participa en el **Madrid Design Festival** con una programación propia y multidisciplinar en torno a su 'showroom' de producto en la capital

La cerámica, de la mano de Gresmanc Group, se configura como nexo entre diseño y experiencia en la exposición 'Materia Consciente', de la artista Ainhoa Moreno; y en el encuentro 'Exteriores con alma'.

Gresmanc Group se suma a la programación oficial de Madrid Design Festival 2026 a través de la iniciativa *Madrid Diseña*, con una propuesta cultural propia que sitúa la cerámica en el centro del diálogo entre tres elementos de la fuerza expresiva de la materia, la arquitectura y las emociones. Desde su *showroom* ubicado en la calle Velázquez, número 76, de la capital, la firma ha articulado una agenda que «combina exposición, reflexión y encuentro profesional, reforzando su compromiso continuado con la cultura del diseño y la innovación material». No en vano la compañía de Los Yébenes (Toledo) participa regularmente en los principales eventos de tendencias y propuestas cerámicas dentro y fuera de nuestras fronteras.

Bajo el eje conceptual de la materia como generadora de experiencia y lenguaje arquitectónico, Gresmanc Group presenta tres citas destacadas:

1. La exposición *Materia Consciente*, de la artista Ainhoa Moreno, que propone «una aproximación sensorial y experimental al material, explorando sus procesos, texturas y capacidades expresivas». La muestra invita a «repensar la cerámica más allá de su función constructiva, como elemento capaz de activar emociones y generar atmósferas». La exposición permanece abierta al público desde el 6 de febrero y hasta el 8 de marzo.

2. El encuentro *Exteriores con alma*, previsto para el 25 de febrero y dirigido por Sandra Antón, que abordará «la relación entre cerámica, paisaje y espacio construido, poniendo el foco en el diálogo entre material y arquitectura». La sesión profundizará en el potencial técnico y estético del material en exteriores, donde la sostenibilidad, la resistencia y la coherencia formal se convierten en factores clave del proyecto.

3. Completa la programación la conferencia *Paisajes Cerámicos*. Será el 3 de marzo a las 13.00 horas, a cargo del estudio Aybar Mateos Arquitectura, que propondrá «una lectura de la arquitectura como superposición de estratos históricos y materiales». En este marco, la cerámica se presenta como «un soporte contemporáneo capaz de integrar memoria, sostenibilidad y narrativa proyectual».

Con esta iniciativa, Gresmanc Group transforma su «*showroom* en un espacio de intercambio profesional y cultural, alineado con los valores del Madrid Design Festival: innovación, pensamiento crítico y proyección internacional del diseño en sus múltiples formas».

Cabe recordar que la empresa está especializada en soluciones cerámicas técnicas, arquitectónicas y decorativas, y es reconocida por su apuesta por la I+D, la sostenibilidad y el desarrollo de sistemas constructivos de alto rendimiento a través de una constante investigación.

El encuentro 'Exteriores con alma' profundizará en el potencial técnico y estético de la cerámica.

FOTOS: ESTUDI 97

Integrado por tres edificios, la nueva propuesta hotelera que se inaugurará en marzo en Palma es el resultado de la fusión de los antiguos hoteles Aubamar Suites & Spa y Aubamar Bali.

Un nuevo 'resort' ultima su puesta en marcha en Palma

El **Estudio Felip Polar** ha diseñado la reforma del hotel Aubamar Palma Resort, con cerca de 500 habitaciones

A nivel de diseño, el proyecto se apoya en una paleta de materiales naturales, con maderas, revestimientos continuos y formas geométricas suaves.

El 12 de marzo abrirá sus puertas Aubamar Palma Resort, un nuevo resort 5 estrellas en Playa de Palma (Mallorca) fruto de la unión de los hoteles Aubamar Suites & Spa y Aubamar Bali. Con cerca de 500 habitaciones y suites distribuidas en tres edificios, el complejo se presenta como referencia del lujo vacacional en Mallorca, con instalaciones modernas y luminosas, vistas al mar y una completa oferta de restauración, bienestar, eventos y ocio.

El proyecto de reforma interior ha sido desarrollado por Estudio Felip Polar, que ha abordado la intervención como «una oportunidad para redefinir la identidad del hotel a partir de un concepto claro de estilo mediterráneo tropical, en estrecha relación con el entorno de la playa de Palma». «El objetivo principal fue crear espacios cálidos, luminosos y coherentes, capaces de transmitir una sensación de calma y confort desde el primer contacto del huésped con el edificio», explica Felip Polar. La intervención, finalizada en 2025, abarca todo el resort, desde espacios comunes *(hall*, tres restaurantes, cuatro bares, zona de *spa* de 400 metros cuadrados, edificio auditorio y salas de eventos) hasta habitaciones, en los que se ha «unificado el lenguaje interior y reforzando la continuidad visual en todo el conjunto».

