

403

50
ANNI
DI
CER

CER

il giornale della Ceramica

gennaio
febbraio
2024

REAL ESTATE

La frenata delle costruzioni sul mercato nazionale ed estero

INDUSTRIA

Il nuovo Regolamento 'Macchine' considera ora intelligenza artificiale e *big data*

COUNTRY REPORT

Colombia: the slow recovery following the market downturn in 2022-23

**60 ANNI DI ASSOCIAZIONE:
LA STORIA DEL PRIMO DECENNIO**

GALLERIA

Tecnologie e materiali per piastrelle, sanitari e laterizi

Designed to Perform.



creadigit
INFINITY

The future of ceramic decoration passes through **Creadigit Infinity**, the new digital printer with a computing power never seen before. Thanks to CoreXpress, **the latest-generation platform**, key information, useful for image reproduction on the ceramic surface, is **exchanged and processed in real time with sophisticated processors and a dense network of sensors**. More flexibility and more variation with over 12 color bars and the management of different heads on each individual machine with a resolution of up to 600 dpi. **Towards the maximum level of performance.**

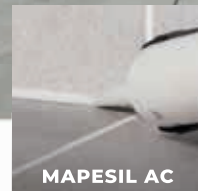
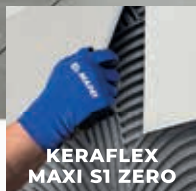
Discover more on systemceramics.com



SYSTEM
Ceramics

a coesia company

PER UN BAGNO IMPECCABILE,
LA SOLUZIONE SI CHIAMA MAPEI.



Il bagno oggi è sinonimo di design e benessere. I prodotti Mapei, efficaci, innovativi e semplici da usare, permettono di realizzare un ambiente salubre, esteticamente impeccabile, funzionale, sostenibile e durevole nel tempo.



È TUTTO OK,
CON MAPEI

Scopri di più su mapei.it





SOLUZIONI SU MISURA

QUALITÀ E PERSONALIZZAZIONE MADE IN SASSUOLO

CINGHIE DI TRASMISSIONE IN GOMMA E POLIURETANO | CINGHIE TERMOSALDABILI
NASTRI TRASPORTATORI IN GOMMA, PVC E PU | TUBI PER RIVESTIMENTO RULLI
LASTRE IN GOMMA | ARTICOLI STAMPATI IN GOMMA | ARTICOLI TECNICI



Inquadra il QR Code
per visitare il sito
www.azetagomma.com



LAVORATORI E STUDENTI FUORI SEDE, UNA risposta per l'edilizia del futuro

di Giovanni Savorani



GIOVANNI SAVORANI
Presidente
Confindustria Ceramica

□ Le politiche pubbliche a favore dell'edilizia, archiviato il periodo del Superbonus, debbono puntare a migliorare la qualità della vita ed il benessere delle persone in tutti gli ambienti vissuti, avendo cura di considerare tanto gli edifici quanto il territorio circostante. La ceramica unisce la propria voce alle richieste delle altre industrie e filiere di settore per chiedere nuove misure legislative orientate su specifici ambiti, con forme di incentivazione fiscale durature nel tempo e sostenibili per le finanze pubbliche.

Tra le molteplici sfide che ci troviamo ad affrontare in Italia riscontriamo anche due forti emergenze locative: quella degli studenti e dei lavoratori fuori sede. Molte aziende di diversi settori nel nord Italia non trovando le maestranze necessarie allargano la ricerca ad altre regioni; in tutta Italia sono 49.250 i posti negli studentati a fronte di circa 450.000 universitari fuori sede. Non dare risposte a queste domande di alloggi significa, per le imprese, frenare il proprio sviluppo e la creazione di ricchezza; per gli studenti è la perdita di una opportunità di crescita personale, come anche di saperi e competenze professionali. La contemporanea presenza di queste due carenze ha effetti negativi sia nell'economia di oggi che soprattutto nella capacità competitiva futura, che passa attraverso giovani preparati e formati. La creazione di alloggi a canoni calmierati per questi fruitori deve diventare una priorità nel nostro Paese.

Altro tema a cui prestare attenzione è che oltre un quinto degli italiani ha più di 65 anni, una percentuale destinata a crescere per la maggiore longevità, che spesso si accompagna a difficoltà nella mobilità personale. Ci sono pensionati che, abitando al secondo piano di case senza ascensore, sono destinati ad essere reclusi a vita, senza aver commesso alcun reato. D'altra parte, il desiderio delle famiglie italiane di vivere in abitazioni più confortevoli richiede metrature più ampie mentre la pandemia ha rimarcato l'importanza di avere terrazzi, giardini e spazi verdi più estesi. Sostituire l'espansione orizzontale delle città con lo sviluppo verticale degli immobili esistenti, dotandoli di ascensori - più economici, grazie al maggior numero di utenti -, deve diventare il nuovo asse di sviluppo urbano, utile anche per salvaguardare maggiori volumi di aree verdi.

La riqualificazione di ampie porzioni di molte città italiane, caratterizzate da siti abbandonati o da immobili pubblici dismessi, deve diventare la terza direttrice di intervento, nonostante la recente storia dei piani urbani non abbia sortito effetti memorabili. L'opportunità data dall'utilizzo di fondi del PNRR in alcuni ambiti pubblici deve consolidare l'attitudine alla riqualificazione, che auspico possa divenire una regola anche dopo il 2026. Vivere in città più pulite, vivibili e belle deve diventare una aspirazione di tutti. Un obiettivo che l'industria ceramica italiana, con i suoi materiali, le sue soluzioni progettuali, le professionalità di cui dispone è in grado di supportare adeguatamente. Nel nostro Paese ed anche con adeguate politiche europee.

editoriale

UNVEILING THE INVISIBLE: CHEMISTRY IN CERAMICS.

ZSCHIMMER & SCHWARZ
CERAMCO

is a leading chemical company
that offers **products**, tailor-made
solutions and **360 degree support**
at each step of the ceramic
production process.

The highest quality through
environmentally minded practices.

ceramco.it



CER

Cer il giornale della Ceramica/403
gennaio/febbraio 2024

Promosso da



Edizioni

Edi.Cer. SpA
Pubblicazione registrata presso il
Tribunale di Modena al n°551 in data 13/2/1974
ISSN 1828 1052

Direttore Responsabile

Andrea Serri (aserri@confindustriaceramica.it)

Responsabile Editoriale

Valentina Candini (vcandini@confindustriaceramica.it)

Redazione

Simona Malagoli (smalagoli@confindustriaceramica.it)
Valentina Pellati (vpellati@confindustriaceramica.it)
Simone Ricci (sricci@confindustriaceramica.it)
Sara Seghedoni (sseghedoni@confindustriaceramica.it)

Segreteria di redazione

Patrizia Gilioli (pgilioli@confindustriaceramica.it)
Barbara Maffei (bmaffei@confindustriaceramica.it)
redazione@confindustriaceramica.it

Hanno collaborato a questo numero

Andrea Cusi, Andrea Ghiaroni, Francesca Iattici, Carlo Magri,
Franco Mosconi, Simone Mosconi, Sara Seghedoni, Massimiliano Tortis

Traduzioni

Gear.it srl / John Freeman

Direzione, redazione, amministrazione:

Edi.Cer. SpA Società Unipersonale
Viale Monte Santo, 40 - 41049 Sassuolo (Modena) tel. +39 0536 804585
fax +39 0536 806510 - info@edicer.it - c.f. 00853700367

Pubblicità

Pool Magazine, di Mariarosa Morselli
Via Tacchini 4 - 41124 Modena
Tel. +39 059 344 455 Fax +39 059 344 544 - info@pool.mo.it

Stampa

Artestampa Fioranese Srl

**

Associata a A.N.E.S.

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

Abbonamenti

Italia: 21 euro (anno 2024) - 42 euro (biennale 2024-2025)
Europa: 78 euro (anno 2024) - 140 euro (biennale 2024-2025)
Extra Europa: 110 euro (anno 2024) - 200 euro (biennale 2024-2025)

Numeri arretrati 4,80 euro

C/C postale n° 10505410 intestato a Edi.Cer. SpA Società Unipersonale
Viale Monte Santo, 40 - 41049 Sassuolo (Modena)

Informativa Privacy. I dati personali da Lei eventualmente forniti per l'invio della presente rivista verranno trattati nel rispetto del Regolamento Europeo 2016/679 ("GDPR") e delle norme di legge applicabili. Il titolare del trattamento dei dati è Edi.Cer S.p.A. con sede in Sassuolo (MO), Viale Monte Santo, 40. Lei ha diritto di ottenere dal titolare la cancellazione (diritto all'oblio), la limitazione, l'aggiornamento, la rettificazione, la portabilità, l'opposizione al trattamento dei dati personali che La riguardano, nonché in generale può esercitare tutti i diritti previsti dagli artt. 15-22 del GDPR scrivendo a info@edicer.it.

Si autorizza la riproduzione dei testi e delle fotografie purché recante citazione espressa della fonte.

Chiuso in tipografia il 16/02/2024

STILL



WE DRIVE AUTOMATED VEHICLES

STILL iGo. STILL offre una gamma di carrelli elevatori a guida automatica unica e completa. Soluzioni standardizzate e scalabili per rendere facile e accessibile l'implementazione di processi automatici in qualsiasi momento. Qualsiasi azienda, indipendentemente dalle sue dimensioni, può trarre i vantaggi dall'automazione dei processi di movimentazione.

still.it/automazione



first in intralogistics



MESSE
MÜNCHEN

Hot spot of the
ceramics industry

Secure your ticket now!
ceramitec.com/tickets

ceramitec

Technologies · Innovations · Materials

April 9–12, 2024 · Messe München
ceramitec.com

SOMMARIO

CER EDITORIALE

- 5 LAVORATORI E STUDENTI FUORI SEDE**, una risposta per l'edilizia del futuro *di Giovanni Savorani*

CER NEWS

- 10 AZIENDE CERAMICHE** *di Simona Malagoli*
14 DALL'ITALIA E DAL MONDO *di Sara Seghedoni*
16 DA CONFINDUSTRIA CERAMICA *di Simone Ricci*
17 AGENDA FIERE *di Massimiliano Tortis*
- 20 REAL ESTATE** Una nuova fase per il mercato delle costruzioni *di Andrea Cusi*
22 Efficiamento energetico ed incentivi per gli immobili *di Francesca Iattici*
25 MERCATO Lidrotermosanitario in Italia rallenta *di Simone Ricci*

CER 60 ANNI: ASSOPIASTRELLE 1964-1973

- 30** CER ripercorre i 60 anni dell'Associazione *di Andrea Serri*
31 Come nasce l'industria della ceramica italiana *di Franco Mosconi*

- 40 DIGITAL** Intelligenza Artificiale, una rivoluzione inarrestabile *di Carlo Magri*
42 INNOVAZIONE TECNOLOGICA I vantaggi e i limiti della macinazione ibrida *di Andrea Ghiaroni*

CER COUNTRY REPORT: COLOMBIA

- 46** Ceramic tiles: Colombia looks to the future *by Andrea Serri*
48 The Colombian ceramic tile market picks up *by Andrea Cusi*
50 Residential real estate sector expected to grow by 2.9% in 2024 *by Sara Seghedoni*

- 52 INDUSTRIA** Pronto il nuovo Regolamento "Macchine" *di Simone Mosconi*

CER GALLERIA

- 55 TECNOLOGIE E MATERIALI PER PIASTRELLE, SANITARI E LATERIZI**
a cura della Redazione



I BRAND DI PANARIAGROUP pluripremiati per la sostenibilità e il design

In occasione dell'ottava edizione degli *Archiproducts Design Awards*, i premi che celebrano le eccellenze del design a livello internazionale, Panariagroup si è distinta con i propri brand Cotto d'Este e Lea Ceramiche, ottenendo ben tre prestigiosi premi come riconoscimento del lavoro sia in termini di estetica e design, sia per l'attenzione nel proporre soluzioni sostenibili.

Pura, una delle ultime novità del marchio premium Cotto d'Este che quest'anno celebra 30 anni dalla fondazione, ha ricevuto il *Sustainability Award* per l'impegno nel ridurre al massimo l'impatto del ciclo produttivo, grazie anche al progetto THINK ZERO che comprende una parte della collezione. Stesso riconoscimento per la collezione Pigmenti di Lea Ceramiche firmata da Ferruccio Laviani che non solo è stata



premiata con il *Sustainability Award* ma è stata insignita anche di un *Archiproducts Design Award*, a testimonianza della perfetta sintesi tra ricerca e processo creativo per un prodotto dall'estetica all'avanguardia.

Questi premi rappresentano un'ulteriore conferma dei risultati raggiunti dal Gruppo a livello di sostenibilità e ricerca.

Un'attenzione massima viene rivolta al ciclo produttivo, all'impiego delle risorse, alla definizione di un Piano di Sostenibilità che guida tutte le scelte dell'Azienda non solo a livello industriale, ma anche nella gestione delle risorse umane e della relazione con il territorio, come certificato dal Bilancio di Sostenibilità redatto annualmente.

www.panariagroup.it

ABK GROUP: PIANO DI INVESTIMENTI da 30 milioni di euro al 2025

Dopo l'ingresso nel capitale della società di Cleon Capital, ABK Industrie Ceramiche S.p.A. ha delineato il proprio percorso di crescita a medio-lungo termine attraverso un piano di investimenti per complessivi 30 milioni di euro da attuarsi nei prossimi 18 mesi. Nel dettaglio il piano prevede che le risorse siano messe a servizio dello sviluppo di tre principali aree: innovazione di prodotto per rafforzare il presidio del mercato di alta gamma, ampliamento degli spazi direzionali e *flagship store* per consolidare la presenza globale, allargamento dell'organico e attrazione di giovani talenti a supporto della crescita.

Il presidente di ABK Group, Roberto Fabbri, ha dichiarato: "La nostra azienda, in questi trent'anni, è sempre cresciuta puntando sull'avanguardia tecnologica e grazie ad acquisizioni selettive, che ci hanno consentito di raggiungere traguardi davvero significativi, ampliando la presenza sul mercato e l'offerta prodotto. Nel

particolare momento che sta attraversando il nostro settore siamo convinti che, per proseguire nella crescita, sia necessario continuare ad investire, concentrandoci sui prodotti di fascia alta e sulle possibilità offerte dalle nuove destinazioni d'uso della ceramica che oggi spaziano da quelle tradizionali ad ambiti diversi e sempre più influenzati dalla tecnologia. Lo stanziamento di 30 milioni di euro e la partnership con il fondo Cleon, con cui abbiamo avviato un percorso orientato al lungo termine, ci consentiranno di cogliere le opportunità che il mercato continuerà ad offrire".

www.abk.it



IDEAL STANDARD PREMIATA da EcoVadis per la sostenibilità

Come riconoscimento del suo costante impegno per la sostenibilità, Ideal Standard International ha ricevuto la medaglia d'argento da EcoVadis - una delle più importanti piattaforme internazionali indipendenti di rating della sostenibilità aziendale -, che ha inserito Ideal Standard all'interno delle top 25% di oltre 8500 aziende, valutate in base a criteri che coprono 4 aree olistiche: ambiente, etica, appalti sostenibili e lavoro e diritti umani.

Il rapporto evidenzia l'impegno dell'azienda in ambito ambientale e nell'area dell'approvvigionamento sostenibile, posizionando, alla prima valutazione EcoVadis, Ideal Standard tra le top 15% delle aziende del settore. Il rating EcoVadis riconosce l'ambizioso impegno, le pratiche e i risultati di sostenibilità raggiunti da Ideal Standard, tra cui la rimozione negli imballaggi di tutta la plastica monouso, la pubblicazione di più di 4.500 EPD - Dichiarazioni Ambientali di Prodotto - verificate in modo indipendente e l'attuazione di criteri di sostenibilità in tutte le fasi di sviluppo dei prodotti, grazie al nuovo approccio EcoLogic sviluppato dall'azienda. La medaglia d'argento fa seguito alla pubblicazione del primo rapporto di sostenibilità di Ideal Standard, *Together for a Better Future*, pubblicato a marzo 2023, report che ha evidenziato una serie di obiettivi in settori quali la decarbonizzazione, il riciclaggio, la salute e la sicurezza sul lavoro e le pari opportunità.

www.idealstandard.it





Mapei Dubai

MAPEI AMPLIA LA PROPRIA PRESENZA nel mondo con tre recenti acquisizioni

Una grande diversificazione geografica per servire direttamente ogni mercato, con attenzione al territorio e alle diverse esigenze, rappresenta la strategia su cui basa la sua forza il Gruppo Mapei, oggi presente in tutti e cinque i continenti, con 102 consociate distribuite in 57 Paesi. A conferma del proprio impegno ad espandere sempre più la sua presenza a livello mondiale, il Gruppo ha recentemente acquisito uno stabilimento di 15.000 m² a Vejlen, nello Jutland, in Danimarca, al fine di ospitare nuovi uffici, un magazzino e un impianto per la produzione di additivi per calcestruzzo. Mapei Danimarca, attraverso l'utilizzo delle nuove risorse presenti sul territorio, potrà soddisfare la crescente domanda, diventando protagonista nell'industria edile danese e riducendo, al contempo, il proprio contributo all'impronta di carbonio legata ai trasporti. Ad inizio febbraio Mapei, attraverso la consociata Mapei Canada (Mapei Inc.), ha poi completato l'acquisizione di Diaplas, azienda specializzata nella produzione di profili e finiture per pavimenti e pareti, con sede a Laval, in Québec. Questo investimento si allinea alla strategia di Mapei di fornire soluzioni complete per l'edilizia, garantendo al mercato canadese un'offerta di prodotti più solida e diversificata.

Infine, con l'acquisizione dal fondo GIC - Gulf Investment Corporation - di Bitumat, azienda leader nella produzione e commercializzazione di sistemi impermeabilizzanti con sede a Dammam, sulla costa orientale dell'Arabia Saudita, Mapei rafforza la propria impronta nell'area mediorientale. Oltre allo stabilimento principale di più di 100.000 metri quadri a Dammam e una unità produttiva nel vicino Bahrein, la società ha uffici e depositi nelle città di Riyad e Gedda e sedi commerciali negli Emirati Arabi Uniti e in Oman.

www.mapei.com

GRUPPO ROMANI: primo Report di Sostenibilità

Con il titolo "Future for Life", Gruppo Romani ha pubblicato la prima edizione del proprio Report di Sostenibilità come risposta alla crescente esigenza di rendicontare a tutti gli *stakeholder* le prestazioni aziendali in ambito economico-finanziario e le performance relative all'insieme degli impatti ambientali e sociali generati dall'organizzazione e dalle sue attività di business. Per abbattere i consumi di gas ed energia elettrica il Gruppo Romani ha sostenuto importanti investimenti: in particolare, la nuova turbina a gas con potenza elettrica nominale pari a 6 MW e l'installazione di impianti fotovoltaici per 3,5MWp, per una produzione attesa di 4 milioni di kWh/anno di energia elettrica. Gli interventi impiantistici operati a vari livelli e in diversi reparti hanno portato a un *upgrade* tecnologico, a un aumento complessivo dell'efficienza dei parametri di prima scelta e a una contestuale riduzione degli scarti di lavorazione. I materiali di risulta e le acque di scarto sono riciclati al 100% all'interno del processo produttivo, minimizzando gli sprechi e i rifiuti industriali. Anche l'economia locale è un valore primario per il Gruppo che concentra su fornitori delle province di Reggio Emilia e Modena il 46,5% della spesa totale e su altri fornitori italiani il 50,6%, approvvigionandosi in Europa per il restante 2,8%. Fondamentale è ritenuta inoltre la formazione professionale, manageriale e tecnica dei propri dipendenti, in quanto rappresenta una leva primaria per la valorizzazione delle risorse umane, per garantire un costante allineamento delle competenze ai contesti che i mercati internazionali impongono.

www.grupporomanispa.com



MEMENTO

SCOMPARSO MAURIZIO BARALDI, già presidente di Ceramica Fondovalle

Nella notte del 31 dicembre 2023 è scomparso Maurizio Baraldi, visionario imprenditore, coscienzioso e serio datore di lavoro, affettuoso marito, padre e nonno.

La sua è stata una lunga e straordinaria carriera dedicata all'innovazione nel settore ceramico, iniziata alla giovane età di 22 anni e portata avanti a testa alta con spirito imprenditoriale ed un pizzico di audacia, insieme a Lidia - sua moglie da 47 anni -, varcando i confini del distretto per portare il *made in Italy* in Europa.

Grazie al suo inarrestabile impegno e alla forte determinazione ad affermarsi nel settore, il successo non si è fatto attendere. Maurizio Baraldi ha perseguito la sua visione per il futuro con ambizione e nel 1991 è entrato a far parte di Ceramica Fondovalle, un'azienda all'epoca sconosciuta all'estero.

Ha sempre dimostrato una straordinaria resilienza e serietà, investendo costantemente in tecnologia e innovazione, e trasformando



l'azienda in una realtà di rilievo e fortemente riconoscibile in Italia e all'estero. Nel 2003 è stato nuovamente pioniere con l'installazione di un impianto a doppia pressatura, un passo rivoluzionario. L'azienda ha poi continuato a crescere, presentando sul mercato sempre nuovi formati fino alle grandi lastre nel 2014, segnando un altro importante traguardo nel settore.

Maurizio Baraldi, uomo di grande visione e serietà, ha sempre creduto nel futuro del comparto ceramico, che ha lasciato solo nel 2022 con la vendita di Ceramica Fondovalle, consegnando un'eredità di successo e innovazione.

"Il successo non gli è mai mancato, ma mio padre Maurizio è sempre stato schivo e umile. La sua assenza lascerà un vuoto incalcolabile, ma il suo spirito imprenditoriale e la sua dedizione al progresso rimarranno una guida per le generazioni future e per la sua famiglia" così lo descrive la figlia Luisa.

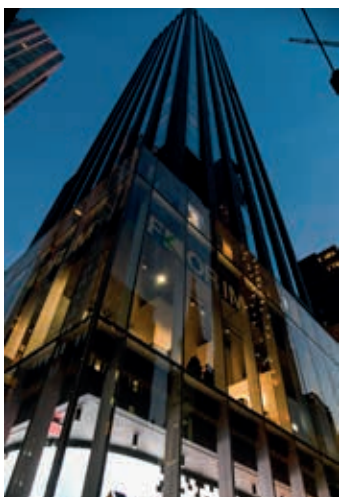
Alla moglie Lidia e alla figlia Luisa la redazione di CER e tutta Confindustria Ceramica porgono le più sentite condoglianze.

FLORIM HA INAUGURATO IL NUOVO *flagship store* a New York

Si affaccia sulla 5th Avenue, nel cuore di Manhattan e a pochi isolati dall'Empire State Building, il nuovo Florim *flagship store*. L'azienda, presente a New York dal 2015 con uno showroom sulla Madison Avenue, si è spostata nel quartiere NoMad, dove l'energia del centro incontra l'eleganza dei quartieri alti.

Le vetrine del *flagship store* si affacciano dal primo piano del 277 Fifth Avenue, sede del prestigioso grattacielo di oltre 200 metri progettato dall'architetto Rafael Viñoly che offre una vista panoramica sullo *skyline* di Manhattan. Lo showroom si sviluppa su una superficie di 560 MQ con un'imponente vetrata di 520 MQ in continuità su due lati e che abbraccia due piani.

Gli spazi sono stati disegnati da Florim in coerenza con gli altri *flagship store* e le grandi superfici ceramiche rivestono molteplici ambienti residenziali e commerciali mostrando bellezza, funzionalità e versatilità. Pavimenti, rivestimenti, *countertop* bagno e cucina, tavoli, caminetti, elementi tridimensionali, applicazioni a soffitto e sistemi di facciata ventilata sono solo alcune delle soluzioni applicative esposte. La vetrata offre un'ampia visuale dello showroom anche dall'esterno, consentendo di intravedere le lastre Florim sia dalla 5th che dalla 30th Avenue. www.florim.com



MARAZZI GROUP È TOP EMPLOYERS Italia per l'ottavo anno consecutivo

Marazzi Group riceve il prestigioso riconoscimento *Top Employers* che, per l'ottavo anno in Italia e il terzo in Spagna, certifica e consolida l'impegno dell'azienda nell'attuazione di politiche e strategie per la sostenibilità sociale, la crescita professionale, la sicurezza e il benessere di tutti i dipendenti.

