

CER

il giornale della Ceramica

gennaio
febbraio
2025

COMUNICAZIONE

Sui social la campagna "Io scelgo la responsabilità. Fallo anche tu!"

DOSSIER

Come cambia il settore delle costruzioni in Italia ed Europa

COUNTRY REPORT

How Minha Casa, Minha Vida is reshaping Brazil's housing market

NECESSARIE AZIONI URGENTI PER CONTRASTARE LA CRISI ENERGETICA

GALLERIA

Decorazione e finitura delle superfici.
Materie prime

Simply **better**

Impegno responsabile,
impatto positivo



Costruiamo insieme un futuro **SOSTENIBILE**



ORA PUOI ANCHE SCEGLIERE PRODOTTI A EMISSIONI DI CO₂ INTERAMENTE COMPENSATE

Realizza progetti sostenibili senza rinunciare alle performance, grazie agli adesivi e alle stucature per fughe Mapei a emissioni residue di CO₂ interamente compensate. Per una posa di ceramica di grande qualità e rispettosa dell'ambiente. **Fai di ogni progetto una scelta di sostenibilità, con Mapei.**



Le emissioni di CO₂ misurate lungo il ciclo di vita dei prodotti della linea **ZERO** per l'anno 2025 tramite la metodologia LCA, verificate e certificate con le EPD, sono compensate con l'acquisto di crediti di carbonio certificati per supportare progetti di protezione delle foreste. Un impegno per il pianeta, le persone e la biodiversità.



È TUTTO **OK**,
CON **MAPEI**

Scopri di più su zero.mapei.it



QUALITÀ M.E.C.®

GARANZIA PER
OGNI APPLICAZIONE
INDUSTRIALE.



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



Official Partner

AZIONI URGENTI PER contrastare la crisi energetica

di Augusto Ciarrocchi



AUGUSTO CIARROCCI
Presidente
Confindustria Ceramica

editoriale

Il continuo rialzo nei costi dell'energia, che impatta su una domanda debole da mesi e minacciata anche da politiche protezionistiche, sta determinando una fortissima compressione dei margini aziendali. Le tensioni speculative sui mercati energetici, unite all'assenza di misure di contenimento e ad una politica climatica penalizzante per non dire demenziale, stanno mettendo le imprese ceramiche come quelle di altri settori all'angolo. Sono questi i giorni nei quali è indispensabile che le Autorità preposte prendano decisioni per uscire da una situazione drammatica, che rischia di far perdere al nostro Paese pezzi importanti di manifattura e di occupazione di qualità.

Oggi in Italia paghiamo il gas naturale 55 €/MWh, il 60% in più rispetto a gennaio 2024 e quasi 4 volte il valore medio storico pre-covid. Livelli insostenibili per un settore come la ceramica il cui fabbisogno termico può essere soddisfatto solo dal gas naturale, stante l'assenza ad oggi di soluzioni tecnologiche alternative realmente percorribili. Una valida misura strutturale è la Gas Release, già approvata dal 2022 ma rimasta lettera morta per i mutamenti intervenuti nel regime dei permessi di estrazione, per le posizioni assunte dai soggetti concessionari e, più in generale, per un difficile bilanciamento dei diversi interessi in gioco. Serve quindi trovare rapidamente nuove strade, anche ricorrendo all'uso del gas di importazione al posto di quello nazionale o adottando una diversa regolazione dei mercati e della formazione dei prezzi del gas, che possa annullare lo *spread* tra costo italiano e quotazioni europee.

Su questo contesto di grande criticità si inserisce la transizione energetica, perseguita solo in Europa con un sistema ETS senza eguali nel mondo, che ha generato prezzi elevatissimi della CO₂ che allargano ulteriormente il divario con i *competitor* esteri che non debbono sottostare a regole simili. Per questo sui mercati europei e mondiali i nostri prodotti toccano con mano il rischio di venire sostituiti da produzioni Extra-UE, realizzate in *dumping* ambientale e sociale.

Il Clean Industrial Act in discussione in questi giorni a Bruxelles dovrà essere lo strumento per applicare anche al nostro settore misure di salvaguardia per gestire i rischi di delocalizzazione che derivano dal sistema ETS: misure necessarie per darci il tempo di poter disporre di vettori energetici alternativi, in grado di garantire una reale sostenibilità ambientale, economica e sociale. Tutto questo quando l'industria ceramica italiana è già protagonista della transizione ecologica, come dimostrano i risultati raggiunti in termini di emissioni in atmosfera, livelli di riciclo, attenzione ai propri dipendenti e collaboratori, peculiarità dei propri prodotti.

Credo che sia nell'interesse nazionale tutelare le decine di migliaia di famiglie che lavorano nella filiera ceramica italiana, sostenere l'attività economica e gli investimenti nelle aziende in Italia che rendono possibile questa occupazione, preservare i cinque miliardi di euro che il settore apporta al saldo attivo della bilancia commerciale nazionale. L'industria ceramica italiana vuole continuare ad essere protagonista sui mercati internazionali, ma senza riforme sui prezzi energetici e deroghe alle attuali direttive ambientali il rischio di delocalizzare può trasformarsi in realtà.

exprimò

GAME CHANGER

We break the mold with a unique vision. We are the **GAME CHANGER** that innovates and transforms, reinventing the present for a future full of opportunities.

smaltochimica.it



CER

Cer il giornale della Ceramica/409

gennaio/febbraio 2025

Anno LI

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

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

Emanuele Binanti, Giorgio Costa, Andrea Cusi, Valerio Da Pos,

Laura De Carli, Andrea Ghiaroni, Lazzaro Menasce,

Flavia Santia, Massimiliano Tortis

Traduzioni

Ligabue-Whanau Srl Società Benefit; 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 Media Srls

Via Tacchini 4 - 41124 Modena

Tel. +39 059 344 455 - info@pool.mo.it

Stampa

Artestampa Fioranese srl

**

Associata a A.N.E.S.

ASSOCIAZIONE NAZIONALE EDITORIA PERIODICA SPECIALIZZATA

Abbonamenti

Italia: 21 euro (anno 2025) - 42 euro (biennale 2025-2026)

Europa: 78 euro (anno 2025) - 140 euro (biennale 2025-2026)

Extra Europa: 110 euro (anno 2025) - 200 euro (biennale 2025-2026)

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 17/2/2025

ASSO POSA



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.**

CONTINUA+

Activate *VELOCE* mode

HYPER



SPEED

UP TO 12 LINEAR METERS PER MINUTE

Discover hyper-speed

HYPER-PRODUCTIVE

Higher speed,
up to 12 linear
meters/min
on all machines

Productivity over
30,000 m² per day

HYPER-VERSATILE

Fired thickness ranging
from 3 to 30 mm
Maximum fired width
up to 200 cm

Scrap <1.5%
regardless of size

HYPER-SUSTAINABLE

The lowest consumption,
0.04 kWh at the
compaction stage

-90% hydraulic oil requirement
compared to a traditional
or discontinuous press



ENDLESS INNOVATION SINCE 1919

SOMMARIO

CER EDITORIALE

- 5 AZIONI URGENTI PER** contrastare la crisi energetica di *Augusto Ciarrocchi*

CER NEWS

- 10 AZIENDE CERAMICHE** di *Sara Seghedoni*
14 DALL'ITALIA E DAL MONDO di *Massimiliano Tortis*
16 DA CONFINDUSTRIA CERAMICA di *Simone Ricci*
17 AGENDA FIERE di *Massimiliano Tortis*

- 18 INDUSTRIA** Industria e istituzioni insieme per far partire la Gas Release di *Emanuele Binanti*
20 Lettera di 57 europarlamentari per il Clean Industrial Act
22 COMUNICAZIONE È on line la campagna "Io scelgo la responsabilità" di *Andrea Serri*

CER COUNTRY REPORT: BRAZIL

- 26** The "Minha Casa, Minha Vida" program aims to deliver 2 million homes by *Andrea Serri*
28 Brazil's tile industry increases output by *Andrea Cusi*
30 "We work with slabs and also offer installation" by *Lazzaro Menasce*

- 34** Construction rebounds thanks to government initiatives by *Sara Seghedoni*

- 36** Cilene Lupi: "My work table is a porcelain slab" by *Lazzaro Menasce*

- 40 RICERCA&SVILUPPO** Focus su transizione e nuove tecnologie di *Flavia Santia*

CER DOSSIER: LE COSTRUZIONI IN ITALIA E IN EUROPA

- 44** Idrotermosanitario flette, ma meno del previsto di *Simone Ricci*
46 Costruzioni, le opere pubbliche trainano il mercato di *Giorgio Costa*
48 Il BIM in Italia: diffusione e adozione di *Valerio Da Pos*
51 L'immobiliare europeo guarda al 2025 con ottimismo di *Andrea Ghiaroni*
51 Tendenze emergenti nel mercato europeo dei mobili da cucina di *Laura De Carli*

CER GALLERIA

- 55 DECORAZIONE E FINITURA DELLE SUPERFICI. MATERIE PRIME**
a cura della Redazione



EMILGROUP PREMIA IL TALENTO dei figli dei dipendenti

A dicembre 2024, presso l'*headquarter* di Emilgroup, si è svolta la cerimonia di premiazione delle borse di studio dedicate ai figli dei dipendenti, un'iniziativa che sottolinea l'importanza di riconoscere e valorizzare i risultati eccellenti, sia a livello professionale che personale, dei giovani studenti. La cerimonia, che ha avuto luogo nell'area R&D dell'azienda, è stata presieduta da Luca Gatti, *President and Human Resources Director*, e Davide Ruggeri, *Business Development Director*, che hanno consegnato gli attestati di merito ai ragazzi che si sono distinti per i loro brillanti risultati scolastici nell'anno 2023/2024.

Questo evento, giunto alla sua quindicesima edizione, è per Emilgroup un'importante occasione per valorizzare i talenti e riconoscere il contributo fondamentale che i propri dipendenti offrono all'interno dell'azienda. L'iniziativa riflette l'attenzione dell'azienda nei confronti delle famiglie dei suoi collaboratori.

Durante la cerimonia, i ragazzi sono stati coinvolti in un momento speciale, in cui è stato chiesto loro di condividere i loro sogni e valori. Queste riflessioni sono state preziose per completare simbolicamente il DNA di Emilgroup, aggiungendo nuovi spunti e ispirazioni che arricchiscono la *mission* e i valori dell'azienda. Il coinvolgimento delle nuove generazioni in questo dialogo tra passato, presente e

futuro rappresenta un passo importante per rafforzare il legame tra Emilgroup e le famiglie dei suoi dipendenti, mirando a costruire un ambiente dove l'eccellenza e la passione siano valori condivisi e in continua evoluzione.

www.emilgroup.it



LAMINAM RAFFORZA la sua presenza nel mercato spagnolo

Laminam ha acquisito dalla famiglia Zapatero la quota di controllo di Iberstone, compiendo un ulteriore passo nel suo percorso di crescita e di internazionalizzazione. Le 9 piattaforme logistiche, tutto il personale e tutti gli asset commerciali di Iberstone sono confluiti nella neocostituita Iberstone Lam di cui Laminam è socio di riferimento e in cui la famiglia Zapatero detiene una quota significativa. La nuova struttura societaria garantirà dunque una continuità nelle dinamiche commerciali che vedranno sempre José Luis Zapatero e il figlio Rubén Zapatero, *amministratori della società*.

Gli attuali 9 centri logistici (Barcellona, Valencia, Madrid, Maiorca, Saragozza, Valladolid, Paesi Baschi, Asturie, Gran Canaria) più la rete di distribuzione, assicurano una presenza totale e garantiscono un servizio rapido, puntuale e preciso nella fornitura di lastre a più



Alberto Selmi, José Luis Zapatero e Rubén Zapatero

di mille marmisti. "L'acquisizione di Iberstone è la naturale evoluzione di una proficua e professionale collaborazione e di un'amicizia, basata sulla fiducia e stima reciproca, che ha visto entrambe le società crescere ed affermarsi" ha dichiarato Alberto Selmi, *CEO di Laminam*. "Questa operazione non solo ci permette di rafforzare la nostra presenza in un mercato strategico ma anche di combinare le nostre competenze con un team che condivide i nostri valori e la nostra visione". JL Zapatero: "Per la famiglia Zapatero si tratta di un importante passo avanti, grazie alla fiducia e alla grande amicizia che ci lega al team di gestione. L'ingresso in un marchio globale come Laminam ha impatto positivo sul mercato spagnolo e promette un grande futuro nel nostro segmento, unendo l'alta qualità del nostro prodotto all'esperienza maturata in tutti questi anni".

www.laminam.com

FILA SOLUTIONS DIVENTA SOCIETÀ BENEFIT: un impegno per un futuro sostenibile

FILA Solutions annuncia un importante passo verso un modello di *business* più sostenibile e responsabile: la trasformazione in Società Benefit. Questa scelta strategica sottolinea l'impegno dell'Azienda nel creare valore non solo economico, ma anche sociale e ambientale.

"Diventare Società Benefit per noi non è né un traguardo né un punto di partenza ma la formalizzazione di un impegno verso la sostenibilità aziendale che è sempre stato nel DNA di FILA", dichiara Alessandra Pettenon, *AD di FILA Solutions*. "Crediamo fermamente che un'azienda possa generare profitto aumentando il benessere delle persone, tutelando al tempo stesso il proprio territorio e l'ambiente. Con questa trasformazione, formalizziamo il nostro impegno a



Alessandra Pettenon

operare in modo responsabile, integrando i nostri obiettivi strategici di *business* con quelli di sostenibilità".

Questi obiettivi specifici vengono definiti nello statuto sociale dell'azienda. In questo modo, la creazione di valore economico diventa un mezzo per raggiungere un fine più ampio: migliorare la qualità della vita delle persone e proteggere l'ambiente.

Con la trasformazione in Società Benefit, FILA Solutions si impegna a rafforzare ulteriormente queste azioni e a definire nuovi obiettivi di sostenibilità misurabili e verificabili, dimostrando che è possibile creare valore economico senza compromettere il benessere delle persone e dell'ambiente.

www.filasolutions.com



MAPEI INAUGURA LA SUA prima sede in Cile

Mapei annuncia l'apertura della sua prima sede in Cile, a Pudahuel, nella Regione Metropolitana di Santiago. La nuova sede di Pudahuel, dedicata ad attività commerciali e alla produzione di additivi per calcestruzzo, ospiterà un laboratorio di controllo qualità che, coordinato dal centro di ricerca *corporate* di Milano, assicurerà la conformità dei prodotti destinati al mercato locale. Inoltre, in filiale è presente un centro di formazione "Mapei Academy", progettato per fornire agli operatori del settore gli strumenti necessari per conoscere e utilizzare al meglio le soluzioni Mapei.

"Siamo entusiasti di aprire una consociata in Cile, una delle economie più stabili e in crescita dell'America Latina, con un forte sistema istituzionale e un ambiente favorevole agli investimenti – dichiara Veronica Squinzi, *amministratore delegato Mapei* –.

"L'apertura della nostra prima filiale in Cile è un passo strategico importante per Mapei – aggiunge Marco Squinzi, *amministratore delegato Mapei* –. Con un settore delle costruzioni in espansione, alimentato da progetti infrastrutturali di grande rilievo, siamo convinti che potremo dare un contributo significativo all'innovazione e allo sviluppo di questo mercato in evoluzione, rispondendo sempre meglio alle esigenze dei nostri clienti con prodotti durevoli e di qualità". Con l'apertura della consociata cilena, Mapei rafforza la sua presenza in tutta l'America Latina dove è attiva con oltre 800 dipendenti in Argentina, Brasile, Colombia, Costa Rica, Messico, Panama e Perù e porta a 59 il numero dei Paesi nei quali è presente in tutto il mondo.

www.mapei.it

UN NUOVO ASSET per Wienerberger

Wienerberger annuncia una significativa evoluzione strategica, grazie alla sinergia con Terreal, storica azienda internazionale con oltre 150 anni di esperienza e punto di riferimento nel mercato dei rivestimenti in terracotta per coperture, facciate e spazi *living*.

Grazie all'unione di due aziende che condividono una solida tradizione di competenza, qualità e innovazione nella produzione di laterizi, sia per applicazioni strutturali che estetiche, Wienerberger amplia la propria offerta proponendo sistemi integrati per l'intero involucro edilizio, concepiti per costruire edifici altamente funzionali, performanti ed esteticamente ricercati, in grado di migliorare la qualità della vita e affrontare le sfide climatiche ed energetiche del futuro. In Italia, con brand come



Porotherm, SanMarco e Pica, ora

riuniti sotto un'unica realtà, Wienerberger offre un approccio completo, supportato da servizi di consulenza progettuale e assistenza personalizzata, per rispondere alle esigenze di progettisti e costruttori. La gamma si distingue per soluzioni tecnologicamente avanzate, orientate al benessere delle persone, alla sostenibilità ambientale e all'armonia architettonica. Valorizzata dalla sinergia con Terreal, oggi Wienerberger in Italia si posiziona come partner unico per offrire soluzioni integrate per l'intero involucro edilizio, progettate per soddisfare esigenze di risparmio energetico, isolamento termico e acustico e per favorire la realizzazione di edifici ad energia quasi zero (nZEB - *Nearly Zero Energy Building*).

www.wienerberger.it



Ceramics of Italy

www.ceramica.info

Ahead of our time*

* to have new ideas a long time before other people start to think in the same way.

COLLINS ENGLISH DICTIONARY

“  Ceramics of Italy ”

The Ceramics of Italy trademark is promoted by Confindustria Ceramica, the Italian Association of Ceramics, and is owned by Edi.Cer. S.p.A., the organizer of Cersaie (International exhibition of ceramic tile and bathroom furnishings — Bologna, September 22 - 26, 2025 — www.cersaie.it).

ATLAS CONCORDE APRE un nuovo Studio a Parigi

Il 15 gennaio 2025 Atlas Concorde ha inaugurato ufficialmente il nuovo Atlas Concorde Studio Paris, situato al numero 21 di Rue d'Argenteuil, nel cuore del 1° arrondissement di Parigi. Situato a pochi passi dal Museo del Louvre e dal quartiere Le Marais, il nuovo Studio si trova in uno dei centri architettonici e culturali più dinamici del mondo. Progettato per supportare ogni fase del processo, lo Studio fornisce strumenti e risorse per facilitare lo sviluppo del progetto e offre soluzioni tecniche per tutte le sfide del design. Il cuore dello Studio è costituito da una vasta libreria di materiali, dove architetti e designer possono esplorare un'ampia selezione di superfici, finiture e materiali per ispirare la loro creatività e semplificare il processo di progettazione. Un team di esperti

è sempre presente in loco e fornisce consulenze tecniche su misura. Inoltre, lo Studio offre l'accesso all'ecosistema integrato di prodotti Atlas Concorde. Questa offerta unica consente configurazioni versatili e un coordinamento perfetto delle superfici, nonché delle soluzioni di arredo. "Con Atlas Concorde Studio Paris vogliamo offrire ai professionisti uno spazio in cui sappiano di poter trovare sempre una vasta esperienza, competenze specialistiche e un'ampia gamma di conoscenze tecniche, indispensabili per lo sviluppo dei loro progetti. Tutto questo unito alla

rinomata qualità delle superfici Atlas Concorde, una garanzia di eccellenza per ogni progetto" – ha affermato Maurizio Mazzotti, CEO di Atlas Concorde.

www.atlasconcorde.com



MARAZZI GROUP È TOP EMPLOYERS Italia per il nono anno consecutivo

Sono 12.641 le ore di formazione – l'equivalente di oltre 1.500 giornate lavorative – che Marazzi Group ha erogato nel corso del 2024 a un totale di 2.373 persone. Un percorso in continuo sviluppo che ha portato, per il nono anno consecutivo, all'ottenimento della certificazione Top Employers, il riconoscimento che premia le eccellenze aziendali nelle politiche e strategie HR e nella loro attuazione per contribuire al benessere delle persone, migliorare l'ambiente professionale e il mondo del lavoro.

All'interno di un piano di formazione, Marazzi Group ha riservato un'attenzione particolare al tema della sicurezza, dedicando il 60% del totale delle ore formative erogate

Mauro Vandini, CEO di Marazzi Group, dichiara: "La certificazione Top Employers rappresenta per noi molto più di un riconoscimento: è la conferma del nostro impegno quotidiano per il benessere delle persone, con un'attenzione speciale alla loro sicurezza, che per noi è e resterà sempre una priorità. Inoltre, supportiamo diverse realtà del territorio, contribuendo a diffondere valori di responsabilità, sostenibilità e attenzione dentro e fuori l'azienda."

A gennaio 2024 è stato avviato il programma formativo People-Ness, pensato e progettato da Marazzi Group per tutta la popolazione aziendale, che ha già erogato 500 ore di formazione e coinvolto più di 200 persone, di cui quasi il 70% donne. Con il supporto di esperti del settore, People-Ness affronta temi legati al benessere psicofisico, alla valorizzazione della diversità e al miglioramento delle relazioni.

www.marazzi.it



GIAN LUCA SGHEDONI DIVENTA azionista unico di Litokol Spa

Gian Luca Sghedoni, tramite il *family office* Napura, da lui fondato e guidato, annuncia l'acquisizione di Litokol Spa. Questa operazione strategica rappresenta un passo decisivo per ridefinire il futuro del settore, introducendo un approccio visionario che combina creatività scientifica e talento personale.

"L'assunzione del totale controllo di Litokol dimostra il grande impegno e coinvolgimento, mio e dei miei figli" - sottolinea Sghedoni -. "Costruire un nuovo campione industriale è la mia sfida principale. In Litokol ho individuato una realtà imprenditoriale di eccellenza, focalizzata su ricerca tecnologica e forte di alti profili professionali. I miei figli Jacopo e Riccardo sono al mio fianco e insieme vogliamo ripartire all'insegna della gentilezza, dell'etica e dei valori verso tutti gli *stakeholder*. Il capitale umano è alla base della nostra visione aziendale per creare valore" - continua Sghedoni.