El estudio ha puesto un especial empeño en la organización de recorridos y la relación entre interior y exterior, favoreciendo un desplazamiento intuitivo del huésped, siempre acompañado por la luz natural y la presencia de la vegetación, elementos clave para construir una experiencia relajada y fluida.

FORMAS GEOMÉTRICAS

A nivel de diseño, el proyecto se apoya en una paleta de materiales naturales, con maderas, revestimientos continuos y formas geométricas suaves que aportan identidad sin resultar excesivas. El uso de numerosos elementos curvos, de techos diseñados a medida y de piezas específicas permite controlar la escala de los espacios, mejorar el confort acústico y dotar al conjunto de una imagen contemporánea y atemporal.

El edificio del Aubamar Convention Center (ya inaugurado en junio del año 2025) está destinado a auditorio, con capacidad para 250 personas, y cuenta con salas para eventos. Como el resto del resort, este edificio ha sido diseñado por el estudio 3Arquitectes y el interiorista Felip Polar, bajo un «concepto envolvente que busca favorecer la concentración, la comunicación efectiva y el bienestar de los asistentes».

En su construcción se han utilizado materiales nobles (un singular techo de madera adopta formas orgánicas) y se ha prestado atención a elementos como la acústica, la iluminación natural, el control climático y la eficiencia energética, con placas solares que abastecen parte del consumo del centro.

Para el interiorismo de las habitaciones, Estudio Felip Polar ha mantenido los mismos criterios de diseño, con el objetivo de «crear ambientes serenos y funcionales». De tal modo, cada elemento responde a una «intención clara, que es la de favorecer el descanso, el confort y la experiencia del huésped». El resultado es un hotel renovado desde el interiorismo, donde «concepto, materialidad y uso se alinean para ofrecer una experiencia coherente y vinculada al entorno mediterráneo».

Sobre estas líneas, dos proyectos recientes de Fustecma que ha elevado el listón en la conceptualización y ejecución de 'showrooms' y estands que consiguen plasmar la identidad y valores de cada marca.

Fustecma **redefine con I+D los espacios expositivos**

Optimiza la creación de **'showrooms' y estands** con un enfoque que combina diseño, fabricación propia, tecnología aplicada y logística avanzada

Fustecma se ha consolidado como una firma referente en el diseño, fabricación y montaje de tiendas y stands cerámicos a medida. Con sede en la localidad castellonense de la Vilavella y con una filosofía resumida en su lema *Diseñamos, fabricamos, solucionamos*, la empresa ha logrado posicionarse como un socio estratégico para las marcas más exigentes del clúster cerámico y del equipamiento para cualquier espacio comercial y del hogar.

La clave de su éxito reside en su capacidad de controlar todo el proceso: desde la conceptualización del espacio hasta la ejecución final. Para ello, *Fustecma* cuenta con una infraestructura completa que incluye taller propio de madera, hierro, un centro logístico y dos *showrooms* especializados en cerámica, cocina y baños. Esta combinación permite desarrollar proyectos integrales, con acabados de alta calidad y con unos tiempos de respuesta competitivos.

Además, la compañía destaca por su apuesta continuada por la innovación aplicada a la experiencia del cliente. Un ejemplo de ello es el reconocimiento recibido en la edición 2024 de Cevisama, donde Fustecma fue galardonada con el prestigioso Premio Alfa de Oro de la SECV por la presentación de nuvos sistemas digitales para los *showrooms* de recubrimientos cerámicos. Esta visión tecnológica refuerza su propuesta de valor, al conectar diseño, producto y comunicación en un mismo espacio.

En eventos internacionales, su presencia es sinónimo de solvencia. Destacadas firmas del sector confían en Fustecma para el montaje de sus estands de eventos como Cersaie, el principal escaparate del azulejo. Allí, la marca demuestra su capacidad para crear entornos impactantes, funcionales y alineados con la idiosincrasia de cada cliente. El gerente de Fustecma, José Matas, reseña que «no solo construimos espacios: construimos experiencias; en un mercado donde cada detalle cuenta, nuestro enfoque integral, experiencia y capacidad de ejecución nos convierten en garantía para quienes buscan destacar mediante proyectos expositivos a la altura».