Il Top Employers Institute conduce annualmente una ricerca globale per certificare le aziende impegnate nel fornire le migliori condizioni di lavoro, a partire dalla sicurezza di persone e ambiente, programmi di formazione, incentivazione e sviluppo professionale.

"Continueremo con la formazione, i premi di risultato e un programma sempre più articolato di *welfare* aziendale - commenta Luca Gatti, direttore HR e Organizzazione Marazzi Group.

Alla base c'è un orientamento concreto dell'impresa verso le persone e il rinnovo del contratto integrativo aziendale, approvato a larghissima maggioranza dai lavoratori a dicembre 2023, si inserisce in questa direzione rafforzando ulteriormente l'attenzione alla sicurezza, alla salute dei dipendenti e dei loro familiari e affrontando la conciliazione tra lavoro e vita privata".

Il programma di *welfare* aziendale di Marazzi Group, rivolto anche alle famiglie di tutti i dipendenti, si articola in 48 convenzioni attive sul territorio in ambito salute, benessere, servizi, formazione e scuola, banca ore solidale, possibilità di convertire il premio di risultato in servizi e in diverse iniziative per favorire il bilanciamento lavoro-famiglia-vita privata.

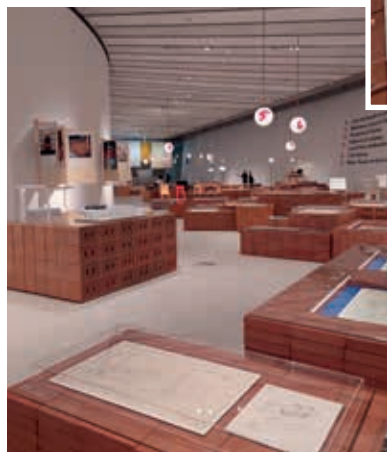
www.marazzi.it



TERREAL ITALIA È SPONSOR TECNICO della mostra al MAXXI dello studio Aalto

È stata inaugurata il dicembre scorso al MAXXI di Roma la mostra dedicata alla attività professionale dello studio Aalto, che rimarrà aperta al pubblico fino al 26 maggio 2024 raccontando la visione progettuale di Aino Alvar Elissa Aalto, dove architettura, arte e design sono parti inscindibili di un unicum.

A cura di Space Caviar, la mostra presenta 11 progetti realizzati dallo studio Aalto nell'arco dell'intera attività professionale: edifici che sono diventati icone influenzando architetti di tutto il mondo e oggetti di design che, anche grazie all'attenzione dello Studio per la produzione in serie a basso costo, sono entrati nelle case di molte persone



e sono ancora oggi in produzione.

Terreal Italia - azienda di riferimento nella produzione di terracotta per l'architettura - è sponsor tecnico della mostra, attraverso la fornitura dei suoi mattoni a pasta molle in differenti tipologie, finiture e colorazioni, utilizzati nell'allestimento, contribuendo ad offrire al visitatore differenti chiavi di lettura per comprendere il

lavoro dello Studio. L'opera di Alvar Aalto è infatti una ricerca continua nella definizione delle superfici murarie attraverso l'utilizzo di materiali diversi, tra i quali il laterizio occupa un posto di rilievo, come testimoniato dall'esemplare casa sperimentale di Muuratsalo.

In questo modo l'azienda fornisce il suo sostegno alla cultura architettonica e dimostra la propria vicinanza a luoghi e protagonisti dell'architettura contemporanea realizzandone idee e visioni in laterizio.

www.terreal.it

THE EXCELLENCE

ADAPTED TO YOUR NEEDS



XIETA
www.xieta.com

High density alumina balls and lining bricks

XIETA • INTERNATIONAL S.L.

* Travessera de Gràcia, 62 - 08006 Barcelona - Spain - T. (+34) 934 147 227 - email: office@xieta.com

XIETA • EUROPEAN TECHNOLOGY, S.A.

* Calle Cantabria, 10 - 12200 Onda (Castellón)- Spain - email: xieta@xieta.com

XIETA • INDUSTRIAS CERAMICAS, S.L.

* Nave 13 - Pol. Ind. El Colador - 12200 Onda (Castellón)- Spain - email: industrias@xieta.com

In 2024,
visit us at Sima
(Almazora),
Ceramitec
(Munich)
and Cersaie
(Bologna)

IL GRUPPO CTS si consolida e accelera il passo

Il gruppo ravennate CTS, specializzato in trasporti eccezionali, movimentazioni, sollevamenti e montaggi industriali ha ufficialmente concluso il processo di fusione per incorporazione di RBM e SASSUOLGRU, già partecipate al 100%. Il *direttore generale*, Marco Melandri, spiega che la decisione di procedere alla fusione per incorporazione è stata presa in seguito ad un'attenta analisi delle situazioni patrimoniali, finanziarie e gestionali delle tre società, che hanno dimostrato una forte complementarità e una grande sinergia. RBM si occupa da anni della progettazione e del montaggio di impianti industriali, mentre SASSUOLGRU è specializzata nel noleggio di gru, in particolare elettriche e "pick and carry".

Con la fusione si delineano più ampi orizzonti di intervento, sempre nell'ottica di offrire al cliente soluzioni e servizi innovativi, con standard di qualità ai massimi livelli. La squadra di CTS è ora costituita da 63 dipendenti e sviluppa un fatturato di oltre 14 mln di €. Oltre alla sede centrale di Ravenna, l'azienda è presente con tre unità locali a Ravenna, Sassuolo e Marghera.

Realtà da sempre attiva nei settori dell'industria ceramica e *oil and gas*, si conferma valido supporto nella realizzazione di grandi opere e

nella cantieristica navale, mentre ottiene sempre più riconoscimenti anche nel mondo della produzione di energia elettrica, posizionandosi come installatrice qualificata per i marchi più blasonati.
www.ctstrasporti.it



SAINT-GOBAIN ITALIA CELEBRA L'11° anno di eccellenza come Top Employer

Saint-Gobain Italia, azienda nel settore dell'edilizia sostenibile e nota per lo sviluppo, la produzione e la distribuzione di nuove generazioni di materiali innovativi, ha ottenuto la prestigiosa certificazione *Top Employer 2024*, certificazione attribuita alle aziende che soddisfano gli elevati standard stabiliti dalla *HR Best Practices Survey*, una valutazione dettagliata su 6 macroaree chiave dell'ambito HR e un'analisi approfondita di 20 diverse tematiche e relative *Best Practices*. Tra le aree esaminate, rientrano *People Strategy*, *Work Environment*, *Talent Acquisition*, *Learning*, *Diversity, Equity & Inclusion*, *Wellbeing* e molte altre.

Per l'11° anno consecutivo, Saint-Gobain Italia ha conquistato la certificazione a livello nazionale, confermando il suo impegno costante per garantire un ambiente di lavoro favorevole, incentrato sul benessere e lo sviluppo dei propri dipendenti. I risultati della *survey* hanno sottolineato il continuo progresso e l'eccellenza in molteplici aree chiave, con particolare rilevanza nei seguenti settori: superamento degli standard nell'*employer branding* e nell'*on-boarding* dei nuovi dipendenti, eccellenza nello sviluppo delle performance e delle carriere

dei collaboratori e riconoscimento per la promozione della *mission* aziendale, valori come diversità e inclusione, sostenibilità, integrità ed etica.

www.saint-gobain.it



DEXCO PREMIA LA smaltatura robotizzata Sacmi

Un'offerta completa di sanitari, piastrelle e arredobagno di design: è il cuore della proposta Dexco che investe in tecnologia Sacmi per valorizzare il brand Deca Brasile.

Tre gli impianti produttivi, Jundai, Paraiba, Recife, quest'ultimo oggetto del primo step di investimento che ha visto il collaudo e avviamento della prima linea Sacmi RobotGlaze. Le linee di collaggio e smaltatura Sacmi caratterizzano il piano di Dexco, che a Recife inaugura la prima di quattro linee automatiche di smaltatura dei sanitari.

La soluzione scelta è un robot GA-OL EVO asservito alla giostra a 4 posizioni. Due lunghi *conveyor* – per 7 + 7 posizioni totali – agevolano il carico e scarico degli articoli dalla cella. Per agevolare la formazione degli operatori all'uso della tecnologia Sacmi-Gaiotto, Dexco ha scelto questa prima soluzione per la gestione della smaltatura di pezzi semplici, facili da manipolare. Seguiranno tre ulteriori linee caratterizzate da gradi di automazione crescente.

L'elettronica sempre più evoluta e performante e il software per la programmazione offline caratterizzano il robot scelto per questo primo progetto. Nonostante la semplicità e linearità della configurazione, all'avanguardia sono anche le dotazioni per l'ottimizzazione del consumo e delle traiettorie dello smalto, come l'equipaggiamento con filtri a secco per il recupero integrale dell'*overspray* e le due pistole GDA80.
www.sacmi.it



IL MIC FAENZA VINCE IL BANDO "Per chi crea" della Siae

Il MIC Faenza ha vinto il bando "Per Chi Crea" - Edizione 2023, promosso dalla SIAE per la produzione di nuove opere, con il progetto "Stairing" dell'artista Guglielmo Maggini che verrà allestito nella parete della scalinata d'ingresso del Museo e sarà inaugurato in occasione della prossima edizione di Argillà-Italia.

Guglielmo Maggini è nato a Roma nel 1992. Le sue sculture si fondono e si modellano con ironia su materiali diversi in una proliferazione organica di elementi e gesti. Dopo la laurea in architettura a Roma, Maggini consegue il master in Arti Visive presso la University of Arts of London-Camberwell college of Arts per poi completare a New York la sua formazione artistica come assistente di Gaetano Pesce.

Finalista alla 62ª edizione del *Premio Faenza*; tra le ultime iniziative a cui ha preso parte ricordiamo: *IMAGINA* (XVII Biennale di Gubbio, 2023); *Intermezzo-adagio ma con brio* (Official Meeting Point, 66° Festival dei Due Mondi, Spoleto, 2023); *Come il vento nelle Case* (Z2o-Sara Zanin, Roma, 2023).

www.micfaenza.org



Zama SETER[®]



Leader nella produzione di termocoppie...

IL MINISTRO TAJANI HA INCONTRATO gli industriali della ceramica

Foto Comelli



Il *vice presidente del Consiglio e Ministro degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale*, On. Antonio Tajani ha incontrato lo scorso 20 gennaio, presso la sede di Confindustria Ceramica, i vertici dell'Associazione e confermato l'impegno della Farnesina a favore della ceramica italiana. Un impegno duplice. Con le agenzie specializzate (ICE, Sace, Simest),

infatti, la Farnesina lavora per favorire l'export italiano nel mondo, sostenendo la presenza alle principali fiere e assistendo le aziende nel loro processo di internazionalizzazione. Un fronte ugualmente strategico è quello degli interventi a livello internazionale contro azioni di dumping da parte di alcuni Stati e per monitorare il processo di elaborazione di nuove direttive internazionali che potrebbero creare ostacoli insormontabili alle industrie italiane.

“La Farnesina raddoppierà gli sforzi a favore dell'industria italiana della ceramica – ha ribadito Tajani. Il mio Ministero monitora da quasi due anni la disponibilità e i prezzi di argilla e caolino, che hanno subito notevoli rincari a seguito dello scoppio del conflitto in Ucraina. Per far fronte a questa situazione, stiamo sostenendo il settore nella ricerca di nuove forniture, anche con riferimento all'andamento dei prezzi di questi beni”. Nell'incontro con il Ministro sono intervenuti il *presidente* Giovanni Savorani e i *vice presidenti* Filippo Manuzzi, Emilio Mussini e Franco Manfredini esprimendo ringraziamento per il supporto del MAECI al rinnovo dei dazi antidumping con Paesi che utilizzano condizioni produttive che distorcono la corretta concorrenza di mercato. Nell'occasione è stato ribadito al Ministro che la politica ambientale dell'UE e il suo sistema ETS penalizzano l'industria ceramica italiana perché, non esistendo tecnologie alternative all'uso del gas, tale situazione finisce per introdurre di fatto una nuova tassazione in questo settore.

FORMAZIONE PER il calcolo dell'EPD

È ora disponibile per le aziende associate la versione aggiornata e verificata dell'EPD *tool*, un software - ora disponibile su cloud - che contiene la modellizzazione del processo produttivo ceramico e consente di semplificare radicalmente la conduzione degli studi di ciclo di vita (LCA) del prodotto ceramico necessario per la realizzazione delle EPD. L'Associazione ha organizzato il 19 gennaio scorso una giornata di formazione che ha visto una breve presentazione dello strumento e la dimostrazione da parte di Sphera di una simulazione di inserimento di dati primari al fine di ottenere l'analisi LCA per un prodotto ceramico e conseguente documento EPD. Accanto all'EPD «media settoriale», ora l'Associazione mette a disposizione delle imprese uno strumento informatico per realizzare rapidamente, in autonomia e a costi contenuti le EPD aziendali, nonché un idoneo programma formativo. Il software elabora quindi uno studio di analisi LCA dei prodotti ceramici restituendo automaticamente i risultati necessari per il documento EPD.

LE EVIDENZE del Convegno di fine anno



Si è tenuto il 18 dicembre scorso il consueto appuntamento di fine anno preceduto, alla mattina, dalla conferenza stampa con gli organi di informazione, durante la quale sono stati presentati gli ultimi dati di settore. L'industria italiana delle piastrelle di ceramica chiude il 2023 con una forte contrazione dei volumi di produzione, vendite ed export. La domanda di ceramica ha registrato durante l'anno un marcato calo in tutti i continenti.

Il preconsuntivo 2023 elaborato da Prometeia evidenzia per l'industria italiana delle piastrelle di ceramica una forte contrazione, con volumi di vendite intorno ai 362 milioni di metri quadrati (-19,3% rispetto al 2022), derivanti da esportazioni nell'ordine di 277 milioni di metri quadrati (-22,1%) e vendite sul mercato domestico prossime agli 85 milioni di metri quadrati (-8,7%). La contrazione ha interessato tutti i principali mercati del mondo, ed in particolare l'Europa Occidentale ed il Nord America.

“La produzione si è ridotta di 90 milioni di metri quadrati – ha commentato il *presidente* Giovanni Savorani - ed abbiamo 6.000 dipendenti in cassa integrazione. Siamo in presenza di una crisi della domanda che interessa tutti i mercati, a partire dai principali paesi esteri del nostro export”.

L'ASSOCIAZIONE PREMIATA al Media Key Venice Award 2024

La campagna di comunicazione ‘Ceramics of Italy for Sustainability’ si aggiudica il primo premio nella categoria ‘Sustainability e Green – Integrated Campaign’ del Media Key Venice Award, consegnato nella splendida cornice della Scuola Grande della Misericordia a Venezia il 22 gennaio. Il progetto, ideato dall'agenzia Exprimo in collaborazione con Confindustria Ceramica, nasce da un imponente lavoro di ricerca – sviluppato negli anni scorsi da Focus Lab e supportato dal Ministero degli Affari Esteri e della Cooperazione Internazionale e da Ice Agenzia - finalizzato a raccogliere tutte le informazioni disponibili, anche attraverso focus group con operatori italiani ed esteri, relative alla percezione presente e futura della sostenibilità nell'uso della ceramica italiana. Tutti i contenuti prodotti da Exprimo sono stati declinati sul web, sui suoi social e *adv out-of-home*. La direzione creativa è stata curata da Roberto Valentini e realizzata dal team operativo composto dagli *art director* Marianna Cattaneo e Matteo Capirossi, dal *copywriter* Massimo Canta e dal *project manager* Marco Poli.



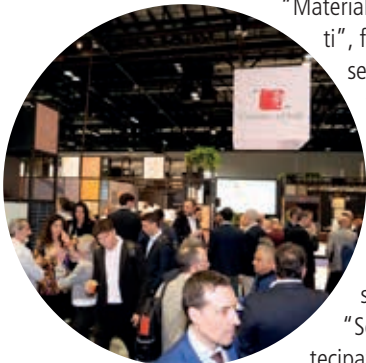
AD ATLANTA per Coverings 2024

Si terrà dal 22 al 25 aprile, presso il Georgia World Congress Centre di Atlanta la prossima edizione di Coverings. L'appuntamento annuale del Nord America per l'industria delle piastrelle di ceramica e delle pietre naturali richiama la presenza di circa mille espositori provenienti da 40 Paesi dal mondo. Ben nutrita sarà la presenza dei Paesi europei, tra cui principalmente Italia e Spagna. Il padiglione Italia, sotto il marchio *Ceramics of Italy*, accoglierà la presenza di 54 aziende associate, più altre rappresentanze italiane nello Show Floor.

Diversi appuntamenti saranno organizzati da *Ceramics of Italy*: il 23 aprile si terrà la conferenza stampa *Ceramics of Italy* in occasione della quale si terrà uno *speech* sulla sostenibilità della ceramica italiana e sui trends 2024/2025, in presenza della stampa americana locale; altro evento sarà la premiazione del *North America Distributor Award* all'interno dello stand istituzionale. Nel programma fieristico si segnalano i temi sui quali Coverings svilupperà i vari incontri: "Installazione e fabbricazione",

"Materiali e tendenze" e "Forza lavoro e profitti", finalizzati ai principi di "Salute e benessere", "Sostenibilità" e "Lusso senza tempo". Nel filone "Salute e benessere" i partecipanti esploreranno il panorama delle pratiche di edilizia sana, le ultime tendenze che plasmano il futuro e il ruolo delle piastrelle di ceramica e della pietra naturale nel promuovere spazi abitativi e lavorativi più sani. Per la "Sostenibilità" la sessione prevede la partecipazione di un gruppo di esperti di costruzione e progettazione che esamineranno i concetti

di emissioni di carbonio e condurranno iniziative di architettura verde oltre all'approfondimento della complessa progettazione e delle installazioni delle piastrelle per esterni per superare al meglio le sfide poste dagli elementi naturali aggressivi, compresi gli effetti di ambienti ad alta temperatura, umidità e climi freddi. Il capitolo "Lusso senza tempo" sarà sviluppato nei suoi molteplici aspetti: dal come penetrare in modo intelligente nei mercati ricchi e del



Coverings
THE GLOBAL TILE & STONE EXPERIENCE

lusso, al fornire agli operatori dell'immobiliare letture nuove sul mondo della casa; inoltre la presenza di David Annout, piastrellista mosaicista, dimostrerà come la posa, possa essere un'arte; infine, la presentazione annuale di "Global Tile Trends" si concentrerà sulle ultime innovazioni di prodotto e sulle ultime tendenze per il 2024, con un'anteprima di ciò che sarà il futuro del settore delle piastrelle in ceramica.

www.coverings.com

A MARZO LA PROSSIMA EDIZIONE di Expo Revestir

Si terrà dal 19 al 22 marzo presso l'Expo di San Paolo in Brasile la prossima edizione di Expo Revestir. L'evento fieristico più importante dell'America Latina presenta le ultime novità nel settore dell'edilizia civile. Durante i quattro giorni dell'esposizione, su un'area di 65.000 mq Expo Revestir è il punto d'incontro per rivenditori, imprese di costruzione, architetti e interior designer, richiamando l'attenzione del pubblico e dei professionisti attorno alle principali tendenze e innovazioni del design, della tecnologia e della sostenibilità.

Il programma fieristico prevede nei primi tre giorni dell'esposizione i "Business Days", servizio personalizzato per chi vuole sviluppare relazioni commerciali, concludere affari e contratti, fare networking, mentre il "Creative Day" (il 22 marzo) sarà incentrato sulle tendenze e contenuti che riguardano il mercato.

Anche per l'edizione 2024 Expo Revestir ripropone le conferenze di FIER+ (Expo Revestir International Forum) a cui si aggiunge un nuovo segmento dedicato alle costruzioni. Al FIER+ interverranno rappresentanti del mondo nel commercio al dettaglio, nell'edilizia, nell'architettura, nel design e nell'arte, confrontando idee e concetti sulle sfide e tecnologie del futuro. Il *Best In Show Award*, giunto alla sua nona edizione, premierà le innovazioni presentate in fiera in ben quattordici diverse categorie.
en.exporevestir.com.br



CERAMITEC E ANALYTICA 2024 insieme ad aprile

Dal 9 al 12 aprile a Monaco, Ceramitec, la fiera per l'industria della ceramica, e Analytica, la fiera per la tecnologia di laboratorio, l'analisi e la biotecnologia, si svolgeranno in contemporanea presso la Fiera di Monaco, con l'obiettivo di creare un unico spazio dove espositori e visitatori di entrambi gli eventi possono sperimentare l'intera catena del valore: dallo sviluppo dei materiali alla precisione analitica. L'industria della ceramica beneficia di sistemi di laboratorio automatizzati, moderni strumenti di analisi e tecnologie di misurazione innovative che forniscono dati precisi sulla composizione dei materiali, al fine di controllare e ottimizzare ulteriormente la qualità delle materie prime utilizzate e dei prodotti finali. Altro fattore di unione è che in molti laboratori la ceramica tecnica viene utilizzata in dispositivi e componenti perché può resistere a temperature estreme e forti sollecitazioni meccaniche ed è resistente agli agenti chimici aggressivi, mentre forme ceramiche sono anche biocompatibili e quindi adatte ad alcuni esperimenti di ricerca biomedica.

Il programma collaterale delle due fiere comprenderà anche conferenze e dibattiti. A Ceramitec saranno organizzate visite guidate per fornire un'introduzione alla gamma delle ceramiche tecniche e dei componenti ceramici.

ceramitec.com

Ceramitec

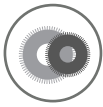
IL MANIFESTO 2024-2029 DELL'INDUSTRIA CERAMICA

Garantire la sostenibilità dell'Europa con la produzione ceramica

Profondamente radicati in Europa



Nessun'altra industria ha un'eredità così antica come la ceramica. Le ceramiche dell'età del bronzo, gli acquedotti romani e le tegole medievali sono solo alcuni esempi che dimostrano la nostra storia e la durata dei nostri prodotti. Oggi l'Europa è leader mondiale nella produzione di prodotti ceramici strategici e di alta qualità, come piastrelle per pavimenti e pareti, mattoni e tegole, sanitari, stoviglie, tubi in gres o materiali refrattari per i processi ad alta temperatura, o ceramiche avanzate per i trasporti, la difesa, i dispositivi medici e altre catene di valore. L'industria ceramica è principalmente costituita da PMI, fornisce posti di lavoro di qualità e crea valore a livello locale.



ABRASIVI



MATTONI E
TEGOLE



PIASTRELLE
DI CERAMICA



CERAMICA DA TAVOLA
E ORNAMENTALE



SANITARI



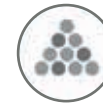
MATERIALI
REFRATTARI



CERAMICA
TECNICA



TUBAZIONI
IN GRES



PRODOTTI IN
ARGILLA ESPANSA



VASI PER
FLORICOLTURA

Perché la ceramica è importante



€37 miliardi
Valore della produzione



200.000
occupati diretti



€5,3 miliardi
saldo positivo bilancia commerciale



Resilienza

Produrre in Europa e per l'Europa rafforza la sicurezza strategica della catena di approvvigionamento dell'UE, riduce la dipendenza da paesi terzi e sostiene un'Europa resiliente.



Sostenibilità

Ricerca e Sviluppo e investimenti nella decarbonizzazione hanno portato la ceramica europea ad avere la più bassa impronta carbonica al mondo.

Costruire un futuro a zero emissioni

La ceramica sostiene le misure di adattamento climatico ed è fondamentale per la realizzazione di edifici neutrali dal punto di vista delle emissioni di CO₂, circolari e duraturi, riducendo in modo significativo il carbonio incorporato nelle nuove abitazioni e sostenendo la ristrutturazione ad alta efficienza energetica degli edifici esistenti.