Litokol sarà un luogo in cui ricercatori, progettisti e artigiani potranno



Gian Luca Sghedoni e figli

Foto Maki Galimberti

collaborare per sviluppare soluzioni che uniscano performance tecniche e un impatto ambientale senza precedenti. Tra i principali obiettivi vi è lo sviluppo di materiali di posa innovativi, esplorare l'applicazione di tecnologie avanzate e promuovere un modello di innovazione aperta, collaborando con università, centri di ricerca e professionisti del settore. "La cessione a Gian Luca Sghedoni rappresenta per me il miglior futuro

che potessi immaginare per l'azienda – ha dichiarato Daniela Cottafavi, azionista di riferimento e figlia del fondatore Luciano Cottafavi – per garantirle prospettive solide. Questo accordo è quello che abbiamo voluto e perseguito con determinazione in questi mesi, grazie allo spirito di unione e a un sodalizio che io e Gian Luca abbiamo portato avanti con tenacia e convinzione."

www.litokol.it



**CER
GOMMA** S.R.L.



**MADE FOR HIGH PERFORMANCE
POLYURETHANE RUBBER FOR CERAMIC TILE PUNCHES**

www.cergomma.com



LAUREA HONORIS CAUSA A PAOLO Mongardi e nuovo direttore Gruppo Sacmi



Nella mattinata del 12 dicembre l'Università degli Studi di Modena e Reggio Emilia ha conferito a Paolo Mongardi, *presidente di SACMI*, la Laurea Magistrale *honoris causa* in Ingegneria Gestionale. La cerimonia si è svolta nell'Aula Magna del Polo Digitale di Reggio Emilia, alla presenza del *Magnifico Rettore*, prof. Carlo Adolfo Porro, del corpo docente e di numerosi ospiti. Durante la cerimonia, il prof. Massimo Milani, *direttore del DISMI*,

ha enunciato le ragioni del riconoscimento e ha messo in evidenza il contributo di Mongardi allo sviluppo industriale e alla connessione tra ricerca accademica e mondo produttivo. La prof.ssa Monia Montorsi, inoltre, nel corso della tradizionale *laudatio*, ha ripercorso il ruolo di Mongardi nella promozione di modelli di gestione orientati al futuro.

Inoltre, da inizio 2025 Andrea Grandi ha assunto l'incarico di *direttore generale del Gruppo Sacmi*, succedendo a Mauro Fenzi.



Ingegnere elettronico, 49 anni, Andrea Grandi ha avviato la propria carriera in Sacmi nel 2001. In quasi 25 anni di percorso, ha ricoperto ruoli di crescente responsabilità all'interno del Gruppo; per 18 anni alla *Business Unit Pressature Speciali*, quindi *Manager PU Metals* e, dal 2020 *General Manager BU Advanced Technologies*, Grandi ha ricoperto negli ultimi 3 anni i ruoli di *direttore Operation and Plant*, e, in seguito, di *Corporate Product Supply Manager*. Oltre agli incarichi in Sacmi, Andrea Grandi è *membro del Forming Committee di UCIMU* e *past-member del Comitato Tecnico di AIM*. A lui sono giunti gli auguri da parte del *presidente Sacmi* Paolo Mongardi: "Colgo l'occasione per augurare all'ing. Grandi il pieno successo in questa nuova e stimolante sfida. La sua esperienza e il suo talento rappresentano una solida base per guidare il Gruppo SACMI verso nuovi traguardi, nel segno dell'innovazione e della crescita sostenibile". Da parte del Consiglio di Amministrazione di Sacmi, è stato espresso un sentito ringraziamento all'ing. Mauro Fenzi per la dedizione e i risultati raggiunti.

www.sacmi.it

ARDIAN ENTRA in Sicer

Ardian, società per investimenti a livello mondiale, ha acquisito una partecipazione di minoranza in Sicer, colorificio ceramico nella produzione di smalti e inchiostri speciali per piastrelle in ceramica di alta gamma. L'investimento supporterà i piani di sviluppo di Sicer, appoggiando gli industriali Gianfranco Padovani e Giuliano Ferrari che reinvestono con una quota di maggioranza. A vendere la maggioranza è il fondo di *private equity* Demos 1 gestito da Azimut Libera Impresa SGR (Gruppo Azimut) che aveva investito nella società nel novembre del 2020. Si prevede che l'investimento di Ardian permetterà a Sicer di consolidare le posizioni sul mercato europeo, in particolare in Italia e Spagna per la ceramica di alto livello con la prospettiva di espandersi anche negli Stati Uniti e in India sviluppando nuovi prodotti e nuove tecnologie.

www.sicer.it



LATICRETE ENTRA in fuma-Bautec

Laticrete, produttore di soluzioni edilizie acquisisce la quota di maggioranza in fuma-Bautec, uno dei principali produttori tedeschi di profili. La *partnership* con fuma-Bautec si basa sull'eredità di Laticrete nella produzione di prodotti per sistemi di installazione di piastrelle e pietre, ed ora completa l'offerta con profili in alluminio e acciaio inossidabile. Colore e finitura uniformi rafforzano la gamma di prodotti Laticrete, integrandosi con i colori delle fughe e sigillanti.

www.laticrete.com

IL MIC CELEBRA lo scultore Giacinto Cerone

A vent'anni dalla scomparsa dello scultore Giacinto Cerrone, il MIC di Faenza ha inaugurato il 18 gennaio un'esposizione in suo onore che rimarrà aperta fino al 27 aprile dove si potranno ammirare oltre quaranta sculture di vari materiali e una serie di disegni. La mostra, curata dal *critico d'arte* Marco Tonelli, ha l'intento di ricordare l'espressione artistica attraverso l'uso di differenti materiali impiegati sia nella produzione scultorea (legno, ceramica, plastica, metallo, marmo, gesso, pietra) che in quella del disegno, oltre che nell'uso di tecniche legate alla velocità e alla gestualità. Giacinto Cerone, nato nel 1957 a Melfi, è stato uno dei più originali e liberi scultori italiani, lontano da raggruppamenti, scuole, movimenti, stili o mode del momento. Il legame con la città di Faenza da parte dello scultore si esprime soprattutto nel 1993, presso la bottega Gatti realizzando una serie di ceramiche smaltate, utilizzando tecniche di lavoro forse poco ortodosse ma di forte espressività e sperimentando un grande varietà di colori e forme. La mostra, realizzata con il coordinamento scientifico dell'Archivio Cerone e il sostegno di collezionisti privati, privilegia il modo stesso di operare di Cerone: per serie tematiche (come nelle rosse Malerbe, i Fiumi vietnamiti, i Gessi) o per singole opere dal carattere emblematico e per certi versi iconico e funerario (come Cenacolo e Ofelide). È in questa tensione che si gioca, nella diversità dei materiali, la struttura curatoriale della mostra "L'Angelo necessario", quella sorta di "figura approssimativa", "intravista, o vista un istante" descritta dal poeta statunitense Wallace Stevens e spesso delineata in modo inafferrabile nelle imperfette e liminali figure della statuaria interrotta di Cerone. In occasione della mostra verrà pubblicato un catalogo edito da Corraini, con testi di Claudia Casali (*direttrice del MIC*), Marco Tonelli (*curatore della mostra*) e apparati di Elena Cavallo (moglie dell'artista e *responsabile dell'Archivio Cerone*).



Veduta dell'allestimento, in primo piano serie Malerbe - Digitali purpuree. 2002 ceramica (ph F. Bondi)

www.micfaenza.org

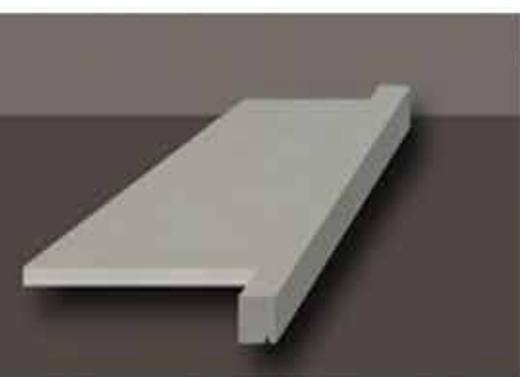
GRAEBA

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



GRAEBA 

Via XX Settembre Nr.9 -41042 Fiorano Modenese (MO)
Tel. 0536- 405013 info@graeba.com www.graeba.com



INSIEME AD ANGAISA per una scelta responsabile

Il Comitato Esecutivo di Angaisa, riunitosi il 29 gennaio scorso a Milano, ha approvato all'unanimità un'azione di supporto nella diffusione e promozione della campagna *Ceramics of Italy* sulla responsabilità e sostenibilità dell'industria ceramica italiana, rivolta ai distributori associati Angaisa. Sono previsti incontri digitali di presentazione della campagna che vedranno coinvolte diverse Sezioni regionali Angaisa (e le aziende che ne fanno parte) nel periodo febbraio-aprile 2025. La collaborazione tra Confindustria Ceramica ed Angaisa affonda le basi nella convenzione sulla formazione degli addetti della distribuzione specializzata del settore idrotermosanitario, che può contare oggi su oltre mille punti vendita in tutta Italia: un'attività di fondamentale importanza nella qualificazione del processo di vendita, che ora si arricchisce di nuovi elementi per gli addetti delle sale mostra e per guidare il consumatore in una scelta di acquisto responsabile, a favore del prodotto ceramico italiano.

CONVEGNO DI FINE ANNO in ricordo di Franco Vantaggi

Il convegno di fine anno di Confindustria Ceramica, tenutosi il 20 dicembre scorso nella Sala Conferenze dell'Associazione, è stato introdotto dal *presidente della Commissione Statistiche* Stefano Bolognesi e da Eliana Chessa, del Centro Studi BPER Banca, al quale hanno partecipato il *presidente di Confindustria Ceramica* Augusto Ciarrocchi, il *parlamentare europeo* Stefano Bonaccini, il *vicepresidente della Regione Emilia-Romagna con delega a Sviluppo economico e green economy, Energia, Formazione professionale, Università e ricerca* Vincenzo Colla e il *direttore dell'Area Lavoro, Welfare e Capitale Umano di Confindustria*, Pierangelo Albini, moderato da Ilaria Vesentini, *giornalista de Il Sole 24 Ore*.

Al mattino, la tradizionale conferenza stampa durante la quale sono stati illustrati i dati del preconsuntivo 2024 elaborato da Prometeia, nel quale si evidenzia per l'industria italiana delle piastrelle di ceramica un lieve incremento, con volumi di vendite intorno ai 376 milioni di metri quadrati (+1,9% rispetto al 2023), derivanti da esportazioni nell'ordine di 291 milioni di metri quadrati (+2,4%) e vendite sul mercato domestico prossime agli 85 milioni di metri quadrati (+0,3%).

L'incontro pomeridiano è stato anche l'occasione per ricordare Franco Vantaggi, *direttore dell'Associazione* dal 1996 al 2008, scomparso nelle settimane precedenti. Sono intervenuti il *segretario generale della FILCTEM-CGIL*, Alberto Morselli e Innocenzo Cipolletta, *presidente dell'Associazione Italiana Editori*, raccontando le loro emozionanti esperienze con l'ex direttore. Al termine della giornata è stata

conferita una targa in memoria di Franco Vantaggi alla moglie Concetta e ai tre figli Valeria, Giovanni e Michele.



LA POLONIA AL CENTRO di due iniziative

A fine gennaio la delegazione polacca composta da Gacki Ferdynand, *presidente della Polish Ceramic Union*, che riunisce le aziende polacche produttrici di ceramica, Adam Cała, *Energy Consultant di BE Group* e Agnieszka Kozuchowska, *CEO di Konskie Group* è stata accolta nella sede di Confindustria Ceramica a Sassuolo. Durante l'incontro, al quale hanno partecipato Graziano Verdi, *CEO di Italcer Group e presidente della CET*, Adriano Frascari, *CEO di Antica Ceramica Rubiera* ed Elisa Franzoni, *direttrice del Centro Ceramico*, si sono discussi temi riguardanti la sostenibilità e la competitività della produzione ceramica europea nel mondo. Il 12 e 13 febbraio scorsi, invece, si è tenuta la 9ª edizione dell'Italian Design Day in Polonia: *Ceramica - il design per una vita migliore*, che intende mettere in luce il ruolo del design di qualità nel ridurre e contrastare le disuguaglianze ed il loro impatto nella vita quotidiana, attraverso un riferimento al settore della ceramica, sviluppatosi in manifatture di eccellenza e produzioni industriali specializzate. L'iniziativa, organizzata dall'Ambasciata d'Italia a Varsavia, dagli Istituti Italiani di Cultura di Varsavia e Cracovia e dall'Agenzia ICE di Varsavia in collaborazione con Confindustria Ceramica e con il Museo Internazionale delle Ceramiche di Faenza, è stata ospitata il 12 febbraio presso la sede di Cracovia della SARP – Associazione degli Architetti polacchi, e il 13 febbraio all'Istituto Italiano di Cultura di Varsavia. Con la presenza dell'*ambasciatore d'Italia a Varsavia*, Luca Franchetti Pardo e del *direttore Generale di Confindustria Ceramica* Armando Cafiero, il programma ha previsto la proiezione del docufilm *Ceramics of Italy. Un viaggio nella sostenibilità* con la regista Esmeralda Calabria e l'intervento dell'architetto Andrea Maffei, ambasciatore del design italiano nel mondo 2025 in Polonia. È stata, inoltre, presentata la mostra *Mater ceramica, materia viva e attuale*, in collaborazione con il Museo Internazionale delle Ceramiche in Faenza, fino al 5 marzo a Varsavia e da aprile a giugno al Museo della Ceramica di Bolesławiec.

APPELLO ALLE ISTITUZIONI dalle aziende energivore italiane

È stato inviato al Parlamento, al Governo e alle Regioni un appello a firma delle Associazioni confindustriali che rappresentano le aziende energivore italiane, per affrontare il prima possibile l'emergenza energetica che sta mettendo a rischio il futuro del sistema industriale italiano. Nello specifico, Confindustria Ceramica, Federacciai, Assofond, Assovetro, Assocarta, Assomet, Federbeton e Federchimica richiedono, nella lettera aperta, meccanismi di disaccoppiamento del prezzo dell'elettricità dal gas, oltre all'attuazione della Gas Release. Molte delle associazioni promotrici dell'appello sono componenti di Federcostruzioni che condivide totalmente la richiesta. L'urgenza di queste misure è evidente: le aziende che hanno l'energia come costo principale impiegano 700.000 lavoratori, esportano il 60% dei loro prodotti e sono fondamentali per le filiere produttive. Tuttavia, l'Italia soffre costi energetici che superano di gran lunga quelli di altri Paesi europei, con un divario che rischia di essere insostenibile.

a cura di Massimiliano Tortis

COVERINGS 2025, appuntamento a Orlando

Dal 29 aprile al 2 maggio, il Convention Center di Orlando, in Florida, ospiterà la nuova edizione di Coverings, l'evento di riferimento in Nord America per l'industria delle piastrelle di ceramica e delle pietre naturali. L'edizione 2025 vedrà la partecipazione



Coverings
THE GLOBAL TILE & STONE EXPERIENCE

di un migliaio di espositori provenienti da 40 Paesi, con una forte rappresentanza europea, in particolare dall'Italia e dalla Spagna. Il Padiglione Italiano, sotto il marchio *Ceramics of Italy*, accoglierà 50 aziende associate, oltre ad altre realtà italiane presenti nell'area espositiva esterna. Tra gli appuntamenti promossi da *Ceramics of Italy*, il 30 aprile si terrà una conferenza stampa dedicata ai media locali, durante la quale saranno premiati i vincitori dell'edizione nordamericana del Tile Competition 2025. I cinque studi di architettura selezionati, presenteranno i loro progetti realizzati con ceramica italiana a marchio *Ceramics of Italy*. In serata, presso il Blu Martini di Orlando, si celebrerà il vincitore del *Confindustria Ceramica - North American Distributor Award*, con un party esclusivo che includerà musica dal vivo e aperitivo offerto.

Per questa edizione, saranno rafforzate le iniziative dedicate a architetti, interior designer e influencer del settore, con eventi pensati per favorire il networking con le nostre aziende e scoprire le nuove tendenze nell'uso della ceramica. Grazie alla collaborazione con la rivista di architettura *Facades+*, Coverings ospiterà una delegazione di circa 80 tra architetti e designer, che visiteranno

il padiglione italiano e lo *show floor*. A seguire, si terrà l'atteso incontro con gli influencer del settore design e architettura, che quest'anno vedrà una partecipazione ancora più ampia, con professionisti che esploreranno e promuoveranno la manifestazione. Non mancherà, infine, un ricco programma di conferenze, tavole rotonde e incontri con esperti del settore. Relatori di spicco e professionisti del comparto offriranno approfondimenti su scenari di mercato, tendenze del design, strategie per affrontare le sfide del settore e soluzioni innovative per migliorare la qualità e la sostenibilità dei materiali. Verranno inoltre presentati *case studies* su tecnologie emergenti per ottimizzare i processi produttivi e commerciali. Un'occasione unica per aggiornarsi e confrontarsi su tematiche chiave che stanno ridefinendo il futuro del commercio. www.coverings.com



EXPO REVESTIR a San Paolo, a marzo

Dal 10 al 14 marzo, presso Pavilhão São Paulo Expo in Brasile, si svolgerà la 23ma edizione di Expo Revestir

dedicata alle ultime novità della produzione di piastrelle in ceramica, di sanitari, di infissi, pietre ornamentali, mosaici, legni, cemento, vetro e macchinari per la produzione e costruzione edile. Tra le novità di quest'anno l'aumento dei giorni di fiera e il prolungamento dell'orario di apertura. Cambiano anche le modalità di visita a Expo Revestir: il 10 e l'11 saranno giornate riservate ai promotori della Fiera, il 12 al pubblico *business* e il 13 e 14 saranno giorni aperti al pubblico dei professionisti, per i quali è richiesto l'accreditamento sul sito ufficiale. Si prevede che su una superficie espositiva di

65.000 mq saranno distribuiti, nei 6 padiglioni, circa 300 marchi industriali provenienti non solo dall'America Latina ma anche dall'Europa e dai paesi asiatici. Maurício Borges, *direttore generale di Expo Revestir e Anfacer*, ha affermato che l'edizione 2025 sarà all'insegna delle novità, mentre André Soares, *CFO di Expo Revestir e Anfacer*, ha sottolineato come l'evento sia cresciuto con

il settore e che questa edizione sarà innovativa per la creazione di nuove connessioni tra gli addetti ai lavori. Insieme a FIER+, l'evento presenterà un programma di conferenze e dibattiti trattando le tendenze del settore. Diversi saranno anche gli appuntamenti di premiazione: il 12 marzo sarà conferito il *Premio Destaque Expo Revestir - Revista Anamaco* ai migliori rivenditori del paese. Un altro momento particolare sarà il workshop del Centro Posa di piastrelle in ceramica, che per il secondo anno offrirà una lezione di pratica e teoria sulla posa delle piastrelle. Mentre il 12 marzo è in programma il *Best In Show Award* per le versioni più innovative dei vari segmenti espositivi, ripartiti in 15 diverse categorie.

<https://en.exporevestir.com.br>



INDIAN CERAMIC ASIA torna dal 5 al 7 marzo 2025

Si terrà dal 5 al 7 marzo la 19ª edizione annuale di Indian Ceramics Asia presso l'Helipad Exhibition Centre di Gandhinagar nella regione del Gujarat. L'unica fiera della ceramica in India che offre ai visitatori la possibilità di visitare gli espositori che propongono le ultime novità nel campo della produzione di piastrelle in ceramica, nei laterizi, nelle tecnologie produttive. Ci sarà la possibilità di visitare espositori che propongono nuovi macchinari, ricerche di nuove materie prime, attrezzature da laboratorio, ceramiche tecniche, attrezzature per lo stoccaggio. Si prevede che visitatori ed espositori proverranno per la maggior parte dalle regioni asiatica, mediorientale, africana, mediterranea, europea e latino-americana. Anche in questa edizione gli organizzatori fieristici prevedono incontri *one-to-one* tra i principali acquirenti ed espositori, facilitati anche da una piattaforma aziendale che mette in contatto domanda e offerta. www.indian-ceramics.com



INDUSTRIA E ISTITUZIONI insieme per far partire la Gas Release

di Emanuele Binanti

Si è tenuta lo scorso 11 febbraio la tavola rotonda organizzata da Gas Intensive dal titolo “Gas Release: misura essenziale per la competitività della manifattura e del Paese”. L'evento, trasmesso in diretta *streaming* sui canali Askanews, ha visto la partecipazione di rappresentanti di spicco dell'industria e delle istituzioni italiane.

Durante l'incontro, i relatori hanno discusso l'urgenza di attuare la misura del Gas Release per sostenere la competitività delle imprese italiane, in un contesto di costi energetici elevati. È stata sottolineata la necessità di ricalibrare la misura, considerando l'importanza strategica del gas di importazione di tipo *long-term* come alternativa all'estrazione nazionale.

Attualmente, i prezzi del gas in Italia sono più del doppio rispetto a quelli del periodo pre-covid (attuali 55 €/MWh vs 25 €/MWh, media dei prezzi dal 2010 al 2018) e molto più alti in Italia rispetto agli USA (dove il gas costa circa 10 €/MWh), ma anche nei confronti dei Paesi europei, registrando sistematicamente uno *spread* col TTF (*hub* olandese) di circa 2 €/MWh. Tutto ciò comporta una continua perdita di competitività per le imprese energivore italiane. Gli industriali hanno per questo lanciato un appello alla politica, affinché agisca in fretta con misure efficaci e non ulteriormente rinviabili.