El lema corporativo de la compañía castellonense es 'Diseñamos, fabricamos, solucionamos'.

Gecol lanza una nueva gama de altas prestaciones

Los adhesivos **'G200'** elevan el estándar en adhesión, durabilidad y seguridad en obra para ofrecer un rendimiento fiable incluso en condiciones críticas

Gecol presenta *G200*, una nueva gama de adhesivos técnicos diseñada con el objetivo de dar respuesta a los proyectos más exigentes de la construcción actual. Concebida para dar un salto cualitativo frente a soluciones convencionales, esta familia de productos «eleva el estándar en adhesión, durabilidad y seguridad en obra, ofreciendo un rendimiento fiable, incluso, en condiciones críticas».

Desde el fabricante español expresan que «la gama destaca por su adhesión superior sobre soportes no convencionales, fibras estructurales, resistencia mecánica, así como por su aplicación precisa y estable, optimizada para reducir tiempos y evitar patologías.

Destaca por su adhesión superior sobre soportes no convencionales, fibras estructurales y resistencia mecánica

CUATRO SOLUCIONES

La gama *G200* de Gecol está formada por:

1. *G200 Élite Pro*, adhesivo-gel aligerado C2FES2, superdeformable y de fraguado rápido, ideal para recubrimientos cerámicos *slim* y grandes formatos, tanto en interior como en exterior.

2. *G200 Flexible Premium*, adhesivo altamente deformable C2TES1 con tecnología sin polvo, que mejora la salud de los profesionales a pie de obra y ofrece una trabajabilidad superior con un menor consumo.

3. *G200 Elastic MAX*, adhesivo R2T MS monocomponente listo al uso, especialmente indicado para piscinas de poliéster, pavimentos flexibles y superficies de alta exigencia.

4. Por último, *G200 Epoxi*, un adhesivo de baldosas cerámicas epoxi bicomponente R2, resistente a ataques químicos y bacteriológicos, pensado para escaleras metálicas, zonas industriales y aplicaciones bajo inmersión.

Esta diversidad permite «seleccionar la solución más adecuada en función del soporte, el uso y las condiciones del proyecto, manteniendo siempre un nivel de adhesión excelente». Con *G200*, Gecol refuerza su posicionamiento como especialista en soluciones de adhesión de altas prestaciones, «ofreciendo a los profesionales una gama preparada para afrontar los retos actuales y futuros de la colocación cerámica».

'G#COLOR JUNTA PREMIUM Y EPOPLUS'

Desde Gecol señalan que los productos de la gama *G200* ofrecen un rendimiento máximo cuando se utilizan con las juntas *G#color Junta Premium* y Epoplus, especialmente formuladas para acompañar adhesivos de altas prestaciones.

Gracias a su composición y su excelente trabajabilidad, *G#color Junta Premium* y *Epoplus* «aseguran una compactación homogénea, impermeabilidad, hidrofugación, resistencia superior a la fisuración y a los agentes químicos». Su amplia gama cromática «permite lograr acabados precisos y coherentes con el diseño del revestimiento, garantizando una continuidad técnica y estética en todo el sistema».

TRAYECTORIA DE MÁS DE 40 AÑOS

Gecol es fabricante de morteros industriales referente en el sector de la construcción desde 1979 y es desde hace décadas un referente en el sector. La compañía cuenta con 13 fábricas y 3 centros logísticos repartidos estratégicamente por todo el territorio nacional desde los que ofrece un servicio esmerado y comprometido con la reducción de la huella de carbono en la distribución de los productos de su catálogo.

«En Gecol ofrecemos soluciones efectivas, innovadoras y de calidad en: adhesivos para la colocación y rejuntado de cerámica, morteros y revestimiento de fachada, sistemas de aislamiento térmico y acústico (SATE), morteros técnicos, impermeabilizantes y áridos», indican.

Como parte de este proceso evolutivo, en 2022 Gecol pasó a integrarse en el grupo internacional Soprema, compañía mundial especialista en impermeabilización y aislamiento. En la actualidad, Soprema emplea más de 10.000 profesionales en todo el mundo, con una facturación superior a los 4.800 millones de euros y más de 120 plantas de producción. Además, cuenta con 23 centros de investigación y desarrollo a los que se suman 46 centros de formación.

'G200 Epoxi', 'G200 Elastic MAX', 'G200 Élite Pro' y 'G200 Flexible Premium' es la familia de adhesivos técnicos diseñada para dar respuesta a los proyectos más exigentes de la construcción actual.