Innovazione

L'industria ceramica europea è leader mondiale nell'innovazione sia dei prodotti che delle tecnologie di produzione.



Le sfide per l'industria ceramica

Negli ultimi anni, la produzione di ceramica ha superato molte sfide (pandemia COVID, guerra in Ucraina, crisi energetica). Tuttavia, oggi l'industria si trova ad affrontare più minacce contemporaneamente. A causa dell'ampia offerta di prodotti e della specializzazione, non tutte le aziende ceramiche devono affrontare le stesse problematiche, ma alcune sfide sono comuni alla maggior parte delle aziende.

Elevato costo dell'energia

In media, l'energia rappresenta il 30% dei costi di produzione. I settori della ceramica sono quindi molto vulnerabili alla volatilità dei prezzi dell'energia.



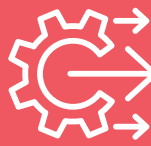
Disparità di condizioni competitive

La ceramica europea compete con prodotti a basso costo provenienti da paesi terzi e prodotti con requisiti ambientali molto meno rigorosi, con il rischio di perdere posti di lavoro e investimenti e trasferire le emissioni di carbonio fuori dall'Europa.



Elevati costi di capitale

Per rimanere competitivi e ridurre le emissioni per la transizione verde, sono necessari continui investimenti che sono diventati costosi da finanziare.



La sfida delle esportazioni

Le industrie ceramiche europee devono affrontare barriere tariffarie e non tariffarie in diversi Paesi, che minacciano un accesso equo a mercati importanti.



Il ruolo delle politiche UE

Affinché la produzione di ceramica in Europa sia redditizia e sostenibile, è necessario adattare una serie di politiche europee e nazionali per ripristinare la competitività e creare le condizioni che consentano ulteriori investimenti per garantire il futuro del settore in Europa.

No a scelte ideologiche: fondamentale sostenere la ricerca tecnologica e le infrastrutture per l'energia verde



La transizione verde e il percorso di decarbonizzazione sostenibile del settore ceramico devono essere resi possibili. L'attuale obiettivo di decarbonizzazione dell'UE per il 2030 richiede tecnologie, infrastrutture e fonti energetiche decarbonizzate che potrebbero diventare realtà in futuro, ma che non sono disponibili nel breve termine.

No a politiche unilaterali senza considerare il quadro generale



Parallelamente, l'attuazione di politiche climatiche unilaterali senza valutare la sostenibilità sociale ed economica del percorso di decarbonizzazione, ha lasciato l'industria senza alcuna possibilità reale di compiere progressi significativi a breve termine sulla decarbonizzazione. Ciò comporta un aumento dei costi per le aziende europee e, di conseguenza, una perdita di competitività internazionale.

Le nostre 6 priorità politiche

Riforma del sistema ETS

Una revisione urgente del sistema ETS deve:

- ampliare l'accesso a misure equivalenti per le PMI/piccoli emettitori
- consentire la compensazione dei costi indiretti per promuovere l'elettrificazione dei processi produttivi
- garantire che le regole di allocazione gratuita proteggano efficacemente dal rischio di rilocalizzazione delle emissioni di carbonio
- stabilire regole di allocazione eque per la cogenerazione
- rivedere il ruolo dei soggetti finanziari nel sistema ETS



CBAM: prevedere compensazioni all'export e non estendere il campo di applicazione senza valutazioni d'impatto

Garantire adeguamenti alle esportazioni nell'ambito del CBAM per consentire ai produttori dell'UE di rimanere competitivi sui mercati di esportazione. I settori dovrebbero essere inclusi nel CBAM solo dopo un'accurata valutazione d'impatto che dimostri un chiaro beneficio e la fattibilità, considerando la loro intensità commerciale.



Neutralità delle politiche di costruzione rispetto ai materiali

Garantire l'adozione di politiche di costruzione neutre dal punto di vista dei materiali, che considerino l'intero ciclo di vita dell'edificio per valutare la durata e la resistenza dei materiali da costruzione.



Accesso all'energia pulita

Garantire un accesso sicuro a sufficienti fonti di energia verde a prezzi competitivi in un mercato europeo integrato.



Parità di condizioni competitive

Garantire un'effettiva parità di condizioni all'interno e all'esterno del mercato unico dell'UE con il rapido utilizzo di efficaci misure di difesa commerciale ogni qualvolta ciò sia giustificato.



Un approccio armonizzato

Adottare strumenti normativi e standard coerenti in tutta l'UE, basati sulla ricerca scientifica e sulla fattibilità economica del settore (ad es. BREF, materiali a contatto con alimenti, RCS, REACH, ...).



UNA NUOVA FASE per il mercato delle costruzioni

di Andrea Cusi

Dopo anni di euforia, gli investimenti in costruzione rallentano. In crescita le opere pubbliche

□ Il settore delle costruzioni in Italia ha vissuto nel triennio 2020-2022 un periodo di “boom” della trasformazione edilizia, guidato da numerosi fattori. Durante la pandemia il rapporto casa-lavoro è cambiato, grazie alla digitalizzazione, portando maggiore attenzione sugli spazi in cui viviamo. La casa è quindi “tornata di moda”. Inoltre, la liquidità accumulata dalle famiglie, insieme al costo dei mutui più basso della storia e ad una nuova politica economica europea, hanno dato il via ad un eccezionale programma di investimenti, sostenuti da nuovi incentivi fiscali per la riqualificazione, a partire dal “Superbonus 110%”. Questi elementi rappresentano il punto di partenza della riflessione condivisa da Lorenzo Bellicini, direttore del CRESME, al convegno annuale di Angaisa, tenutosi lo scorso 30 novembre a Milano.

Nell'anno 2022 però, secondo Bellicini, si è verificato un nuovo profondo cambiamento. La guerra in Ucraina ha innescato l'aumento dei prezzi del gas, a cui ha fatto seguito l'inflazione ed il conseguente cambio di politica monetaria. L'aumento dei prezzi ha ridotto la propensione al risparmio delle famiglie ed i tassi di interesse elevati hanno portato ad un brusco rallentamento degli investimenti in costruzione.

Il mercato delle costruzioni italiano, secondo CRESME, valeva 290 miliardi di euro nel 2022, circa 100 miliardi in più rispetto al 2020. Il 77% del mercato è rappresentato dalla manutenzione, sia ordinaria che straordinaria, che insieme hanno un valore di circa 225 miliardi di euro. Considerando la manutenzione straordinaria, la quota più rilevante è quella relativa agli investimenti in edilizia residenziale, che nel 2022 ammontavano ad oltre 119 mi-

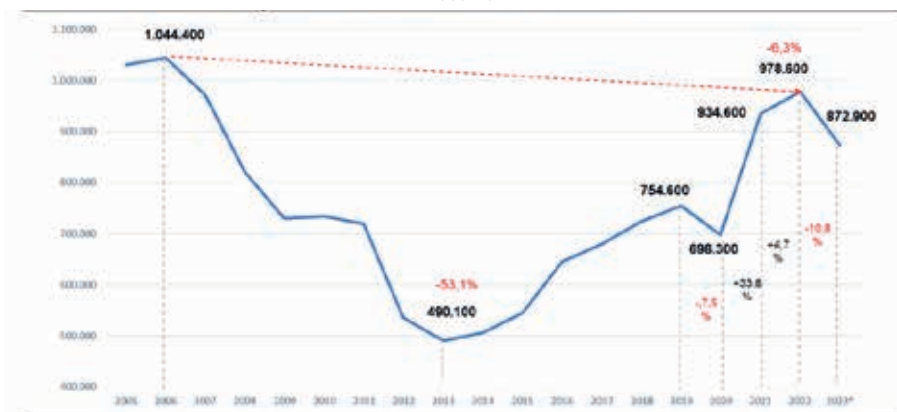


Lorenzo Bellicini, CRESME



Numero di compravendite di abitazioni in Italia

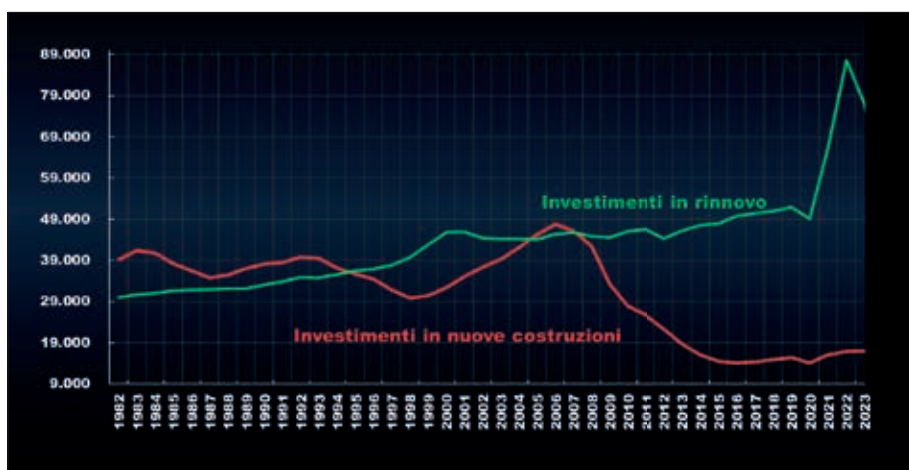
Anni 2000-2022*



Fonte: elaborazione e stime CRESME (*) previsione CRESME

Investimenti in edilizia residenziale

Prezzi costanti 2015 - milioni di euro



Fonte: CRESME/ISI

liardi di euro (41% degli investimenti totali), mentre sono stati pari a circa 35 miliardi di euro gli investimenti in edilizia non residenziale (12,4%) e pari a 19,5 le opere di manutenzione del genio civile (6,7%). Considerando invece gli investimenti in nuove costruzioni, che rappresentavano il 20,5% con un livello di 59,4 miliardi di euro, i diversi comparti hanno un peso più equilibrato. Il residenziale incideva per il 7,5% sul totale degli investimenti (21,9 miliardi di euro), il non residenziale rappresentava il 6,9% (20,1 miliardi di euro), e le opere del genio civile, con 17,5 miliardi di euro, raggiungevano il 6%.

Con il 2023 è iniziata una fase di contrazione del mercato, dovuta in particolare al rallentamento della riqualificazione. Dopo la crescita straordinaria

- in un tempo brevissimo - del biennio 2021-2022, gli investimenti in rinnovo sono infatti attesi in flessione nell'anno 2023, a cui dovrebbe seguire un'ulteriore frenata, più decisa, nel 2024. È stato invece il comparto delle opere pubbliche a riprendere dinamicità nel 2023, crescendo in modo significativo sia sulle nuove costruzioni che nel rinnovo. Ci si aspetta poi che il motore delle opere pubbliche, spinto dalle ampie risorse disponibili, sostenga gli investimenti in costruzioni anche per gli anni successivi, e non solo per quanto riguarda reti ed infrastrutture, ma anche edilizia, come ospedali e scuole.

Il settore ha quindi superato il picco di questo ciclo di investimenti e, dopo l'euforia vissuta nel 2021 e nel 2022, si è avviata una nuova fase di accumu-

lo, caratterizzata da un assestamento del volume di investimenti nel 2023 e da una caduta più forte prevista per il 2024. Per affrontare questo scenario, secondo Bellicini, occorre puntare su partenariato pubblico privato e rigenerazione urbana, su incentivi più bilanciati per la riqualificazione energetica e sulla riduzione dei costi dell'errore, ancora elevati nel comparto. Fondamentale inoltre migliorare la produttività e rilanciare l'immagine del settore attraverso un processo di modernizzazione guidato da sostenibilità e digitalizzazione.

acusi@confindustriaceramica.it

EFFICIENTAMENTO ENERGETICO ED incentivi per gli immobili

di Francesca Iattici

La propensione all'investimento delle famiglie italiane con e senza bonus edilizi. Cosa aspettarsi nel 2024.

□ Dopo un triennio di slancio per l'industria edilizia, il 2023 ha visto un progressivo rallentamento nell'attività di riqualificazione degli edifici residenziali. La propensione delle famiglie nell'investire su interventi strutturali negli ultimi anni, agevolata dalla presenza di bonus edilizi e di incentivi sugli impianti, si è spenta con la chiusura della stagione del Superbonus 110%.

Roberta Gabrielli e Paola Piccioni, rispettivamente *Head of Marketing and Business Processes* e *Project Manager* di *Nomisma*, hanno presentato a novembre, in occasione del Convegno Angaisa di Milano, uno studio relativo alla riqualificazione edilizia ed energetica nel nostro Paese, basato sulle evidenze e che far gettare un occhio a cosa potrà succedere nel futuro prossimo. L'analisi rileva come la maggior parte

della popolazione in Italia attualmente viva in case costruite tra il 1950 e il 1990, un patrimonio immobiliare datato dove il 61% degli edifici residenziali italiani ha una classe energetica "F" o "G", agli ultimi posti sulla scala. Le evidenze analizzate, se esaminate con prospettiva futura, danno spazio a diverse riflessioni, anche alla luce della nuova Direttiva Europea sulle Prestazioni Energetiche degli Edifici. Approvata a marzo 2023, seguita poi da qualche modifica a dicembre, ha finalmente visto il via libera ufficiale della Commissione ITRE del Parlamento europeo agli inizi del 2024, successivamente all'approvazione del testo finale. L'Unione Europea ha stabilito che a partire dal 2030 i nuovi edifici dovranno essere ad emissioni zero, avviando un percorso di progressivo efficientamento del patrimonio esistente

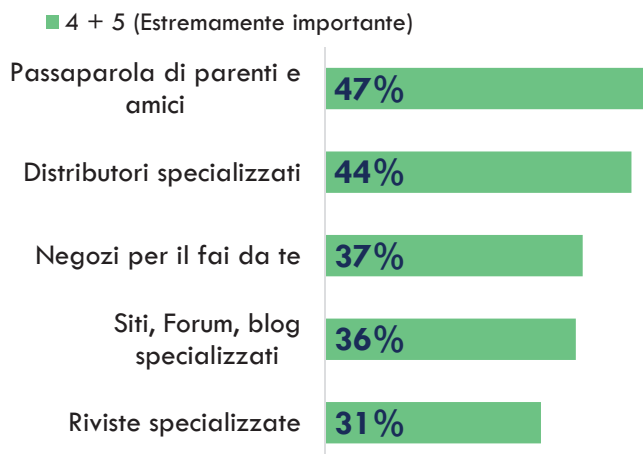


Roberta Gabrielli, Nomisma

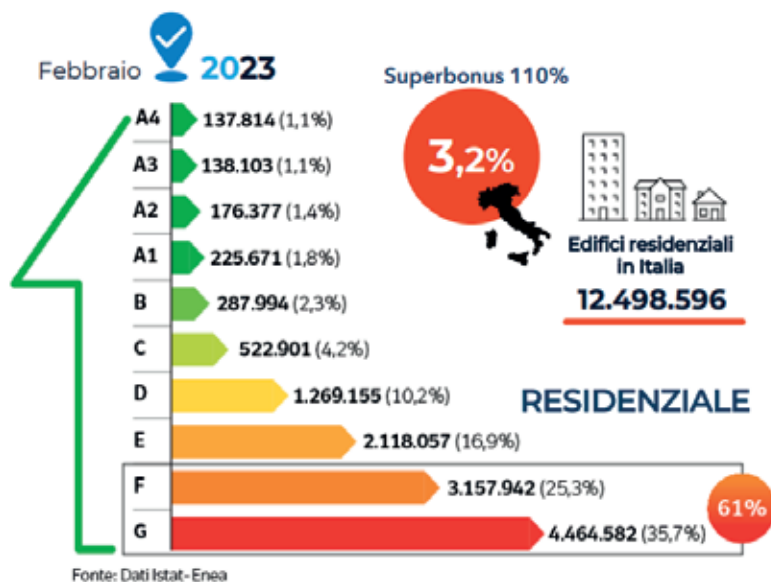


Paola Piccioni, Nomisma

Quanto sono stati importanti i canali informativi consultati prima di decidere di effettuare gli interventi di miglioramento/ristrutturazione dell'abitazione?



Target: rispondenti che hanno effettuato interventi di efficientamento energetico negli ultimi 12 mesi



IL 61% DEGLI EDIFICI RESIDENZIALI ITALIANI SI TROVA IN CLASSE F O G



che porterà, nel 2050, ad un'equivalenza climatica del patrimonio edilizio europeo.

“Sono proprio queste categorie di edifici che, con la direttiva Case Green, diventano il cuore dell'azione e sono quelli che saranno di più sotto osservazione nei prossimi anni. La sfida è questa: se il Superbonus 110 ha mappato una spesa di 102 miliardi, quanto ci costerà efficientare 1,8 milioni di edifici con la direttiva Case Green nei prossimi 10 anni? Avremo abbastanza impalcature per gestire così tanti cantieri nell'arco di un decennio? Sicuramente abbiamo maturato abbastanza esperienza con il Superbonus nel gestire diversi cantieri in contemporanea, ma alla luce dell'assenza di incentivi statali, è chiaro che questa spesa appare insostenibile per le famiglie a fronte della situazione del portafoglio degli italiani ad oggi”, ha concluso il suo intervento Roberta Gabrielli.

Il 50% degli italiani, nel 2023, non ha effettuato interventi per implementare la classe energetica delle proprie

abitazioni e non ha in programma di farlo in futuro: tra le motivazioni principali si trovano l'eccessiva onerosità delle opere di efficientamento e l'estrema difficoltà nell'accedere agli incentivi economici. Il focus quindi, per il prossimo periodo, rimane quello di rafforzare il dialogo tra i privati e gli enti erogatori di questo tipo di servizi, per riuscire ad aumentare la determinazione ad investire sugli interventi di miglioramento energetico degli immobili.

Certamente uno dei temi chiave rimane l'informazione e la formazione delle famiglie: secondo lo studio di Nomisma, il 54% del totale dei rispondenti non conosce la classe energetica del proprio immobile. Quando si decidono i principali canali informativi a cui fare riferimento, in una logica di miglioramento delle prestazioni di questo tipo, il passaparola di conoscenti e amici viene reputato fondamentale (47%), seguito poi da distributori specializzati (44%), negozi per il fai da te (37%), siti, forum e blog specializza-

ti (36%) e infine riviste specializzate (31%) anche per quanto riguarda il consiglio dei professionisti da consultare una volta stabilito l'intervento da svolgere.

Lo scenario che appare nel 2024 non è dei più rosei: in assenza di alcuni incentivi, tra cui il Superbonus 110%, oltre la metà di coloro che avevano intenzione di effettuare interventi di efficientamento non si attiveranno per realizzarli.

Rimane da domandarsi come questa direttiva potrà essere applicata al caso specifico italiano, con effetti importanti che potranno arrivare sul mercato immobiliare privato e avere, di conseguenza, ripercussioni sui prezzi medi di vendita degli edifici meno performanti dal punto di vista energetico, senza considerare l'ingente spesa che gli italiani dovranno affrontare.

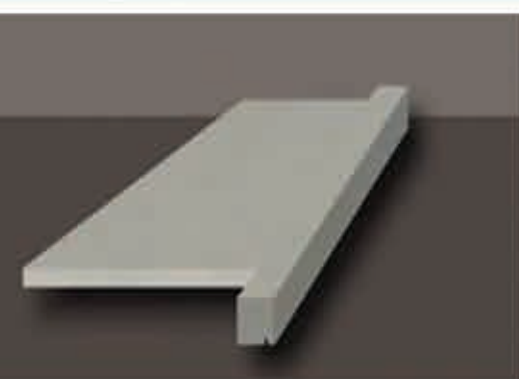
fiattici@confindustriaceramica.it

Soluzioni per l'edilizia

DAVANZALI IN CERAMICA

- ADATTO ALLA COPERTURA DI DAVANZALI GIÀ ESISTENTI
- MONTAGGIO PRATICO E VELOCE SENZA DEMOLIZIONI
- REALIZZATI SU MISURA

ESTETICA INNOVAZIONE VALORE



L'IDROTERMOSANITARIO in Italia rallenta

di Simone Ricci

La frenata indotta dalla fine del boom legato ai bonus edilizi è iniziata già da qualche mese, e le previsioni di tutti gli istituti di ricerca e osservatori di mercato vanno nella stessa direzione, cioè quella di un calo generalizzato e deciso dei fatturati. Secondo i recenti dati previsionali del CRESME, per il settore delle costruzioni si prospetta un 2024 particolarmente difficile, con una flessione degli investimenti complessivi stimata al -8,5%. Dati negativi che potrebbero essere ancora peggiori, se non ci fosse il mercato legato alle opere pubbliche e al genio civile a controbilanciare il vero e proprio crollo del rinnovo residenziale che, dopo la clamorosa crescita del 2021 (+34,6%) e del 2022 (+31,6%), fa segnare un -11,4% per il 2023, con un pesantissimo -25,8% atteso per il 2024.



Anche il settore dell'idrotermosanitario italiano, come tutti i comparti della filiera delle costruzioni, risente delle stesse dinamiche e si appresta ad affrontare un periodo di rallentamento dopo tre anni di forte espansione.

Le 245 aziende associate ad Angaisa – con circa 1000 punti vendita e oltre 15.000 addetti – hanno fatto registrare nel 2022 importanti crescite di fatturato, superando complessivamente i 6,7 miliardi di euro.

Come evidenziato in occasione del 24° Convegno Nazionale dell'Associazione, che si è tenuto lo scorso 30 novembre a Milano, dalle classifiche dei bilanci ITS ANGAISA si evince una variazione del fatturato 2022 della distribuzione spe-

cializzata ITS, rispetto al 2021, pari al +24,15%.

Una crescita tanto più importante, se si considera anche l'incremento del +33,91%, relativo al confronto 2021/2020. Sono però dati che iniziano ad evidenziare una significativa inversione di tendenza. In base alle elaborazioni dell'Osservatorio Vendite Angaisa, infatti, il 2023 si è chiuso con un calo del -3,54%, anche se nel mese di dicembre, grazie al colpo di coda del superbonus, le vendite hanno fatto registrare un inaspettato +2,10%.

“Sta per arrestarsi l'onda lunga del superbonus e questo significa dover fare i conti con uno scenario di decrescita più o meno incontrollata - afferma **Maurizio Lo Re**, presidente Angaisa – e per l'anno in corso ci si attende una flessione del fatturato dell'idrotermosanitario pari al -11,08%.

Le modalità di fruizione dei bonus che restano operativi, dall'ecobonus al bonus ristrutturazioni, non saranno sufficienti a sostenere nel lungo periodo l'imponente livello di investimenti che dovranno essere attivati per raggiungere gli obiettivi previsti dalla direttiva europea “Case green”. Per riattivare il volano dell'edilizia, auspichiamo il ritorno della cessione del credito e dello sconto in fattura, almeno per le opere di valore non superiore ai 20mila euro, riconducibili ai cosiddetti interventi edilizi minori.”

sricci@confindustriaceramica.it

Per la distribuzione specializzata del settore idrotermosanitario, rappresentata da Angaisa, il 2023 si è chiuso a -3,54% anche se a dicembre il fatturato, grazie al colpo di coda del superbonus, segna un +2,10%. Per l'anno in corso ci si attende una flessione pari al -11,08%

Confronto Osservatorio Vendite - Classifiche Bilanci 2022-2021

	Var %
Classifiche Bilanci ITS ANGAISA	
VARIAZIONE FATTURATO 2022/2021	+24,15%
Osservatorio Vendite ANGAISA	
VARIAZIONE FATTURATO 2022/2021	+23,23%

Fonte: Osservatori ANGAISA



CERSAIE

Bologna - Italy

INTERPROMEX
COMUNICAZIONE



A space for
architectural design

**Salone Internazionale della Ceramica
per l'Architettura e dell'Arredobagno**

23-27 / 09 / 2024

www.cersaie.it

Promosso da



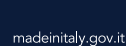
In collaborazione con



Organizzato da



Con il supporto di



cer magazine

La RIVISTA DELLA CERAMICA ITALIANA e di Cersaie
in cinque lingue – italiano, inglese, francese, tedesco e russo –
e con la più grande diffusione internazionale
È DIVENTATA DIGITALE!