Da ormai 3 anni le imprese chiedono una maggiore disponibilità di gas nazionale. Sarebbe un'opzione strategica per accompagnare il percorso di decarbonizzazione dell'economia italiana, in particolare se opportunamente indirizzata per sostenere la competitivi-

Valutare l'utilizzo di gas di importazione di tipo *long-term* e rivedere il meccanismo di formazione del prezzo per un mercato più equo

tà delle imprese “gasivore” più esposte alla concorrenza internazionale che, in molti casi, non possono elettrificare i loro processi. Tuttavia, la Gas Release, dalla quale ci si aspettava la disponibilità di 2-3 miliardi di metri cubi l'anno di gas nazionale a prezzi regolamentati, più convenienti rispetto a quelli espressi dal mercato, non è ancora stata attuata, nonostante ben 3 passaggi normativi ed è possibile che, così come è concepita, possa mai trovare attuazione, visti i continui impedimenti ed ostilità all'estrazione di nuovo gas nazionale, che è fortemente diminuita negli anni, passando dai circa 20 miliardi di metri cubi degli anni Novanta del secolo scorso a circa 2,7 miliardi di metri cubi del 2024, anche se le riserve accertate si aggirano fra i 50 e i 100 miliardi di metri cubi e sarebbero tali da permettere per diversi anni una produzione annuale di circa 10 miliardi di metri cubi.

È necessario, pertanto, rilanciare la Gas Release, ricalibrandola, poiché le ragioni della sua necessità restano intatte e, se possibile, ancora più pressanti. Infat-

ti, per effetto della decisione politica di abbandonare il gas russo, una parte del gas oggi disponibile per il Sistema Italia deriva da contratti *long-term* di acquisto che i grandi operatori hanno meritoriamente ricercato e siglato sotto l'egida e con l'appoggio del Governo italiano dalle rotte a sud, oltre che dal GNL. È però quel residuo di gas importato dal nord Italia, sul cui prezzo è caricato il citato *spread* col TTF di 2 €/MWh, a risultare marginale sulla formazione del prezzo al PSV (*hub* italiano) per l'intero volume di gas immesso al mercato anche se proveniente dalle rotte del sud.

Pertanto, la misura della Gas Release, finalizzata a contenere ed a stabilizzare il costo energetico delle imprese gasivore, potrebbe trovare adeguata copertura finanziaria dalla regolazione dei meccanismi di mercato e di formazione del prezzo per allineare il PSV al TTF, limitando così la perdita di competitività che il tessuto industriale italiano sta inesorabilmente subendo rispetto ai Paesi europei ed extra europei che beneficiano di un costo energetico notevolmente inferiore.

Aldo Chiarini, presidente di Gas Intensive, ha evidenziato come la Gas Release possa rappresentare una soluzione efficace per ridurre i costi energetici delle imprese gasivore, stabilizzando i prezzi e migliorando la competitività. Ha però rimarcato che “se non interveniamo, rischiamo una catastrofe. Dobbiamo capire se la Gas Release è ancora una strada percorribile o se va integrata o sostituita da qualcos'altro.”

Per **Augusto Ciarrocchi**, presidente di Confindustria Ceramica, l'attuale situazione di prezzi elevati del gas è ancora

più grave della crisi del 2022 quando, in presenza di una domanda forte dei mercati, era possibile trasferire sulle vendite una parte degli aumenti dei costi energetici. “Questo non si può fare oggi, in una situazione di calo della produzione industriale che dura da molti mesi, e la situazione è drammatica soprattutto per noi della ceramica, che esportiamo in tutto il mondo, pur sostenendo costi energetici ed ambientali, come i titoli di emissione di CO₂, molto più alti dei nostri competitors”.

Lorenzo Poli, presidente di Assocarta, sottolinea che il gas è essenziale per la manifattura italiana e per l'economia circolare *made in Italy* ed afferma che “essere un hub del gas deve significare avere dei prezzi equi per la domanda, tramite una Gas Release che attende, ormai, da anni. Ogni giorno perdiamo produzione e lavoro, a vantaggio di concorrenti esteri, europei ed extraeuropei”.

Per **Massimo Noviello**, Past-President di Assovetro, “mantenere la competitività dell'industria del vetro è fondamentale per centrare gli obiettivi di decarbonizzazione e di circolarizzazione dell'economia. Il vetro italiano serve filiere strategiche per la nostra economia e lo fa garantendo un alto valore sociale. Abbiamo calcolato che ogni euro investito nel nostro settore ha un impatto sociale di 2,5 volte superiore. Sostenere l'industria nelle criticità contingenti è strategico per mantenere e liberare il suo elevatissimo potenziale ambientale economico e sociale”

Massimo Beccarello, direttore CESISP - Centro di Economia e Regolazione dei Servizi, ha presentato dati e analisi sul mercato del gas, sottolineando l'importanza di destinare una parte dei contratti *long term* alle imprese gasivore per contenere i costi energetici. Ha evidenziato che il differenziale di prezzo tra PSV e TTF, che sistematicamente supera i 2 €/MWh, costa al Sistema Italia 1,3 miliardi di euro all'anno. Con questa somma, ha affermato, si potrebbe ridurre di 20 €/MWh il costo per almeno 6 miliardi di metri cubi, coprendo oltre l'80% dei consumi delle imprese gasivore. La Gas Release potrebbe assumere quindi la forma di una misura finanziaria che porti ad uno sconto di 20 €/MWh, per tre anni, applicato direttamente ai consumi effettivi



I relatori della tavola rotonda, Roma

degli utenti industriali, che può trovare la copertura in una componente parafiscale, compensata attraverso una regolazione dei meccanismi di formazione del prezzo che allinei il PSV al TTF

Federico Boschi, capo Dipartimento Energia, Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica, ha ribadito l'impegno del Ministero dell'Ambiente e della Sicurezza energetica nel supportare misure che favoriscano la competitività delle imprese italiane, inoltre ha sottolineato che “alcune proposte per risollevare l'industria italiana, andando a lavorare sui prezzi dell'energia, sono sul tavolo del Ministro”.

Fabrizio Benzoni, capogruppo Azione in Commissione Attività produttive della Camera, ha voluto segnalare che “l'emergenza energetica è una questione di rilevanza nazionale”. Ha aggiunto: “recentemente ho avuto l'opportunità di confrontarmi con diversi rappresentanti di azienda, e il tema ricorrente è sempre l'aumento dei costi dell'energia. È quindi fondamentale accelerare le azioni in questo ambito, poiché rappresenta una priorità assoluta”.

Alberto Gusmeroli, presidente della Commissione Attività produttive della Camera, ha detto che “non è possibile pensare alla decarbonizzazione senza riconoscere il ruolo fondamentale del gas all'interno del mix energetico”. Ha continuato evidenziando la necessità di adottare una strategia su due fronti: nel breve termine, implementando misure come la Gas Release, e nel lungo termine, affrontando da subito le problema-

tiche strutturali che inevitabilmente si presenteranno in futuro.

Vinicio Peluffo, capogruppo Partito Democratico in Commissione Attività produttive della Camera, ha detto che “il tema centrale è un forte senso di urgenza: con la misura della Gas Release si interviene sulla competitività del Paese. È quindi fondamentale attuare dei concreti interventi di politica industriale come questo ed è necessario mettere a disposizione delle risorse ma senza andare ad aggravare la bolletta dei consumatori domestici”.

Luca Squeri, responsabile Dipartimento Energia di Forza Italia, ha sottolineato “Forza Italia è al fianco delle imprese gasivore con interventi che possano aiutarle a rimanere competitive. Gas Release e diversificazione del mix energetico sono gli elementi portanti”.

Riccardo Zucconi, responsabile Energia della Camera, ha evidenziato: “vogliamo un'industria pulita ma non chiusa. I costi dell'energia hanno raggiunto livelli insostenibili: bisogna intervenire a supporto delle nostre imprese energivore”.

L'evento ha rappresentato un'importante occasione di confronto tra industria e istituzioni, con l'obiettivo di individuare soluzioni concrete per affrontare le sfide energetiche del Paese. I partecipanti hanno concordato sulla necessità di un'azione rapida e coordinata per attuare la misura del Gas Release e garantire un futuro energetico sostenibile e competitivo per l'Italia.

ebinanti@apcoworldwide.com

LETTERA DI 57 EUROPARLAMENTARI per il Clean Industrial Act

Uno sviluppo che tenga assieme attenzione all'ambiente, competitività delle imprese e salvaguardia dell'occupazione di qualità è la richiesta che proviene dalle industrie

□ Una richiesta ai Commissari europei interessati affinché anche le piccole e medie imprese e le grandi aziende energivore a livello regionale e decentrato siano protagoniste della Bussola della Competitività: l'iniziativa della Commissione Europea che punta a trasformare le raccomandazioni del rapporto Draghi in una *road map* per fare dell'Europa il luogo in cui le tecnologie, i servizi e i prodotti 'clean' siano inventati, fabbricati e commercializzati, pur confermando l'impegno a diventare il primo continente climaticamente neutrale.

È questo il senso della lettera aperta che 57 rappresentanti di 15 paesi, pari all'8% degli eletti a Bruxelles, hanno chiesto a Stéphan Séjourné, *Commissario alla Prosperità e strategia industriale*, Teresa Ribera, *vicepresidente spagnola della Commissione con delega alla Transizione Giusta, Pu-*

lita e Competitiva ed al *Commissario olandese per l'Azione Climatica Wopke Hoekstra*. Una richiesta trasversale a tutti gli schieramenti politici, che vede prima firmataria **Elisabetta Gualmini** - *presidente del Forum Europeo della Ceramica* -, a fianco di Carlo Fidanza *capo delegazione di Fratelli d'Italia* a Bruxelles ed Antonella Sberna, *vice presidente del Parlamento Europeo*, Massimiliano Salini e Letizia Moratti di FI - PPE, Stefano Bonacini, Giorgio Gori e Dario Nardella per il gruppo dei Socialisti & Democratici.

La missiva punta direttamente sui contenitori normativi fondamentali quali Clean Industrial Act ed il pacchetto Omnibus di semplificazioni, gli ambiti nei quali verranno definiti tasselli importanti della nuova strategia, del percorso di semplificazione normativa ed allocate risorse economiche per raggiungere questi risultati.



Elisabetta Gualmini



Bandiere al Parlamento Europeo, Bruxelles

Ph. by Teeehill, CC BY-SA 4.0 via Wikimedia Commons



Open Letter to Executive Vice President Stéphane Séjourné, Executive Vice President Teresa Ribera and Commissioner Wopke Hoekstra

MEPs support a new process to make the Clean Industrial Deal more transparent and adapted to all energy intensive companies and SMEs

We, the Members of the European Parliament signing this letter, want to stress the importance of leaving no one behind as a fundamental aspect of the European social dimension has been pivotal in shaping the energy and climate legislation. The European Commission's mandate, and it is imperative that the upcoming regulatory proposals uphold this guiding principle. All energy intensive sectors, particularly those involving business facilities, industries disconnected from larger industrial sites and small and medium-sized enterprises (SMEs), all with their skilled workforce, must be included in our policy framework.

Based on previous experiences with similar attempts by the European Commission, the consequences of the energy crisis that particularly affected gas intensive sectors are absolutely necessary that this new policy must be inclusive for all energy intensive companies, including specifically ceramic multi-site companies and SMEs by ensuring enforceability.

We stress that one of the major challenges in formulating an EU industrial strategy is to ensure diversity within the energy intensive industry ecosystem. There exists a large energy-intensive with operations in single industrial zones and the small and medium-sized multi-site players such as those of the European ceramic industry sector.

We believe that we cannot longer overlook the specific needs and the diversity of such businesses. Policy and regulatory designs must be adapted to support for small- and medium-sized, decentralized companies that contribute to regional economic value and quality employment. Without an inclusive approach, the industry risks failing to fulfill its promise of re-industrialization.

We do also recall that Commission President Ursula von der Leyen, in her inaugural address, acknowledged the critical role of SMEs in creating quality jobs grounded throughout the EU, as well as the complexities they face.

We therefore urge the European Commission to consider a new coordination platform devoted to enhancing the dialogue with SMEs and regional authorities as an integral part of the upcoming Clean Industrial Deal strategy.

We call on the European Commission to utilize this platform to focus on key challenges and enterprises from administrative burden and simplification to affordable energy and finance. It is essential to involve trade unions and other stakeholders in this collaborative effort.

By establishing a transparent and inclusive mechanism, this dialogue should lead to a package of initiatives dedicated to the specifics of these regional and local businesses by 2026 at the very latest, also considering emergency measures whenever needed. This can take the shape of a new Pact proposed by the European Commission.

We, the undersigned MEPs, ask for an inclusive Clean Industrial Deal and stand ready to support this initiative by contributing to the regulatory assessment, facilitating public debates at national and European level and evaluating initiatives and policy options in preparation for the launch of this critical "Clean SME's & Local Energy Intensive Industry" Pact.

- | | |
|--|--|
| Elisabetta Gualimini – Chair of EP Ceramics Forum (Italy, S&D) | Dario Nardella (Italy, S&D) |
| Pascal Arimont (Belgium, EPP) | Victor Negrescu (Romania, S&D) |
| Wouter Beke (Belgium, EPP) | Miroslawa Nykiel (Poland, EPP) |
| Stefano Bonaccini (Italy, S&D) | Branislav Ondruš (Slovakia, NI) |
| Jaroslav Bžoch (Czechia, PFE) | Leire Pajin Iraola (Spain, S&D) |
| Stefano Cavedagna (Italy, ECR) | Aldo Patriciello (Italy, PFE) |
| Caterina Chinnici (Italy, EPP) | Giuseppina Picierno (Italy, S&D) |
| Annalisa Corrado (Italy, S&D) | Nicola Procaccini (Italy, ECR) |
| Elena Donazzan (Italy, ECR) | Massimiliano Salini (Italy, EPP) |
| Carlo Fidanza (Italy, ECR) | Antonella Sberna (Italy, ECR) |
| Sandra Gómez Lopez (Spain, S&D) | Günther Sidl (Austria, S&D) |
| Nicolás González Casares (Spain, S&D) | Christine Singer (Germany, Renew Europe) |
| Giorgio Gori (Italy, S&D) | Sander Smit (Netherlands, EPP) |
| Maria Grapini (Romania, S&D) | Susana Solís Pérez (Spain) |
| Hannes Heide (Austria, S&D) | Irene Tinagli (Italy, S&D) |
| Krzysztof Hetman (Poland, EPP) | Matej Tonin (Slovenia, EPP) |
| Romana Jerković (Croatia, S&D) | Raffaele Topo (Italy, S&D) |
| Ondřej Knotek (Czechia, PFE) | Flavio Tosi (Italy, EPP) |
| Ondřej Kovarik (Czechia, PFE) | Filip Turek (Czechia, PFE) |
| Ondřej Krutlík (Czechia, ECR) | Inese Valdere (Latvia, EPP) |
| Camilla Laureti (Italy, S&D) | Jessika van Leeuwen (Netherlands, EPP) |
| Giuseppe Lupo (Italy, S&D) | Marie-Pierre Vedrenne (France, Renew Europe) |
| Elżbieta Łukacijewska (Poland, EPP) | Angelika Winzig (Austria, EPP) |
| Lukas Mandl (Austria, EPP) | Alessandro Zan (Italy, S&D) |
| Vicent Marzá Ibanez (Spain, Greens/European Free Alliance) | Tomáš Zdechovský (Czechia, EPP) |
| Letizia Moratti (Italy, EPP) | Milan Zver (Slovenia, EPP) |
| Alessandra Moretti (Italy, S&D) | |
| Jana Nagyova (Czechia, PFE) | |



Graziano Verdi

Ambito decisivo, come dimostra anche la manifestazione unitaria di tutte le organizzazioni sindacali europee, che si è tenuta a Bruxelles lo scorso 5 febbraio proprio per riaffermare l'importanza di una'Europa a vocazione manifatturiera.

“O l'Europa si sveglia o l'Europa muore e credo finalmente che tutti gli schieramenti se ne siano resi conto: le attuali criticità del sistema Europeo non sono più una battaglia di parte – ha dichiarato **Graziano Verdi**, presidente della CET, la federazione europea della ceramica, e vice presidente di Confindustria Ceramica -. Noi imprenditori stiamo facendo il possibile per salvare il patrimonio industriale del Paese e protestare contro norme inique, e

finalmente abbiamo al nostro fianco lavoratori e sindacati. Oggi l'industria ceramica è la più pulita e sostenibile al mondo: lo dico con la certezza di non poter essere smentito. Ci fossero tecnologia più pulite a disposizione saremmo i primi a volerle adottare. Invece il sistema ETS o il BREF stanno spostando la produzione europea in Paesi, dove ancora si usa il carbone e dove non si rispettano i diritti umani”.

È ON LINE LA CAMPAGNA "Io scelgo la responsabilità"

di Andrea Serri

Filippo Manuzzi ha parlato delle strategie sui canali social e degli strumenti a disposizione delle aziende. Presenti anche Matteo Mesini, Marco Biagini, Giorgio Zanni ed Elisabetta Gualmini

□ Un invito a preferire i prodotti ceramici italiani è il filo conduttore della nuova campagna di comunicazione *Ceramics of Italy 2025 'Io scelgo la responsabilità. Fallo anche tu'*, presentata lo scorso 9 gennaio presso la sede di Confindustria Ceramica dal presidente della Commissione Relazioni Commerciali dell'Associazione Filippo Manuzzi assieme all'europarlamentare Elisabetta Gualmini, presidente del Forum Europeo della Ceramica, ai sindaci di Sassuolo e Fiorano Modenese Matteo Mesini e Marco Biagini, al sindaco di Castellarano e presidente della Provincia di Reggio Emilia Giorgio Zanni.

L'intera campagna, realizzata in collaborazione con l'agenzia Exprimio, ruota attorno al concetto di responsabilità intesa come contemporaneo conseguimento di elevati standard ambientali, rispetto per le persone che lavorano con questa industria e per i territori dove opera. L'impronta ecologica del settore, misurata nel corso del tempo dalle 35 variabili presenti nel Rapporto Integrato pubblicato in collaborazione

con la Regione Emilia Romagna, è descritta in 170 tra articoli, infografiche e videoclip visibili nella sezione 'Responsabilità' di www.ceramica.info.

La seconda parte del *claim* - 'Fallo anche tu!' - rappresenta un invito all'azione per consumatori ed utilizzatori, perché ogni

singola decisione incide sul pianeta. Rendere la responsabilità protagonista del processo di acquisto richiede il coinvolgimento dei produttori italiani di ceramica, del sistema della distribuzione e dei professionisti della progettazione, interlocutori già coinvolti fin dalle fasi iniziali del progetto e con i quali proseguiranno gli incontri nel corso della campagna.

La 'cassetta degli attrezzi', a disposizione delle aziende, è composta da cinque video, dall'Alfabeto della Responsabilità, da una presentazione multimediale dedicata ad incontri personali e da un set di strumenti digitali per i canali social. Pensati specificatamente per i punti vendita vi sono un *roll up* ed un'agile *brochure*. La campagna social - supportata da investimenti associativi - è pianificata da subito in Italia, Francia e Germania a cui seguiranno Scandinavia, Austria, Svizzera, Benelux ed i Paesi anglosassoni Stati Uniti, Canada e Gran Bretagna.

Filippo Manuzzi ha ricordato come "questa campagna sottolinei due degli elementi fondanti il nostro modo di fare impresa: l'importanza di un commercio internazionale basato su regole uguali per tutti i concorrenti e l'attenzione alle persone ed al territorio. Per l'industria ceramica italiana l'impegno a ridurre l'impronta ambientale e gli investimenti a questo dedicati risalgono agli anni '70: nel corso di mezzo secolo, il livello di emissioni in atmosfera, il riciclo degli scarti di lavorazione, la riduzione dell'energia necessaria per produrre un metro quadrato di piastrelle e lastre ha raggiunto e definito le *Best Available Techniques* - i valori



#ioscelgoresponsabile

La Ceramica Italiana. Io scelgo la responsabilità.

La responsabilità verso il mondo in cui viviamo riguarda ogni nostra scelta, ogni giorno. Le aziende della Ceramica Italiana si impegnano quotidianamente con azioni concrete per migliorare la qualità della vita e rispettare l'ambiente. Tutte aziende di altri paesi non fanno altrettanto.

Scopri di più sulla sostenibilità della Ceramica Italiana.

CONINDUSTRIA CERAMICA Ceramics of Italy for Sustainability CERAMICA...

#ioscelgoresponsabile

L'Alfabeto della Responsabilità della Ceramica Italiana.

CONINDUSTRIA CERAMICA Ceramics of Italy for Sustainability CERAMICA...



www.ceramica.info

A,a
Acqua

La Ceramica Italiana adotta una gestione responsabile dell'acqua.

Le azioni finalizzate agli impianti che producono piastelle nei nostri acquedotti. Tutte le acque di processo sono riciclate all'interno del settore.

Gliati e questo pratica, nel 2022 sono stati risparmiati 3,3 miliardi di litri di acqua.

99% delle acque di processo sono riciclate all'interno del settore.

52% Riduzione del consumo di acqua potabile.

Per approfondimenti

B,b
Best Available Techniques (BAT)

Le BAT rappresentano le migliori tecniche per limitare l'impatto ambientale e sono state integrate nei processi produttivi del settore ceramico italiano.

Grazie a investimenti significativi, le aziende della Ceramica Italiana hanno adottato le Best Available Techniques (BAT), superando di gran lunga i requisiti minimi richiesti.

Questo approccio ha permesso di ridurre drasticamente le emissioni inquinanti e il consumo di risorse naturali, contribuendo alla tutela dell'ambiente.

Per approfondimenti

CONINDUSTRIA CERAMICA Ceramics of Italy for Sustainability CERAMICA...

di riferimento a livello mondiale. L'attenzione alle persone ed al territorio nel quale vivono è per noi un fattore qualificante: protocolli per la sicurezza sul lavoro, il dialogo sociale sulla silice cristallina, i protocolli sulla qualità dell'aria, le iniziative di formazione per le nuove generazioni e per chi lavora già, le attività di welfare aziendale e quelle di sistema come Foncer sono iniziative realizzate dalle nostre aziende e dall'Associazione, in stretta collaborazione con le istituzioni e le parti sociali, per tutelare al massimo le persone che lavorano con noi".