Ibricks afianza su modelo al servicio de sus asociados

La central aporta soluciones logísticas, marcas propias y márketing integral, entre otras herramientas, para **impulsar la competitivad** de su red

Grupo Ibricks inicia el nuevo ejercicio reafirmando su compromiso con el almacén profesional. La central valenciana continúa desarrollando soluciones que marcan la diferencia en el día a día del distribuidor profesional: herramientas logísticas, marcas propias con identidad, servicios comerciales y estrategias de márketing adaptadas al punto de venta.

La logística es uno de los grandes pilares diferenciales de Grupo Ibricks. A través de Ibricks Center, su plataforma ubicada en la localidad de Onda (Castellón), la central ofrece una auténtica extensión operativa para el almacén profesional, con más de 40.000 metros cuadrados, capacidad para 20.000 palets y más de 3.000 referencias en stock continuo. Su modelo se basa en la digitalización integral de procesos, lo que permite un control en tiempo real del inventario, una mayor trazabilidad y una optimización constante de tiempos y movimientos.

Además, el centro ofrece servicios de alto valor añadido como grupaje exprés en 24-48 horas, consolidación de cargas, recogida directa en empresas ceramistas, almacenamiento *multiorigen* o preparación de pedidos personalizados. Pero si hay un servicio especialmente valorado por los asociados es el de rutas a destino: actualmente 20 rutas semanales que cubren toda la península, Baleares y Canarias, permitiendo recibir el material directamente en el almacén sin necesidad de grandes acopios ni pedidos mínimos, directamente a la puerta de los almacenes.

Este sistema reduce costes logísticos, mejora la planificación y libera espacio en el punto de venta, convirtiendo la logística en una ventaja competitiva real. En definitiva, Ibricks Center no es solo un centro logístico: es una herramienta estratégica que hace más fácil el día a día del asociado.

Imagen de los dos catálogos que ha publicado durante el mes de febrero Grupo Ibricks correspondientes a su marca Koiné Agua y Koiné Tierra.

FERRETERÍAS 360º

Uno de los proyectos estratégicos de esta nueva etapa es Ferreterías 360º, una solución integral de renovación del punto de venta que ya cuenta con más de 20 implantaciones activas y una veintena más en evaluación. Se trata de un servicio llave en mano que acompaña al asociado desde la distribución del espacio hasta el montaje final, incluyendo la selección del surtido por familias, la elección del mobiliario y la implantación con proveedores homologados, siempre adaptado a su zona, su cliente y su forma de trabajar.

Además, el modelo se apoya en un surtido exclusivo de más de 30.000 referencias específicas de ferretería, accesibles desde la tienda *on line* privada de la intranet de Grupo Ibricks, con entrega directa en el almacén del asociado en tan solo 24–48h. Todo ello convierte a Ferreterías 360º en una herramienta ágil, rentable y completamente personalizada, diseñada para ayudar al almacén profesional a ordenar su oferta, reforzar su imagen y aumentar su competitividad real en el punto de venta.

MARCAS PROPIAS

Grupo Ibricks refuerza en 2026 su estrategia de marcas propias con dos líneas claramente posicionadas. Por un lado, Koiné, especializada en baño y cerámica, se consolida como marca independiente con más de 1.400 referencias activas y presencia en más del 90% de los asociados. En esta nueva etapa, la firma ha renovado su identidad visual, estrenado web propia y activado una estrategia digital orientada al cliente final, incorporando incluso conceptos como la neuroarquitectura para reforzar el vínculo entre diseño, emoción y funcionalidad.

Por otro lado, IB PRO mantiene su foco en el canal profesional, con un surtido optimizado que prioriza la rotación, el margen y la competitividad. Ambas marcas se encuentran acompañadas de catálogos, promociones, campañas gráficas y herramientas de apoyo comercial que permiten al asociado construir una imagen potente de punto de venta, conectar con su cliente y competir con garantías reales.

«No son marcas teóricas. Son herramientas vivas, pensadas para inspirar, facilitar y reforzar el posicionamiento del almacén profesional», destaca Sergio Moya, jefe de Producto de Ibricks.