WWW.CERAMICA.INFO/CER-MAGAZINE

Un progetto editoriale su supporto digitale, distribuito mediante
la piattaforma **ceramica.info** e i canali social di **Cersaie** e
Ceramics of Italy per promuovere la conoscenza, l'uso e la
diffusione delle piastrelle e dei sanitari italiani presso i diversi
interlocutori dei cinque continenti.



100.000
CONTATTI

Analisi di mercato, **interviste** a progettisti,
opinion leader e distributori, tendenze e
novità di prodotto, innovazione tecnica e
tecnologica, una ampia selezione di **progetti
internazionali** e un focus permanente sui
temi legati alla **sostenibilità** dell'intera filiera
produttiva.

Notizie sulle **aziende italiane** ma anche
su **Cersaie** - Salone Internazionale
della Ceramica per l'Architettura e
dell'Arredobagno - , l'appuntamento
mondiale dedicato all'innovazione nel
design e nell'architettura.

Editore:

EdiGer SpA

Viale Monte Santo 40, 41049 Sassuolo (MO)
Tel. 0536 804585
redazione@confindustriaceramica.it

Agenzia esclusiva per la raccolta pubblicitaria:

Agenzia esclusiva per la pubblicità
POOL
magazine
di Mararosa Morsetti

Via Tacchini 4 - 41124 Modena
Tel. 059 344455 - info@pool.mo.it
www.poolmagazine.it



Run Fast. Run Superfast.

SUPERFAST

Superfast is the **first moldless press** for ceramic production which is flexible, high-performing, connected and environmentally-friendly.

Thanks to the System Ceramics-owned software, it's possible to produce in **different formats**, change the **thickness from 3 to 30 mm**, collect data for the real-time analysis of efficiency parameters. With a **production capacity of up to 24,000 sq.m. per day**, with an **energy saving of more than 70%** and a **total recovery of waste**, Superfast is a concentration of cutting-edge technology that makes no compromises.

Discover more on systemceramics.com



a coesia company

60 ANNI



Assopiastrelle 1964-1973



60 1964 - 2024
CONFINDUSTRIA CERAMICA

In collaborazione con



CER RIPERCORRE i 60 anni dell'Associazione

Tre autori per raccontare l'evoluzione industriale, sociale, di mercato dell'industria ceramica italiana e di Assopiastrelle - Confindustria Ceramica

di **Andrea Serri**

□ Un anno ricco di ricorrenze quello che si è aperto da poche settimane. Nel 2024 ricorrono i 60 anni della fondazione di Assopiastrelle, che nell'ottobre 1964 inaugurò la storica sede di Sassuolo al numero 2 di viale San Giorgio, ed i 50 anni di CER il mensile dell'Assopiastrelle, che il 13 febbraio 1974 depositò la propria testata presso il Tribunale di Modena. Anniversari importanti che porteranno con sé una serie di eventi ed appuntamenti lungo i diversi mesi dell'anno. Decadi durante le quali l'industria ceramica italiana è cresciuta in modo esponenziale, arrivando a ricoprire un ruolo di primo piano nell'economia nazionale attiva nel *made in Italy* ed una *leadership* nel commercio internazionale che ne hanno decretato l'essere, da anni, il riconosciuto modello di riferimento a livello mondiale. Analogo è stato lo sviluppo di Confindustria Ceramica, Associazione nazionale di categoria che ha costruito nel tempo consolidate relazioni anche in ambito internazionale e locale, e che oggi opera nelle sue tre sedi di Sassuolo, Roma e Bologna.

Tre autori per raccontare come il settore e l'associazione si sono evoluti è una scelta voluta per cogliere appieno la complessità della realtà e dei diversi fenomeni che si sono succeduti. **Franco Mosconi**, *professore di Economia Industriale all'Università di Parma*, ci aiuterà a riscoprire le peculiarità di un settore manifatturiero in rapido sviluppo negli anni '60 e di un comparto che si trova oggi ad affrontare le sfide derivanti dalla fine della globalizzazione; **Massimiliano Panarari**, *docente di*

sociologia dei processi culturali e comunicativi all'Università di Modena e Reggio, ci illustrerà gli anni delle rivendicazioni sindacali e della lotta all'inquinamento, ma anche le trasformazioni verificatesi dopo la caduta del muro di Berlino. A **Ilaria Vesentini**, *corrispondente de il Sole 24 Ore per l'Emilia Romagna* dopo i pieni voti in Bocco- ni, gli anni durante i quali una *commodity* diventa un prodotto di valore grazie alle griffe, la nascita di Cersaie e Coverings, il protagonismo italiano nei grandi progetti di architettura e di contract realizzati in giro per il mondo negli anni più recenti.

Un viaggio nella storia che si snoderà lungo ciascuno dei sei numeri di **CER il giornale della ceramica** di quest'anno e che troverà una sua forma unitaria nel libro che, tra circa un anno, racchiuderà tutti questi contenuti opportunamente arricchiti da un corredo fotografico relativo ai momenti più importanti.

Ci siamo posti un obiettivo ambizioso, di quelli da far tremare i polsi, ma il valore assoluto degli autori, la dedizione e capacità di Valentina Candini, Valentina Pellati, Maria Teresa Rubbiani e Matteo Ruini (a cui va il mio ringraziamento) sugli aspetti di grafica ed impaginazione, ricerca storica ed iconografica forniscono ampie rassicurazioni rispetto al risultato finale, il cui giudizio spetta – come sempre – al lettore.

aserri@confindustriaceramica.it



In copertina: Consiglio Direttivo 1972-1973; presidente ing. Aldo Savigni a capotavola.

COME NASCE L'INDUSTRIA della ceramica italiana



di Franco Mosconi, *Università di Parma*

□ Sassuolo e gli anni del 'miracolo economico' italiano

L'arco temporale che va dal 1950 al 1973 rappresenta uno dei periodi più conosciuti della storia economica del Novecento: si parla, infatti, dell'“Età dell'Oro” (*Golden Age*).

I tassi di crescita sperimentati in quell'epoca dall'economia mondiale rappresentarono, e tuttora rappresentano, un caso eccezionale: il *Pil pro-capite* aumentò di circa il 3% all'anno (contro tassi intorno all'1% nei cento anni precedenti), mentre il *Pil* (in valori assoluti e sempre a livello di economia mondiale) aumentò di circa il 5% all'anno. Impressionante l'aumento del *commercio internazionale*, uno degli autentici motori della crescita: circa l'8% annuo.

L'Italia, com'è noto, fu pienamente parte di questo più vasto contesto di apertura delle economie su scala globale e partecipò attivamente ai primi passi del nascente processo di integrazione europea.

Vera Zamagni, nel suo *Leconomia italiana nell'età della globalizzazione* (Mullino, 2018), dopo aver ricordato gli anni immediatamente seguiti alla fine della Seconda guerra mondiale (1946-1951), si sofferma sul cruciale periodo compreso fra il 1952 e il 1973: “La ricostruzione si lega senza soluzione di continuità al periodo di grande crescita economica del paese, intervallato da soli due anni di parziale difficoltà (1963-1964), noto come ‘miracolo economico’, ma in realtà tipico di tutti i Paesi in grado di imitare con successo un modello di crescita già esistente. Il modello era quello americano (...)

Naturalmente le tecnologie e le prassi aziendali importate dagli Stati Uniti vennero adattate alla dimensione delle imprese italiane, che restarono sempre più piccole; tuttavia questo non impedì alle esportazioni di crescere, grazie ai bassi salari, ma anche alla capacità creativa degli imprenditori italiani e alla partecipazione a CECA (Comunità europea del carbone e dell'acciaio, 1951) e MEC (Mercato europeo comune, 1957)”.
Fra il 1951 e il 1973 il tasso di crescita medio annuale del *Pil pro-capite* raggiunse in Italia il 5%, un risultato che mai più si verificherà. E accanto a questo gigantesco balzo quantitativo, c'è un altro aspetto che Vera Zamagni (2018) sottolinea e che ha molto a che fare con la nostra narrazione: “La novità fu il vero e proprio decollo industriale del Nord-Est del Paese, seguito poi anche dal Centro, con un approccio originale, basato su PMI specializzate nella moda, nella meccanica, nella ceramica e nel cemento, nell'industria del mobile e in decine di altre nicchie, dagli occhiali ai gioielli, dagli strumenti musicali ai bottoni. Queste PMI si riunirono spesso in ‘distretti industriali’ ”.

Quando nel 1964, come vedremo nel prosieguo, venne istituita Assopiastrelle, l'Italia si trovava inserita in queste straordinarie dinamiche economiche, che termineranno nel 1973 a causa del primo shock petrolifero. In questo primo articolo cercheremo di illustrare i principali accadimenti del primo decennio di vita dell'Associazione (1964-1973). E lo faremo, innanzitutto, gettando lo sguardo alla crescita del distretto industriale di Sassuolo e,

Sotto: interno di stabilimento ceramico con carrelli di biscotti ceramici e in secondo piano forno a tunnel.





in secondo luogo, alla vita di Assopiastrelle. Naturalmente, i due piani del discorso, che teniamo distinti solo a fini espositivi, sono strettamente interrelati giacché si influenzano vicendevolmente: un vibrante distretto ha rappresentato il terreno d'elezione per la nascita di una Associazione di rilievo nazionale (e non solo); l'Associazione, a sua volta, ha offerto idee e strumenti organizzativi per la crescita delle imprese sui mercati sia nazionali sia, in progresso di tempo, internazionali.

L'affermazione del distretto di Sassuolo

Nel novembre 1966, a tre anni di distanza dalla nascita di Assopiastrelle, nell'ambito di un vasto progetto di ricerca promosso dal Consiglio Nazionale delle Ricerche (CNR), "Ricerche di economia applicata", l'Editore Franco Angeli in Milano pubblicava il volume "numero uno": l'idea di fondo del CNR era quella di sviluppare le cosiddette "indagini settoriali". Ebbene, quel volume si intitolava così: *Modello di sviluppo di un settore in rapida crescita. L'industria per la ceramica per l'edilizia*. Autore ne era Romano Prodi, all'epoca – leggiamo nella breve biografia riportata nella quarta di copertina – "Assistente Ordinario presso la Cattedra di Economia Politica nella facoltà di Giurisprudenza dell'Università di Bologna". Cattedra di cui era titolare il prof. Nino Andreatta.

Molti sono i brani che, da quel volume, meriterebbero di essere qui riportati per dare una più compiuta idea di ciò che già all'epoca era il settore industriale della ceramica per l'edilizia e, data l'elevata concentrazione territoriale delle imprese a esso appartenenti, di ciò che era il distretto di Sassuolo.

Per brevità, ci limiteremo a un primo brano dalla *Prefazione* e a un secondo dal capitolo 7 dedicato a un tema cruciale qual è il territorio.

"Si è voluto iniziare la ricerca – scrive Romano Prodi – analizzando un tipo di industria nella quale negli ultimi anni si è verificato un rapidissimo processo di sviluppo e che è stato ed è tuttora caratterizzata dalla presenza di un alto numero di piccole e medie unità produttive, ed in cui il fattore determinante per l'espansione è dato da un processo di diffusione dell'imprenditorialità di tipo Schumpeteriano, nel senso più rigoroso e genuino del termine. A fianco di un'impresa o di un piccolo numero di imprese ne sorgono in breve tempo numerose altre che inizialmente fabbricano prodotti simili o addirittura identici, mentre in una fase successiva di maggiore maturità sono portate verso una progressiva specializzazione e differenziazione (...). Il modello di sviluppo di un simile settore è evidentemente discordante da quello che si ha in un'industria a domanda stagnante o in declino ed è altrettanto divergente da quello di un settore in cui operano in prevalenza grandi o grandissime imprese o in cui è dominante una alta intensità di capitale o un differente livello di progresso tecnico. Tuttavia le riflessioni che si possono portare avanti, pur solo in parte generalizzabili, sono di notevole utilità per la comprensione dello sviluppo delle attività industriali del Paese".

Ciò premesso, seguiamo altresì la riflessione di R. Prodi (1966) a proposito della *Localizzazione delle imprese*: "Una notevole accumulazione del capitale nei settori non industriali è stato indubbiamente il primo dei 'prerequisiti' necessari allo sviluppo industriale

ma il secondo, e non certamente meno importante, è stato l'alto grado di approvazione sociale dell'ambiente verso la figura dell'imprenditore, fenomeno apparso estremamente evidente durante tutto il corso dell'indagine (...). Un dato anzitutto colpisce nell'analizzare la distribuzione territoriale delle imprese produttrici di ceramica per rivestimento e pavimento: oltre il 65% di tutta la produzione italiana del settore proviene dalle province di Modena e Reggio Emilia, o per meglio dire da un ancor più ristretto territorio che fa capo al Comune di Sassuolo e che si estende intorno per un raggio non superiore ai 25 chilometri. Non solo questa zona produce circa i 2/3 di tutta la produzione italiana ma oltre il 40%



Interno di laboratorio serigrafico. Operaia alle prese con il taglio di un retino serigrafico.

dell'intera produzione del Mercato Comune".

E ancora: "Una tradizione industriale di questo tipo esisteva già nella zona e, prima dell'ultima guerra, vi erano cinque impianti in attività nel settore. Tra il 1946 e il 1956 nascono altre 13 nuove imprese, ma solo dal 1957 in poi lo sviluppo assume un ritmo davvero senza precedenti fino a raggiungere l'incredibile numero di 58 nuove imprese costituite nel corso del solo 1961 e una novantina in totale nel triennio dal 1960 al 1962".

Chissà se, di fronte a questa gemmazione continua di (nuove) imprese, anche Alfred Marshall (1842-1924), il grande economista dell'Università di Cambridge, e, per così dire, scopritore dei distretti industriali, sarebbe rima-

sto piacevolmente colpito da questa "atmosfera industriale" e dallo spirito imprenditoriale dei suoi attori. È ragionevole pensare di sì.

I distretti industriali, così come codificati nella letteratura economica, nascono infatti nell'Inghilterra di fine Ottocento, all'epoca la principale potenza economica su scala mondiale, proprio grazie all'opera di Marshall. Il *Nobel per l'Economia* Paul Krugman, uno dei più autorevoli e noti economisti del nostro tempo, ha più volte ripreso - cento e più anni dopo - questi lavori al fine di illustrare le "tre fonti della localizzazione" che interagiscono fra loro nella nascita di un distretto. Scrive Krugman col suo co-autore Maurice Obstfeld nel manuale di *Economia internazionale* (Pearson, 2007): "Marshall sosteneva che ci sono tre ragioni principali per cui un gruppo di imprese (*cluster*) geograficamente concentrato può essere più efficiente di un'impresa isolata: la capacità del *cluster* di attirare fornitori specializzati, di generare un bacino di lavoratori con qualifiche adatte e di promuovere spillover di conoscenza. Questi stessi fattori continuano a essere importanti anche ai nostri giorni".

C'è di più; ossia, c'è - nel testo di Krugman e Obstfeld (2007) - l'esplicita menzione di Sassuolo. Seguiamo la loro riflessione, che da un lato ci riporta ad alcune questioni fondamentali della teoria economica e, dall'altro, colloca Sassuolo in ottima compagnia: "Quando le economie di scala avvengono a livello di settore, invece che a livello di impresa, esse vengono definite economie esterne. L'analisi delle economie esterne risale a più di un secolo fa ed è opera dell'economista inglese Alfred Marshall, che si inte-

ressava al fenomeno dei 'distretti industriali', concentrazioni spaziali di imprese che non potevano essere facilmente spiegate dalla disponibilità di risorse naturali. Al tempo di Marshall gli esempi più famosi erano i distretti manifatturieri di Sheffield e di Northampton. Esempi attuali di industrie dove sembrano operare potenti economie esterne sono l'industria dei semiconduttori, concentrata nella famosa Silicon Valley californiana (...) Il caso italiano è particolarmente studiato per la presenza di questi distretti industriali specializzati soprattutto in attività legate ai settori tradizionali (si pensi a Prato per il tessile, a Montebelluna per il calzaturiero, a Sassuolo per i prodotti in ceramica) e ad alcuni comparti della meccanica (per esempio, Treviglio per le macchine agricole)" (pp. 178-179).

Ricapitolando. La prima storia che abbiamo cercato di raccontare ci ha condotti al periodo eroico, collocato fra l'inizio degli anni Cinquanta e i primi anni Sessanta del secolo scorso, caratterizzato dalla straordinaria affermazione del distretto (o *cluster*) di Sassuolo e, per tale via, dell'industria italiana della ceramica.

La crescita del distretto - come vedremo nelle puntate successive - poi proseguirà, pur con gli inevitabili alti e bassi legati al ciclo economico, anche nei decenni successivi. Per restare sul piano della diffusione delle idee, basti pensare al notissimo saggio di Michael E. Porter, *Il vantaggio competitivo delle Nazioni* (Mondadori, 1991). Si tratta del libro che ha diffuso su scala internazionale il concetto di "cluster"; il libro che per l'Italia (la sua industria è stata studiata accanto a quelle di Stati Uniti, Giappone e Germania), illu-





Arrigo Gambigliani Zoccoli,
Pres. 1964-69



Aldo Savigni,
Pres. 1970-73



Ufficio di presidenza e sala riunioni. Sede di viale San Giorgio a Sassuolo.

stra proprio Sassuolo come *case-study* d'eccellenza sul funzionamento di un "grappolo di industrie". Nel *cluster* di Porter un ruolo di primo piano ce l'hanno non solo la concorrenza fra imprese, le condizioni della domanda e le condizioni dei fattori della produzione, ma anche l'esistenza di settori industriali correlati e di supporto.

Se dal piano della divulgazione delle idee passiamo a quello delle vicende che si andavano svolgendo sul terreno, che cos'è che va ricordato di quegli anni per un territorio così dinamico collocato fra le province di Modena e Reggio Emilia? È giunto il tempo di riavvolgere il nastro e di ripercorrere il primo decennio di vita dell'Associazione la cui nascita formale, nel 1963, coincide – come più sopra abbiamo ricordato – sia con gli anni del "miracolo economico" italiano, sia col vero e proprio decollo dei distretti industriali e dei *cluster* un po' dappertutto nell'Italia settentrionale e centrale.

Nascita e sviluppo di un'Associazione di imprese

Costituita a Milano l'anno precedente, Assopiastrelle (Associazione nazionale degli industriali di piastrelle di maiolica e di terraglia) tiene la sua prima riunione nel cuore del distretto – nella storica sede di viale San Giorgio 2 in Sassuolo - il 6 novembre 1964: è questo il suo battesimo.

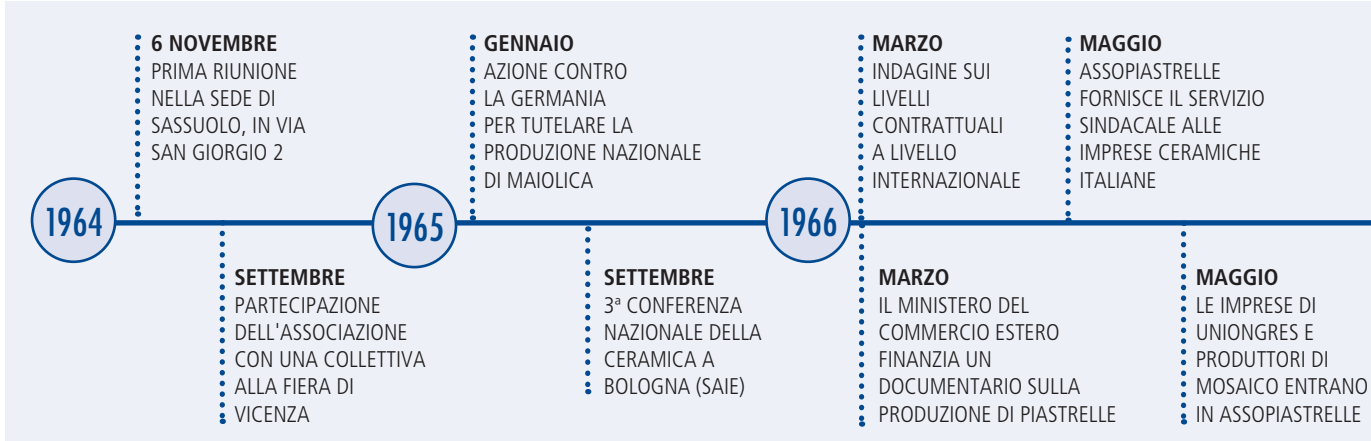
Molte persone, in questi primi anni, contribuiscono a consolidarne l'organizzazione. Primo *presidente* fu Mario Giacomo Tedeschi; Mario Orienti il primo vicepresidente; Carlo Morselli, Arrigo Gambigliani Zoccoli e Aldo Savigni i primi tre consiglieri; Ermanno Iori l'anno successivo diventa il suo primo segretario. La Figura 1, a fine articolo, dà conto delle cariche sociali per il decennio in parola.

Di più: sono anni nei quali Assopia-

strelle inizia a indirizzare la sua attività verso tematiche che poi sempre accompagneranno il suo lavoro. Un fatto appare emblematico: l'Associazione nasce all'interno di Federceramica e vi resterà fino al 1971, quando diviene Associazione autonoma e aderisce direttamente a Confindustria. È, dunque, un fatto che restituisce immediatamente l'idea di una forte propensione allo sviluppo associativo, anche mediante la ricerca di un proprio ruolo autonomo all'interno di una Federazione che univa produttori con specializzazioni diverse fra loro.

Tematiche di medio-lungo periodo, dicevamo. Due, in particolare, vanno enfatizzate in questi primissimi anni di attività: i rapporti col mondo della ricerca e della formazione; le relazioni internazionali. Vediamoli distintamente. Sin dai primi anni una quota specificamente dedicata del contributo associativo versato dalle singole imprese

Cronologia dei fatti salienti 1964-1969





Sarajevo, 1968. Missione economica intersettoriale.



Estrazione del materiale cotto da un forno a tunnel degli anni '70.

era destinata al “Centro Ceramico”, un Consorzio universitario promosso dall’Università di Bologna assieme alla Lega delle Cooperative e dedicato alla ricerca e alla formazione per il settore della ceramica.

Per ciò che riguarda i rapporti internazionali, va menzionato come il primo programma di attività comprendesse l’adesione a due associazioni europee appena costituite e, di conseguenza, la nomina dei propri rappresentanti in seno a queste. Il riferimento va alla Federazione europea dei produttori di piastrelle di ceramica (*Fédération européenne des fabricantes de carreaux céramique*) e al Raggruppamento dei produttori di piastrelle di ceramica del Mercato Comune (*Groupement des producteurs de carreau céramiques*). Le due associazioni operavano all’interno di Cerame-Unie (Confederazione dell’industria ceramica europea), fondata a Bruxelles nel 1962, e la loro unifica-

zione avverrà poi nel 1972.

Se a questi due macro-temi uniamo, sempre traendoli dal primo programma di attività, la necessità di creare scuole di posatori in tutta Italia, l’inizio della raccolta di dati statistici, gli accordi con editori per la pubblicazione del ‘Notiziario Assopiastrelle’, le campagne pubblicitarie in Italia e all’estero per far conoscere le caratteristiche e i possibili impieghi della ceramica, la partecipazione alla Fiera di Vicenza con uno stand collettivo, l’inserimento di un membro dell’Associazione nella delegazione dell’Istituto per il commercio estero (ICE) per un viaggio negli Stati Uniti, ebbene, otteniamo un quadro d’insieme di attività assai ricco e, nel contempo, lungimirante. Ricco perché indirizzato verso molti temi e dossier, a loro volta di rilievo sia nazionale che internazionale; lungimirante perché si tratta di temi e dossier destinati a riverberare i loro

effetti non solo nell’immediato, bensì per gli anni (decenni) a venire.