Matteo Mesini ha riconosciuto nella campagna un valore tra territorio e industria dove lo sviluppo economico si intreccia con la crescita delle comunità. "Le imprese sono un pezzo integrante della vita delle nostre città anche in termini di sostenibilità ambientale e benessere sociale – ha affermato –. La campagna utilizza parole preziose – 'responsabilità' e 'fallo anche tu' –, che sottolineano come tutti dobbiamo essere sempre più protagonisti nel considerare il pianeta e le persone come priorità".

Marco Biagini ha espresso la sua vicinanza alla battaglia valoriale di cui la campagna si fa portavoce, soprattutto in termini di "comunicazione di una realtà industriale, sociale e di territorio i cui livelli di sviluppo ed innovazione

non dobbiamo dare per scontato siano noti a tutti. Nei ruoli che ciascuno ricopre abbiamo il dovere di fare la nostra parte, tenendo conto della prospettiva futura delle nuove generazioni, dove la *call to action* parla a tutti ma, in modo particolare, ai giovani".

Giorgio Zanni ha evidenziato l'importanza del 'lavorare insieme', tratto distintivo del territorio. "Pur partendo da punti differenti è importante che si lavori per convergere verso obiettivi comuni" - ha sottolineato il sindaco -. Ha ricordato poi come le aziende del territorio siano abituate a guardare anche al di fuori della loro fabbrica verso la comunità, operando a favore di una sostenibilità dell'ambiente e del lavoro che diventa anche qualità della vita e benessere delle persone.

Elisabetta Gualmini ha considerato appropriata la scelta del distretto ceramico di lavorare sulla responsabilità sociale e ambientale e molto positivo il continuo dialogo tra istituzioni ed imprese. "Questi appassionati imprenditori ricercano incessantemente il bello non solo nel prodotto, ma anche negli ambienti di lavoro e nel rapporto con le persone". *Leuoparlamentare* ha poi ricordato le novità relative alla nomina di un Commissario Europeo alla Casa ed uno all'Industria, che stanno lavorando rispettivamente alla riqualificazione edilizia ed il Clean Industrial

Deal, norma che dovrebbe essere varata entro la fine di febbraio e contenere anche un piano d'investimento per le industrie energivore. Ha poi ribadito l'importanza di una revisione degli ETS e la definizione di una serie di misure che accompagnino la transizione energetica. "Leggo nella campagna *Ceramics of Italy* – ha sottolineato Elisabetta Gualmini – la condivisibile scelta di approcciare il commercio internazionale da una posizione di attacco, rimarcando i punti di forza industriali, ambientali e sociali delle aziende italiane in contrapposizione a quanto fanno i competitor esteri. La politica industriale deve essere, al tempo stesso, anche ambientale e sociale".

Contestualmente alla presentazione, è partita l'attività di comunicazione sui social istituzionali *Ceramics of Italy* e *ceramica.info*, a cui si è affiancato il lavoro di condivisione dei contenuti su siti web e account social delle imprese ceramiche italiane.

Il coinvolgimento delle associazioni di categoria dei distributori e delle loro aziende associate nei tre Paesi iniziali rappresenta un ulteriore ambito di azione per la diffusione e la conoscenza del valore e dei contenuti della 'Responsabilità'.

ascerri@confindustriaceramica.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.



Visit systemceramics.com
to discover more!



COUNTRY REPORT



Brazil

THE “MINHA CASA, MINHA VIDA” PROGRAM aims to deliver 2 million homes

by Andrea Serri



Sérgio Magalhães

□ Mr. Sérgio Magalhães, Chairman of the board of directors of Anfacer, **your connection with Italy has deep roots. Could you tell us a little about it?**

I was a partner for many years at POPPI, a kiln manufacturing company that was later acquired by SACMI Forni, with whom I maintained ties for many years. I was also responsible for bringing SACMI to Brazil, where I partnered with them for several years through SACMI DO BRASIL.

What is the state of the Brazilian ceramic industry at the beginning of 2025?

The Brazilian ceramic tile sector is a strong, thriving industry with state-of-the-art equipment and a prominent role in the global market. We are established as the third-largest producer and consumer of

ceramics in the world. We also rank as the sixth-largest exporter, with sales to over 110 countries across all continents.

Our current annual production stands at 825 million square metres. We closed 2024 with 4.1% growth in production and a 3.9% increase in total sales. For 2025, we expect the industry to maintain its steady growth trajectory, with a focus on key priorities such as investments in new technologies and decarbonization initiatives.

Which Brazilian cities or regions are seeing the most interesting real estate development, and why? Are there any public initiatives supporting sector growth?

Over the past year, Brazil has performed well in the real estate market. Despite inflationary fluctuations, currency exchange rate variations and interest rate shifts, property sales have increased, as has the number of new developments.

The government’s housing program, “Minha Casa, Minha Vida”, accounted for a little over half of the new properties launched and sold during the year. In 2023, the program was restructured by the federal government, and by 2024 more than 1.135 million new housing units had been contracted. This number is expected to exceed 2 million by 2026. In terms of emerging regions with high potential, São Paulo, Curitiba and Goiânia have stood out as key real estate hubs in their respective regions. However, the Northeast of



Minha Casa, Minha Vida in Eunápolis (Brazil)

Ph. Secom Bahia, CC BY 2.0, via Wikimedia Commons



Ph.: Embramaco Cerâmica, © Lazzaro Menasse

Brazil is expected to be the main beneficiary of the government's affordable housing projects.

How has the ceramic and sanitary ware distribution system evolved in Brazil?

In Brazil, ceramics are distributed mainly through two channels: the engineering channel, which supplies construction companies and real estate developers, and construction material retailers, which bring the products directly to end consumers. It is worth noting that ceramic tiles are the most widely produced and consumed type of flooring material in Brazil. Today, our distribution network covers every region of the country, and we export to more than 110 countries worldwide.

What role do architecture firms play in the Brazilian ceramic industry?

Architects play a crucial role in selecting and specifying ceramic coverings, directly influencing purchasing decisions. Their work goes beyond aesthetics, encompassing factors such as technical performance, sustainability and innovation. They help clients and developers choose the best materials for each project, considering not only

design trends but also factors such as durability, energy efficiency and environmental impact. Strengthening the relationship between the ceramic industry and architects is essential for the sector's growth and for expanding the use of ceramic solutions in the Brazilian market.

What are the main challenges facing the industry?

One of the biggest challenges facing the Brazilian ceramic sector is the high cost of natural gas, which is 50% higher than in Italy and Spain. Price volatility and a lack of broader competition among gas suppliers make it difficult for Brazilian manufacturers to compete both domestically and internationally. As an industry association, we are actively working to lower these costs and establish more competitive conditions for Brazilian ceramic manufacturers. We continue to engage with the government and industry stakeholders to find solutions and create a more favourable business environment. One key initiative is a project to introduce biomethane, a renewable energy source derived from sugarcane bagasse, as a new option in our energy mix.

Brazil is a major exporting country. Which markets is it focused on? What are your thoughts on the recent EU-Mercosur agreement?

Brazil is the sixth-largest ceramic tile exporter in terms of export revenue. Last year, our main markets were the United States, Paraguay, Argentina, Uruguay and the Dominican Republic. Our largest market is South America, which accounts for nearly 50% of our exports, followed by North America with 27%.

The agreement between the European Union and Mercosur represents a significant opportunity for the Brazilian ceramic sector, particularly by expanding exports and strengthening trade relations with strategic markets.

However, for Brazil to be able to compete on equal terms, we must ensure that our industries have access to competitively priced raw materials, efficient infrastructure and a favourable regulatory environment. We are closely monitoring the implementation of this agreement and working to ensure it has a positive impact on the sector.

What are the main demands from the Lula government?

The government should invest more in housing financing. In Brazil, we have a significant housing deficit, with an estimated 6.26 million homes needed to provide decent living conditions for the population, particularly for those living in communities.

BRAZIL'S TILE INDUSTRY increases output

by Andrea Cusi

Domestic producers strengthen their hold on the Brazilian market

After two consecutive years of decline, Brazil's ceramic tile market has returned to growth. In 2023, consumption rose by approximately 4.5%, recovering around 32 million sqm in 2024 and bringing total demand close to 740 million sqm. This rebound follows a sharp downturn in 2022 and a further slight contraction in 2023, when ceramic tile consumption dropped to just over 700 million sqm, its lowest level in a decade.

Brazilian manufacturers maintain a firm grip on the domestic market, supplying 99% of total consumption. The remaining share, approximately 2.7 million sqm, consists of imports from various global suppliers. India is the leading source of imports, accounting for around 1 million sqm, while other Asian countries, including China, contribute an additional 1.2 million sqm. Although imports from Italy and Spain are smaller in volume, they are more



The ceramic tile market in Brazil

Million sq. mt. - Years 2021-2025

	2021	2022	2023	2024*	2025**
Consumption	907.3	740.0	704.5	736.7	757.4
Sales by domestic producers	901.9	736.4	701.3	734.0	754.4
Imports	5.4	3.6	3.2	2.7	3.0
Exports	130.4	113.1	88.6	86.7	84.3
Production	1.048.0	927.0	792.0	824.5	847.4

Source: Anfacer - Confindustria Ceramica - Prometeia (*estimates, **forecast)

by Valentina Candini & Lazzaro Menasce

PORTOBELLO GROUP HAS WON THE

Top of Mind Casa e Mercado 2024 award. Now in its 27th edition, the award honoured Portobello Group as one of the most widely recognised brands amongst architects and interior designers in the "Ceramic Tile Brand – Tile Store" category. At the awards ceremony held on 26 November in São Paulo, the company was represented by Portobello Shop's customer relations manager, Rogério Quintela.

SYSTEM CERAMICS, A COMPANY OF THE

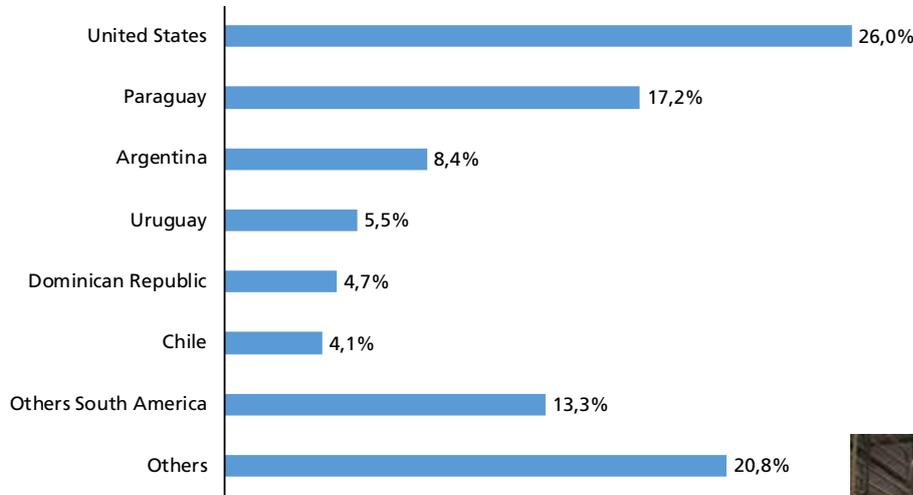
Italian group Coesia, which designs and manufactures production process solutions for the ceramics industry worldwide, will be present at Expo Revestir 2025. According to Eng. Luca Bazzani, CEO, the company has achieved and maintained its market leadership thanks to investments of 5% of its turnover. Superfast technology for large slabs is currently present in several factories such as Delta, Biancogres and Embramaco.

THANKS TO A NEW PARTNERSHIP BETWEEN

Anfacer and the Plataforma Brasil Exportação, ceramic industry companies can now use the Brasil Exportação platform to access market research, international trade fair information, training courses and logistics and financial services. Brasil Exportação, an initiative promoted by ApexBrasil, brings together all foreign trade support services into a single digital hub. The platform aims to simplify and improve Brazilian exports, facilitating connections between national companies and global markets.

Brazil - Ceramic tile exports in 2024

Country; % share on total exports



Source: Comex Stat - MDIC Brazil



significant in terms of value. Italian ceramic tiles alone represent about one-fifth of total import value, with an average price of approximately €35 per sqm, more than double the overall import average. According to estimates from Anfacer, Brazil's national ceramic manufacturers' association, domestic tile production reached 825 million sqm in 2024, marking a 4.1% increase compared to the previous year's output of 792 million sqm. This performance solidifies Brazil's position as the world's third-largest ceramic tile producer by volume and the sixth-largest exporter.

More than 10% of Brazilian production is exported, with neighbouring South American countries accounting for about half of Brazilian exports in value. Paraguay leads with a 17% share, followed by Argentina (8%), Uruguay (6%) and the Dominican Republic (5%). However, in terms of value, the United States remains the most important export market. In 2024, Brazilian tile exports to the US reached an estimated figure of almost US\$100 million – around 13 million sqm – accounting for 26% of total Brazilian tile exports.

Both tile production and

consumption are projected to continue growing in 2025, albeit at a slower pace than in 2024, with an estimated average increase of 2.8%. If this trend holds, Brazil's ceramic tile market will surpass 750 million sqm by the end of the year.

acusi@confindustriaceramica.it

THE XX MUNDO CERÂMICO AWARD

pays tribute to Sérgio Magalhães, chairman of the Board of Directors of Anfacer. Magalhães was honored as the Highlight of the Year at the XX edition of the award, alongside with the Company of the Year, Biancogres. Founded in 1967, this company produces over 40 million m²/year, in an industrial area of 400,000 m². Since 2001, the award, considered the most important in the sector, has aimed to recognize the most influential professionals and companies.

INCEPA (ROCA BRASIL CERÂMICA)

owner of the Incepa and Roca Cerâmica brands (part of Gruppo Lamosa), has invested in a second SACMI Continua+ line. The newly completed installation includes a PCR2000 Smart along with high-efficiency kilns and dryers. The SACMI Deep Digital Line will play an important role by adding distinctive new products to Incepa's bestselling range in Brazil and international markets.

THE "CENTRAL DO ASSENTADOR CERÂMICO"

(Ceramic) Tile Installation Centre, an initiative launched by Anfacer with the support of the #SouCunheiro online community, the CCB (Ceramic Centre of Brazil) and Cortag Brasil, trained more than 1,400 professionals in 2024. Created to support the development of a skilled workforce and promote sales of large-format ceramic tiles, the initiative also marked the launch of the Centre's new EAD platform. Over the course of the year, 26 training sessions were held in 18 cities across 8 Brazilian states and saw the participation of 1,479 professionals.

“WE WORK WITH SLABS and also offer installation”

by Lazzaro Menasce

Sandra Molina, from Mais Finishings, is always looking for innovative and exclusive products for the high-end market in Brazil

□ The luxury market in Brazil has seen significant growth and is expected to reach R\$130 billion by 2030, according to Bain & Company. This highly diversified market is increasingly driven by young consumers purchasing luxury items across various sectors, including automobiles, private aircraft and high-end real estate. Recognizing this demand, Sandra Molina Feuer and her husband and business partner, Nelson Feuer, founded Mais Finishings 22 years ago. Their company specializes in high-end finishing materials, primarily serving architects and their clients.

Sandra, how did it all begin?

My partner and I both have backgrounds in civil engineering. In 2003, we founded Mais Finishings with the goal of offering specialized consulting services to architects, helping them bring their envisioned projects to life. Our focus has always been on all types of high-end finishes, carefully curated to align with the latest design and decoration trends.

What kind of products does Mais Finishings offer?

Today, we carry both domestic and international brands of tiles, sanitaryware and fittings. But our business is not just about selling products – we focus on delivering tailored solutions for each client’s project.

You provide consulting, engineering and installation services, including for large slabs.

Yes, we’ve been working with large-format slabs since 2015. Back then, the slabs weren’t as large as they are today – formats were 120x120 cm – but as sizes increased, we invested heavily in the technology and expertise needed for handling them. Today, we have extensive know-how in this area. It’s not just about storing and delivering the slabs; we also provide technical support for architects, helping them integrate these materials seamlessly into their projects.

Do you also offer installation?

Yes. In addition to installation, we handle processing and finishing for these materials. Over time, we’ve developed extensive expertise in working with large slabs.

Which slab manufacturers do you work with today?

Among domestic brands, we work with Roca, the first Brazilian company to produce porcelain slabs using Continua technology. For international brands, we collaborate with Inalco and various Italian manufacturers. We always seek unique products that aren’t available in Brazil, which is why we work with groups like Imola and, depending on the product type, have also partnered with Graniti Fiandre, Gardenia and Florim. In other categories, we’ve sourced products from Ceramica Sant’Agostino and Sicis.

Is the search for unique materials an ongoing effort?

Absolutely. We always aim to surprise and inspire both architects and end



Sandra Molina



consumers. That's why we actively participate in major design shows in Milan, Paris and Bologna, where we discover upcoming trends for residential spaces.

Who selects the products at Mais Finishings?

I personally oversee product selection for the company. I seek out suppliers who align with our vision and aspirations.

Who are your main clients?

We have five stores, and architects account for 90% of our business. However, in some locations, end consumers also represent a significant portion of our clientele. There are always individuals who take on renovation projects themselves.

Do you provide guidance or recommend professionals in such cases?

Yes, but it's a very personal decision for the client. If requested, we provide recommendations for three or four architects, allowing them to choose the best fit.

Where are your stores located and how do they differ?

Our stores are located in the state of São Paulo, specifically in Alameda Gabriel Monteiro da Silva, a renowned street for high-end interior design showrooms in São Paulo, Avenida Pacaembu and in the cities of Santo André and Campinas. We also have a new store in Rio de Janeiro, opening this year with a different service concept.

What makes the Rio store different?

We've been operating in Rio for 10 years and wanted to try a new approach. This store exclusively serves architects and specifiers by appointment, similar to how high-end European showrooms operate. Since we already have a loyal network of architects, we've designed this 250-square-metre space to offer a personalized, curated experience.

Is the clientele in Rio different from São Paulo?

Each region has its own distinct preferences, architectural styles and home sizes. Even within São Paulo, Campinas differs from the capital in terms of market demand.

How do you structure your product offerings?

Rather than stocking multiple brands of the same product, we focus on one brand per category. This includes marble, concrete, wood, vinyl flooring and more. For sanitaryware and fittings, we work with multiple suppliers, each offering distinct product ranges.

Doesn't this limit client choices?

Not at all, because our approach is project-driven. By understanding the client's vision and the architect's brief, we guide them toward the best options in terms of aesthetics, functionality and cost-benefit. Since we purchase in volume from each supplier, we can offer competitive pricing.

How do you manage your relationship with architects?

We recognize that each project is unique and that architects need exclusive specifications. With our extensive range of products, we enable customized, distinctive solutions for each designer.

How do you handle inventory?

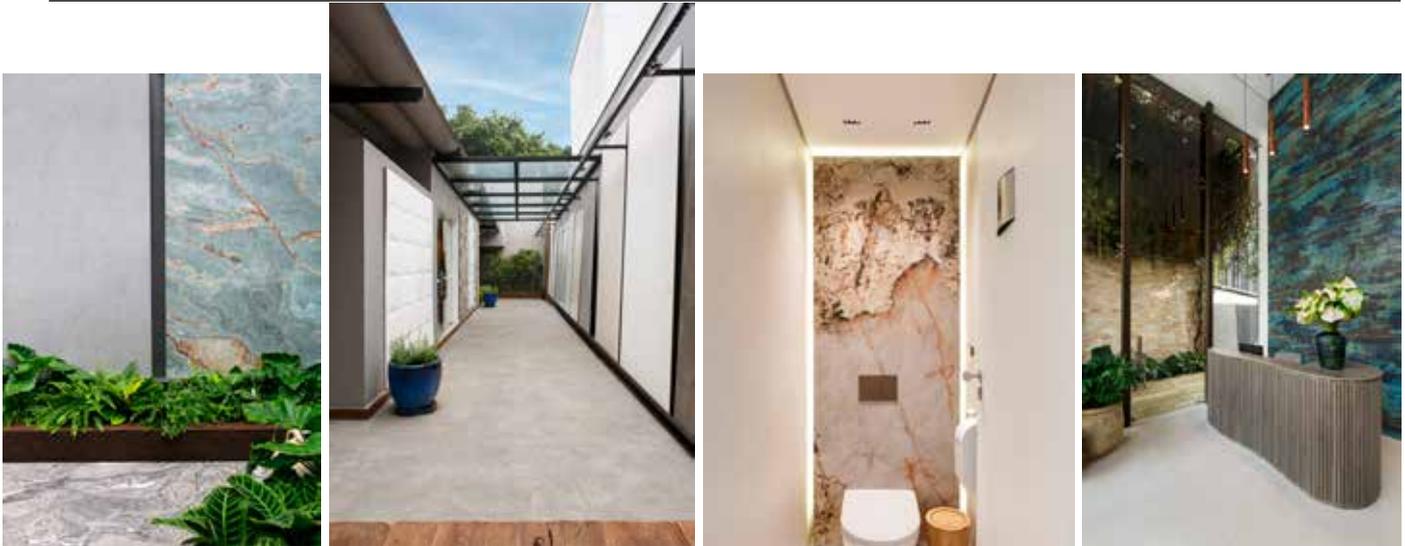
We operate a distribution centre and manage inventory in two ways. One involves maintaining stock of key products according to demand patterns, the other focuses on scheduled deliveries directly from our suppliers. Since we work based on projects, this allows for precise planning and delivery timelines. We are also very strict about meeting deadlines.

What about imported products?

We also stock key imported items, though not the full portfolio. Since we bring in large volumes every month, our standard delivery time is 45–60 days, except during certain peak periods such as the year-end holidays. Right now, shipping costs are very high. Each season has its own challenges, but I always say that's what makes retail interesting – it's never monotonous.

How do you view Italian products?

Italy leads in both design and technology. Many of the world's top design studios are Italian and they are always at the forefront of innovation. Their products are more refined, more durable and offer greater variety. We never import products that are already available in Brazil – we always seek something unique.



You talk about technology, but isn't the equipment the same for everyone?