> **La logística** es uno de los ejes diferenciales de la firma, a través de Ibricks Center, su plataforma ubicada en Onda (Castellón)

La central también pone al servicio de sus asociados un completo ecosistema de márketing, comunicación visual y diseño comercial para impulsar su competitividad. Desde el diseño de catálogos, campañas gráficas y materiales promocionales hasta la renovación integral del punto de venta, el objetivo es facilitar una imagen moderna, atractiva y alineada con las expectativas del consumidor actual. Más de 980 puntos de venta reciben sin coste estas campañas (como los catálogos *Me Time*, *Work Time* o el folleto *Mi Baño*) diseñadas «para inspirar, vender y reforzar la identidad del almacén profesional».

MÁRKETING DIGITAL

Además, el equipo de especialistas en márketing digital del grupo ofrece un servicio personalizado de gestión de redes sociales, diseño web y posicionamiento digital, adaptado al sector de la construcción y orientado a generar resultados reales. A esto se suma un servicio de renovación comercial que incluye la actualización de fachadas, logotipos, rotulación e interiorismo de tienda, con propuestas adaptadas a cada zona y tipología de cliente. Todo ello gestionado de forma integral por los profesionales de la Central, con seguimiento continuo.

PROGRAMACIÓN DE EVENTOS 2026

La planificación anual del grupo incluye dos ediciones de su feria digital, Ibricks Experience (del 2 al 15 de marzo y del 28 de septiembre al 11 de octubre), y una nueva gira nacional de Brickness 2026 (del 19 de octubre al 22 de noviembre), con 11 visitas presenciales en toda España, incluidas las islas.

Estos formatos «combinan la agilidad digital con la cercanía del contacto personal, y permiten mantener un diálogo continuo con los asociados. Son espacios donde se presentan novedades, se analizan indicadores y se recogen propuestas de mejora directamente del terreno, asegurando una evolución continua del modelo», manifiestan desde la compañía con sede en Valencia.

Finalmente, subrayan que «toda la propuesta de valor añadido de Grupo Ibricks se resume en una premisa sencilla: hacer que sea fácil. Desde la logística hasta la comunicación, todo está diseñado para que nuestros asociados ganen tiempo, consigan mejorar su rentabilidad y refuercen su propia identidad, sin renunciar a su independencia».

Central
GRANDE

Más de 630 almacenes con más de 980 puntos de venta ya confían en nosotros.

Almacenes
GRANDES

GRUPO IBRICKS

Almacenes líderes en materiales de construcción

www.grupoibricks.com

Síguenos en:

Hablemos

BdB Meeting, **cita clave del sector en Feria Valencia**

El evento aglutina el **congreso anual** de BdB y su **feria comercial** en la que participarán casi 100 proveedores

El BdB Meeting, el evento de referencia dentro del calendario anual de Grupo BdB, ya está ultimando todos los detalles para su próxima edición. La cita tendrá lugar los días 26 y 27 de marzo y volverá a celebrarse en el recinto de Feria Valencia. La cita estará integrada por dos certámenes: el congreso, el día 26 de marzo, que tendrá lugar en el Foro Norte de la Feria de Valencia; y la convocatoria comercial, el 27 de marzo, en el Pabellón 8 de la instalación.

Después del éxito de la edición de 2025, que destacó por su elevada participación, con más de 700 asistentes, el BdB Meeting regresa con «el objetivo de seguir consolidándose como un punto de encuentro que favorezca un entorno de cercanía entre las empresas y almacenes asociados, proveedores homologados y el equipo de la central, así como generar nuevas oportunidades de negocio entre todos los asistentes».

El evento concentrará a numerosos actores de la construcción y las reformas «en un entorno pensado para el intercambio de conocimientos, la presentación de novedades del mercado, promociones exclusivas y el fortalecimiento de relaciones comerciales, que contribuyen activamente al crecimiento y la innovación del sector».

«El BdB Meeting es una cita fundamental para nuestra propia organización y para todo el sector. En marzo volvemos a Feria Valencia con la ilusión de seguir creando un espacio de encuentro, colaboración y crecimiento conjunto para asociados, proveedores y clientes, más aún en un año en el que no se celebra Cevisama en el primer trimestre, la feria más importante del sector cerámico», señala José Durá, el director general de Grupo BdB.

El encuentro se desarrollará por segundo año consecutivo en las instalaciones de Feria Valencia.

La organización ya ultima todos los detalles de un evento que aglutina en días consecutivos el congreso anual de BdB y su feria comercial más importante del año. En la primera parte, se presentarán las principales novedades del Grupo y, después, intervendrá una especialista en inteligencia artificial para ayudar a los asociados a saber cómo aplicarla en sus negocios. El acto terminará con la intervención de un experto en productividad y gestión de equipos y de Vicente Lucca, mentalista de *Got Talent*.