Difatti, dal 1965 - il secondo anno di effettiva attività dell’Associazione in Sassuolo - sarà un crescendo continuo di iniziative. L’infografica – in calce a queste pagine – dà conto dei “fatti salienti” verificatisi nel corso del primo decennio. Possiamo ricondurli, senza pretesa di completezza, ai seguenti filoni: (i) attività su scala europea e internazionale; (ii) aspetti organizzativi; (iii) marketing e pubblicità; (iv) relazioni sindacali. Uno sguardo di sintesi a tutt’e quattro fa emergere, fra le altre cose, le seguenti iniziative:

i) **L’Europa e il mondo.** Quest’attività è stata sia rilevante che continuativa, nel senso che sono state molte e, di fatto, annuali le iniziative svolte, in primis con l’ICE. Troviamo l’Associazione che partecipa a missioni organizzate dall’Istituto negli USA (1969) così come in Australia (1969); che partecipa a programmi di promozione, sempre voluti dall’ICE, rivolti alla Francia e alla Gran



Fonte: Elaborazioni di Confindustria Ceramica e Edi. Cer. SpA (2024) su Archivio storico di Assopiastrelle



1972. Nasce il marchio promozionale "ceramiche italiane" e inizia lo sviluppo della prima campagna pubblicitaria collettiva volta a promuovere in Italia l'utilizzo delle piastrelle di ceramica.



Bretagna (1970). E sempre l'ICE ritorna (1972) a proposito di un film per presentare ai mercati esteri l'industria ceramica italiana, nonché per la pubblicazione di un glossario di documentazione tecnica. Numerose sono state le partecipazioni a congressi internazionali. E nel 1972 si segnala altresì l'istituzione da parte della Regione Emilia-Romagna di un'Agenzia Export a favore della ceramica.

ii) **L'organizzazione interna.** Per ogni nuova entità che nasce, sia essa una Associazione (come nel nostro caso) o una Fondazione o una Società, i primi anni si rivelano fondamentali non solo per i dossier da esaminare ma anche per la struttura organizzativa, che è da plasmare. Agli inizi degli anni '60 erano attive altre due associazioni che riunivano industrie ceramiche presenti sul territorio nazionale: Uniongres e Associazione dei produttori di Mosaico. Queste, al

termine di una serie di incontri associativi, vennero sciolte e videro confluire le proprie aziende in Assopiastrelle per la capacità di quest'ultima di offrire una gamma di servizi ed una specializzazione merceologica completa. Fra il 1968 e il 1970 viene messa a punto la macchina organizzativa, dapprima, con la formalizzazione del Comitato di presidenza e delle Commissioni tecniche, dopodiché con l'organizzazione per singoli ambiti di attività. Nel 1971 viene presentata la domanda di adesione diretta di Assopiastrelle alla Confederazione Generale dell'Industria (Confindustria). I servizi di traduzione della corrispondenza commerciale e fiscale – alla luce dell'allora imminente sostituzione dell'IVA all'IGE -, tra gli altri, vengono via via istituiti a favore degli associati.

iii) **Marketing e pubblicità.** Scorrendo l'elenco delle tantissime iniziative svolte sotto questo profilo, forse è necessario aggiungere un ulteriore elemento: Relazioni esterne portate avanti, in prima persona, dall'Associazione. Vi sono, infatti, iniziative (soprattutto Convegni nazionali) che durante gli anni Sessanta si tengono all'interno di più edizioni del SAIE di Bologna, già rinomata Fiera delle costruzioni; vi sono riviste come "Ceramica Informazione" pubblicata da Faenza Editrice, e così via. Ma da un certo momento in poi si nota un'accelerazione delle attività di divulgazione condotte in proprio, che porteranno nel 1974 alla nascita di "CER, il mensile dell'Assopiastrelle", all'avvio della "1ª Indagine Statistica Nazionale di Settore", al lancio di una campagna pubblicitaria in televisione, così come alla realizzazione di un film a colori per le sale cinematografiche.

Cronologia dei fatti salienti 1970-1973

- **MAGGIO**
- PARTECIPAZIONE AI PROGRAMMI PROMOZIONALI ICE IN FRANCIA, GRAN BRETAGNA E AFRICA

1970

- **AGOSTO**
- DISCUSSIONE DEL NUOVO STATUTO DI CERAME-UNIE, FEDERAZIONE EUROPEA

1971

- **APRILE**
- PROGRAMMA DEL CENTRO CERAMICO SULL'ANALISI AMBIENTALE NEI LUOGHI DI LAVORO

- **APRILE**
- PROGRAMMA CONGRESSO ANNUALE C.E.C. (ROMA, GIUGNO 1971)

- **DICEMBRE**
- DOMANDA DI ADESIONE DIRETTA A CONFINDUSTRIA - CONFEDERAZIONE GENERALE DELL'INDUSTRIA

1972

- **APRILE**
- FINANZIAMENTO ICE PER REALIZZARE FILM SUL SETTORE, DESTINATO AL CINEMA

- **APRILE**
- APERTURA AZIONE ANTIDUMPING CONTRO LE PIASTRELLE SPAGNOLE VENDUTE IN EUROPA



A sinistra: 8° SAIE, Bologna, Palazzo degli Affari, 1972. Convegno sull'uso della ceramica nell'edilizia ospedaliera.

» 9° SAIE, Bologna, 1973. Intervento del Senatore Giuseppe Medici al Convegno "Ceramica per l'edilizia oggi".

iv) **Relazioni sindacali.** Il tema emerge da subito come di assoluta importanza per un distretto ad alta intensità di lavoro come quello della ceramica, che era passato da circa 100 imprese all'inizio degli anni Sessanta a 257 imprese nel 1973 (432 erano invece le imprese a livello nazionale). Il numero degli addetti era pari, sempre alla fine di questo periodo, a 27.348 (40.867 a livello nazionale): una dimensione media di 106 addetti per impresa (94 a livello nazionale) rappresentava una cartina di tornasole dei cambiamenti strutturali in atto. Dell'applicazione del CCNL, che all'inizio è ricompreso all'interno del Contratto Nazionale di Federceramica anche se con proprie specificità, si discute già nel 1966 e poi ancora nel 1968. Sempre in quell'anno viene segnalata la carenza di operai e vengono sollecitate le Amministrazioni comunali per la

creazione di case popolari. Nel 1969 si tengono corsi di Formazione professionale presso l'Istituto "Corni" di Modena, e attenzione viene rivolta al tema della prevenzione degli infortuni. Possiamo ricondurre a questo filone anche tutto ciò che l'Associazione inizia a pensare, in collaborazione con il mondo universitario e della ricerca, sulla questione dell'inquinamento e delle vie possibili per ridurlo. In breve, le relazioni sindacali rivelano l'attenzione di Assopiastrelle verso il suo territorio di tradizionale operatività.

Un rapporto virtuoso fra distretto (territorio) e Associazione (rappresentanza)

Il primo decennio di vita dell'Associazione pone in risalto il suo virtuoso rapporto con quella che, per amore di semplicità, possiamo chiamare *l'economia reale*, che è composta di persone

e famiglie, imprenditori e lavoratori; un'economia reale che in queste pagine vediamo, in particolare, per il tramite del distretto delle piastrelle di ceramica di Sassuolo.

Dal 1964 al 1973 la produzione del distretto passa da 34,6 milioni a 214,8 milioni di metri quadrati: un aumento di oltre 6 volte; lo stesso può dirsi per le vendite passate da 34,5 milioni a 220,1 milioni di metri quadrati. Numeri letteralmente impressionanti. È poi disaggregando le vendite fra quelle sul mercato italiano e quelle sui mercati esteri che tocchiamo con mano l'inizio di un processo che manifesterà pienamente i suoi effetti nei decenni a seguire; ossia, la crescente importanza, per le performance del distretto di Sassuolo (e quindi dell'industria italiana della ceramica), delle esportazioni. Nel 1964 le vendite in Italia erano pari a 29,0 milioni di metri quadrati, pari all'84% del totale delle vendite; quel-

- **MAGGIO**
- NASCE 'ASSOPIASTRELLE NOTIZIE', BOLLETTINO PUBBLICATO ALL'INTERNO DI 'CERAMICA INFORMAZIONE', FAENZA EDITRICE

1973

- **FEBBRAIO**
- INDAGINE GENERALE SULL'INQUINAMENTO ATMOSFERICO NEL COMPARTO DI SASSUOLO

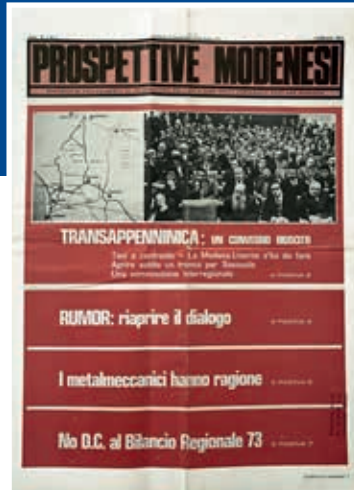
- **GIUGNO**
- RINNOVATO IL CONTRATTO COLLETTIVO NAZIONALE DI LAVORO DELLA CERAMICA

(...continua nel prossimo numero)

- **SETTEMBRE**
- PUBBLICAZIONE DELLA 1ª INDAGINE STATISTICA NAZIONALE SULLE PIASTRELLE DI CERAMICA

- **MARZO**
- FIRMA ACCORDO DI DOPPIO INQUADRAMENTO CON ASSOCIAZIONI INDUSTRIALI DI MODENA E REGGIO EMILIA

- **NOVEMBRE**
- INCONTRO PER LA LOCALIZZAZIONE DI NUOVE AREE DEDICATE AD INSEDIAMENTI PRODUTTIVI AL DI FUORI DEL DISTRETTO



Febbraio 1973.
Articolo sulla
Transappenninica
pubblicato sul periodico
'Prospettive Modenesi',
Anno 2° N.1

le all'estero erano invece molto più basse, solamente 5,5 milioni di metri quadrati, pari al 16% del totale. Alla fine della prima decade di attività di Assopiastrelle, le vendite in Italia erano salite a 152,6 milioni di metri quadrati (il 69% del totale), mentre quelle all'estero erano balzate a 67,5 (il 31% del totale). Insomma, le vendite sul mercato domestico erano aumentate di poco più di 5 volte, quelle sui mercati esteri di oltre 12 volte.

Avviandoci verso la conclusione, possiamo dire che nell'insieme ci sono già gli ingredienti principali che ancor'oggi poniamo in rilievo quando parliamo di "Modello emiliano" (ne ho scritto, di recente, in *Modello Emilia. Imprese innovative e spirito di comunità*, Post Editori, 2023): la robusta base manifatturiera e la spiccata propensione all'export. Tutto bene quel che finisce bene, potremmo allora domandarci?

In verità, il tratto finale di questo primo decennio associativo (ma non il primo decennio distrettuale perché esso preesisteva, già era un'agglomerazione vitale di PMI) doveva riservare un paio di sorprese: una positiva e di natura endogena e l'altra negativa e di natura esogena. Quella positiva ed endogena è un'innovazione tecnologica del 1972-'73, che col gergo economico oggi in uso definiremmo *disruptive*: il passaggio dalla "bicottura" delle piastrelle alla "monocottura", un'innovazione nata all'interno di una delle aziende di maggiori dimensioni – allora come oggi – del distretto e resa fruibile per tutti. Il risultato pratico fu il passaggio da un processo produttivo

della durata di ore a uno di cinquanta minuti, con il conseguente fortissimo aumento in termini di produttività.

Quella negativa ed esogena è la crisi petrolifera del 1973-'74, che – come narra *La storia della civiltà europea* a cura di Umberto Eco (Treccani, 2014) – "scuote le fondamenta [del sistema economico internazionale], dopo una fase di sviluppo ininterrotto durata per circa un ventennio". Che cos'era successo? Seguiamo sempre la Treccani: "Nel 1973, allo scoppio della quarta guerra arabo-israeliana, i Paesi arabi che fanno parte dell'OPEC – l'organizzazione dei Paesi produttori di petrolio, nata nel 1960 (...) – decretano l'embargo verso i Paesi filoisraeliani, in particolare gli Stati Uniti e l'Olanda, riducendo progressivamente la produzione di greggio. In pochi mesi le scorte mondiali scendono del 10% mentre il prezzo viene raddoppiato e nel giro di un anno quadruplicato (da 3 a 11,5 dollari). Questo aumento porta al deterioramento delle ragioni di scambio favorevoli che avevano contribuito alla prosperità postbellica dei Paesi sviluppati (...) L'impennata del prezzo del petrolio greggio del 1973-'74 è soltanto il punto di partenza di un trend crescente dei costi di approvvigionamento dell'oro nero".

Un duro colpo per un paese trasformatore come l'Italia e, più nello specifico, per un distretto specializzato in una produzione "energivora" come quello delle piastrelle di ceramica di Sassuolo. Per l'Associazione iniziavano i difficilissimi anni Settanta.

franco.mosconi@unipr.it



Marchio ufficiale di
Assopiastrelle
dal 1964 al 1977

FIG. 1

Assopiastrelle: organi associativi 1964-1973

22 aprile 1963 – novembre 1964

Mario Tedeschi, *Presidente*
Mario Orienti, *Vice Presidente*
Tesoriere: Aldo Savigni
Consiglieri: Carlo Boselli, Arrigo Gambigliani Zoccoli

1965-1966

Arrigo Gambigliani Zoccoli, *Presidente*
Mario Orienti, Carlo Boselli, *Vice Presidenti*
Tesoriere: Aldo Savigni
Consiglieri: Carlo Boselli, Mario Tedeschi
Segretario: Ermanno Iori

1966-1967

Arrigo Gambigliani Zoccoli, *Presidente*
Eugenio Fontana, Carlo Modespacher, *Vice Presidenti*
Tesoriere: Aldo Savigni
Consiglieri: Romano Minozzi, Leone Molone, Mario Orienti, Sergio Pratesi
Segretario: Ermanno Iori

1968-1969

Arrigo Gambigliani Zoccoli, *Presidente*
Eugenio Fontana, *Vice Presidente*
Tesoriere: Aldo Savigni
Consiglieri: Arnoldo Burgisser, Eugenio Fontana Lorenzo Giacobazzi, Giovanni Lucchese Corrado Malavasi, Romano Minozzi, Mario Orienti, Teodoro Prampolini Eugenio Quaglia
Segretario: Ermanno Iori

1970-1971

Aldo Savigni, *Presidente*
Eugenio Fontana, Mario Orienti, *Vice Presidenti*
Consiglieri: Arrigo Gambigliani Zoccoli, Amleto Gentilini, Giuseppe Grasselli, Leone Molone, Romano Minozzi, Giovanni Piancastelli, Mario Tedeschi, Francesco Zironi
Segretario: Ermanno Iori / Giorgio Saltini (1° giugno 1970)

1972-1973

Aldo Savigni, *Presidente*
Romano Minozzi, Mario Tedeschi, *Vice Presidenti*
Tesoriere: Silvio Bellei
Consiglieri: Alberto Concau, Primo Costi, Arrigo Gambigliani Zoccoli, Amleto Gentilini, Filippo Marazzi (20/11/1972), Giovanni Piancastelli
Segretario: Giorgio Saltini

Q-ROLL

BACK PRINTING MACHINE



THE DEFINITIVE INNOVATION TECHNOLOGY FOR ENGOBE PRINTING



SMAC

OFFICINE SMAC SPA

Via Sacco e Vanzetti 13/15, 41042 Fiorano Modenese (MO), Italy
Phone +39 0536 832050 - Fax +39 0536 830089 - www.smac.it - info@smac.it

INTELLIGENZA ARTIFICIALE, una rivoluzione inarrestabile

di Carlo Magri

Tra le possibili applicazioni in ambito ceramico, lo sviluppo di combinazioni grafiche totalmente nuove

□ Qualcuno l'ha paragonata ad una vera e propria rivoluzione che cambierà completamente le nostre vite, come è avvenuto con la diffusione di internet, qualcun altro la vede come il principale rischio di estinzione per l'umanità, c'è chi invece la saluta come la quarta rivoluzione industriale, nella quale i confini tra fisico, digitale e biologico diverranno sempre più sfumati. In ogni caso tutti concordano sul fatto che il 2024 sarà l'anno della svolta: stiamo parlando dell'intelligenza artificiale (IA) che in brevissimo tempo è passata dai laboratori di ricerca alla vita di ognuno di noi attraverso strumenti di facile approccio e straordinarie prestazioni.

Il fenomeno è talmente evidente ed esplosivo da indurre Governi e Stati a mettere a punto normative per regolamentarne lo sviluppo e l'impiego; in particolare l'Unione Europea ha redatto la prima legge sull'IA al mondo, ponendo l'attenzione soprattutto sui rischi che tale rivoluzione potrà comportare sulla vita e l'attività degli esseri umani.

La rivoluzione della creatività

Ma cosa si intende per intelligenza artificiale? Cosa la rende così differente rispetto alle tecnologie a cui siamo abituati? Diciamo che l'intelligenza artificiale (IA) è l'abilità di una macchina di mostrare capacità umane quali il ragionamento, l'apprendimento, la pianificazione e la creatività. In pratica, per

la prima volta, possiamo affermare che grazie agli strumenti AI (*Artificial Intelligence*) la macchina è in grado di sviluppare attitudini che sinora abbiamo attribuito esclusivamente all'essere umano.

Se per tutti è facile comprendere come un cervello elettronico possa avvicinarsi e, probabilmente, superare quello umano in termini di ragionamento, deduzione, calcolo delle probabilità, sviluppo di soluzioni alternative, più difficile è accettare che un computer possa agire nella sfera più esclusiva dell'animo umano: la creatività.

Gli strumenti di intelligenza artificiale generativa si occupano proprio di questo: impiegare algoritmi originali (basati principalmente sull'auto-apprendimento - *Machine Learning*) in grado di creare contenuti assolutamente originali in ambito di testi, audio, video, codici e immagini.

Un nuovo modo di creare, la rivoluzione del senso estetico.

I software di AI generativa partono dalle richieste e descrizioni immesse dall'utente (*Prompt*) formulate nel comune linguaggio parlato (non sono richieste particolari conoscenze di informatica) per scandagliare una quantità enorme di dati e infine generare letteralmente qualcosa di nuovo, ottenuto dalla rielaborazione delle fonti analizzate. Tali fonti possono essere testi, suoni, immagini o altri tipi di dati.

È questa, attualmente, la vera differenza con un atto creativo umano: l'essere umano è guidato nella sua creazione da sentimenti, gusto personale, umore, passione, mentre il computer si basa

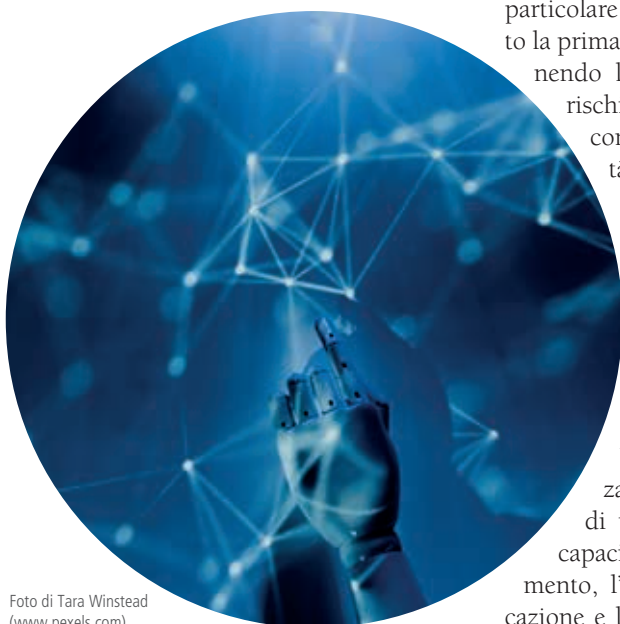


Foto di Tara Winstead
(www.pexels.com)

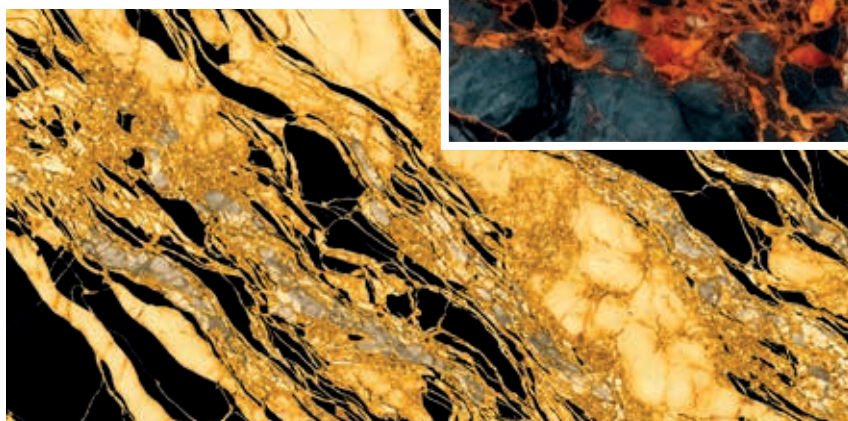
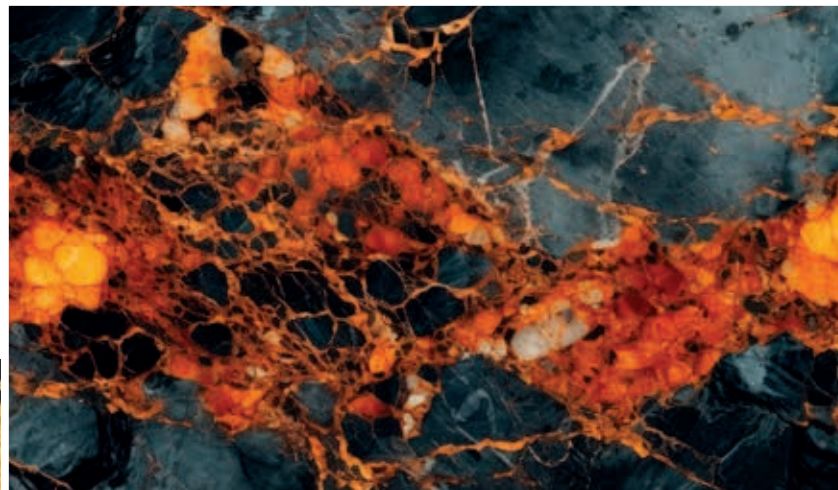


Immagine di superficie in marmo oro e nero generata con IA



Pattern marmoreo per piastrelle di ceramica creato con l'Intelligenza Artificiale da Reply, Acpv Architects Antonio Citterio Patricia Viel e Marazzi.

su un *data-base* enorme e rielabora, miscela, combina materiale esistente. Dunque si tratta di una sorta di “rielaborazione”: il materiale analizzato in pochi secondi è talmente vasto e differenziato che, in effetti, anche tale rielaborazione può generare qualcosa di completamente nuovo, avvicinandosi all'idea di vera e propria creazione.

L'Intelligenza Artificiale nel mondo della ceramica

A questo punto ci si chiede come il mondo dell'industria ceramica può trarre vantaggio dagli algoritmi di IA presenti attualmente sul mercato.

In prima battuta, certamente come in qualsiasi ambito produttivo, l'AI può diventare un valido strumento in grado di ottimizzare i processi aziendali, come la pianificazione della produzione e della distribuzione; può essere rivoluzionaria nell'analisi dei dati e nell'automazione di processi manuali e può infine migliorare la *Customer Experience*, personalizzando i prodotti in funzione delle richieste dell'utente

finale o assistendo il cliente attraverso chatbot sempre più “umani”.

Quello che però qui più interessa ed affascina è il contributo dell'IA nel campo più squisitamente estetico e del design.

Immaginiamo di dare in pasto all'intelligenza artificiale generativa una quantità enorme di immagini di prodotti esistenti, ad esempio piastrelle di forma e dimensione differenti con disegni e colorazioni più disparate, impostando dei criteri che elaborino il tutto in funzione di una determinata gamma cromatica o di un tema specifico (come immagini che si avvicinino a elementi esistenti in natura, oppure forme e colori che risultino maggiormente apprezzati dagli utenti finali, ecc.): in pochi secondi potremmo generare nuove e inesplorate combinazioni, del tutto originali, che potranno estendere in modo esponenziale le nostre capacità creative.