It's not just about having the right equipment – there's a learning curve to producing a high-quality product. Take full-body porcelain tiles, for example. Beyond their stone-like aesthetic, they allow us to create kitchen countertops where the material is uniform throughout. However, we also need to consider practical factors: the material can chip, and the people using it daily aren't necessarily the ones who chose or purchased it. That's why safety and durability are key concerns in its application.

Is it possible to achieve this level of precision?

Some people say we're too technical, but we believe in-depth knowledge is essential in this field. My background is in engineering, so for me, functionality always comes first.

How should Italian companies improve their presence in Brazil?

Entering Brazil is very challenging due to high taxation and complex regulations. Many foreign brands – German, Japanese and Italian alike – enter the market without fully understanding its complexities, leading them to exit quickly. This damages brand credibility. For example, in the sanitary fittings sector, Grohe and Duravit entered and exited rapidly, leaving only Kohler.

What's the best strategy for success in Brazil?

First, you need to fully understand the

market. Brazil is a vast and highly regionalized country. You can enter through Recife, Santos or Itajaí – it doesn't matter where, but each entry point has logistical implications. For example, if you enter through Itajaí, you can't easily distribute to the Northeast. Italian companies in particular need a deeper understanding of the Brazilian market. We operate differently from them – it's not better or worse, just different. In Italy, for instance, inventory is kept right next to the store, which simplifies logistics for retailers since they don't need to hold stock themselves. Now, imagine a store in Manaus, in the far north of Brazil – just getting products there is a logistical challenge, not to mention the complex tax system and the need to understand Brazilian consumer preferences. Without this level of insight, foreign brands struggle to establish a foothold.

What is the mindset of Brazilian architects?

The architecture profession has become more specialized. Today, architects need to understand a wide range of materials, from tiles to lighting and beyond. They rely on trusted partners to navigate these choices. There are also important differences between seemingly similar products – you can't simply compare brands because the manufacturing techniques vary. Every choice comes down to a cost-benefit balance. Lack of information can lead to mistakes. Some people say we're too technical, but we believe in-depth knowledge provides peace of mind.

After all, building a home is a dream and we want to ensure that

dream is fulfilled.

Do your stores follow a standardized product display format?

Yes, we have a standardized layout, though we always adapt to the specific property. Given the wide variety of products we offer, we rely on samples rather than displaying full inventories. We also have an outdoor exhibition area that functions like a gallery for large slabs, allowing customers to experience the materials in natural light.

You launched a franchise project this year. How did that come about?

Nelson and I are in our 60s and our heirs have chosen different career paths. With a team of 120 employees, we needed a way to ensure the long-term future of our business. After careful consideration, we decided to develop a franchise model, which we have been structuring over the past two years.

What is the franchise model and what type of franchisees are you looking for?

We're not just offering products, we're providing the expertise needed to run the business successfully. A franchisee must embody our DNA, have a deep understanding of the luxury market and appreciate the value of architectural projects. Our goal is to professionalize the company further while maintaining our high standards.

lazzaro@menasce.com.br

cer magazine

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

WWW.CERAMICA.INFO/CER-MAGAZINE



Un progetto editoriale distribuito mediante la piattaforma
ceramica.info e i suoi canali social 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:

EdiCer SpA

Edi.Cer, Spa
Viale Monte Santo 40, 41049 Sassuolo (MO)
Tel. 0536 804585 - info@edicer.it

Agenzia esclusiva per la raccolta pubblicitaria:

POOL
MEDIA S.R.L.

POOL MEDIA Srls
Via Tacchini 4 - 41124 Modena
Tel. 059 344455 - info@pool.mo.it

CONSTRUCTION REBOUNDS

thanks to government initiatives

by Sara Seghedoni

According to the Interact Analysis report, economic pressures such as high interest rates and inflation continue to pose challenges for Brazil's construction industry

□ The Brazilian economy is in a delicate phase of post-pandemic recovery with GDP growing at a sluggish annual rate of 1.7%.

One key factor contributing to this slow rate of growth is the high interest rate set by the central bank at 10.5%, down from its peak of 13.75% in mid-2023. While this reduction eases financial pressure slightly, rates remain high by international standards, potentially limiting investment in the construction sector. At the same time, inflation in Brazil is showing signs of improvement, with 2024 projections at 4%, significantly lower than the high levels of 2022.

Brazil's construction industry remains fragile. In the first quarter of 2024, output fell by 2.6% compared to the previous quarter but positive year-on-year figures point to a recovery. According to Prometeia's

forecasts, construction investment in 2024 reached \$251.3 billion, up 4.2% with respect to 2023. Further annual growth is anticipated in 2025 (+3.6%), followed by +3.6% in 2026 and +3.5% in 2027. Investment in residential construction accounts for 33% of total investment (\$83.3 billion), reflecting a 2.5% increase over 2023.

This positive trend is expected to continue, with residential investment projected to grow by +2.7% in 2025 and +2.9% in both 2026 and 2027.

Government programmes have made a crucial contribution to this upturn. One such initiative is the National Logistics Plan (NPL), aimed at expanding Brazil's transport network, with a 91% increase in rail infrastructure planned by 2035. Another is the New Growth Acceleration Program (PAC), which has earmarked R\$ 1.7 trillion (\$300 billion) for infrastructure projects.

The real estate market remains a bright spot within Brazil's construction sector. In 2023, housing unit sales surged by 35% year-on-year, largely driven by social housing initiatives such as "Casa Verde e Amarela", a government-backed programme aimed at providing affordable housing for low-income families and stimulating market activity.

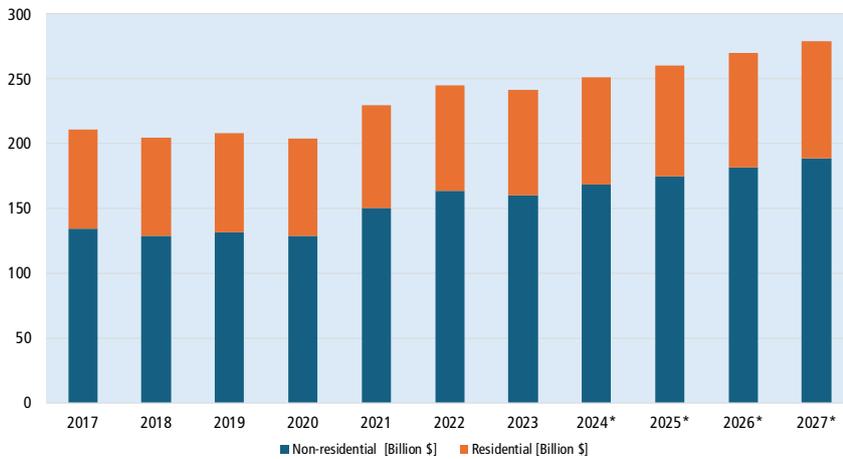
Despite these efforts, housing supply has struggled to keep pace with demand, with the number of new housing units delivered in 2023 rising by just 1.4% compared

Photo by Nilkguy from Pixabay



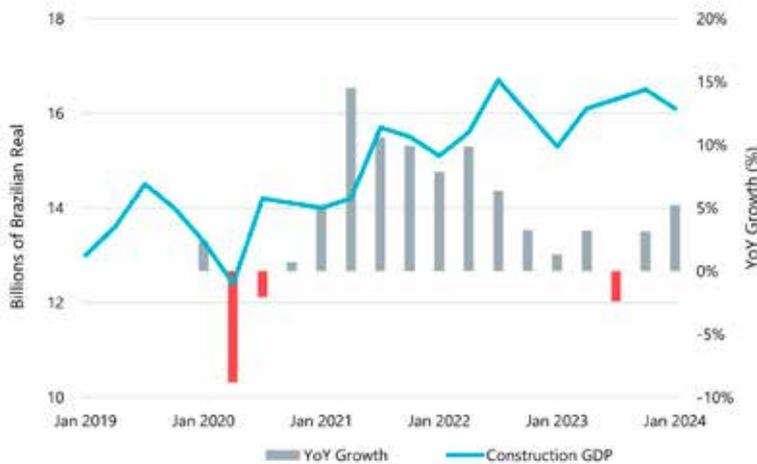
Evolution of construction investments in Brazil

Billions of \$ - Years 2017-2027



Source: Prometeia (*Forecast)

Brazil - Construction GDP
Billions of Brazilian Real / YoY Growth (%)



Source: IBGE (© Interact Analysis 2024)

Despite these difficulties, government initiatives, coupled with strong demand in both the construction and industrial sectors, are generating signs of recovery. Although conditions remain challenging, the market ended 2024 in a stronger position than anticipated

to 2022. Nonetheless, projections remain positive for 2024, with growth expected in both sales and new developments. According to research conducted by the Brazilian Association of Real Estate Companies (ABRAINC) and the Foundation of the Economic Research Institute (FIPE), sales of new properties grew by 21.5% in the first ten months of 2024, reaching 155,769 homes. Sales of mid- and high-end properties recorded a 3.8% increase, while the overall transaction volume grew by 23.7%. The Minha Casa, Minha Vida social housing programme also saw strong results, with 26.1% growth in units

sold and a 22.5% increase in total sales value. “Despite the challenges posed by rising interest rates, which limit access to credit and increase mortgage costs for both businesses and consumers, the real estate sector has demonstrated resilience and adaptability in 2024,” said ABRAINC chairman Luiz França, adding that the sector may continue to outpace GDP growth in 2025.

ssghedoni@confindustriaceramica.it



Photo by soel84 from Pixabay

CILENE LUPI: “MY WORK table is a porcelain slab”

by Lazzaro Menasce



Ph. Rafael Renzo

Cilene Lupi

Cilene Lupi, an architect with 34 years of experience in interior design, graduated from the School of Fine Arts and has completed numerous residential and commercial projects with extensive use of ceramic tiles. One of her distinguishing traits is her passion for furniture design, which emerges through her close collaboration with clients. Here, she tells us a little about her creative process and completed works.

Where does your passion for drawing come from?

Since childhood. I've always loved drawing by hand, and I still do it today, using perspective and vanishing points in all my projects. Every single project I create starts as a hand-drawn sketch. The initial inspiration always comes from the client – their desires and dreams of shaping a space to reflect their personality.

Does an architect need to know how to draw?

These days, many professionals rely heavily on technology, but I continue to use hand-drawn sketches as I always have. If something in a project needs to be changed, I draw it immediately and pin it up on the wall. I believe drawing comes from the architect's soul – if you give the same brief to 60 professionals, you'll get 60 completely different projects. Today, many people work with AI (Artificial Intelligence).

Is AI a benefit?

I'm not sure. I believe creativity, soul and emotion will always take

precedence. When you use AI, who is really designing? Is the AI thinking on its own or is it just assisting someone? That said, once the creative process is complete, technology is a valuable tool for helping refine and execute a project efficiently.

How do your projects come about?

The client is always at the centre of the process. If a project – whether residential, commercial or corporate – doesn't fulfil the client's vision, then it simply doesn't exist. What gives me the greatest satisfaction is interpreting and translating their ideas into reality. People often know what they want, but they don't know how to achieve it – that's where I come in. Once the creative concept is established, technology becomes a useful asset in the execution phase. But the mind, emotion and soul remain irreplaceable.

What kind of relationship do you have with clients?

I have long-standing relationships with many of my clients. I always listen attentively to what they want and dedicate myself fully to each project. I never leave a job unfinished – the client provides continuous feedback throughout the process, allowing for adjustments as needed. There are also cases where the level of trust is so high that my sense of responsibility increases tremendously, and fortunately, this approach has always worked well.

Do you ever have conflicts with civil engineers?

I'm lucky to work with flexible and



The wine cellar inside a structural pillar



Ph. Rafael Renzo

highly skilled engineers, and no project moves forward without approval from structural engineers, hydraulic specialists or electrical designers. I have an excellent working relationship with professionals in these fields. Both sides must be flexible so that the design can be adapted to technical constraints without compromising aesthetics or functionality.

In a recent project, you designed a wine cellar inside a structural pillar. How did that come about?

I was renovating a 40-year-old apartment that had never been lived in, and there was a massive 2.5-metre-diameter pillar right in the middle of the living room. We had to find a solution. We discovered

a small gap within the structure that allowed us to utilise the space without affecting the building's integrity. We turned it into a built-in wine cellar, complete with lighting and custom shelving. Now, what was once an eyesore has become a striking focal point at the apartment entrance.

How do ceramic tiles fit into your projects?

I use ceramic tiles in every project, alongside other materials. Years ago, I was hesitant to use decorated tiles because they looked artificial, so I preferred plain, more formal styles. But with the advent of HD technology, the quality has improved dramatically – the designs are flawless and the practicality is unmatched.

They require careful handling and specialised installation. You need expertise in selecting the right adhesive, checking the subfloor conditions and ensuring safe transport. When handled correctly, the results are outstanding.

Do you have any preferences when it comes to ceramic tiles?

I like using both large and small tiles. I love experimenting with patterns, mixing colours and textures to create dynamic compositions. I look for timeless designs, something that won't go out of style too quickly.

But isn't ceramic tile subject to fashion?

That depends on the context. Countries like Brazil, which has a 500-year history, and ancient civilizations in Europe, with histories spanning thousands of years, have different perspectives. In Europe, there's a strong connection to ancestry, heritage and tradition, whereas in Brazil, styles tend to change more rapidly. It's not just about fashion – it's also about how people connect emotionally to their spaces. Here, we have a tendency to renovate more often. Personally, I still have some of my very first porcelain tiles in my country home and I see no reason to replace them.

You even use them in your office, is that right?

Yes. My work and meeting table is made of a large porcelain slab. We had to hoist it into place because of its size! It's supported on an iron base to prevent bending. I wanted it to look like stone, with a satin finish that wouldn't interfere with my hand-drawn sketches, while also being easy to clean. Since it's a multipurpose table where I hold meetings and serve coffee, cake and cappuccinos, ceramic was the ideal choice due to its durability and low maintenance.

What are your thoughts on large-format porcelain slabs?

How do Brazilian ceramic tiles compare to imported products?

Brazilian ceramic tiles have come a long way. There was a time when



The work and meeting table in Cilene's office

only imported tiles came in larger formats, but now local manufacturers have caught up significantly. However, when it comes to design innovation, Italy remains ahead. The Italians and Spanish excel in aesthetics, always introducing new trends and finding ways to push the boundaries of creativity.

What are your thoughts on sustainability in ceramics?

During my visits to porcelain tile factories, I have seen how efficiently water and raw materials are reused. Many of these factories are located in remote areas, where they provide

employment to local communities. Ceramic is also an incredibly durable material, which contributes to long-term sustainability.

What is the relationship between architecture and well-being?

A well-designed space can transform people’s lives. Everyone wants a place to call home, a place to work, to do business, to feel safe and comfortable. Architecture plays a vital role in making these experiences meaningful and accessible. Anyone, regardless of budget, deserves a well-designed home – and having a professional involved in the process is essential.

What kind of year has 2025 been for you so far?

I’m resilient. I don’t dwell on the past, I don’t procrastinate and I don’t focus on negative scenarios. The world isn’t perfect, of course, but I believe this will be a promising year. The pandemic is behind us, and while political uncertainties remain, the key is to seek balance and move forward. We’ve had a strong start to the year with several projects, whether it’s a 20-square-metre studio, a 2,000-square-metre development or a hotel renovation. The outlook for our industry is positive.

lazzaro@menasce.com.br

AWARD

Grand Award of the XV TILE Brasil International Award

Cilene Lupi was the winner of the award promoted by TILE Brasil magazine for projects carried out with ceramic tiles in 7 categories: Residential, Commercial, Façade, Retrofit, Vacation, Scenery and Furniture. An international jury composed of experts in architecture, design and ceramics – Alena Capra, Ana Paula Margarido, Elisabeth Wey, Ila Rosete, Andrea Serri, Danilo Batista, Francesco Lucchese and Gino Venturelli – judged the submissions in the various categories and selected the 20 winning projects. Among them, **Casa Beethoven**, designed by Cilene Lupi, took home the Grand Prize in the Residential category. The winning projects were showcased at Cersaie in Italy in September 2024, followed by the TILE Brasil International Meeting and Awards Ceremony in Brazil. The event featured a series of conferences, including one given by tile consultant Cristina Faedi, and the award ceremony for the winning projects.



The award ceremony in Brazil

Ph. Ricardo Klein



Ph. Fábio Zanzeri



Casa Beethoven project



DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

DAXEL



DAXEL DAXEL DAXEL DAXEL

FOCUS SU TRANSIZIONE e nuove tecnologie

di Flavia Santia

Elisa Franzoni, nuova direttrice scientifica del Centro Ceramico: "l'analisi delle esigenze delle aziende e delle sfide aperte è la base per individuare gli ambiti di ricerca prioritari"

□ Elisa Franzoni, subentrata a Maria Chiara Bignozzi, ora consulente di Confindustria Ceramica, è la nuova direttrice scientifica del Centro Ceramico. Professore Ordinario di Scienza e tecnologia dei materiali presso il Dipartimento di Ingegneria Civile, Chimica, Ambientale e dei Materiali dell'Università di Bologna – ora delegata alla ricerca del Dipartimento – con una formazione sull'ingegneria dei materiali, da oltre vent'anni si occupa di ricerca nel campo dei prodotti da costruzione, con un focus su sostenibilità, durabilità, riciclo e recupero. Un'esperienza che include la partecipazione a progetti di ricerca industriale con le imprese ed un ruolo attivo fin dai primi passi nei laboratori della Rete Alta Tecnologia della Regione Emilia-Romagna.

La nomina di Elisa Franzoni avviene nel contesto di una riorganizzazione nella governance del Centro Ceramico, per cui il già presidente Roberto Fabbri va a ricoprire anche l'incarico di direttore generale e Consuelo Collu quello di responsabile operativo del Consorzio.



ti dove la ricerca può e deve intervenire, con lo scopo finale di dare spazio all'innovazione e migliorare la sostenibilità. Il 2026 segnerà anche il 50° anniversario del Centro, un traguardo importante, che mi vede particolarmente coinvolta poiché il professor Palmonari, fondatore del Centro, è stato il mio coordinatore durante il dottorato. Questo legame mi rende particolarmente entusiasta di poter guidare il Centro verso nuove opportunità.

Cosa significa per lei assumere la direzione del Centro Ceramico e quali saranno le priorità?

È un onore e una grande responsabilità. L'obiettivo è consolidare il ruolo del Centro come punto di riferimento per l'innovazione e la ricerca nel settore ceramico. La mia priorità sarà la conoscenza approfondita delle esigenze specifiche delle aziende, quegli aspet-

Quali sono le principali sfide che il settore ceramico dovrà affrontare nei prossimi anni?

Il settore ceramico è chiamato a fronteggiare la transizione ecologica, l'aumento della competitività nei mercati globali e l'integrazione delle nuove tecnologie nei processi produttivi. È fondamentale quindi investire in ricerca e innovazione: i temi cruciali sono quelli delle materie prime e del riciclo, insieme alle prestazioni dei materiali ceramici, soprattutto all'interno degli edifici, sempre più complessi e artico-



Foto Alessandro Fiocchi



Foto Alessandro Flocchi

lati. Su quest'ultimo punto, ad esempio, il Centro è già attivo, con progetti come il LIFE SuperHero, che riguarda il raffrescamento passivo tramite elementi di copertura, o il progetto Safe&Save, dove si studiano nuove soluzioni tecnologiche per le facciate ventilate.

La sostenibilità è un tema centrale oggi. Come supportare le aziende nella transizione ecologica?

Le aziende ceramiche italiane hanno già fatto enormi passi in questa direzione. La sostenibilità non si misura solo dal punto di vista ambientale, ma anche economico e sociale, come emerge anche dalle ultime normative, quindi anche la sua valutazione diventa più complessa. Il Centro Ceramico supporta le aziende con l'analisi dei dati ambientali e la valutazione dell'impatto ambientale dei processi produttivi. Inoltre, aiutiamo le imprese a comprendere l'effetto delle nuove tecnologie sul prodotto finale e a identificare soluzioni per il miglioramento della circolarità e sostenibilità del prodotto ceramico, includendo lo studio delle emissioni e il riciclo.

Il Centro Ceramico ha un forte legame con l'Università di Bologna e altre istituzioni accademiche. Come rafforzare questa sinergia?

Il legame con l'università è essenziale per il nostro settore. Collaboriamo attivamente con le università del territorio, in particolare con l'Università di Bologna che è partner del consorzio, grazie a progetti regionali e a un laboratorio congiunto - SMILE - che



facilita l'interazione tra la ricerca universitaria e le attività del Centro. L'obiettivo è rafforzare questa sinergia, potenziando la *cross fertilization* tra il mondo accademico e l'industria. Le sfide del settore ceramico richiedono infatti competenze multidisciplinari, che spaziano dalla scienza dei materiali, all'ingegneria, all'ambiente, all'informatica, e il Centro Ceramico è il ponte tra la ricerca universitaria e le esigenze industriali.

Come vede il ruolo della digitalizzazione nel settore ceramico?

La digitalizzazione sta trasformando profondamente il settore ceramico: è un campo sfidante, servono esperti di materiali ceramici ed esperti di informatica e l'obiettivo è trovare un modo per unire linguaggi diversi. Il Centro Ceramico è già impegnato in progetti che favoriscono la digitalizzazione, come l'integrazione dei materiali ceramici nel BIM (*Building Information Modeling*), strumento utilizzato sempre più dai progettisti, o l'uso della *blockchain*

anche per garantire la tracciabilità e la qualità dei prodotti ceramici.

Come intende sviluppare il rapporto con le imprese ceramiche italiane?

Il rapporto con le imprese è cruciale per il nostro lavoro. La nostra missione è rafforzare la collaborazione attraverso servizi di consulenza specializzata, workshop e progetti congiunti. Un vantaggio è sicuramente avere, come partner del consorzio, Confindustria Ceramica, un ponte fondamentale per conoscere le aziende, ascoltare le loro esigenze e promuovere la consapevolezza delle potenzialità di ricerca offerte dal Centro. Vorrei anche cercare opportunità di collaborazione su progetti europei, per affrontare tematiche di interesse industriale, e facilitare l'accesso delle aziende a nuove tecnologie e strumenti avanzati per l'innovazione.