En la mañana del 27 de marzo, 96 expositores estarán listos para recibir a los asociados BdB en lo que será una jornada de compras y ventas, sinergias y *networking*. La sesión de la mañana finalizará con la tradicional entrega de premios a los distribuidores con mayor actividad en la feria. Por la noche, los asociados disfrutarán de la cena de clausura,

La convocatoria se celebrará los días 26 y 27 de marzo, y culminará con la tradicional cena para la red de asociados

en la que podrán compartir una relajada velada con otros empresarios e intercambiar sensaciones y experiencias. De este modo, desde la organización confían en que BdB Meeting 2026 vuelva a ser «una cita imprescindible en la agenda de empresas y profesionales del sector de la construcción a nivel nacional».

Cabe recordar que Grupo BdB cerró 2025 con una red integrada por 466 puntos de venta y 360 asociados repartidos entre España y Portugal.

El evento concentrará a numerosos 'partners' del sector de la construcción y las reformas en un entorno pensado para el intercambio de conocimientos, la presentación de novedades y el 'networking'.

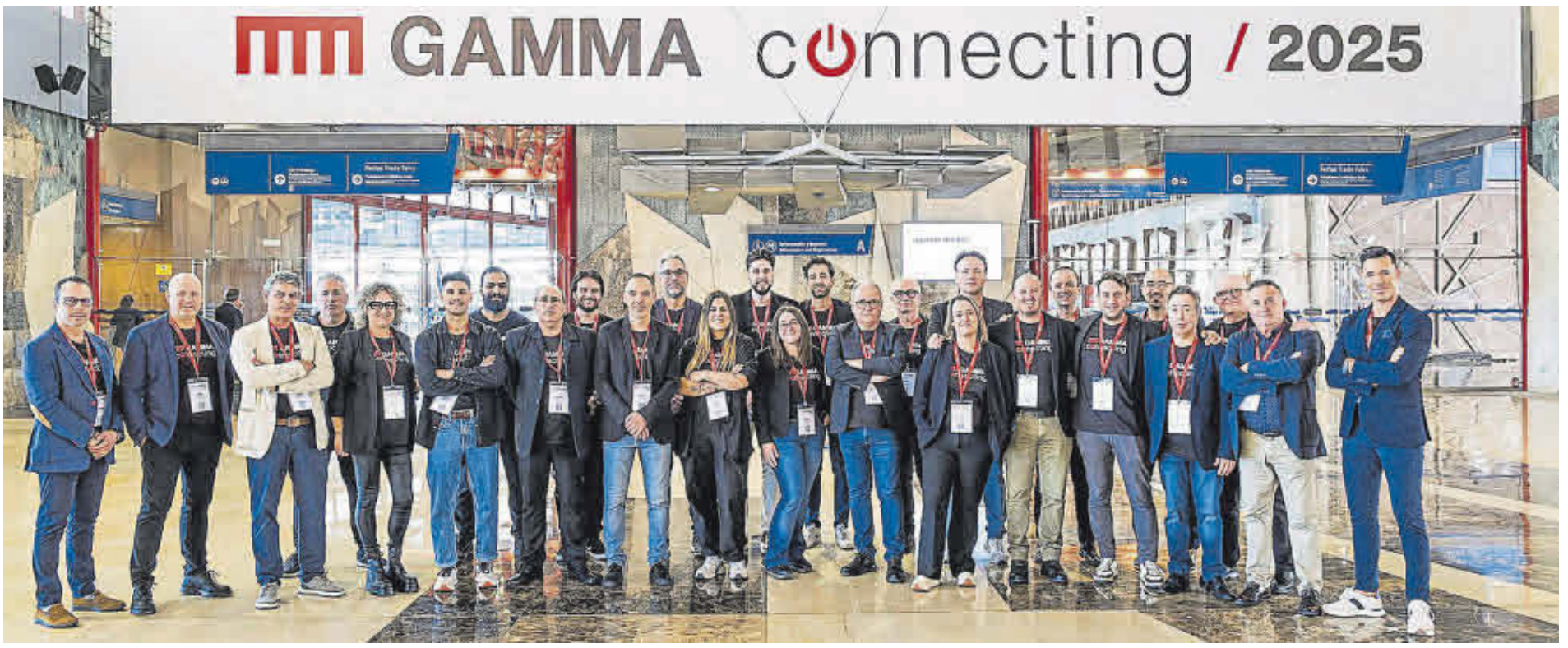
FORMAR PARTE
LO CAMBIARÁ TODO

MÁS QUE UN GRUPO DE COMPRAS:
LA FUERZA DE AVANZAR JUNTOS

ÚNETE A GRUPO BdB, CENTRAL DE COMPRAS Y SERVICIOS

T. 96 160 98 12 · **www.centraldecomprasconstruccionbdb.com**

BdB *Tu tienda especialista en construcción*



Parte del equipo de Gamma Group en la edición 2025 del evento Gamma Connecting, desarrollado en Málaga y que congregó a los asociados de la central con sus asociados y principales proveedores.