È quello che, in effetti, è già accaduto quest'anno a Cersaie, dove alcune aziende hanno presentato collezioni

che si sono avvantaggiate della IA soprattutto per dare vita a decorazioni, disegni e pattern del tutto originali, superando i limiti fisici della mera riproduzione di quanto esiste in natura. Si pensi, per chiarezza, alla tendenza in voga ormai da più di un lustro di imitare nelle ceramiche di grande formato i meravigliosi disegni delle pietre naturali, di marmi, onici, alabastri, ecc. Grazie all'IA ora è possibile generare in modo pressoché infinito nuovi disegni che travalicano ciò che esiste in natura pur risultando estremamente credibili.

Un futuro da immaginare

Sebbene al momento i tentativi di utilizzo dell'IA nell'ambito che ci interessa possano essere considerati alla stregua di divertenti esercizi di stile, le potenzialità che questa nuova tecnologia è in grado di esprimere devono essere ancora esplorate del tutto.

Certamente un ruolo fondamentale verrà giocato dalle richieste di mercato, ma resta innegabile che il settore potrà contare, d'ora in avanti, su un nuovo strumento da affiancare al proprio arsenale che, ne siamo certi, ci riserverà grandi sorprese.

info@imagem.it

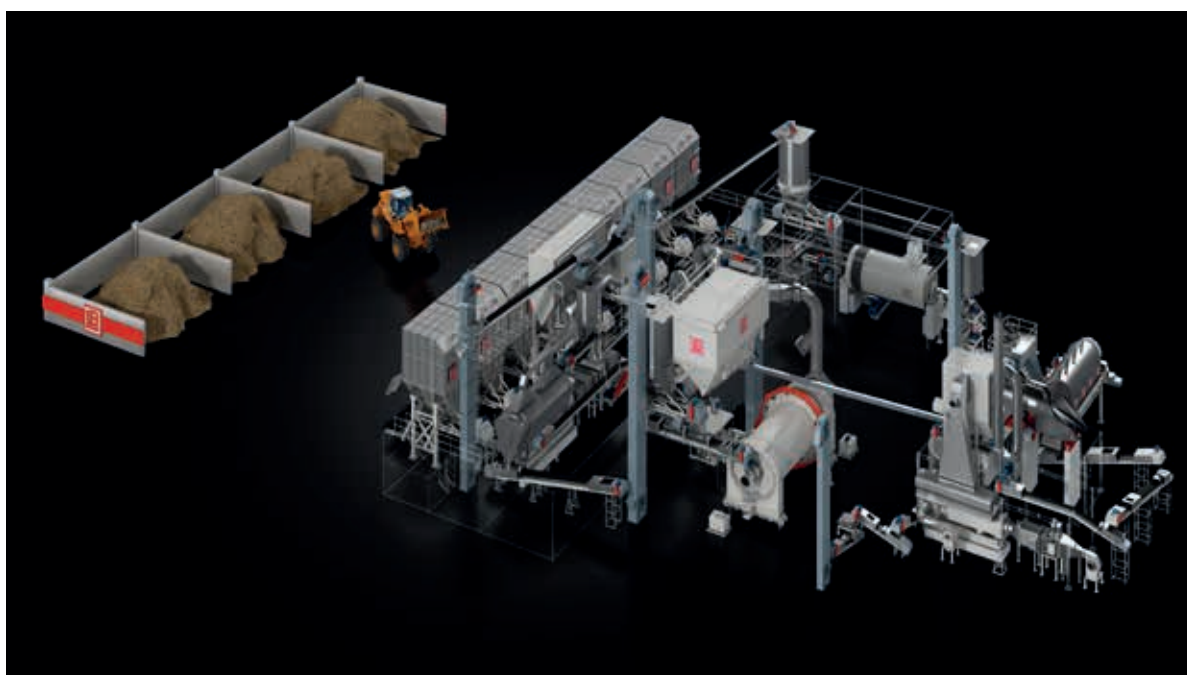
I VANTAGGI E I LIMITI della macinazione ibrida

di Andrea Ghiaroni

La tecnologia LB Hybrid per la preparazione degli impasti ceramici consente di ridurre il consumo dell'acqua, i costi energetici ed eliminare l'utilizzo di alcuni prodotti chimici

□ Forte riduzione dei costi energetici ed eliminazione della spesa derivante dall'utilizzo di alcuni prodotti chimici. Ma soprattutto il drastico calo nell'utilizzo dell'acqua, una risorsa in generale scarsa che vede da sempre il mondo ceramico impegnato ad ottimizzarne l'impiego. Sono sicuramente questi alcuni dei vantaggi della tecnologia di preparazione ibrida degli impasti ceramici studiata da LB Officine Meccaniche Spa di Fiorano Modenese. La scarsità di risorse e la crescente consapevolezza ambientale stanno, infatti, orientando le scelte dei produttori di ceramica italiani verso soluzioni sempre più ecocompatibili. Il percorso intrapreso da alcuni anni da parte di LB vede l'utilizzo di impianti di macinazione a secco con mulini a

palle, la cui peculiarità è quella di poter utilizzare, per la produzione di gres porcellanato, gli stessi impasti ceramici utilizzati nella macinazione ad umido, raggiungendo le stesse finzze di macinazione e quindi la stessa reattività in cottura. L'investimento per l'acquisto di un impianto di questo tipo è tendenzialmente equivalente anche se, al momento, il processo ad umido rimane quello maggiormente utilizzato dalle aziende del comparto ceramico a livello italiano ed internazionale. "Con un approccio fortemente orientato alla sostenibilità – spiega **Lorenzo Battaglioli**, *Product Specialist* di LB Officine Meccaniche – la nostra società è stata tra le prime a sviluppare tecnologie di lavorazione ecosostenibili degli impasti ceramici, che hanno reso possibile



coniugare qualità, efficienza e risparmio energetico, posizionandosi in tale ambito come punto di riferimento a livello internazionale”.

Secondo analisi effettuate internamente da LB, una fabbrica avente una produzione di 10.000 metri quadrati di gres porcellanato al giorno richiede una produzione di 95mila tonnellate all'anno di impasto che, con la tecnologia LB Hybrid, consente un risparmio di circa 1,5 milioni di Euro. “Tutto ciò – dice Battaglioli – scaturisce dalla riduzione nell'uso di energia termica del 58,3% a seguito dell'assenza dell'atomizzatore; da un calo del 65% nell'utilizzo di acqua, a cui vanno aggiunti i risparmi derivanti dall'eliminazione totale degli additivi fluidificanti per la macinazione”. Il risultato finale, ottenuto grazie a tecnologie brevettate, è una granulazione dell'impasto ceramico che consente di alimentare impianti in grado di realizzare piastrelle di ceramica “aventi uno spessore compreso tra 6 e 50 millimetri e con formati fino a 1600 x 3200 mm, secondo prove realizzate presso clienti” aggiunge Battaglioli. Secondo l'analisi LB, il costo a tonnellata di un granulato prodotto con LB Hybrid è di un 46,4% inferiore rispetto al costo di una tonnellata di impasto prodotto ad umido. Così un metro quadrato di gres porcellanato (spessore 10 millimetri)



prodotto con la preparazione impasto ad umido necessita di circa 8,5/9 litri di acqua rispetto ai circa 3 della tecnologia LB Hybrid, con un risparmio che si aggira sui 2/3 del totale. “Uno dei plus di questa tecnologia preparazione impasti di LB – aggiunge Battaglioli – è la possibilità di utilizzare materie prime che non possono essere impiegate nel proces-

so ad umido poiché reologicamente penalizzanti”. Le argille smectitiche, quelle che tendono a rigonfiare o che rendono la barbotina molto viscosa, obbligano la macinazione ad umido ad aumentare la quantità di acqua per ridurre la viscosità oppure ad incrementare la percentuale di fluidificante nell'impasto. D'altra parte, la necessità di portare la miscela di materie prime per macinazione a secco ad un livello del 3% di umidità si può anche risolvere attraverso il recupero di cascami termici. “I processi termici necessari nella tecnologia LB Hybrid – conclude Battaglioli – sono l'essiccazione delle materie prime e del granulato, perché è necessario ridurre l'umidità dei granuli, solitamente compresa tra il 10 e il 12% in uscita granulatore, ad un 6,5/7% circa, per consentire la pressatura”. Il principale limite della macinazione ibrida risiede nel fatto che, in alcune prove, è stata riscontrata una lieve riduzione della resistenza meccanica in crudo. Con il processo LB Hybrid oggi si guarda soprattutto alla produzione di gres porcellanato smaltato e non di quello tecnico, né alle soluzioni del “super bianco” o della vena passante. Diverso è, invece, il tema del formato che oggi ha visto la messa in produzione di piastrelle con dimensioni fino a 600 x 1200 mm, già realizzate per impianti all'estero, ad esempio in Sud America.



	Atomizzato	Granulato
Umidità (%)	6,15	6,60
Scorrevolezza (s)	6,3	5,90
Granulometria (%)		
1000 um	0,3	0,0
710 um	1,3	0,6
500 um	17,4	34,7
250 um	62,2	44,7
125 um	14,8	16,0
63 um	3,9	3,5
< 63 um	0,1	0,5
Dimensione (cm)	60x60	
Pressione sp. (kg/cm²)	432	432
MOR in verde (N/mm²)	1,10	0,90
MOR in secco (N/mm²)	2,50	2,40
Temp. cottura (°C)	1215/1225	
Ciclo cottura (min)	48	
Assorb. acqua (%)	0,07	0,06
Ritiro lineare (%)	6,8	6,9
MOR in cotto (N/mm²)	44,8	45,1

andrea.ghiaroni@gmail.com

wof[®]

WORLD OF FINISHES

Surfaces Group

YOUR FINISHES DESIGNER

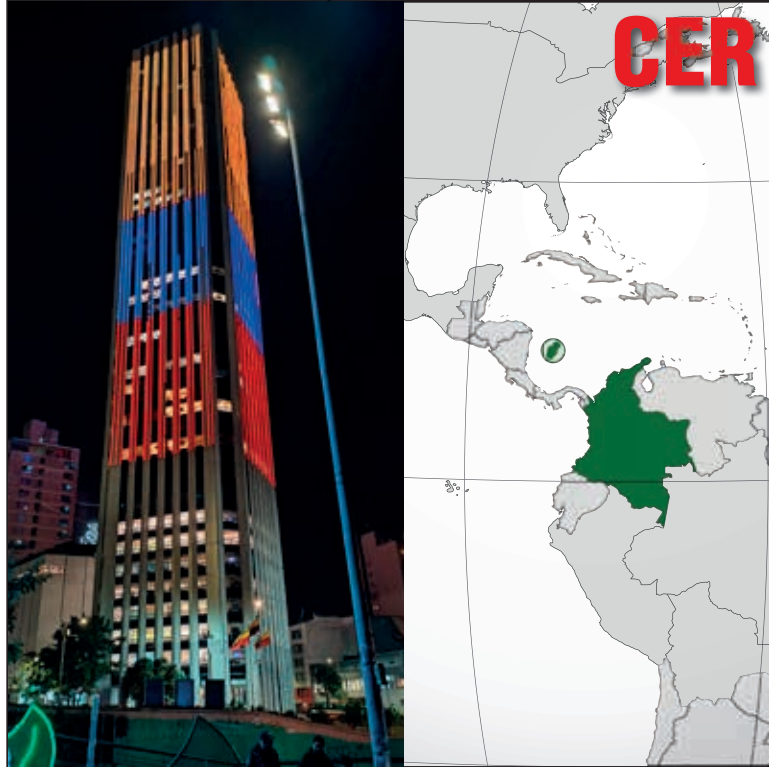
IDEAS OVER TOOLS

a revolutionary system, an unexplored path where technology and leading design take concrete form in tailor-made finishing solutions.

CERAMICS

WWW.SURFACES-GROUP.IT

COUNTRY REPORT



Colombia

CERAMIC TILES: Colombia looks to the future

by Andrea Serri



Pablo Ricardo Barrera Escovar, Corona®

□ Mr Pablo Barrera, Vice president of Corona's Surfaces and Building Materials Division, what is the current state of the Colombian ceramic tile industry and market?

Approximately 102 million square metres of ceramic tiles were sold in Colombia in 2023, with domestic production accounting for around 80% of consumption and imports the remaining 20%, primarily from Asia. Around 7% of production was exported, the main destination markets being the USA, Ecuador and Central America.

In 2023, the Colombian market experienced a 4.5% contraction in volume following a period of exceptional post-pandemic growth (from approximately 90 million sqm in 2019 to 110 million sqm in 2021). The contraction in 2023 was mainly attributable to a decline both in new construction (resulting in 46% fewer housing completions) and in renovation projects. Factors contributing to this downturn included exceptionally high interest rates (exceeding 30% for consumer loans) and significant increases in the cost of construction materials (approximately 20%) and labour (approximately 15%). Another contributing factor was the decline in the Consumer Confidence Index, which reflects households' spending intentions.

Colombia's tile industry has been intensifying its investments in technological modernisation with the aim of producing larger formats as well as porcelain stoneware and

rectified and polished tiles, while also expanding its overall capacity. New companies are starting up manufacturing operations, while investments by multinationals are also invigorating the industry. In addition, large retail chains specialising in bathrooms, kitchens and flooring are becoming established all over the country, driving up consumption and boosting demand in higher-value product segments.

As a result, the Colombian ceramic tile industry can look forward to a bright future between now and 2030, despite potential stagnation in 2024-2025 due to short-term challenges deriving from an adverse macroeconomic and political environment.

What are the Colombian ceramic tile industry's prospects in domestic and foreign markets in 2024?

Ceramic tile consumption in Colombia is expected to decline further in 2024, followed by stability or very slight growth in 2025. The unfavourable conditions contributing to this downturn in consumption will persist well into 2024, including high interest rates, inflation and unemployment and uncertainty among consumers and investors stemming from the government's proposed structural reforms.

We expect to see significant growth in exports due to the increase in production capacity and the technological improvements made by manufacturers, resulting in greater competitiveness, larger tiles, superior finishes and an increase in trade.



What are the biggest threats facing the Colombian ceramic tile industry?

Like many other countries, Colombia's tile industry faces a significant threat from the extremely low prices of Asian imports. A few years ago, evidence showed that one Asian country in particular was engaging in dumping practices, but unfortunately no compensatory measures were implemented.

Additional challenges for the industry include high gas and energy prices and the risk of future supply shortages. Another difficulty is the very high cost of port access due to the fact that the industry is concentrated in the Andean mountain range in the country's central region, a problem that is compounded by the inadequate road infrastructure and the absence of a national railway system.

Last but not least, manufacturing industries are facing growing difficulties in finding workers, a paradoxical situation in a country with high unemployment but where, as elsewhere, young people prefer to look for jobs in service sectors, tourism, entertainment and emerging technologies.

What are your expectations from the government?

We hope that the government will support the recovery of the construction industry by adopting the same mechanisms that have proved successful in the past. As well as stimulating demand for ceramic tiles, this will boost employment throughout an extensive and vital

national production and distribution chain, while also benefiting consumption in renovation projects.

We would also like to see a change in the government's energy policy to facilitate new gas exploration and production. It is important to recognise that traditional energy use will need to be maintained until the transition to new energy sources has reached the necessary levels of technical development and scale.

Finally, a wide range of structural reforms need to be drawn up and implemented rapidly in order to reduce uncertainty and improve investor and consumer confidence.

How is the ceramic tile national distribution channel changing?

Home improvement stores and superstores are steadily gaining a larger share of the ceramic tile market while at the same time fuelling the development of e-commerce.

As I mentioned, the ceramic tile retail sector is experiencing rapid growth amid successful generational transitions and the emergence of new players. The sector is seeing a notable shift from independent stores to the development of chains capable of expanding and opening branches throughout the country and with expertise in areas such as brand building, customer service, complementary service offerings, category development and management, marketing and digital communication capabilities.

Multichannel retailing is emerging as a major trend, while the omnichannel

business strategy is continuing to evolve through the establishment of proprietary e-commerce platforms and marketplaces. Both retailers and manufacturers are focusing on increasingly direct and personalised consumer communication, facilitated by the use of social media. Digital tools for consumer support are evolving rapidly, serving as a source of ideas and guidance on interior design and product selection.

What role do architects play in residential and non-residential projects?

The predominant use of ceramic tiles in Colombia is for residential and non-residential remodelling projects rather than new construction. Due to the limited purchasing power of the majority of consumers, professional architects and designers are rarely engaged for these projects, apart from a small high-income segment.

Owners of homes or retail premises typically make decisions themselves regarding decoration style and choice of products and colour schemes, using photos found in magazines or on social media, or based on retail outlet displays and advice from sales staff.

In new residential and non-residential construction, architects and decorators are responsible for designing projects and specifying materials. However, a significant portion of projects are sold unfinished, allowing buyers to choose finishes and have them installed by independent contractors.

aserri@confindustriaceramica.it

THE COLOMBIAN CERAMIC tile market picks up

by Andrea Cusi

Following two years of stagnation, expectations are positive for the next biennium

□ The Colombian ceramic tile industry recorded a total output of 58 million square metres in 2022, an increase of 13% over the previous year. This was the highest level of production ever achieved by Colombia, the third largest tile producing country in South America after Brazil and Argentina. In addition, the growth trend appears to have continued in 2023 with an estimated output of more than 60

million square metres.

The Colombian market is largely controlled by local producers, who sold more than 51 million square metres domestically in 2022 (around 70% of total sales). This marked a significant (+12%) increase over 2021, while further growth of approximately 4% is projected for 2023, bringing domestic sales to almost 54 million square metres.

The remaining 30% of the market is

The ceramic tile market in Colombia

Million sq. mt. - Years 2020-2025

	2020	2021	2022	2023*	2024*	2025*
Consumption	59.9	76.9	74.3	75.2	77.5	80.5
Sales by domestic producers	41.6	45.9	51.4	53.7	58.4	60.8
Imports	18.3	31.0	22.9	21.6	19.2	19.7
Exports	3.5	5.5	6.6	6.9	7.2	7.1
Production	44.4	51.4	58.0			

Source: Prometeia-Confindustria Ceramica (*forecast)

by Simona Malagoli

THE CORONA GROUP HAS COMPLETED

the construction of a new floor and wall tile factory in the Corona Industrial Park in Sopó. The new facility occupies an approximately 15,000 sqm space and is equipped with the latest technologies, operating as an Industry 4.0 smart factory with high standards of quality and productivity and an efficient use of natural resources and energy. Corona has a ceramic tile production capacity of approximately 42 million sqm/year and ranks among the top 25 global producers.

CERÁMICA ITALIA, A COMPANY FOUNDED

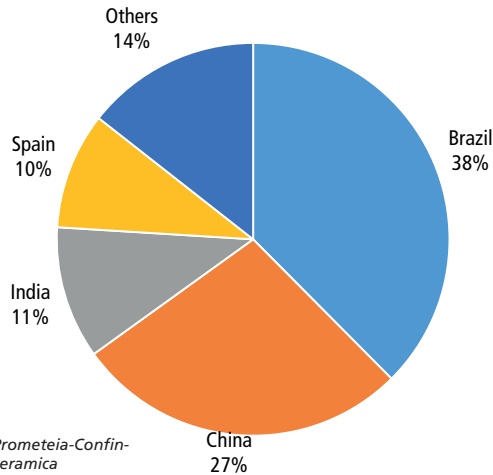
40 years ago in the city of Cúcuta, produces 1.1 million sqm of ceramic tiles per month and employs 850 people. Its biggest challenge for the future is to improve efficiency and shift towards sustainable production. For this purpose, It intends to build a new production facility 8 kilometres outside the metropolitan area of Cúcuta which will be capable of shipping 1.5 million sqm of ceramic tiles per month, 20% more than its current output. The project will involve an investment of 29 billion pesos and is expected to be completed by 2030.

EUROCERÁMICA S.A.S., A MEMBER OF THE

Lamosa Group, is one of the world's leading ceramic tile manufacturers with more than 30 years of experience in the design, production and marketing of high-quality ceramic tiles. Eurocerámica Colombia has fully automated its end-of-line stage in collaboration with Innova Group, which developed a project to replace all manual operations and connect the packaging line to the end of the palletisation line. The project also sought to improve load safety during transport by means of strapping systems, and to achieve total protection using a simple and effective stretch hood system.

Colombia - Ceramic tile Import

Year 2022; % shares on sq.mt.



Source: Prometeia-Confindustria Ceramica



Cartagena harbour, Colombia

covered by imports, which totalled almost 23 million square metres in 2022. More than half of all imports originate from the two biggest supplier countries, Brazil and China. In 2022, Brazil shipped 8.6 million square metres of tiles to Colombia (38% of total imports) and China 6.3 million square metres (27%). Colombia also imports significant quantities of ceramic tiles from India and Spain: 2.5 and 2.2 million square metres respectively in 2022 (each about 10% of the total). The remaining shares of imports originate mainly from other South American countries and from

Italy, which despite exporting only small quantities in terms of volume, holds a significant import share in value (3.4%). This is due to the high average price of Italian tiles (close to 22 €/sqm) compared to the average price of tiles imported to Colombia of just under 5 €/sqm. More generally, imports with an average price of above 8 €/sqm account for about 10% of the total.

In 2023, imports are estimated to have fallen by a further 6% following the downturn in 2022. However, these declines followed the peak import values of more than 30 mil-

lion square metres reported in 2021, driven mainly by sales by Brazilian and Indian producers.

Overall, ceramic tile sales in Colombia fell to around 74 million square metres in volume in 2022, 3% down on 2021 when tile sales totalled almost 77 million square metres. However, sales are estimated to have picked up slightly in 2023 to around 75 million square metres (+1%).

More than 6.5 million square metres of Colombia's total 2022 output of 58 million square metres was exported, mainly to neighbouring markets such as Ecuador and Central American countries. Smaller quantities of Colombian tiles were also shipped to the United States.

According to estimates provided by the Prometeia forecasting report, the Colombian market is projected to experience steady expansion over the next two years, with sales set to increase at an average annual growth rate of 3.5% to reach 80 million square metres by 2025.

By contrast, imports are expected to fall in the current year, potentially followed by a slight recovery in 2025 but without returning to 2022 levels.

acusi@confindustriaceramica.it

Photo by Paulo Fernandes Costa



Cartagena de Indias, Colombia

RESIDENTIAL REAL ESTATE SECTOR EXPECTED to grow by 2.9% in 2024

by Sara Seghedoni

□ With a population of 51 million, Colombia ranks as the third most populous country in Latin America and the fourth largest economy in the region after Brazil, Mexico and Argentina.

In 2021, the country experienced a robust economic recovery with GDP growth reaching 11%, followed in 2022 by positive but more limited growth of around 7.5%. Preliminary data for 2023 indicate a significant slowdown in line with the global economic scenario, with leading analysts predicting GDP growth

of 1.4%.

According to figures from Prometeia, investments in the construction industry in 2022 totalled US \$41.1 billion (+6.4% on 2021), including US \$10 billion allocated to the residential sector (+9.5%). However, estimates for 2023 suggest a decrease in construction investments compared to 2022.

Overall, construction investments are estimated to have declined by 3.5% in 2023, while residential investments saw a small increase of 1.3%. Projections indicate a rebound in investments for 2024 and 2025, with expected increases of 3.7% and 5.5% respectively in the construction industry as a whole and 2.9% and 3.9% in the residential sector.