Quali sono gli obiettivi futuri per il Centro Ceramico?

Il futuro del Centro è orientato all'innovazione continua. È essenziale anche potenziare la disseminazione dei risultati della ricerca e la formazione, così da rendere più visibile il lavoro che portiamo avanti sui materiali ceramici e gli aspetti normativi. Sono un'ottimista e sono davvero soddisfatta della nuova sede del Centro Ceramico, che offre spazi moderni e laboratori ben attrezzati. Credo che con il giusto approccio metodologico, analizzando i problemi e impostando in modo efficace la ricerca, potremo ottenere risultati eccellenti.

fsantia@confindustriaceramica.it

CER giornale NEWS

Il primo emagazine per la più aggiornata e completa informazione e formazione degli **operatori** del settore ceramico



10 numeri/anno

12.000 interlocutori qualificati

Responsabili di produzione - R&S - Università - Laboratori di ricerca

INFO AZIENDALI

FINANZA

FIERE

INNOVAZIONE TECNOLOGICA

ENERGIA

COUNTRY REPORT

SOSTENIBILITÀ

CULTURA

Per ricevere l'emagazine, inviare una email a redazione@confindustriaceramica.it indicando nome, cognome, azienda ed indirizzo email.

Emagazine edito ed inviato da Edi.Cer. spa, promosso da Confindustria Ceramica.

DOSSIER



Le costruzioni
in Italia
e in Europa

L'IDROTERMOSANITARIO

flette, ma meno del previsto

di Simone Ricci

Il settore della distribuzione organizzata dell'idrotermosanitario risente della fine dei bonus edilizi: fatturato a dicembre 2024 a -7,99%. Per il 2025, Angaisa stima un'ulteriore diminuzione nell'ordine del -1,44%. In attesa della Direttiva Casa Green.

□ Nel quarto trimestre del 2024 il Pil è rimasto fermo rispetto ai tre mesi precedenti, mentre rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente c'è stata una crescita del +0,5% (fonte Istat). Il settore delle costruzioni affronta una forte flessione e chiude il 2024 a -4,2%, con una stima per il 2025 di un ulteriore -6,2% (fonte Cresme).

In questo contesto di forte rallentamento e di nuove sfide legate alla realizzazione del PNRR, anche il settore dell'idrotermosanitario registra nel 2024 una contrazione del fatturato, proseguendo con il fisiologico riallineamento del mercato, dopo l'euforia derivante dai bonus edilizi, che inevitabilmente riduce la disponibilità ad investire sul bene casa.

Come evidenziato dal presidente di Angaisa Maurizio Lo Re durante il 25° Convegno Nazionale Angaisa "Strategie di crescita in un mercato instabile", l'Osservatorio Vendite relativo ai primi dieci mesi dell'anno registra un fatturato 2024 a -4,73% sull'anno precedente (-8,32% sul 2022 e +13,56% sul 2021). Campania e Calabria sono

in controtendenza, mentre segnano il passo in modo significativo Lombardia, Piemonte, Toscana e Sardegna.

Il mese di novembre 2024 ha fatto registrare un decremento del -9,05% dei fatturati rispetto a novembre 2023. Se confrontiamo i primi 11 mesi del 2024 con lo stesso periodo del 2023, la flessione è pari al -5,20%. Il mese di dicembre si è chiuso con un -7,99% rispetto a dicembre 2023, mentre il secondo semestre del 2024 evidenzia un -6,25% rispetto al secondo semestre 2023.

La flessione del 2024 è in realtà meno pesante di quanto ci si sarebbe potuti attendere (la previsione contenuta nel Flash Report Angaisa ipotizzava un -7,88%). Per quanto riguarda l'analisi

Mercato idrotermosanitari - fatturato
Var %

Periodo	Variazione
Ottobre 2024 su Ottobre 2021	+9,98%
Ottobre 2024 su Ottobre 2022	-5,12%
Ottobre 2024 su Ottobre 2023	-2,83%
Gennaio - Ottobre 2024 su 2021	+13,56%
Gennaio - Ottobre 2024 su 2022	-8,32%
Gennaio - Ottobre 2024 su 2023	-4,73%

Fonte: Osservatorio Vendite Mensili ANGAISA



Foto di Storme Kovacs da Pixabay

dei bilanci delle aziende della distribuzione organizzata idrotermosanitaria aderenti ad Angaisa, nel 2023 le vendite avevano registrato un +0,20% (dopo un +24,15% dell'anno precedente), con un margine di intermediazione che rimane stabile oltre il 29%. Per il 2025, Angaisa stima una sostanziale stabilizzazione del mercato, con un ulteriore calo nell'ordine del -1,44%, a meno che non intervengano novità sostanziali legate alla Direttiva Case Green.

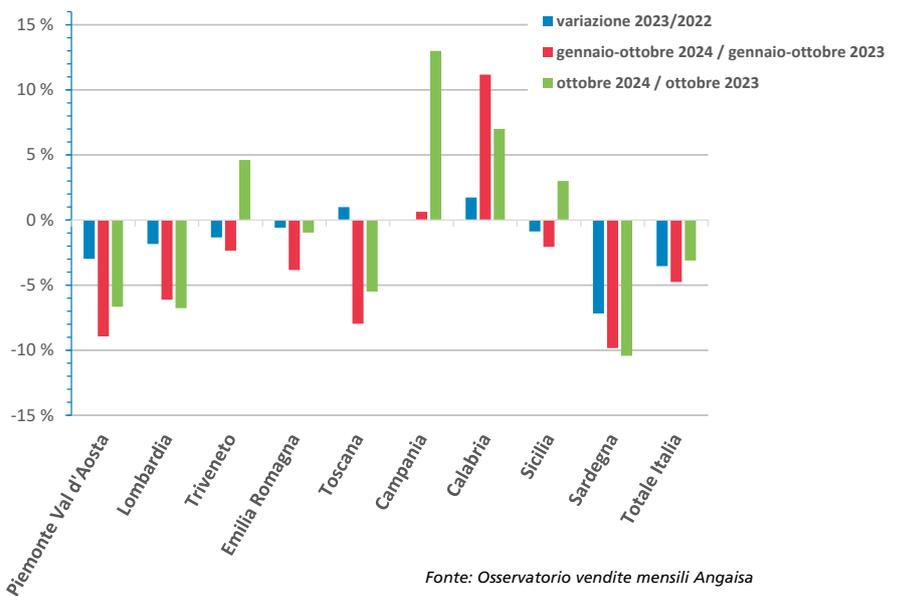


A proposito, in Italia su un totale di 12,5 milioni di edifici residenziali, il 61% si trova in classe energetica F o G (dati Istat-Enea), mentre solo il 5% si trova in classe A. Per quanto riguarda il patrimonio edilizio comunale italiano, il 43,4% è stato costruito prima del 1945 e il 59% delle scuole comunali risalgono a prima del 1976 (fonte Nomisma). La decarbonizzazione del patrimonio edilizio è una delle grandi sfide che il settore delle costruzioni dovrà affrontare nei prossimi anni. Un percorso complesso che richiederà soluzioni e strumenti innovativi, concretezza e fattibilità, conoscenza e competenza, soprattutto per intervenire su un patrimonio edilizio storico come quello italiano.

sr Ricci@confindustriaceramica.it

Mercato: vendite mensili per regione

Var. %



Fonte: Osservatorio vendite mensili Angaisa

Osservatorio Vendite Regionale	Variazione % 2023/2022	Variazione % Ottobre 2024/ Ottobre 2023	Variazione % gennaio-ottobre2024/ gennaio-ottobre2023
TOTALE ITALIA	-3,54	-2,83	-4,73
PIEMONTE VAL D'AOSTA	-2,98	-6,66	-8,94
LIGURIA **	N.D.	N.D.	N.D.
LOMBARDIA	-1,84	-6,77	-6,12
TRIVENETO	-1,33	+4,62	-2,35
EMILIA ROMAGNA	-0,58	-0,96	-3,84
MARCHE **	N.D.	N.D.	N.D.
TOSCANA	+0,99	-5,50	-7,97
UMBRIA **	N.D.	N.D.	N.D.
LAZIO **	N.D.	N.D.	N.D.
ABRUZZO-MOLISE **	N.D.	N.D.	N.D.
CAMPANIA	N.D.	+12,99	+0,63
CALABRIA	+1,73	+7,00	+11,17
PUGLIA - BASILICATA**	N.D.	N.D.	N.D.
SICILIA	-0,87	-3,00	-2,06
SARDEGNA	-7,17	-10,43	-9,83

**regioni con numero aziende partecipanti all'Osservatorio NON SIGNIFICATIVO

COSTRUZIONI, LE OPERE PUBBLICHE trainano il mercato

di Giorgio Costa

La fine dei maxi incentivi frena il residenziale nel 2024, che flette anche in Europa. L'impiantistica assorbe il 40,3% della spesa in edilizia



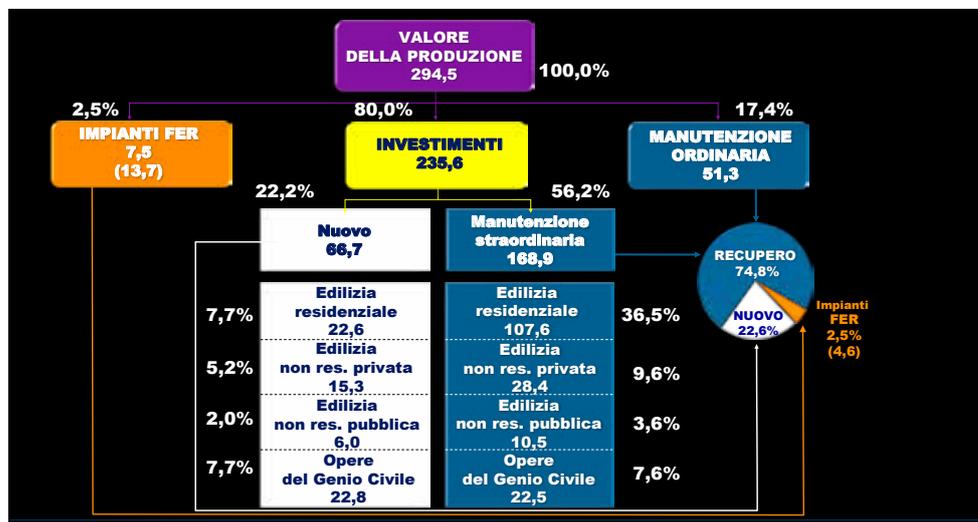
Lorenzo Bellicini

Le opere pubbliche stanno trainando il mercato delle costruzioni che in Italia nel 2023 ha totalizzato 294,5 miliardi di valore; ma dopo il rallentamento già evidente nel 2024 (con la frenata anche delle vendite di materiali elettrici, componente fondamentale dei cantieri edili) e “certificato” anche dal Rapporto congiunturale di Ance (che segna un -5,3% di investimenti in edilizia frutto del +21% di opere pubbliche e del -22% di riqualificazione abitativa), il 2025 (per Ance il calo sarà del 7%) sarà influenzato dalla frenata delle opere private in ragione dell’attenuarsi degli effetti dei vari incentivi, mentre resta forte l’impatto PNRR sulle opere pubbliche. Il dato emerge dal XXV° congresso Angaisa (Associazione nazionale commercianti articoli Idrosanitari, climatizzazione, pavimenti, rivestimenti ed arredobagno) così come dal XXXVII° Rapporto congiunturale e

previsionale del mercato delle costruzioni 2025 del Cresme. In particolare, nel contesto del settore, sta emergendo il ruolo trainante degli impiantisti-installatori elettrici – opere per oltre 70 miliardi nel 2023 con l’impiantistica che assorbe il 40,3% della spesa in edilizia - che scontano però un’età in genere vicina e superiore ai 50 anni e dunque non sono nativi digitali in un momento in cui il digitale è alla base dei nuovi impianti. Lorenzo Bellicini, direttore tecnico del Cresme, spiega che “si è verificato il passaggio di testimone tra il mercato della riqualificazione privata e quello delle opere pubbliche” con un mercato delle costruzioni che sta vivendo una fase ciclica “fuori scala” sia per le opere pubbliche che per la riqualificazione privata. Infatti, se dal 2014 al 2020, la media annua degli importi delle gare di opere pubbliche aggiudicate è stata di 15 miliardi di euro,

Il valore della produzione nelle costruzioni

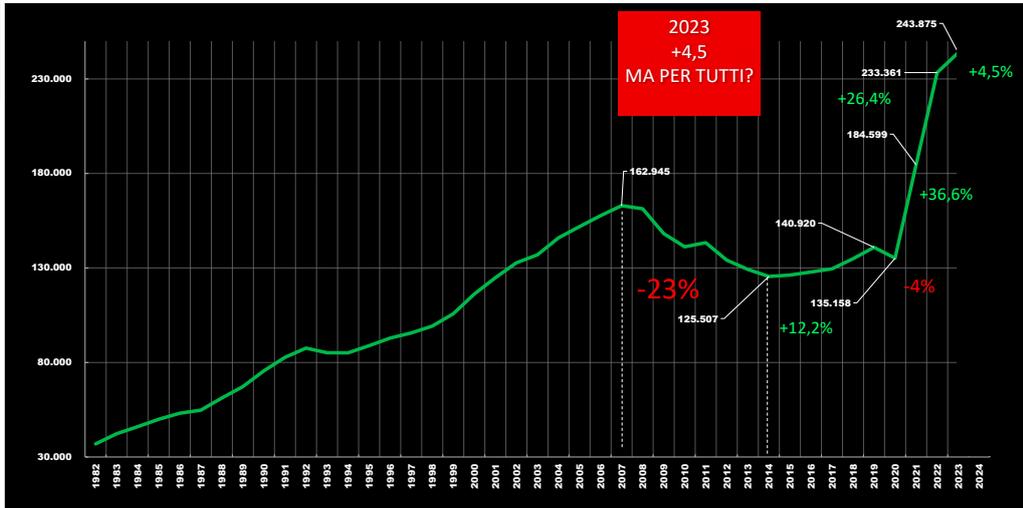
Miliardi di euro (semidefinitivi) - Anno 2023



Fonte: CRESME/ISI

Investimenti in costruzioni

Prezzi correnti - Milioni di euro - Anni 1982-2024



Fonte: CRESME/ISI

nel 2021 si sale a 50 miliardi, nel 2022 a 59, nel 2023 a 95. “Il mercato delle opere pubbliche del 2023 è grande 6,3 volte quello della media annua dei nove anni che vanno dal 2012 al 2020”, spiega Bellicini.

A livello europeo, le stime di Euroconstruct per i 27 Paesi europei che aderiscono all’organizzazione prevedono che alla caduta del 2024 abbia contribuito fortemente la continuazione della forte flessione del mercato residenziale (-4,8%) mentre la spinta delle opere pubbliche si affievolisce (+1,1%) per riprendere nel 2025 (+2,5%). Anche il settore non residenziale che nel 2024 è negativo (-0,9%), nel 2025 dovrebbe fare +1,1%. Per l’Italia la caduta del rinnovo residenziale per l’effetto Superbonus fa segnare un -16,9% nel 2024 e -21,1% nel 2025. Bene le opere pubbliche (+13,7% nel 2024 e +7,5% nel 2025), spinte anche dal PNRR.

Per quanto riguarda il mercato della riqualificazione, la stagione dei Superbonus è finita, quella dei Bonus è in riduzione, e anche qui le “montagne russe” hanno disegnato il mercato delle costruzioni: dal 2013 al 2020 i vecchi incentivi, del 50%, del 65% ma anche del 75% e 85%, avevano attivato un mercato di 28 miliardi di euro all’anno. Poco meno del doppio degli appalti di opere pubbliche. Nel 2021 i lavori incentivati salgono a 67,1 miliardi; nel 2022 a 94,6, nel 2023 “scendono” a 83,7. Nel 2023 il Superbonus – che secondo Bellicini ha avuto l’indubbio merito “di aver risanato i bilanci delle

imprese di costruzione” - per il risparmio energetico da solo aveva attivato 46 miliardi di euro di lavori, nei primi tre mesi del 2024 ancora 14,5 miliardi, ma poi nell’insieme dei cinque mesi successivi si scende a 728 milioni. Ad agosto sono 59 milioni. “La correzione sul mercato è pesante – analizza Bellicini - perché il picco è stato fuori scala”. Con il 2024 il mercato delle costruzioni entra nella sua fase recessiva, con una flessione del 4,2%, del 6,2% nel 2025, una contrazione nel 2026, seguita da una stabilizzazione nel 2027 e un ulteriore calo nel 2028. Secondo il Cresme, i motivi di questa flessione sono da individuare nella riduzione degli investimenti in riqualificazione del patrimonio esistente, nell’espansione del mercato delle opere pubbliche, nella contrazione nei prossimi due anni della nuova edilizia residenziale e avvio di una fase contenuta di ripresa a partire dal 2027 e, infine, nella stabilità dell’edilizia non residenziale privata nel 2024 e 2025 e dei tassi moderati di crescita nel biennio successivo. E anche nei prossimi anni a trainare il mercato saranno gli investimenti pubblici.

I dati dicono che il 2024 è andato meglio delle attese. Per comprendere cosa sta succedendo si deve tener conto di uno dei principali caratteri del mercato delle costruzioni: “la sua forza inerziale”. Le costruzioni sono una macchina pesante che parte lenta e si ferma lenta, come una grande nave a pieno carico che lanciata a tutta velocità, per fermarsi, a macchina tutta indietro, impiega

anche 5 miglia (8 chilometri). Più la nave è grande più impiega tempo a fermarsi. Londa di domanda è stata così alta che non si è esaurita velocemente, per i tempi dei cantieri, per le diverse fasi dei cicli di lavoro e per la capacità dell’offerta. Così appaiono numeri molto diversi: i dati delle casse edili dicono che l’occupazione nel 2024 è cresciuta del 4%, grazie al boom delle opere pubbliche; mentre la vendita di caldaie e condizionatori si è invece dimezzata. Mercati diversi, tempi diversi.

E poi che succede sul mercato della casa? La questione abitativa in molte città è tornata al centro del dibattito, in Italia si costruiscono poche case, meno che in tutta Europa; le compravendite danno segnali di “rimbalzo”, ma l’offerta di affitto “normale” non c’è; i tassi stanno scendendo, i costi di costruzione restano elevati e c’è da chiedersi se ci saranno, anche qui, ritorni indietro. E poi il mondo delle costruzioni, come tutto, è sottoposto a profondi cambiamenti: si pensi all’entrata in funzione da gennaio dell’uso del BIM nei progetti pubblici - il correttivo del Codice Appalti porta da 1 milione a 2 milioni di euro la soglia degli appalti che, dal 1° gennaio 2025, saranno soggetti a obbligo BIM - ma anche alla nuova disciplina contenuta nel nuovo Regolamento Europeo sui prodotti da costruzione, oppure ai contratti collaborativi, ai nuovi progetti di industrializzazione e alla nuova accelerazione della digitalizzazione.

giorgiocosta1959@gmail.com

IL BIM IN ITALIA: diffusione e adozione

di Valerio Da Pos

L'implementazione del BIM sarà una rivoluzione per l'Industria delle costruzioni

□ L'introduzione del BIM (*Building Information Modeling*) sta trasformando radicalmente i processi progettuali e costruttivi a livello globale, segnando un cambiamento profondo nell'industria delle costruzioni. Probabilmente, non è mai accaduto un cambiamento altrettanto significativo come quello che il BIM promette di portare con sé.

In Europa, l'adozione del BIM è vista come una priorità strategica nell'ambito della trasformazione digitale da completare entro il 2030. Questa spinta verso la digitalizzazione si integra inoltre con le iniziative del Green Deal europeo, finalizzato al raggiungimento della neutralità climatica. Anche l'Italia sta compiendo notevoli sforzi per favorire l'integrazione del BIM nei processi costruttivi, riconoscendo l'importanza di una transizione digitale nel settore.

Se da un lato non c'è dubbio che il BIM rappresenti un passaggio fondamentale verso la digitalizzazione del settore edile, con il potenziale di aumentare significativamente l'efficienza, la qualità

e la sostenibilità nelle costruzioni, nella pratica il suo utilizzo non è ancora così diffuso. Nonostante ciò, le resistenze all'adozione del BIM sono comprensibili e indicano la presenza di ostacoli da superare. Tuttavia, è essenziale non perdere di vista il fatto che la digitalizzazione del settore delle costruzioni, e in particolare il BIM, è ormai un traguardo inevitabile per l'industria.

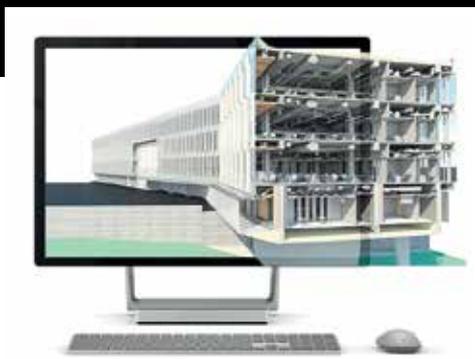
Per le aziende che desiderano mantenere la competitività, adottare una strategia digitale chiara e mirata è ormai imprescindibile. In particolare, i produttori di materiali e componenti devono adattarsi ai nuovi criteri di selezione e specifica dei loro prodotti, che sono strettamente legati al processo BIM. In questo nuovo scenario, progettisti, ingegneri e architetti sono chiamati a svolgere un ruolo cruciale nella selezione e specifica dei componenti all'interno dei progetti.

Nel contesto del BIM, i componenti devono essere rappresentati digitalmente in modo congruente per poter essere integrati nel modello. Non si tratta solo di geometria, ma di informazioni complete, che vanno ben oltre la semplice forma fisica del prodotto. Pertanto, per i produttori è fondamentale adattare i propri servizi digitali alle esigenze dei progettisti, assicurandosi che i loro prodotti possano essere facilmente integrati nei progetti. L'obiettivo finale è garantire che i dati di progettazione siano disponibili in formati digitali immediatamente fruibili dai professionisti del settore.