Gamma Group **afianza su propuesta integral de valor**

La firma refuerza su papel referente como central de compras, servicios y tecnología y alcanza los **412 almacenes** asociados y más de **550 tiendas**

Gamma Group ha cerrado el año 2025 «con un crecimiento sólido de su red y con el refuerzo de su propuesta de valor hacia los asociados, manteniendo su actividad como la primera central desde 1989, y siendo la que ofrece el ecosistema más completo en materia de servicios, tecnología y apoyo al profesional».

Durante este ejercicio, la central ha incorporado 30 nuevos asociados repartidos por distintas zonas de la península, además de los cinco que se suman a la estrategia de expansión en Portugal. Con ello, la compañía ha conseguido alcanzar la cifra de 412 asociados y ha superado los 550 puntos de venta repartidos entre España, Portugal y Andorra. Este incremento «consolida la presencia del grupo en el mercado ibérico y demuestra la confianza del sector en su modelo», reseñan desde la compañía.

A lo largo del pasado ejercicio, el grupo «ha continuado incrementando la propuesta de valor que ofrece a sus asociados; una propuesta marcada por la colaboración de más de 300 proveedores, además del impulso que le ha dado este año a sus marcas propias». En lo que respecta a Baho, su marca en exclusiva para los espacios de baño, 2025 ha supuesto la incorporación de nuevas colecciones de muebles, accesorios, espejos, lavabos y mamparas, todas alineadas con las tendencias actuales y pensadas para facilitar la venta cruzada en el punto de venta.

Sobre la marca propia de cerámica, Terradecor ha sumado nuevas referencias y lanzado nueva tarifa; y la marca Gamma de materiales ha protagonizado uno de los hitos del año con el lanzamiento del primer calzado laboral de marca propia desarrollado por una central de compras. Este lanzamiento «se ha complementado con nuevos productos como morteros refractarios, láminas bajo teja y herramientas específicas».

En cuanto al *mix* de publicidad, durante este año se han seguido lanzando las campañas habituales para cliente particular, que aportan visibilidad y tráfico a tienda, y los folletos de ofertas de materiales, que vuelven a situar al profesional de la reforma y la construcción en el centro. Además, se han editado las publicaciones emblemáticas de la central, como el *Catálogo para profesionales de la reforma y la construcción* en su undécima edición, el nuevo catálogo de Terradecor que ofrece más de 2.000 referencias; y las campañas estacionales con productos para barbacoas y jardín, así como estufas de leña y pellet.

> **2025** ha servido a la compañía para dar un impulso adicional a sus tres marcas propias: Baho, Terradecor y Gamma

La formación ha continuado siendo un pilar estratégico, no solo interna, sino también con programas centrados en estrategia comercial, producto e inteligencia artificial aplicada a almacenes asociados. Este enfoque se complementa con la apuesta por la innovación y la transformación digital, con avances en B2B, seguridad, Datacloud, CRM y actualización de infraestructuras, orientados a ofrecer al asociado soluciones reales que aumenten su competitividad.

MODELO DE AUTOSERVICIO 2.0.

Durante el año 2025, Grup Gamma también ha inaugurado el primer modelo de autoservicio de la construcción 2.0, inicialmente implantado en la central como espacio demostrativo y entorno de formación, aplicado ya con éxito en la primera tienda Gamma. Además, la firma ha continuado con la renovación de exposiciones por toda la red de la firma bajo el modelo Gamma y la implementación progresiva de la nueva imagen corporativa tanto en las propias tiendas como en los vehículos.

Además, la presencia activa en ferias sectoriales ha permitido detectar tendencias relevantes, mientras que el evento Gamma Connecting 2025, celebrado en Málaga, consiguió reunir a asociados y proveedores destacados del sector de los materiales de construcción en una jornada de oportunidades comerciales, promociones y *networking*.