The Colombian real estate market is

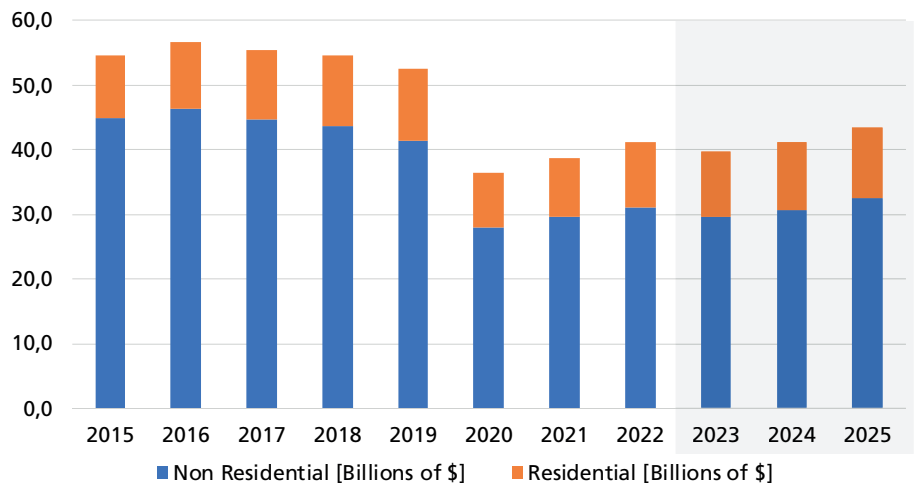


Photo © Steffen Schmitz (Carschten) Wikimedia Commons / CC BY-SA 4.0

Santa Fe, Bogotá

Total construction investments by typology in Colombia

Values in millions of euros at 2021 prices; years 2015-2025 (2023, 2024, 2025: estimates)



Source: Prometeia

Following stagnation in 2023, total construction investment is set to grow over the next two years

experiencing deteriorating conditions following several years of sustained price increases. In Bogotá, house prices saw a significant decline of 15.95% in the second quarter of 2023, compared to a 9.9% decline in the same period the previous year. This downward trend continued in the final quarter of the year, albeit less dramatically (-1.65%). Unexpected increases in mortgage rates due to rising inflation and interest rates set by the Bank of the Republic forced more than 29,000 low-income Colombian families to abandon plans to purchase new homes last year. According to the annual report published by Camacol, the largest national association of Colombian construction companies, the social housing segment (VIS) saw a sharp decline of 49.7% in sales compared to 2022, contributing to an overall decline of 44.9% in house sales.

Based on the association's data, new home sales decreased by 106,554 units in 2023 compared to the previous year, with contractions observed across all segments. Housing starts in 2022 totalled



El Poblado, Medellín

Photo by Willy Gil (CC BY-SA 4.0 from Wikimedia Commons)

193,387 but dropped to 138,418 by December 2023, representing a 28.4% decline. Additionally, the number of incomplete housing units under construction at the end of 2023 stood at around 131,000, the lowest figure since 2011.

According to Camacol's estimates, the decline in housing sales resulted in total financial losses of 20 billion pesos. Despite this, the government has kept its public housing policy unchanged, continuing to allocate 85% of public funding to the new construction sector. However, this policy has limited benefits for lower-income families, who increasingly find themselves forced to rent. As noted by Olga Ceballos, head of the

research group on housing quality and habitability at the Pontifical Javeriana University, housing policies prioritise job creation in the new construction sector (which employs 1.4 million workers directly and 2.6 million indirectly and involves 34 different industrial sectors) over addressing the needs of the most vulnerable segments of the population.

sseghedoni@confindustriaceramica.it

PRONTO IL NUOVO Regolamento "Macchine"

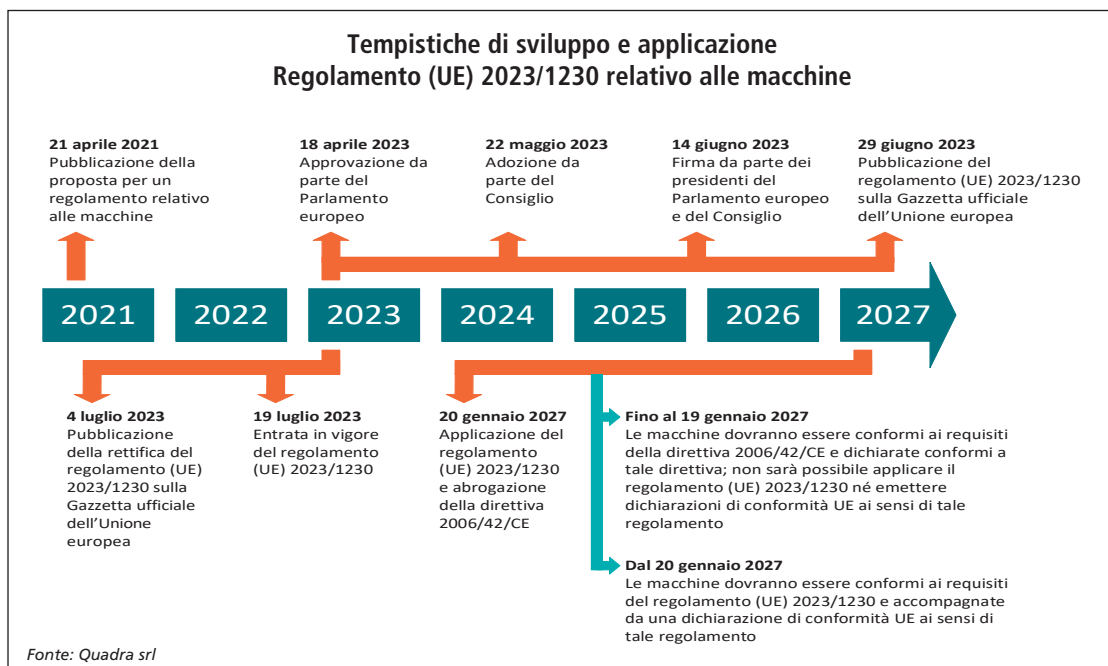
di Simone Mosconi

Nelle nuove norme, in vigore dal 20 gennaio 2027, sono affrontati i temi delle tecnologie digitali, dell'intelligenza artificiale e della sicurezza informatica

□ Entrerà in vigore il 20 gennaio 2027 il Regolamento Macchine che, abrogando la precedente Direttiva Europea in materia di "macchine", aggiornerà la normativa mantenendola al passo con le tecnologie emergenti e garantirà un'univoca applicazione in tutti i Paesi membri. Il percorso che ha portato al nuovo Regolamento ha radici profonde: nel giugno del 2019 la Commissione europea ha avviato una consultazione pubblica per valutare la necessità di una revisione della Direttiva 2006/42/CE (c.d. Direttiva Macchine – finalizzata a definire i requisiti essenziali da adottarsi in fase di progettazione e costruzione di impianti industriali) che ha evidenziato l'esigenza di una regolamentazione più chiara e più coerente con le altre

normative di prodotto, oltre alla necessità di tener conto dell'evoluzione tecnologica favorendo, al contempo, il processo di digitalizzazione a supporto delle macchine.

Nel corso del 2021, la Commissione ha pubblicato una prima proposta di modifica attraverso la pubblicazione di un Regolamento col fine di garantire un'univoca applicazione dello stesso in tutti gli Stati membri. Nella proposta la Commissione ha affrontato le criticità emerse nel corso della consultazione introducendo sostanziali modifiche al testo della precedente Direttiva. Tutto l'iter è stato monitorato da Confindustria che è intervenuta, sia a livello nazionale che europeo, definendo numerosi posizionamenti condivisi con i rappresentanti del Parlamento





europeo (Commissione Mercato interno e protezione dei consumatori) e del Consiglio.

Dopo diverse riunioni fra rappresentanti europei del Parlamento, del Consiglio e della Commissione il testo del Regolamento è stato approvato dalla Commissione per il mercato interno e la protezione dei consumatori e successivamente pubblicato sulla Gazzetta Ufficiale dell'Unione europea del 29 giugno 2023 (G.U. 165/1 del 29.06.2023).

Il risultato raggiunto ha accolto molte delle richieste sostenute dall'Industria italiana grazie all'importante lavoro svolto dal Ministero delle imprese e del *made in Italy* e dalla Rappresentanza Permanente a Bruxelles che si sono coordinati costantemente con Confindustria e il sistema associativo.

Il regolamento, adattandosi alle Decisione n. 768/2008/CE sulla commercializzazione dei Prodotti, introduce le figure dell'importatore e del distributore individuando i relativi obblighi.

Lato tecnico si segnala che il testo relativo ai requisiti essenziali di sicurezza e tutela della salute (RESS) è stato in parte modificato per valorizzare fin dalle fasi di progettazione della macchina la valutazione dei rischi, compresi quelli connessi alle tecnologie digitali, come strumento primario di prevenzione e tutela degli utilizzatori; inoltre per far fronte al crescente uso di internet e delle tecnologie digitali, limitando l'uso della carta, è introdotta la possibilità di far ricorso al formato digitale per la trasmissione della documentazione relativa alla macchina.

Per quanto riguarda le macchine ad

“alto rischio” sono individuate due procedure distinte per la valutazione della conformità: ad opera di un ente terzo o mediante una procedura di controllo interno.

Sono inoltre introdotte le definizioni di “modifica sostanziale” (coi relativi obblighi per colui che l'apporta) e di “componente di sicurezza” con cui è precisato che elementi fisici/digitali, compreso un software, possono essere componenti di sicurezza. È stata inoltre modificata la definizione di quasi-macchina che tuttavia non risolve in modo definitivo il problema dell'individuare chiaramente le macchine dalle quasi macchine e dai componenti. Infine la dichiarazione CE di conformità è stata sostituita dalla dichiarazione di conformità UE; è prevista un'unica dichiarazione di conformità qualora alla macchina si applichino più atti giuridici dell'Unione.

Le nuove disposizioni sono state presentate alle aziende associate in occasione del seminario *Regolamento macchine: Presentazione nuovo Regolamento (UE) 2023/1230* organizzato da Confindustria Ceramica in collaborazione con ACIMAC e svoltosi il 21 novembre 2023 cui hanno preso parte oltre 70 rappresentanti di imprese. Nel corso

dell'incontro gli interventi di Fabiola Leuzzi (Confindustria), Ernesto Cappelletti (Quadra Srl) e Stefano Lugli (Acimac) hanno illustrato le principali novità introdotte ponendo l'attenzione ai nuovi obblighi e ai nuovi profili di responsabilità.

Il Regolamento raggiunge molti degli obiettivi che la Commissione si era prefissata tuttavia rimangono alcuni aspetti che possano essere approfonditi attraverso una linea guida interpretativa che il nostro sistema sta sollecitando. La nuova disciplina si applicherà a partire dal 20 gennaio 2027 (42 mesi dopo la sua entrata in vigore) per favorire l'adeguamento da parte delle imprese produttrici alle nuove disposizioni introdotte. Questo periodo transitorio sarà l'occasione per valutare la necessità di un aggiornamento, in linea con le nuove disposizioni introdotte, della *Guida alla marcatura CE* (pubblicate nel 2017) frutto del lavoro congiunto tra la Regione Emilia-Romagna, le Aziende USL di Modena e Reggio Emilia, le Parti sindacali, Confindustria Ceramica e ACIMAC.

smosconi@confindustriaceramica.it



www.hito.es

THE ORIGIN

**HIGH DENSITY ALUMINA BALLS AND LINING BRICKS
ALUMINA NANOBEBADS ZH**

*In 2024
visit us at
Ceramitec
(Munich)
and Tecna
(Rimini)*

HITO TECHNICAL INDUSTRIES, S.L.
Barcelona · Onda · Madrid (Spain) · E-mail: hito@hito.es

HITO GRINDING MEDIA, S.L.
Valencia (Spain) · E-mail: ceramica@hito.es

HITO POLSKA Sp. z o.o.
Sopot (Poland) · E-mail: hitopolska@hitopolska.pl

GALLERIA



Tecnologie e materiali
per piastrelle, sanitari
e laterizi

ZSCHIMMER & SCHWARZ CERAMCO

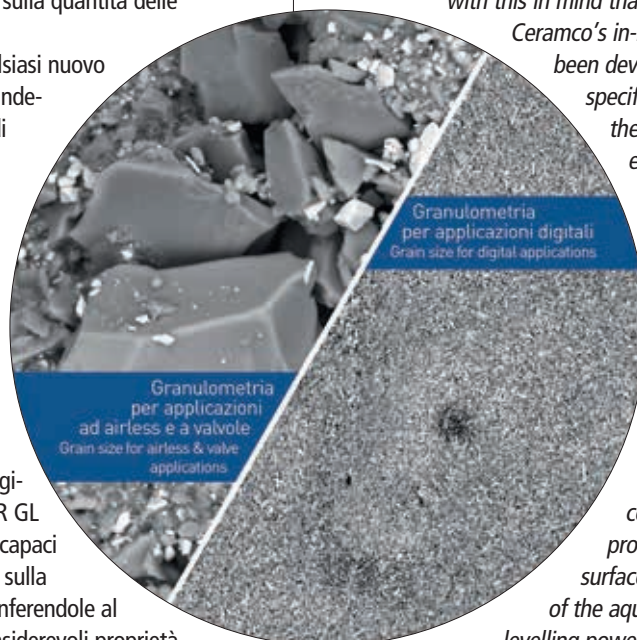
Via dei Falegnami, 7 - 41049 Sassuolo (MO)
Tel +39 0536 804659 - Fax +39 0536 807168
www.zschimmer-schwarz-ceramco.it
info-zsce@zschimmer-schwarz.com

DIGICER GL - medium per applicazioni con nuovi sistemi a valvole

Da qualche anno sono apparsi sulla scena del mondo produttivo alcuni nuovi sistemi applicativi a valvole che mediante una distribuzione elettromeccanica sono in grado di applicare engobbi, smalti e smaltobbi sul supporto ceramico andando ad affiancare le tradizionali e consolidate metodologie ancora oggi più diffuse: *airless*, disco e campana.

Un'interessante evoluzione e/o alternativa all'interno delle fasi di processo che agisce su alcuni importanti parametri impattanti sia sulla produttività che sulla quantità delle materie prime utilizzate.

Il corretto funzionamento di un qualsiasi nuovo macchinario non può tuttavia prescindere da prodotti e soluzioni in grado di esaltarne peculiarità e potenzialità e Zschimmer & Schwarz Ceramco ha messo a punto all'interno dei propri laboratori una gamma di prodotti specificatamente studiati per garantire il corretto uso delle nuove attrezzature e conseguire i giusti parametri in applicazione. Frutto di un'indagine che sviluppa e unisce le precedenti ricerche su leganti e sospensivanti (Amicer e Digicer TU), la nuova collezione DIGICER GL è costituita da una serie di prodotti capaci di agire sulla tensione superficiale e sulla reologia della soluzione acquosa conferendole al contempo alto potere livellante, considerevoli proprietà sospensivanti e il corretto limite di scorrimento. Una formulazione che consente altresì di utilizzare smalti tradizionali non applicabili con la moderna tecnologia digitale piezoelettrica. Il prodotto - idrosolubile e disponibile in forma liquida - viene distribuito sul supporto unitamente allo smalto (engobbio o smaltobbio) mediante una sequenza continua di micro gocce che vanno a ricoprire uniformemente la superficie permettendo di eliminare ogni problema di stesura che potrebbe far emergere difetti durante le successive fasi di processo. La formulazione, costituita da polimeri sintetici e organici, grazie al suo alto potere legante è inoltre in grado di limitare l'effetto dello spolvero che può subentrare dopo essiccazione in concomitanza di smalti o engobbi non adeguatamente coesi. Additivabili direttamente in linea di smalteria o miscelabili a mulino a fine macinazione, i prodotti della gamma DIGICER GL, già in uso presso alcuni produttori, sono come sempre non standardizzabili venendo essi di volta in volta modulati sulla base degli assetti produttivi, delle materie prime utilizzate e dunque delle specifiche esigenze del cliente.



DIGICER GL - mediums for valve based system applications

For a few years now, the manufacturing world has been witnessing the appearance of a number of new application systems with valves that use electromechanical distribution to apply englobes, glazes and smaltobbio on ceramic supports, complementing the traditional, consolidated methods that remain the most common: *airless*, disc and bell applications. These systems offer an interesting evolution and/or alternative during the processing stages, impacting some important parameters such as productivity and the amount of raw materials used.

To guarantee the proper functioning of any new machinery, however, it is essential to have products and solutions able to enhance their distinctive features and potential. It is

with this in mind that Zschimmer & Schwarz

Ceramco's in-house laboratories have been developing a range of products specifically studied to guarantee the proper use of new equipment and to achieve the right parameters during application.

The new DIGICER GL collection is the result of an investigative effort that combines prior research on binders and suspending agents, including Amicer and Digicer TU. This collection consists of a series of

products able to act on the surface tension and rheology of the aqueous solution, giving it levelling power, significant anti-settling

properties and the right flow limit. With this formula, it is also possible to use traditional glazes that cannot be applied using modern piezoelectric technology. The product - water-soluble and available in liquid form - is distributed on the support together with the glaze (engobe or smaltobbio) through a continuous sequence of micro-drops that cover the surface evenly, making it possible to eliminate any spreading problems that could bring flaws to light during the subsequent phases in the process. Thanks to its excellent binding power, the formula, composed of synthetic and organic polymers, is also able to limit the dusty effect that can occur after drying with glazes or engobes that are insufficiently compact.

DIGICER GL products can be added directly on the glazing line or they can be mixed in the mill at the end of the grinding process. As always, they cannot be standardized, because they are adjusted on a case-by-case basis to the customer's specific needs, depending on the production conditions and the raw materials used.

SCOPRI I VANTAGGI
DEL **LATERIZIO**
PER L'**EFFICIENTAMENTO**
ENERGETICO.

LATERIZIO
Italiano

expirno

**PROGETTA LA TUA CASA
CONFORTEVOLE CON IL LATERIZIO.**

LATERIZIO.IT

ICF & WELKO

Via Sicilia, 10 - 41053 Maranello (MO)
Tel. +39 0536 240811 - Fax +39 0536 240888
www.icf-welko.it - icf-welko@icf-welko.it

Tecnologie per sanitari a massimo risparmio energetico e dalle performance produttive elevate

ICF&Welko, azienda con oltre 70 anni di storia nel settore dei macchinari per ceramica, alimentare e polveri tecniche, amplia la propria proposta con una gamma di macchine per la produzione di sanitari.

È stata creata una *business unit* specializzata, ubicata nello storico comprensorio di Civita Castellana, che si avvale della più che trentennale esperienza dell' Ing. Stefano Ferrelli, persona nota nel settore per la sua competenza.

I plus di ICF&Welko sono flessibilità, qualità, esperienza, massimo risparmio energetico e performance produttiva elevata, uniti alla solidità di una azienda che è parte del colosso ceramico cinese Keda.

La flessibilità è quella propria dei piccoli lotti di produzione, ove il fattore di successo è rappresentato dalla possibilità di allestire piccole linee con molti prodotti che possano essere velocemente posti in produzione o rimossi senza alterare la performance produttiva in termini di tempo e quantità prodotta.

La qualità è rappresentata dall'elevato standard proprio della produzione italiana di alto livello, con superfici perfette, prive di difetti anche con prodotti di grandi dimensioni e superfici estremamente complesse. Proprio al tema della qualità sono indirizzati alcuni sviluppi tecnologici, dove si è posta la massima attenzione alla pulizia del ciclo produttivo al fine di minimizzare le sottoscelte. L'esperienza è quella di un numero elevato di stabilimenti ed impianti realizzati nel tempo sia in Italia che all'estero. Una delle più importanti referenze è stata la realizzazione customizzata degli impianti per la collezione di un noto primario produttore, caratterizzata da elevate dimensioni e pesi dei prodotti, critici soprattutto nella fase cruda. ICF&Welko è a disposizione con il suo staff di esperti per analizzare le richieste dei clienti e studiare le più adeguate soluzioni dell'intero ciclo produttivo, ponendo grande attenzione all'analisi difettologica propria della produzione dei sanitari, al fine di raggiungere una massimizzazione delle performance e delle rese, riducendo gli scarti.



Sanitaryware technologies with maximum energy saving and high production performance

ICF & Welko, a company with over 70 years of history in the field of machinery for ceramics, food and technical powders, is expanding its offer with a range of machines for the production of sanitaryware.

A specialised business unit has been set up, located in the famous Civita Castellana area, which benefits from more than 30 years' experience of engineer Stefano Ferrelli, a person known in the sector for his expertise.

The pluses of ICF&Welko are flexibility, quality, experience, maximum energy savings and high production performance, combined with the solidity of a company that is part of the Chinese ceramic colossus Keda.

Flexibility is that of small production batches, where the success factor is represented by the possibility of setting up small lines with many products that can be quickly put into production or removed without altering production performance in terms of time and quantity produced.

Quality is represented by the high standard typical of top-level Italian production, with perfect, defect-free surfaces even with large products and extremely complex surfaces. It is precisely to the theme of quality that certain technological developments are directed, where the utmost attention has been paid to the cleanliness of the production cycle, in order to minimise under-choices.

The experience is that of a large number of factories and plants built over time both in Italy and abroad.

One of the most important references was the customised realisation of the plants for the collection of a well-known leading manufacturer, characterised by the high dimensions and weights of the products, critical especially in the raw phase. CF&Welko is available with its staff of

experts to analyse customers' requests and study the most suitable solutions for the entire production cycle, paying great attention to the defect analysis proper to the production of sanitary ware, in order to achieve a maximisation of performance and yields, reducing waste.

SYSTEM CERAMICS

Via Ghiarola Vecchia, 73 - 41042 Fiorano Modenese (MO)
Tel +39 0536 836111 - Fax +39 0536 830708
www.systemceramics.com

Stampanti digitali *water based* per una stampa ancora più sostenibile

Nel panorama ceramico internazionale, la tecnologia svolge un ruolo assoluto nel percorso verso la trasformazione consapevole, guidando le imprese in un costante *upgrade* del proprio livello competitivo. System Ceramics, azienda di Coesia, fonda le sue azioni su tale responsabilità e si pone in prima linea con tecnologie dirompenti, segnando un cambio di passo nella produzione ceramica.

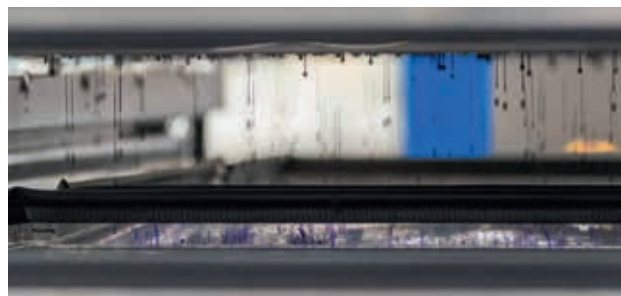
È quanto successo in ambito di decorazione ceramica, nel passaggio dall'analogico al digitale: con Rotocolor già nel 1994, successivamente con Creadigit nel 2011, Creadigit Infinity poi, grazie anche alla stretta collaborazione con FUJIFILM Dimatix®. System Ceramics ha avviato una vera e propria co-progettazione che ha determinato il primo ingresso di Dimatix nel mondo specifico della stampa digitale per la ceramica e l'affermazione delle testine di stampa a getto d'inchiostro piezoelettriche *drop-on-demand* ad altissima risoluzione.

Oggi l'azienda si fa portavoce di una nuova evoluzione: la conversione delle stampanti digitali da base solvente a *water-based*. Un lavoro di analisi che è durato più di 4 anni, condotto con accurati test su oltre 1000 testine e su più di 1000 ton di inchiostri e colle. Con lo studio e un costante lavoro di *improvement* si è arrivati alla definizione di testine di stampa *drop-on-demand* ad alte prestazioni con inchiostri ecologici ad acqua, facili da integrare, con funzionamento a colore singolo e risoluzione di 400 gocce per pollice.

Le prove ottenute con i nuovi inchiostri hanno sancito chiari vantaggi: una migliore definizione della stampa determinata da una capacità di assorbimento più rapido da parte del supporto, e dall'assenza di idrorepellenza sullo smalto che, a sua volta, gode di un processo di applicazione più avanzato.

Anche l'utilizzo di colle *water-based* si affermano per gli ottimi risultati: più potere adesivo, tempo di asciugatura più lungo e una maggiore flessibilità.

Questo passaggio si inserisce nella filosofia green di System Ceramics: miglioramento dell'ambiente di lavoro; riduzione di elementi inquinanti nell'atmosfera di circa il 40-50%; eliminazione di postcombustori, con conseguente riduzione di emissioni di CO₂ e risparmio energetico.