L'adozione del BIM non è solo un'opportunità, ma una necessità per un'industria delle costruzioni che aspira a



Archdraw, CC BY-SA 4.0, via Wikimedia Commons



rimanere competitiva, sostenibile e al passo con i tempi.

L'evoluzione legislativa del Codice dei Contratti Pubblici

Come già accennato, l'impegno legislativo italiano ha trovato concretizzazione con l'approvazione del Nuovo Codice dei Contratti Pubblici (Appalti), D.Lgs. 36/2023, entrato in vigore il 1° luglio 2023. Questo codice introduce una forte spinta verso la "digitalizzazione" in vari ambiti, come ad esempio l'ecosistema nazionale di approvvigionamento digitale (*e-procurement*), incidendo anche sulla regolamentazione del BIM per i contratti pubblici.

Il recente D.Lgs. 31 dicembre 2024, n. 209 - conosciuto come il correttivo del Codice Appalti - ha tuttavia introdotto modifiche importanti, tra cui l'articolo 15 (che ha aggiornato l'art. 43 del Codice Appalti), in base al quale l'obbligo di utilizzo del BIM sarà obbligatorio per la progettazione e realizzazione di lavori di nuova costruzione e per gli interventi su costruzioni esistenti con stima parametrica del valore del progetto di importo superiore a 2 milioni di euro.

Rispetto al Codice Appalti attualmente in vigore, emergono pertanto due differenze. La prima è la soglia che fa scattare l'obbligo del BIM: senza la modifica, dal 1° gennaio 2025 sarebbe stata pari a 1 milione di euro, mentre sarà pari a 2 milioni di euro. La seconda differenza sta invece nel metodo per determinare tale soglia: nel Codice Appalti vigente è l'importo a base di gara, mentre secondo il correttivo sarà la stima parametrica del valore del progetto.

Normative e standard BIM: evoluzione e impatto

Il BIM ha introdotto una rappresentazione digitale degli edifici che non si limita alla geometria, ma include anche dati relativi a materiali, sistemi e prestazioni. Tuttavia, è stato solo grazie allo sviluppo di standard normativi che è diventato possibile garantire interoperabilità e scambio di dati tra diverse piattaforme software e tra i vari attori del settore.

Considerando che l'industria delle costruzioni rappresenta una delle principali filiere economiche sia per il contributo al PIL sia per il numero di occupati, sia in Italia che a livello globale, è evidente l'importanza di un'adeguata regolamentazione. L'adozione del BIM richiede quindi una rielaborazione normativa a diversi livelli, coinvolgendo organismi internazionali come ISO, europei come CEN, e nazionali come UNI in Italia.

Guardando al futuro, diverse tecnologie emergenti influenzeranno significativamente l'evoluzione degli standard BIM. L'*Internet of Things* (IoT) permetterà l'integrazione degli elementi fisici costruiti con sensori, software e altre tecnologie, favorendo la raccolta, lo scambio e l'elaborazione dei dati in tempo reale. Anche la *blockchain* avrà un ruolo chiave, migliorando la gestione e la sicurezza dei dati. Tra le altre innovazioni rilevanti troviamo il fascicolo di fabbricato, i *Digital Twin* e molte altre tecnologie avanzate.

Si prevede inoltre che l'intelligenza artificiale (IA) avrà un impatto significativo sulle metodologie BIM, ad esempio attraverso la manutenzione

NORMATIVA

Le principali normative BIM

- **UNI EN ISO 19650** – Considerata la "norma madre" del BIM, è stata pubblicata dall'ISO (International Organization for Standardization) e adottata in Italia da UNI.
- **UNI 11337** – A livello italiano, questa serie normativa si sta gradualmente riorganizzando per allinearsi alla ISO 19650 e alle più recenti evoluzioni tecnologiche e metodologiche.
- **UNI EN 17412** – Introduce il concetto di Level of Information Need (LoIN), un riferimento fondamentale per produttori di sistemi, componenti e materiali nel definire gli standard informativi.
- **UNI EN ISO 23387 / UNI EN ISO 23386 / UNI EN ISO 16757** – Norme chiave per la strutturazione e la gestione dei dati nel BIM.



Per chi desidera approfondire il quadro normativo, si consiglia la lettura del documento prodotto da UNI: *Guida alle norme per le costruzioni digitali*

predittiva e la gestione del ciclo di vita degli edifici basata su apprendimento automatico.

Un altro aspetto cruciale sarà la sostenibilità, con valutazioni basate sull'intero ciclo di vita degli edifici per affrontare le sfide del cambiamento climatico e della sostenibilità ambientale. Grazie all'adozione del BIM e di standard aperti, il settore delle costruzioni (AEC) potrà superare le barriere legate all'interoperabilità, ottimizzare i flussi di lavoro e migliorare significativamente i risultati dei progetti.

Evoluzione del progetto

2018-2020

Piastrelle

Il primo settore affrontato è stato quello delle piastrelle, il cui **Disciplinare BIM** è stato ampiamente diffuso e apprezzato. Questo lavoro ha ricevuto il primo premio nella categoria "Iniziativa BIM dell'anno" ai *BIM&Digital Awards 2020*.

2021-2022

Laterizi

Successivamente, il focus si è spostato sul settore laterizi, portando alla pubblicazione del **Disciplinare BIM Laterizi** nel 2022.

2025

Sanitari

Nel 2025 sono iniziate le attività per il settore sanitari, adottando le stesse metodologie consolidate nei precedenti disciplinari. Tuttavia, è importante sottolineare che ogni categoria di prodotto ha le proprie specificità. Se già il settore laterizi presentava caratteristiche differenti rispetto alle piastrelle, le differenze diventano ancora più marcate per i sanitari, poiché questi prodotti hanno un valore sia architettonico sia impiantistico (MEP).

Fornire dati di prodotto dettagliati e intelligenti

Nei progetti BIM, i componenti – siano essi elementi, materiali o prodotti – devono essere intelligenti, ovvero gemelli digitali dei corrispondenti reali, in grado di fornire all'operatore tutti i dati necessari. Questo approccio consente di ottimizzare il lavoro di progettazione, riducendo tempi e complessità operative.

I produttori che offrono cataloghi digitali di alta qualità non solo rispondono meglio alle esigenze del mercato, ma ottengono anche vantaggi diretti: una maggiore conoscenza dei propri clienti e delle loro necessità, oltre alla possibilità di raccogliere dati utili per migliorare i propri prodotti.

Il ruolo di Confindustria Ceramica

Pur mantenendo la specificità e unicità di ogni prodotto e azienda, Confindustria Ceramica ha lavorato per definire un modello dati strutturato secondo gli standard BIM. Questo modello funge sia da guida per i produttori, sia da strumento di caratterizzazione del prodotto nel contesto digitale.

L'esito di questo lavoro è stato il "Disciplinare BIM", un insieme di regole e prescrizioni che definisce le prassi operative per i produttori nell'implementazione dei propri cataloghi BIM.

A partire dal 2018, Confindustria Ce-



ramica ha infatti avviato un'importante iniziativa per i propri associati, con l'obiettivo di definire un modello (*template*) per i *Property Set* BIM. Questo modello, denominato "disciplinare", stabilisce la struttura del contenuto informativo da associare ai prodotti BIM delle tre principali categorie produttive: piastrelle, laterizi e ceramica sanitaria.

Il progetto ha visto la creazione di un Gruppo di Lavoro coordinato da Confindustria Ceramica e composto da rappresentanti delle aziende del settore, con l'obiettivo di condividere metodi e competenze, al fine di sviluppare una proposta tecnica valida e condivisa.

Il risultato finale non è un semplice file, ma un vero e proprio "Oggetto BIM", progettato per coprire diversi utilizzi e aspetti del disciplinare di ciascuna tipologia di prodotto.

Il pacchetto si compone di:

- Istruzioni d'uso.
- Scheda dati BIM in formato Excel (*template*) dei prodotti.

- Modelli esemplificativi in formato IFC (*ifc*, *ifczip*, *ifcxml*).
- "Mappe dei materiali", per i prodotti a vista.

Il modello proposto da Confindustria Ceramica non si limita al *Property Set* standard IFC, ma introduce ulteriori strutture dati, organizzate in specifici *Property Set*, per caratterizzare in modo dettagliato le prestazioni dei prodotti dei produttori associati.

Questi *Property Set* aggiuntivi includono, ad esempio:

- Certificazioni ambientali e di processo
- Dati prestazionali specifici
- Informazioni dettagliate per l'interoperabilità

Grazie a questa impostazione, il Disciplinare BIM di Confindustria Ceramica è un riferimento essenziale per garantire una digitalizzazione coerente, efficiente e di valore per tutti gli attori della filiera, ed è a disposizione delle aziende associate.

info@3dbservice.it

L'IMMOBILIARE EUROPEO guarda al 2025 con ottimismo

di Andrea Ghiaroni

Il mercato immobiliare europeo è destinato ad una graduale ripresa nel 2025. Ad annunciarlo è "l'European Real Estate Market Outlook 2025" di CBRE (Coldwell Banker Richard Ellis), che è la più grande società di investimenti e servizi immobiliari commerciali al mondo. Sebbene, infatti, le difficoltà persistano, si prevede un aumento degli investimenti immobiliari con il restringersi del divario tra domanda e offerta e il rafforzamento del mercato degli occupanti nella seconda metà dell'anno, trainato da un incremento dell'attività di locazione nella maggior parte dei settori. "Il 2024 - ha dichiarato **Tasos Vezyridis**, direttore esecutivo e responsabile del *Thought Leadership per l'Europa di CBRE* - è stato un anno di transizione per il mercato immobiliare europeo. Con l'inflazione che si sta avvicinando agli obiettivi prefissati e i tassi di interesse che, raggiunto il loro massimo, stanno scendendo, finalmente ci stiamo muovendo verso una stabilità tanto attesa. Guardando al futuro, ci aspettiamo che l'economia cresca, grazie ai tassi di interesse più bassi che stimoleranno gli investimenti delle aziende e al miglioramento dei redditi reali che restituirà fiducia ai consumatori". Nel 2024, l'inflazione ha continuato a scendere verso livelli più gestibili, i costi energetici hanno influito meno sulla crescita economica e i tassi di interesse hanno raggiunto il loro picco, portando le banche centrali a iniziare gradualmente a ridurli nella seconda metà dell'anno.

Nonostante ciò, la crescita economica è rimasta poco al di sopra di quella del

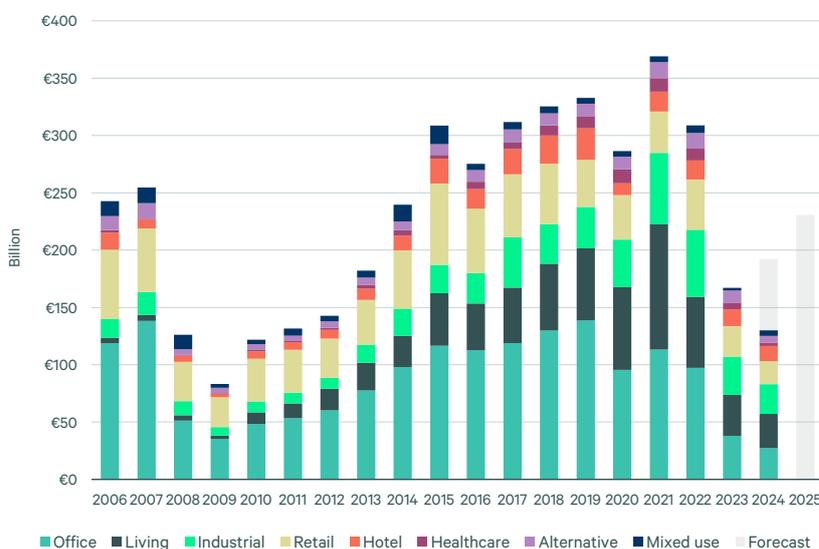
2023 e il mercato immobiliare ha mostrato una ripresa timida. Nel 2025, l'attività di investimento è destinata a crescere, con più asset che verranno immessi sul mercato grazie a condizioni di finanziamento più favorevoli. "Ci aspettiamo - ha continuato Tasos Vezyridis - un aumento degli investimenti immobiliari man mano che le aspettative di acquirenti e venditori si allineano, l'offerta di opportunità sul mercato si amplia e la maggiore stabilità dei prezzi permette agli investitori di pianificare meglio i rendimenti. Anche il costo inferiore del capitale darà una spinta ai rendimenti e aiuterà a incrementare i volumi di investimento.

Per quanto riguarda le locazioni, si prevede un aumento dell'attività, soprattutto nella seconda metà dell'an-

Secondo l'indagine di CBRE, quest'anno gli investimenti saranno in ripresa e ci sarà maggiore stabilità grazie ad un miglior allineamento tra domanda e offerta

Volume degli investimenti in Europa per settore e previsioni

Valori in miliardi di euro - Anni 2006-2025



Fonte: CBRE Research, CBRE Global Analytics & Forecasting



no, con una forte attenzione agli spazi di altissima qualità”. La sostenibilità rimarrà, poi, un tema chiave, con regole di rendicontazione e divulgazione sempre più rigorose e complesse in Europa che influenzeranno tutti i settori. In ogni caso, il settore residenziale è diventato il più grande in Europa e si prevede che la sua importanza continui a crescere. CBRE evidenzia un problema persistente di carenza di abitazioni, con la necessità di costruire 9,6 milioni di case in Europa per far fronte alla domanda, mentre il numero di permessi di costruzione continua a diminuire. A causa dell'aumento dei costi degli affitti e della crescente privatizzazione, si prevede che le difficoltà nell'accessibilità per gli inquilini possano peggiorare. Nonostante questi problemi, secondo l'indagine di CBRE, si pensa che il mercato del *build-to-rent* e le strutture per studenti (PBSA) continueranno a raccogliere investimenti a lungo termine.

Secondo CBRE, nel settore logistico, si prevede, invece, un aumento delle attività di locazione durante tutto il 2025, soprattutto nella seconda metà dell'anno. I tassi di disponibilità degli spazi dovrebbero stabilizzarsi con l'espansione di nuove attività, anche se la crescita degli affitti potrebbe rallentare a causa dei cambiamenti nelle dinamiche tra inquilini. Gli spazi di fascia alta

e quelli di qualità superiore continueranno ad attrarre forti interessamenti da parte degli investitori, specialmente per i grandi immobili.

Nel mercato degli uffici, l'indagine prevede una ripresa degli investimenti grazie ad una maggiore disponibilità di credito e alla stabilizzazione dei margini di prestito. Gli investitori sono sempre più interessati a ristrutturare proprietà con potenziale aggiuntivo per trasformarle in immobili di alta qualità. Nella ricerca di CBRE si evidenzia, quindi, che i volumi di locazione cresceranno tra il 5 e il 10% durante l'anno, avvicinandosi così ai livelli storici. Le città principali come Madrid, Amsterdam e Varsavia mostrano già segnali di stabilizzazione o declino nei tassi di disponibilità. Tuttavia, si prevede che la differenza tra le proprietà di alta qualità e quelle di qualità inferiore si ampli ulteriormente.

Il mercato del *retail* è, poi, pronto ad una ripresa nelle transazioni di centri commerciali di alta fascia, grazie ai rendimenti che diventano sempre più allettanti. Secondo CBRE, sebbene la crescita dei consumi sarà moderata, l'espansione dei *retailer* dovrebbe supportare una crescita stabile degli affitti. I parchi commerciali, i negozi delle vie principali dello shopping e i centri commerciali di pregio probabilmente supereranno le aspettative, indicando

una domanda solida per spazi *retail* di qualità.

Il settore alberghiero e del turismo europeo ha continuato a crescere, con prospettive positive anche per il 2025. Secondo CBRE, mercati forti come Grecia, Francia, Italia e Spagna sono ben posizionati per aumentare l'occupazione e migliorare le tariffe medie giornaliere. La crescente domanda internazionale, in particolare dai viaggiatori provenienti dagli Stati Uniti, contribuirà alla crescita delle entrate per camera disponibile. Pertanto, gli investimenti nel settore alberghiero dovrebbero restare forti, sostenuti da buone prospettive di rendimento.

Le opportunità di investimento nei *data center* sono, infine, destinate a crescere, con diversi progetti *powered-shell* lanciati nel 2024. CBRE prevede che la domanda di spazi per la collocazione nei *data center* supererà l'offerta di nuovi impianti nel 2025, spinta dai grandi provider cloud, noti come *hyperscalers*, e dai fornitori di servizi di intelligenza artificiale e calcolo ad alte prestazioni. I fornitori potrebbero aumentare i prezzi di oltre il 10% in alcuni mercati, come Londra, per compensare l'aumento dei costi di costruzione e la disponibilità limitata di spazio. Nonostante le limitazioni nell'approvvigionamento di energia, la capacità dei *data center* nei cinque maggiori mercati europei dovrebbe crescere del 20% su base annua.

andrea.ghiaroni@gmail.com

TENDENZE EMERGENTI

nel mercato europeo dei mobili da cucina

di Laura De Carli*

La produzione di mobili da cucina in Europa vale circa 19 miliardi di euro. Il settore sta attraversando una fase di aggiustamento generale dopo il boom di due anni successivo alla pandemia. La produzione sta tornando a livelli più moderati, sostenuta da un'inflazione ancora elevata e dal conseguente rallentamento dell'economia europea. Il segmento di mercato di fascia alta (che include insieme le fasce media-alta, alta e lusso) ha retto meglio negli ultimi cinque anni, mentre il mercato medio e medio-basso ha rallentato, e le unità di livello basso/entry-level sono diminuite in modo più significativo. L'apertura al commercio internazionale è evoluta positivamente negli ultimi anni. L'incidenza delle esportazioni sulla produzione ha raggiunto circa il 26% nel 2023, mentre il peso delle importazioni sul consumo è pari a circa il 20%. Si sottolinea che circa l'80% delle esportazioni rimane all'interno del perimetro europeo, mentre il restante 20% è destinato all'estero. Quasi il 40% del-

le esportazioni verso l'estero va verso il Nord America (in crescita), più del 30% in Asia e Pacifico, e il 14% va verso il Medio Oriente. Considerando una prospettiva a medio termine, le esportazioni di mobili da cucina in Europa sono cresciute con una media del 5% annuo dal 2018.

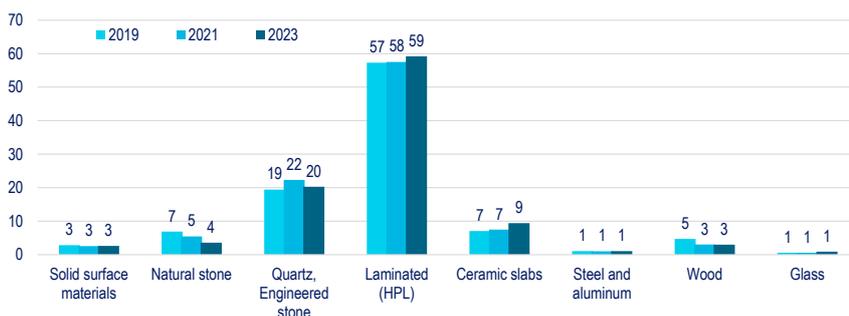
Sostenibilità e connettività: le principali tendenze emergenti

Il mercato europeo dei mobili da cucina sta vivendo significativi cambiamenti e innovazioni, guidati da tendenze globali che si concentrano su tecnologie emergenti che trasformano il settore. Con una crescente domanda di soluzioni personalizzate e sostenibili, i produttori stanno adottando nuove tecnologie e materiali innovativi per soddisfare le esigenze del mercato emergente. Una delle principali tendenze nel settore dei mobili da cucina è l'adozione di materiali sostenibili. I consumatori sono sempre più consapevoli dell'impatto ambientale dei prodotti che acquistano,

Avanza il processo di concentrazione produttiva che spinge l'export al 26% del fatturato. Le lastre ceramiche al 9% delle superfici per top. Migliore la congiuntura nelle cucine di fascia alta

Mobili da cucina: ripartizione della fornitura per materiale del piano di lavoro

Quota % in valore - Anni 2019, 2021, 2023



Fonte: CSIL

*NOTA: da tenere in considerazione che in Italia le lastre ceramiche incidono molto di più che nella media Europea. Circa il 20% secondo l'ultima stima CSIL al 2023



Rapporto CSIL 'The European market for kitchen furniture'

Il rapporto CSIL 'The European market for kitchen furniture' fornisce una panoramica del settore tramite

tabelle e grafici, dati su produzione, consumo e commercio internazionale a livello europeo e per 30 Paesi. L'analisi è presentata sia in valore che in volume, per l'intero settore e per fascia di prezzo. Viene fornito un panorama dei principali gruppi europei e delle loro quote di mercato. Anche l'analisi della concorrenza e della distribuzione è fornita a livello di singolo Paese.



e i produttori hanno ampliato il portafoglio con materiali naturali, materiali riciclati, prodotti ecologici e finiture a basso impatto (ad esempio, vernici ecologiche non tossiche a base d'acqua). L'innovazione nei materiali continuerà a essere un fattore chiave. I produttori esploreranno nuove soluzioni ecologiche, come biocompositi e materiali rigenerativi, che offrono alte prestazioni con un impatto ambientale ridotto. Queste innovazioni miglioreranno non solo la sostenibilità dei prodotti, ma anche la loro durabilità e resistenza. In particolare vale la pena sottolineare che, tra i materiali utilizzati per i top, nel 2023 figurano i laminati, con il 59%, il quarzo e la pietra ingegnerizzata per il 20% e le lastre di ceramica al 9%, in crescita di 2 punti percentuali rispetto alla rilevazione del 2021.