Como complemento, y dentro del marco de su participación en Aliangroup, Gamma Group ha aprovechado las sinergias de esta alianza, con cinco nuevos proveedores homologados y acciones conjuntas como compras centralizadas, *promoforms* y su feria virtual Alianweek, reforzando aún más el valor añadido ofrecido a los asociados.

Según afirma Carles Fernández, adjunto a dirección en Gamma Group, «2025 ha sido un año de consolidación. Hemos crecido en red, servicios y capacidades: no obstante, sobre todo, hemos reforzado nuestro compromiso con los asociados, ofreciéndoles herramientas reales para poder competir dentro de un mercado que es cada vez más exigente. Nuestro objetivo continúa siendo el mismo: acompañarlos, impulsarlos y anticipar lo que viene».

Gamma Group inicia 2026 con una «red fortalecida, un modelo más completo y un enfoque claro en seguir aportando valor a todos los profesionales que forman parte de la organización».

Raminatrans Castellón, 25 años al servicio del clúster

Consolidada como **referente logístico,** la firma refuerza su compromiso con la internacionalización del clúster

La compañía dispone en la actualidad de dos centros logísticos totalmente equipados en los términos municipales de Vila-real y de Castellón.

El ejercicio 2026 se presenta como un año clave para la industria cerámica y para las empresas que forman parte de su cadena de valor. En un entorno marcado por la reconfiguración de los flujos comerciales internacionales, la necesidad de una mayor eficiencia en los costes operativos y la adaptación continua de las cadenas de suministro, la logística se ha convertido en un factor estratégico para la competitividad del sector. En este contexto, Raminatrans Castellón cumple 25 años de trayectoria, consolidada como uno de los operadores logísticos de referencia para la industria cerámica y en un momento de clara expansión del negocio. La compañía afronta este aniversario reforzando su posicionamiento como socio estratégico para las empresas exportadoras, con una propuesta de servicios cada vez más amplia y adaptada a un mercado global exigente y cambiante.

El sólido posicionamiento internacional de Raminatrans Castellón se apoya en su experiencia contrastada en mercados clave y en su capacidad para ofrecer un servicio logístico integral, capaz de dar respuesta a cualquier destino. A lo largo de estos 25 años, la compañía ha acompañado a la industria cerámica en su proceso de internacionalización, consolidando tráficos hacia África, Estados Unidos, Latinoamérica y el Caribe, entre otros mercados.

Tal y como señala Vicente Ramos, director general de Raminatrans Castellón, «la experiencia acumulada durante estos años y el conocimiento de los mercados internacionales nos permiten anticiparnos a las necesidades de nuestros clientes y ofrecer soluciones logísticas eficientes, incluso en escenarios de elevada exigencia operativa”.

Por su parte, la directora comercial, Esther Pérez, destaca que «la fortaleza de Raminatrans Castellón radica en la combinación de pertenecer a un grupo logístico internacional como es Grupo Raminatrans y, al mismo tiempo, contar con un conocimiento profundo del tejido empresarial de la provincia y, en especial, de la industria cerámica. Esta dualidad nos permite ofrecer un servicio cercano, flexible y altamente especializado».

La evolución del sector ha impulsado también una mayor demanda de servicios logísticos de valor añadido, más allá del transporte tradicional. En este sentido, Raminatrans Castellón ha reforzado áreas como el almacenaje, el repaletizado, el *picking*, el transporte por carretera completo y en grupaje, así como los envíos de paletería con servicios de entrega en 24/48 horas, cada vez más demandados por la industria.

Para dar respuesta a estas necesidades, la compañía cuenta con dos centros logísticos completamente equipados: uno en Vila-real, con 7.000 m² de superficie cubierta y 5.000 m² de campa; y otro en Castellón, donde se ubican las oficinas centrales, con 5.000 m² de nave y 2.000 m² de campa. Las instalaciones disponen de estanterías con capacidad para 3.000 palets y de puentes grúa de hasta 10 toneladas, lo que permite la manipulación de piezas especiales y cargas de grandes dimensiones.

Raminatrans Castellón afronta su 25º aniversario como una etapa de crecimiento, diversificación y refuerzo de su papel como aliada para el desarrollo y la competitividad de la industria cerámica.

RAMINATRANS CASTELLÓN
INTERNATIONAL FORWARDERS

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

WCA WCA IATA MGLN

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

Logistics Solutions

castellon@raminatrans.com www.raminatrans.com

TORRECID
A Family & Green Company
COMPROMISO ÉTICO
ESPÍRITU INNOVADOR
SERVICIO GLOBAL