Water based digital printers for even more sustainable printing

In the international ceramic scenario, the technology plays an essential role in determining the path towards an informed transformation and in guiding enterprises towards a constant upgrading of their competitiveness. System Ceramics, a Coesia company, bases its actions on these responsibilities and has always been at the forefront with disruptive technologies, making breakthroughs in ceramic production. This is what has happened in the context of ceramic decoration, in the shift from analogic to digital: with Rotocolor already in 1994, Creadigit in 2011, then Creadigit

Infinity, thanks also to the close collaboration with FUJIFILM Dimatix®. System Ceramics has launched a veritable co-design that has led to the first entry of Dimatix into the specific world of digital printing for ceramics and the establishment of ultra-high-resolution drop-on-demand piezoelectric inkjet printheads.

Today the company is the pioneer of a new evolution: the conversion of digital printers from solvent-based to Water-

Based. This is the result of over 4 years' work, carried out with accurate tests on over 1000 heads and more than 1000 tons of ink and glue. This research and the constant search for improvement has led to the definition of high-performance drop-on-demand printheads with water-based ecological inks, easy to integrate, with single color operation and 400 drops per inch resolution.

The test results obtained with the new inks have confirmed clear advantages: an improved print definition determined by a more rapid absorption capacity by the substrate, and by the absence of water repellency on the glaze which, in turn, benefits from a more advanced application process.

The use of water-based glues also produces excellent results: more adhesive power, a longer drying time and greater flexibility.

This passage forms part of System Ceramics' green philosophy: improvement of the working environment; the reduction of polluting elements into the atmosphere by around 40-50%; the elimination of afterburners, with consequent reduction in CO₂ emissions and energy savings.



NTE PROCESS

Via Milano, 14/N - 20064 Gorgonzola (MI)
Tel +39 02 9516875 - Fax +39 02 9511473
www.nte-process.com - sales@nte-process.com

Tecnologie green ed efficienti per la lavorazione ceramica

NTE Process è il *Single Solution Provider* di soluzioni di processo per diversi settori industriali che vanno dal trasporto pneumatico in fase densa alla miscelazione ma anche iniezione di liquidi, essiccazione, atomizzazione e formulazione in linea fino al confezionamento. Le nostre soluzioni per la produzione di ceramiche e minerali coprono la preparazione, la miscelazione ed il trasferimento dei *batch* nella produzione di piastrelle e pavimenti, fino ai catalizzatori speciali per il settore automotive e alle applicazioni della ceramica tecnica per l'industria elettronica, per le costruzioni meccaniche, per la tecnologia medica, ecc. I nostri sistemi brevettati Air Mixer M244 e Jetmixer® M531 sono disponibili anche con "intensificatori" per la produzione delle ceramiche, delle fritte ceramiche, degli smalti e dei pigmenti. Grazie all'utilizzo di aria compressa o impulsi di azoto il prodotto si muove delicatamente, fino a raggiungere l'obiettivo di miscelazione. Questa tecnologia è particolarmente adatta a sabbia silicea, ossido di ferro, allumina, quarzi, feldspati di sodio e potassio. Permette un notevole risparmio sui costi in termini di riduzione della degradazione dei materiali grazie alla bassa velocità di trasferimento dei prodotti che contribuisce anche a ridurre l'usura delle tubazioni. I nostri impianti di trasporto pneumatico hanno dimensioni compatte che semplificano il retrofit degli *equipment* meccanici migliorando così l'efficienza del sistema e riducendo i tempi di fermo. Per il settore ceramica offriamo anche la nostra tecnologia brevettata Air Assist® M366, un sistema di iniezione di aria compressa o azoto che viene posizionato strategicamente lungo la tubazione. Questa tecnologia è stata innovata con il brevetto Artificial Intelligence Air Assist® M533 "Eco Dense-Tronic®" che grazie all'utilizzo dell'Intelligenza Artificiale consente di ottenere un aumento di efficienza del 40% e una riduzione del consumo di energia fino al 70%*. Per ogni impianto dotato di Eco Dense-Tronic, in un anno è possibile un risparmio di CO₂ equivalente a quasi 3.000 nuovi alberi piantati*. Questa tecnologia permette anche la creazione di polveri ingegnerizzate da prodotti in soluzione. La soluzione NTE Process, infatti, si avvale di ugelli atomizzatori brevettati che consentono la realizzazione di un prodotto finale di qualità, con granulometrie molto precise fino a 1 micron. Inoltre particolarmente diffuso è l'utilizzo dello Spray Bag, dotato di camera in tessuto che garantisce la minor contaminazione possibile delle particelle ceramiche con il metallo.

*Risultati raggiunti su specifiche configurazioni di impianti.

Green and efficient technologies for processing ceramic

NTE Process is the Single Solution Provider that will support you in all phases of design, supply and innovation of industrial plants ranging from dense phase pneumatic conveying to mixing but also liquid injection, drying, spray drying and in-line formulation to packaging.

Our solutions for the production of ceramics and minerals covers the batch preparation, mixing and conveying in tile and flooring production, as well as special catalysts for the automotive industry and technical ceramic applications for the electronics industry, mechanical engineering, medical technology, etc.

Our patented Air Mixer M244 and Jetmixer® M531 are also available with "intensifiers" in the production of ceramics, ceramic frits, glazes and pigments. By Using compressed air or pulses of nitrogen, the product is gently moved until the mixing target is reached. This technology is particularly suitable for silica sand, iron oxide, alumina, quartz, sodium and potassium feldspars.

Our systems provides cost savings in terms of reducing material degradation thanks to the low product convey speed which, as a result, reduces wear and tear on pipes and other equipment while preserving delicate products such as atomized products. Our pneumatic conveying systems have a compact design, thus enabling the retrofit of mechanical equipment, improving system efficiency and reducing downtime.

They can also be equipped with our patented Air Assist® M366 technology, a compressed air or nitrogen injection system that is strategically placed along the pipeline. This technology has been innovated with the patented Artificial Intelligence Air Assist® M533 resulting in "Eco Dense-Tronic®": a revolutionary solution that, through the use of Artificial Intelligence, achieves a 40% increase in efficiency and a reduction in energy consumption of up to 70%. For each system equipped with Eco Dense-Tronic, a CO₂ saving equivalent to almost 3,000 new trees planted* is possible in one year. It enables the creation of engineered powders*

from liquid solutions. The NTE Process solution uses patented atomizing nozzles that enable the creation of a quality end product with very precise particle sizes up to 1micron. In addition, the Spray Bag, equipped with a fabric chamber that guarantees the least possible contamination of ceramic particles with metal, is successfully applied.

**Note: results achieved on specific plant configurations.*



A ZETA GOMMA

Via Radici in Piano, 449/1 - 41049 Sassuolo (MO)
Tel +39 0536 867111 - Fax +39 0536 806884
www.azetagomma.com - info@azetagomma.com

M.E.C.® Polbelt - cinghie termosaldabili super resistenti e facili da saldare

Le cinghie di trasporto sono essenziali per le performance delle linee di produzione. Per aiutare i clienti a ottimizzare l'efficienza dei propri impianti e favorire il successo del processo produttivo, A-Zeta Gomma ha sviluppato le M.E.C.® Polbelt: cinghie termosaldabili in poliuretano realizzate con attrezzature all'avanguardia.

Le M.E.C.® Polbelt sono realizzate in Italia, nei centri produttivi dell'azienda di Sassuolo, usando poliuretani di elevata qualità, scelti sulla base di una lunga esperienza e del *feedback* dei clienti sul territorio.

Si tratta di cinghie tonde o trapezoidali, disponibili in diversi colori e in versione trasparente. Il poliuretano le rende estremamente flessibili anche nella versione con cavo maggiorato, per il trasporto dei grandi formati.

Le cinghie possono essere personalizzate in base alle necessità di impiego: il cliente può scegliere tra superficie liscia o rugosa, applicare un riporto vulcanizzato e definire la durezza della cinghia per adattarla alle necessità di impiego.

Fatte con poliuretani europei di alta qualità, le M.E.C.® Polbelt sono progettate per avere buone prestazioni anche nelle applicazioni più complesse, resistendo al calore, alle abrasioni, ai raggi UVA, agli acidi e ai solventi. Esistono due varianti, con o senza rinforzo in poliestere. Il rinforzo in poliestere assicura un minimo allungamento sotto trazione, utile nel trasporto di piastrelle di grandi dimensioni e di laterizi.

Sono inoltre grandi alleate nelle attività di manutenzione. Facili da riparare e sostituire, possono essere saldate velocemente anche grazie all'innovativo M.E.C. WELDER®: il saldatore per cinghie termosaldabili brevettato da A-Zeta Gomma. Una soluzione che ottimizza gli interventi e riduce i tempi dei fermi, migliorando le performance dell'azienda in termini di efficienza e competitività.



M.E.C.® Polbelt - effortlessly weldable and super resistant weldable belts

Transport belts play a crucial role in optimizing the performance of production lines. A-Zeta Gomma, committed to enhancing plant performance and streamlining production process, introduces M.E.C.® Polbelt: weldable polyurethane belts crafted with cutting-edge technology.

The weldable belts, M.E.C.® Polbelt, are manufactured in Italy at our Sassuolo production units, utilizing top-quality polyurethanes selected based on extensive experience and feedback received from clients in the area.

This range consists of round or v-belts, available in variety of colours, including transparent option. The polyurethane used makes the belts remarkable flexible, even in the version with oversized cord, making them advisable for handling large-size tiles (slabs). Customization is a key feature, with round belts offering options of rough or smooth surfaces, and v-belts being customizable with backings or varying hardness levels to suit various purposes.

The M.E.C.® Polbelt weldable belts, made with

European polyurethanes, are designed for optimal performance in the most demanding applications. They are resistant to heat, UV rays, acids, solvents, and abrasion. Two versions are available: with or without a polyester cord. The polyester cord ensures minimal elongation even under heavy loads, making it ideal for use in plants producing large-size tiles (slabs) and bricks.

The M.E.C.® Polbelts - weldable belts prove to be invaluable during maintenance. Easy to repair or replace, they can be quickly welded directly on-site thanks to

our friction welder, M.E.C.® Welder, patented by A-Zeta Gomma. This innovative tool optimizes interventions and reduces downtime, and enhance overall company efficiency and competitiveness.

OFFICINE SMAC

Via Sacco e Vanzetti, 13-15 - 41042 Fiorano Modenese (MO)
Tel +39 0536 832050 - Fax +39 0536 830089
www.smac.it - info@smac.it

Moduli compatti per la decorazione dei mattoni faccia a vista all'uscita dell'estrusore

Smac negli ultimi anni si è impegnata a studiare moduli compatti che permettono in pochi metri di combinare metodi di decorazione diversi fra loro per ottenere effetti finali di notevole impatto e superfici sempre più ricche.

- Copertura uniforme. L'applicazione avviene tramite cabine a dischi, modelli SIT, con diffusione centrifuga del colore. La diffusione centrifuga dello smalto/ingobbio avviene per mezzo di rotazione ad alta velocità di pacchi disco di diversi diametri e disegno. Questo metodo è cresciuto enormemente e viene riconosciuto il migliore per la copertura uniforme con smalti/ingobbi, sia dei pezzi standard sia della sempre più crescente varietà di pezzi speciali.
- Sistema di spruzzatura MULTICOLOR®. Il sistema MULTICOLOR® è un brevetto esclusivo di Smac ed è caratterizzato da un'unica cabina di spruzzatura equipaggiata con speciali aerografi che permettono di spruzzare fino a 4 colori diversi con lo stesso ugello. L'effetto finale sarà una variazione cromatica graduale senza sovrapposizioni di colori. MULTICOLOR® oltre ad offrire effetti di sfumatura esclusivi è la soluzione migliore per impianti con poca disponibilità di spazio.
- Decorazione con polveri colorate. Smac ha sviluppato nuovi modelli di macchina per applicazione di ingobbi colorati in polvere sui tre lati visibili del mattone, denominati STABLIDRY e DECOBRICK. Con questo metodo si potranno ottenere, per esempio, effetti finali che variano da punti concentrati, chiazze diffuse a effetti di tipo copertura uniforme.
- Decorazione con applicazione di sabbie. Un'ulteriore possibilità di decorazione a secco è l'applicazione a pressione di sabbie, su materiale "verde" all'uscita dell'estrusore. Per fare ciò, è utilizzata la macchina sabbiatrice modello MAS. Una ulteriore decorazione sarà possibile grazie alla possibilità di installare un dispositivo con speciali rulli 3D incisi al laser che permettono di realizzare strutture e textures per effetti rustici.

Nei moduli compatti realizzati da Smac, vengono combinate più tipologie di decorazione come sopra descritte a seconda dello spazio disponibile e dell'effetto che si vuole realizzare sulle superfici.

Compact modules for decoration of facing bricks at the extruder exit

In recent years, Smac has been committed to studying compact modules that in a few meters combine different decoration methods to obtain final effects of considerable impact and richer surfaces.

- Uniform coverage. The application is made with slinger cabins, SIT models, with centrifugal color diffusion. The centrifugal diffusion of the glaze/engobe is made by means of high-speed rotation of disc packs of different diameters and design. This method is widely used and is recognized as the best one for uniform coverage, both of standard pieces and of the ever-increasing variety of special pieces.
- MULTICOLOR® spraying system. MULTICOLOR® is a patented system for Smac and is characterised by a spraying booth equipped with special spray-gun allowing to apply up to 4 different colours with the same nozzle. The final effect is a chromatic variation with gradual blending from one colour to another and with no apparent overlaying of colours. MULTICOLOR® offers not only a great effect but it is also the best solution in production plant where the available space is reduced.
- Decoration with dry engobe powders. Smac has developed a new model of dry application machines called STABLIDRY and DECOBRICK to allowing the decoration with powders of all the three visible sides of the brick. With this method, it's possible to obtain, for example, effects that vary from concentrated points, diffused splashes and uniform cover effects.
- Decoration with sand application. One of the possibility of dry decoration is the application of sands by pressure, on "green" material, just after the extruder. For doing that it's used the sand blasting machine model MAS. A further decoration comes from the possibility to apply at the exit of the sand blasting machine a module with 3D engraved and shaped rollers giving to the final brick a rustic effect

with the desired texture. The combination possibilities are the most varied while always respecting the spaces available at the extruder outlet.



SMALTOCHIMICA

Via del Crociale, 52 - 41042 Spezzano (MO)
Tel +39 0536 845055 - Fax +39 0536 843600
www.smaltochimica.it - info@smaltochimica.it

DRYCOL e GRANICOL - leganti per graniglie

Il comparto ceramico mostra un crescente interesse per l'applicazione di graniglie da utilizzare come copertura finale nella produzione di piastrelle con finiture naturali, lappate o levigate. Grazie alle caratteristiche di profondità e ricchezza che conferiscono al prodotto hanno trovato impiego in svariate tipologie di formati comprese le grandi lastre.

Al fine di ottenere le migliori prestazioni per ogni esigenza applicativa, Smaltochimica presenta DRYCOL, gamma di collanti per graniglie a secco e GRANICOL, serie completa di leganti per applicazione ad umido.

I prodotti DRYCOL sono ideali per applicazioni a secco di graniglie, granulati, scaglie, pellettizzati e polveri garantendone sempre l'ottima aderenza. Possono essere impiegati come fissativi finali per stabilizzare la deposizione.

I sospensivanti GRANICOL sono formulati complessi, progettati per assicurare alla sospensione di micro-graniglie, bassa viscosità e scorrevolezza in applicazione, ottenendo ottime finiture superficiali esenti da difetti. L'elevato limite di scorrimento che conferiscono durante le fasi statiche del processo, evita fenomeni di sedimentazione e conseguenti accumuli nel mastello e nella cabina.

La gamma si compone di un'intera linea di prodotti per soddisfare ogni esigenza produttiva sposando al meglio le necessità di processo, i parametri di esercizio e i tempi di asciugamento.

Fanno parte della serie prodotti concentrati per limitare le aggiunte, versioni ad elevato potere sospensivante adatte a graniglie grossolane o applicazioni a bassissime densità, formulazioni fluidificate, autolivellanti per assicurare una stesura ottimale.

Gli ultimi nati nella famiglia GRANICOL sono le versioni in polvere: concentrate e facilmente disperdibili durante la preparazione delle sospensioni di graniglie.

Questi prodotti, consentendo notevole risparmio di spazio nei magazzini e riduzione dei costi di trasporto, uniscono ad elevate prestazioni tecniche l'approccio *green-oriented* da sempre marchio di fabbrica di Smaltochimica.



DRYCOL e GRANICOL - binding agents for grits

The ceramic sector shows a growing interest in the use of grits as final coating for the production of tiles with natural, lapped or polished textures. Due to the depth and richness they give to the product, they are used in a variety of formats including large slabs.

To achieve the best performance for every application requirement, Smaltochimica is proud to present DRYCOL, a range of dry grit adhesives and GRANICOL, a complete series of binding agents for wet applications.

DRYCOL products are ideal for the dry application of grits, granulates, flakes, pellets and powders, and always guarantee excellent adhesion. They can be used as the final fixative to stabilise the coating.

GRANICOL suspending agents are complex formulations, designed to ensure the suspension of micro-grits, low viscosity and smoothness in the application obtaining excellent, fault-free surfaces.

The high yield point they ensure during the static stages of the process, avoid sedimentation and consequent settling phenomena in the tank and the booth.

The range comprises a whole line of products to meet every production requirement, optimally combining processing needs, operating parameters and drying times. The series includes concentrated products to limit additives, high-suspension versions suitable for coarse grits or very low-density applications, fluidised self-levelling products to ensure optimal texture.

The latest additions to the GRANICOL family are the powder versions: concentrated and easy dispersible during the grit suspension preparation.

These products allow considerable savings in warehouse space and reduced transportation costs, combining high technical performance with the green-oriented approach that has always been a hallmark of Smaltochimica.



SMALTICERAM

Via della Repubblica, 10/12 - 42010 Roteglia (RE)
Tel +39 0536 864811- Fax +39 0536 851233
www.smalticeram.com - info@smalticeram.it

SJW water based matt, SJW water based glossy - innovazione ceramica con soluzioni a base acqua

Impegnata nella salvaguardia del pianeta, Smalticeram investe nella continua ricerca con l'intento di sviluppare prodotti e soluzioni per l'industria ceramica di ultima generazione, contribuendo al benessere della Terra e dei suoi abitanti.

Nel mondo in continua evoluzione dell'industria ceramica, la ricerca costante di innovazioni e soluzioni sostenibili è diventata fondamentale. In questo contesto, Smalticeram si distingue e si impegna costantemente nell'integrazione di tecnologia all'avanguardia e responsabilità ambientale. La propria ultima creazione, la colla digitale SJW Water Based Glue, sta ridefinendo il modo in cui concepiamo e applichiamo i materiali ceramici, aprendo la strada a un futuro più sostenibile per l'arte e l'industria ceramica. Una delle caratteristiche più sorprendenti della colla digitale a base acqua SJW Water Based Glue è la sua estrema versatilità.

La sua composizione a base d'acqua riduce l'uso di solventi e sostanze chimiche offrendo un'applicazione più rispettosa dell'ambiente.

La continua ricerca di Smalticeram accompagnata dall'innovazione tecnologica ha reso possibile la creazione di ulteriori effetti *water based* per arricchire la superficie ceramica:

- SJW water based matt, inchiostro a base acqua opaco ideale per creare un aspetto più naturale e sofisticato e per donare profondità;
- SJW water based glossy, inchiostro a base acqua lucido e brillante, perfetto per aggiungere un tocco di eleganza e luminosità alla piastrella ceramica, creando risultati visivamente accattivanti.

Questi effetti aggiungono un ulteriore livello di versatilità e creatività al mondo della ceramica, permettendo di ottenere risultati unici e straordinari nella salvaguardia del pianeta. Smalticeram dimostra che l'innovazione e la responsabilità ambientale possono procedere di pari passo. Questo apre la strada a un futuro più sostenibile e creativo per l'arte della ceramica, promettendo di arricchire il nostro mondo con opere d'arte ceramiche uniche e rispettose del pianeta.

SJW water based matt, SJW water based glossy - ceramic innovation with water-based solutions

Dedicated to protecting the planet, Smalticeram invests in continuous research aimed at developing innovative products and solutions for the ceramic industry, contributing to the well-being of our planet and its inhabitants.

In the ever-changing world of ceramics, it is crucial to keep finding new ways to innovate and be eco-friendly. This is where Smalticeram excels, constantly striving to combine advanced technology with environmental responsibility. Their latest innovation, the SJW Water-Based Digital Glue, is redefining how we think about and use ceramic materials, paving the way for a more sustainable future for the ceramic industry and ceramic artworks.

One of the standout features of SJW Water-Based Digital Glue is its remarkable versatility.

Its water-based composition reduces the use of solvents and chemicals, ensuring a more environmentally friendly application process.

Smalticeram's ongoing research and technological advancements have enabled the company to introduce additional water-based effects to enhance the texture and appearance of ceramic surfaces:

- *SJW water-based matt ink is ideal for achieving a more natural and sophisticated look and for adding depth;*
- *SJW water-based glossy ink is excellent for infusing ceramic tiles with elegance and brightness, making*

them even more attractive.

These effects increase the versatility and creative horizons of ceramic, offering unique and extraordinary results while protecting the planet.

Smalticeram revolutionises the ceramic industry, demonstrating that innovation and environmental responsibility can coexist. This paves

the way for a more sustainable and creative future in the field of ceramic art, promising to enrich our world with unique and eco-friendly ceramic works of art.



INDICE PUBBLICITÀ

■ IMPIANTI PER CERAMICHE

A ZETA GOMMA SRL	p. 4
ICF & WELCO SPA	p. 67
OFFICINE SMAC SPA	p. 39
STILL SPA	p. 7
SYSTEM CERAMICS SRL	p. 28-68
SURFACES TECHNOLOGICAL ABRASIVES SPA	p. 44
ZAMA SETER SRL	p. 15

■ COLORIFICI E MATERIALI PER CERAMICHE

DAXEL SRL	p. 66
HITO TECHNICAL INDUSTRIES SL	p. 54
MAPEI SPA	p. 3
SMALTICERAM UNICER SPA	p. 2
XIETA INTERNATIONAL SL	p. 13
ZSCHIMMER & SCHWARZ CERAMCO SPA	p. 6

■ SERVIZI E LAVORAZIONI SPECIALI

ASSOPOSA	p. 65
CERAME UNIE - CERAMIC MANIFESTO	p. 18-19
CERAMITEC	p. 8
CER MAGAZINE DIGITAL	p. 27
CERSAIE	p. 26
GRA-E-BA SRL	p. 24
LATERIZIO ITALIANO	p. 57



Assoposa qualifica il mondo della posa collaborando con tutta la filiera

Gli associati si suddividono in tre differenti categorie:

- Soci ordinari posatori**
- Soci ordinari distributori**
- Soci sostenitori industrie**

Attraverso **percorsi di approfondimento e specializzazione basati sulla Normativa UNI 11493** sulla posa della piastrellatura ceramica qualificiamo la forza vendita delle industrie, addetti di sala mostra e posatori piastrellisti.

La posa certificata valorizza il prodotto ceramico e garantisce realizzazioni durature prive di problemi.

Chiedi informazioni alla nostra segreteria su modalità di **iscrizione e sconti riservati agli associati.**

DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

DAXEL




DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

**SOLUTIONS FOR INDUSTRIAL PROCESSING
IN THE CERAMIC SECTOR**



We design and manufacture complete highly-reliable industrial plants, 100% taylor-made, with high performances, energy saving solutions for each step of the ceramic production process.

CONTACT US:

 +39 0536 240811

 icf-welko@icf-welko.it

 www.icf-welko.it



ICF & WELKO S.P.A

Via Sicilia 10 - 41053 Maranello (MO), Italy

FOLLOW US:



Designed to Perform.



creadigit
INFINITY

The future of ceramic decoration passes through **Creadigit Infinity**, the new digital printer with a computing power never seen before. Thanks to CoreXpress, **the latest-generation platform**, key information, useful for image reproduction on the ceramic surface, is **exchanged and processed in real time with sophisticated processors and a dense network of sensors**. More flexibility and more variation with over 12 color bars and the management of different heads on each individual machine with a resolution of up to 600 dpi. **Towards the maximum level of performance.**

Discover more on systemceramics.com



SYSTEM
Ceramics

a coesia company