L'integrazione della tecnologia nei mobili da cucina è un'altra tendenza significativa. I produttori stanno incorporando sistemi di illuminazione a LED, elettrodomestici intelligenti e soluzioni di domotica per migliorare l'esperienza dell'utente. La digitalizzazione non solo facilita l'uso quotidiano della cucina, ma consente anche una maggiore efficienza energetica e una gestione ottimizzata delle risorse. In un futuro prossimo si prevede una maggiore integrazione della tecnologia smart nei mobili da cucina. I progressi nell'intelligenza artificiale e nell'Internet delle cose (IoT) consentiranno la creazione di cucine sempre più intelligenti e interconnesse. Ad esempio, i frigoriferi

Mobili per cucina. Esportazioni per paese di destinazione

Anni 2018-2023

	Milioni di Euro						Quota %		Variazioni %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2018	2023	23/22	Var.Media 18-23
Francia	157,3	161,3	152,0	183,3	197,4	195,8	19,0	18,9	-0,8	4,5
Stati Uniti	124,2	132,5	113,0	111,7	136,8	150,8	15,0	14,5	10,2	4,0
Svizzera	61,0	59,5	57,7	66,9	74,2	73,6	7,4	7,1	-0,8	3,8
Regno Unito	43,5	50,7	39,5	53,2	73,1	64,0	5,2	6,2	-12,5	8,0
Germania	40,1	38,8	43,9	52,9	57,1	50,5	4,8	4,9	-11,6	4,7
Spagna	25,2	28,1	27,3	37,7	43,8	45,2	3,0	4,4	3,1	12,4
Cina	27,9	33,1	24,6	28,6	30,6	33,1	3,4	3,2	8,1	3,5
Canada	17,8	25,6	25,6	24,3	30,5	28,6	2,1	2,8	-6,1	10,0
Russia	42,5	39,3	36,4	38,2	32,2	27,9	5,1	2,7	-13,3	-8,1
Corea del Sud	11,8	12,9	16,8	14,3	24,9	25,4	1,4	2,5	2,1	16,5
Malta	15,8	17,2	15,5	17,7	19,8	21,7	1,9	2,1	9,3	6,5
Belgio	13,9	14,9	15,3	17,9	19,2	18,0	1,7	1,7	-6,7	5,2
Emirati Arabi Uniti	13,3	8,1	7,6	13,5	13,7	17,7	1,6	1,7	28,8	5,8
Grecia	9,3	10,0	9,9	13,1	15,0	17,4	1,1	1,7	15,6	13,2
Israele	11,4	11,1	9,3	10,2	15,0	15,1	1,4	1,5	0,6	5,8
Paesi Bassi	7,8	9,4	9,8	11,8	15,7	11,9	0,9	1,2	-23,9	8,9
Cipro	5,6	6,4	8,3	7,7	8,3	9,8	0,7	0,9	17,8	11,7
Austria	6,4	6,6	7,0	11,3	11,8	9,7	0,8	0,9	-17,7	8,8
Australia	8,0	6,1	4,9	5,8	9,8	9,2	1,0	0,9	-6,1	2,8
Hong Kong	8,6	12,0	8,1	13,7	9,1	8,3	1,0	0,8	-8,1	-0,6
Top 20	651,4	683,4	632,4	734,2	837,9	833,5	78,6	80,4	-0,5	5,1
Altri	177,6	160,8	149,5	168,1	198,5	202,9	21,4	19,6	2,2	2,7
Totale Esportazioni	829,0	844,3	781,9	902,3	1036,4	1036,5	100,0	100,0	0,0	4,6

Mobili per cucina. Importazioni per paese di destinazione

Anni 2018-2023

	Million Euro						Share %		Variations %	
	2018	2019	2020	2021	2022	2023	2018	2023	23/22	Average Var. 18-23
Germany	11.1	13.2	17.0	26.4	31.7	28.1	31.7	57.2	-11.5	20.3
Poland	1.8	3.0	2.4	2.1	3.2	5.3	5.0	10.7	63.4	24.6
Serbia	5.5	5.3	4.2	4.4	3.8	3.7	15.6	7.5	-3.6	-7.7
Spain	0.7	3.7	1.5	0.7	1.4	3.4	2.0	6.9	n.s.	37.6
Romania	1.1	2.5	2.0	2.0	2.5	3.3	3.2	6.7	31.2	24.1
Lithuania	5.2	9.1	2.7	2.6	2.6	2.4	14.8	4.8	-8.3	-14.6
China	0.7	1.0	1.0	1.9	2.2	1.4	2.0	2.9	-34.3	15.6
France	0.9	0.9	1.4	0.8	1.1	0.9	2.6	1.9	-12.7	0.2
United Kingdom	0.5	0.8	2.4	0.2	1.0	0.3	1.4	0.7	n.s.	-7.6
Austria	0.4	2.6	1.5	0.8	0.8	0.3	1.1	0.6	n.s.	-5.3
Top 10	27.8	42.1	36.0	42.0	50.3	49.0	79.3	99.8	-2.5	12.0
Others	7.3	4.2	4.4	4.9	3.0	0.1	20.7	0.2	n.s.	n.s.
Total Imports	35.1	46.3	40.4	46.9	53.3	49.1	100.0	100.0	-7.9	6.9

Fonte: elaborazioni CSIL su dati Eurostat

intelligenti saranno in grado di monitorare e gestire le scorte alimentari, mentre i forni intelligenti offriranno ricette personalizzate e cotture ottimizzate.

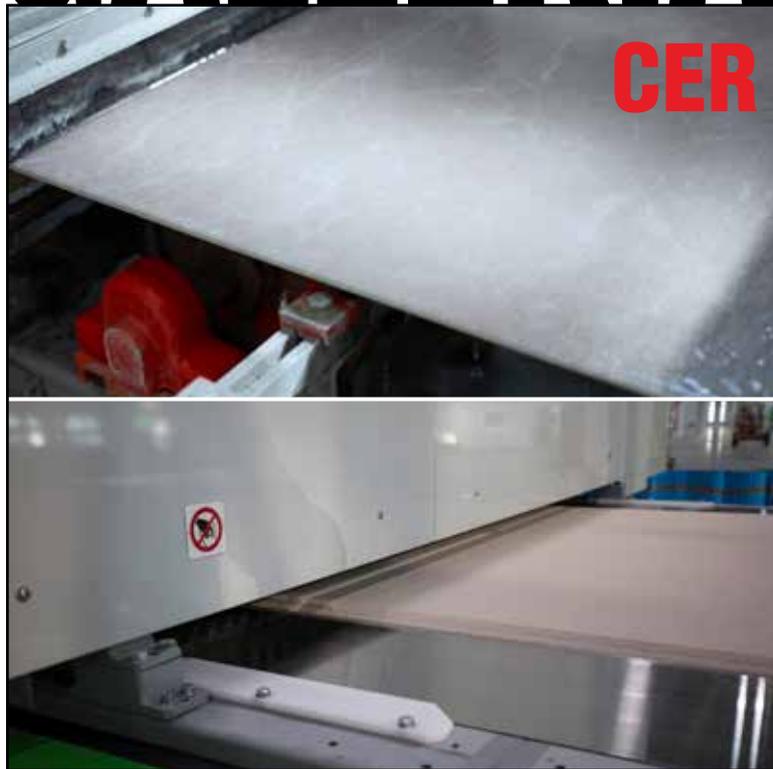
Organizzazione industriale

Dal punto di vista industriale, negli ultimi anni si è registrato un aumento della concentrazione produttiva in Europa. Oggi i primi cinque produttori di mobili da cucina rappresentano il 35% dell'intera produzione del settore e le prime venti aziende detengono una quota cumulativa di circa il 65% della produzione totale europea, una quota che è aumentata in modo significativo rispetto a qualche anno fa.

Un fattore di trasformazione significativo che ha influenzato il settore dei mobili da cucina negli ultimi anni è certamente la riorganizzazione della capacità produttiva in Europa. A seguito delle fusioni e acquisizioni nel settore, il numero degli stabilimenti produttivi è probabilmente diminuito a favore di una vasta ristrutturazione di fabbriche più grandi e tecnologicamente avanzate. Il livello degli investimenti in innovazione e macchinari è certamente aumentato, insieme alle risorse dedicate alle energie rinnovabili e alla sostenibilità.

*CSIL senior researcher

GALLERIA



Decorazione e finitura
delle superfici.

Materie prime

LATICRETE EUROPE

Via Paletti, 1 - 41051 Castelnuovo Rangone (MO)
Tel. +39 059 535540
eu.laticrete.com - info@laticreteeuropa.com

Stucchi e sigillanti

La sintesi perfetta tra tecnica e design per l'abitare di oggi. 52 colori per soddisfare ogni esigenza progettuale. Per oltre 65 anni, i nostri esperti hanno sviluppato soluzioni innovative per risolvere problemi come la fessurazione, la consistenza del colore e la resistenza chimica, rimanendo al passo con le tendenze del design. Una corretta progettazione delle fughe è fondamentale per ottenere una posa di qualità e deve rispondere ad esigenze tecniche ed estetiche di progetto: la larghezza delle fughe viene stabilita in base alla tipologia e alle dimensioni della piastrella, al suo coefficiente di dilatazione termica, alle tolleranze dimensionali ma anche alle sollecitazioni a cui verrà sottoposta, che possono variare in base alla destinazione d'uso.

La gamma di prodotti LATICRETE® si adatta alle esigenze di qualsiasi materiale e garantisce un livello di affidabilità e qualità superiore, sono adatti ad applicazioni in interno ed esterno, per pavimentazioni e rivestimenti. Scegliere LATICRETE® significa essere certi di avere a disposizione soluzioni robuste, durevoli e flessibili, sempre in grado di fare la differenza.

Gli stucchi epossidici e gli stucchi cementizi LATICRETE® offrono tutte le caratteristiche e i vantaggi ricercati da professionisti dell'edilizia, progettisti e proprietari di case, resistono al tempo, all'usura e agli agenti atmosferici.



Grouts & sealants

The perfect synthesis of technique and design for today's living. 52 colours to meet every design need.

For more than 65 years, our experts have been developing innovative solutions to solve problems such as cracking, colour consistency and chemical resistance while staying abreast of design trends.

Proper joint design is essential to achieve quality installation and must meet the technical and aesthetic requirements of the project: the width of the joints is determined according to the type and size of the tile, its coefficient of thermal expansion, dimensional tolerances, but also the stresses to which it will be subjected, which may vary according to its intended use.

The LATICRETE® product range adapts to the needs of any material and guarantees a superior level of reliability and quality; they are suitable for indoor and outdoor applications, for floor and wall tiles. Choosing LATICRETE® means being assured of robust, durable and flexible solutions that always make a difference.

LATICRETE® epoxy and cementitious grouts offer all the features and benefits sought after by building professionals, designers and homeowners, resisting time, wear and tear and weathering.

YOUR CHOICE OUR MISSION

LATICRETE® accetta la sfida di essere la scelta **migliore** per te!

- **Autentici Partners** per i nostri clienti.
- **Sistemi LATICRETE®**: soluzioni garantite e affidabili.
- **Assistenza tecnica**: un servizio personalizzato in ogni fase del tuo progetto.
- **Formazione tecnica**: un programma pensato e costruito con i nostri clienti sul territorio.
- **Ricerca e sviluppo**: una costante attività per risultati innovativi nel tempo.

SCEGLI LATICRETE E AVRAI LA SODDISFAZIONE DELLA QUALITÀ PROFESSIONALE.

PREPARAZIONE DEI SUPPORTI E MASSETTI | IMPERMEABILIZZANTI | ADESIVI | STUCCHI E SIGILLANTI



For the Builders of a
Better World™

SMALTICERAM

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

Graniglie tecniche GF - innovazione e versatilità

Nel settore ceramico, l'innovazione tecnologica gioca un ruolo fondamentale nel definire nuove tendenze e garantire prestazioni superiori. Smalticeram, da sempre all'avanguardia nella ricerca e nello sviluppo di soluzioni avanzate, propone una gamma completa di graniglie per tutte le tecnologie applicative, offrendo versatilità e qualità senza compromessi.

Le graniglie GF di Smalticeram rappresentano una soluzione ideale per le superfici ceramiche, consentendo di ottenere risultati unici ed elevate prestazioni tecniche. Le GF possono essere utilizzate con differenti applicazioni: a partire dalle graniglie a caduta fino a quelle applicate ad *airless* o a vela, grazie ai differenti range granulometrici selezionati presenti in gamma. Le graniglie Smalticeram, oltre alle prestazioni tecniche, sono caratterizzate da differenti effetti. Questi donano matericità e unicità alle piastrelle, rispondendo alle esigenze di personalizzazione dei clienti più esigenti.

Grazie a queste differenti applicazioni, è possibile ottenere diverse forme, colori e texture, permettendo al prodotto finale di adattarsi a qualsiasi progetto di design. Che si tratti di un elegante marmo o di una superficie esterna con esigenze tecniche più specifiche, le potenzialità creative diventano illimitate.



Smalticeram continua a puntare all'eccellenza, offrendo soluzioni che superano le aspettative dei clienti più esigenti attraverso la ricerca e il lavoro di un team preparato. Tutte le nostre serie sono frutto di un intenso lavoro di sviluppo, finalizzato a combinare bellezza e funzionalità in un modo "Simply Better".

GF technical grits - innovation and versatility

In the ceramic sector, technological innovation plays a key role in defining new trends and ensuring superior performance. Smalticeram, always at the forefront of research and the development of advanced solutions, offers a complete range of grits for all application technologies, providing versatility and uncompromising quality.

Smalticeram's GF grits are an ideal solution for ceramic surfaces, allowing for unique results and high technical performance. GF grits can be used in different applications: from drop grits to those applied by airless or curtain coating, thanks to the selected granulometric ranges available in the range. In addition to their technical performance, Smalticeram's grits are distinguished by different effects. These enhance the materiality and uniqueness of tiles, meeting the customization needs of the most demanding customers.

Thanks to these different applications, it is possible to achieve a variety of shapes, colors, and textures, allowing the final product to adapt to any design project. Whether it is an elegant marble effect or an outdoor surface with specific technical requirements, the creative possibilities become limitless.



Smalticeram continues to strive for excellence, offering solutions that exceed the expectations of the most demanding customers through research and the expertise of a skilled team. All our series are the result of extensive development work, aimed at combining beauty and functionality in a "Simply Better" way.

SYSTEM CERAMICS

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

Infinity Sky e Infinity Dry - l'evoluzione della decorazione digitale

La decorazione digitale è un elemento chiave nell'industria ceramica, e System Ceramics, azienda del gruppo Coesia, conferma la *leadership* con importanti evoluzioni della gamma Creadigit Infinity, la stampante d'eccellenza con una potenza di calcolo senza precedenti.

- La prima novità è Infinity SKY, che sfrutta l'elettronica più avanzata di System Electronics per garantire un'elaborazione precisa e in tempo reale delle immagini. Con la possibilità di integrare fino a 16 barre, questa stampante offre massima flessibilità per soddisfare le diverse esigenze produttive. Ciò che però la contraddistingue è l'innovativo sistema di auto-manutenzione delle testine che garantisce un *uptime* produttivo maggiore, assicura una maggiore durata della macchina e una qualità costante nel tempo. Inoltre, l'uso di inchiostri a base acqua, settore in cui System Ceramics è stata pioniera fin dal 2016, garantisce una maggiore sostenibilità ambientale.
- Infinity DRY, invece, ridefinisce la decorazione digitale nel settore ceramico, introducendo un approccio avanzato all'applicazione di granuli e polveri a secco. Al cuore c'è la tecnologia di applicazione selettiva, che consente la deposizione precisa di granuli e polveri su aree specifiche della piastrella, creando effetti decorativi unici e riducendo al minimo sprechi e impurità. Infinity DRY è il risultato di anni di esperienza nelle applicazioni a secco e si ispira alla tecnologia Genesis di System Ceramics. Grazie a testine specializzate, gestisce un'ampia varietà di materiali, garantendo massima flessibilità e un'ampia gamma decorativa.

Infinity Sky and Infinity Dry - the evolution of digital decoration

The importance of digital decoration in the world of ceramics is increasingly surprisingly evident and System Ceramics, the Coesia company, reinforces its leadership with major advancements in the Creadigit Infinity range, whose quality is recognized by the international market thanks to its unprecedented computing power.

- *The first innovation is Infinity SKY, which leverages the latest in electronics from System Electronics to deliver precise, real-time image processing.*

With the option of up to 16 bars for various production needs, this printer pushes creative boundaries and meets market demands.

However, what distinguishes Infinity SKY is the new innovative self-maintenance system for printheads, ensuring higher production uptime, printing over a long period, and high quality for the entire life cycle. The use of water-based inks, regarding which System Ceramics has been a pioneer since 2016, also helps this process.

- *Infinity DRY, on the other hand, redefines digital decoration in the ceramic industry by introducing an advanced approach to the application of granules and dry powders.*

At its core is selective application technology, which enables the precise deposition of granules and powders on designated areas of the tile, creating unique decorative effects while minimizing waste and impurities.

Infinity DRY is the result of years of expertise in powder-based applications, with its design inspired by System Ceramics' Genesis technology. Using specialized heads, it can manage a wide variety of materials, each with different volumes, ensuring a flexible and diverse decorative range.



Creadigit Infinity

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

DSR/XXL - macchina per applicazione graniglie in polvere su lastre

Negli ultimi tempi i produttori di piastrelle hanno rivalutato l'applicazione finale di polveri e graniglie al fine di risparmiare il consumo di acqua, preservare il corpo delle lastre e avere un'applicazione più uniforme sulla superficie.

Smac, forte dell'esperienza passata sui formati tradizionali, presenta il suo modello DSR/XXL, caratterizzato da semplicità d'uso, sistema di alimentazione innovativo e ingombri ridotti. Grazie alla larghezza di soli 650 mm, la macchina DSR/XXL può essere installata facilmente e senza alcuna modifica meccanica su qualsiasi linea di smaltatura esistente. Consente un'applicazione a campo pieno con pochi grammi di materiale fino a coperture con elevate quantità adatte al successivo trattamento di lappatura, mantenendo una stesura costante e uniforme su lastre con larghezze fino a 2200 mm. La gestione è completamente automatica, attraverso un quadro elettrico con PLC e interfaccia utente con HMI a colori.

DSR può essere dotata di un contenitore di alimentazione separato (modello CF) o da dispositivo svuota big-bag per aumentare l'autonomia di produzione. In caso di produzione con stampe digitali a colla, il sistema può essere completato con il dispositivo di aspirazione modello CGA, dotato di ricircolo automatico pneumatico e setacciatura del materiale aspirato.



DSR/XXL

DSR/XXL - machine for application of powder grits on slabs

In the last times tiles manufacturers have been re-evaluating the final application of dry powders and grits to save water consumption, to save slabs body hardness and to have more uniform application on the surface. Smac, thanks to the experience on traditional formats presents its model DSR/XXL, characterized by easy use, innovative feeding system and reduced overall dimensions.

Thanks to just 650 mm width, DSR/XXL machine can be installed easily and without any mechanical modification on any existing glazing line. It allows a full-field application with a few grams of material up to covers with high quantities suitable for following lapping or polishing treatment, maintaining a constant and uniform coverage on slabs up to 2200 mm wide. The management is completely automatic, through an electrical control panel with PLC and colours HMI.

DSR machine can be equipped with a separated feeding container (model CF) or big-bag discharger to increase the production autonomy. In case of production with glue digital printing, the system could be completed with the suction device model CGA, complete with a sieving and pneumatic automatic

recycle.on pallet. It increases the ceramic body quality decreasing the internal porosity. Also used for melting frits and inside glazes and engobes formulations. It gives advantages under quality and economic points of view.

Q-ROLL

BACK PRINTING MACHINE



THE DEFINITIVE INNOVATION TECHNOLOGY FOR ENGOBE PRINTING



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

SURFACES GROUP

Via G.F. Ferrari Moreni 2/8 - 41049 Sassuolo (MO)
Tel. +39 059 8350999
www.surfaces-group.it - info@surfaces-group.it

SuperGloss Treatment e WOF - World Of Finishes: superfici perfette e tecnologia all'avanguardia

Surfaces Group si distingue per le sue soluzioni innovative dedicate alla finitura e alla decorazione delle superfici ceramiche. Grazie a un *know-how* unico e a una continua ricerca tecnologica, offriamo un'ampia gamma di utensili e prodotti progettati per valorizzare la bellezza e le prestazioni delle ceramiche moderne. Per la finitura, le nostre tecnologie come SuperGloss Treatment garantiscono risultati eccellenti in termini di lucentezza, planarità e uniformità. Ideale per lastre grandi formato e piastrelle tradizionali, Supergloss combina estetica impeccabile e resistenza straordinaria, rispondendo alle più alte aspettative del mercato.



Nel campo della decorazione, il nostro concept esclusivo WOF (World of Finishes) consente di realizzare personalizzazioni uniche e di esprimere creatività senza limiti. Grazie a materiali di altissima qualità e utensili di precisione, WOF permette di trasformare ogni piastrella in un'opera d'arte, con texture e design unici che valorizzano ogni dettaglio. Puntiamo su materiali sostenibili e processi innovativi per soddisfare le esigenze delle industrie ceramiche più esigenti, aiutandole a raggiungere standard di eccellenza in un mercato sempre più competitivo. Con Surfaces Group, ogni dettaglio conta.

SuperGloss Treatment and WOF - World Of Finishes: perfect surfaces and cutting-edge technology

Surfaces Group stands out for its innovative ceramic surface finishing and decoration solutions. With unique expertise and constant technological research, we offer a wide range of tools and products designed to enhance the beauty and performance of modern ceramics. For finishing, technologies like SuperGloss Treatment deliver outstanding gloss, flatness, and uniformity results. Supergloss combines flawless aesthetics with exceptional durability, is perfect for large slabs and traditional tiles, and meets the highest market expectations.



Our exclusive WOF (World of Finishes) concept in decoration enables unique customizations and limitless creativity. With premium materials and precision tools, WOF transforms every tile into a masterpiece, featuring unique textures and designs highlighting every detail. We focus on sustainable materials and innovative processes to meet the demands of the most discerning ceramic industries, helping them achieve excellence in an increasingly competitive market. With Surfaces Group, every detail matters.





INDIAN CERAMICS
BOOTH C237
HALL 2

EXPOREVESTIR
A140

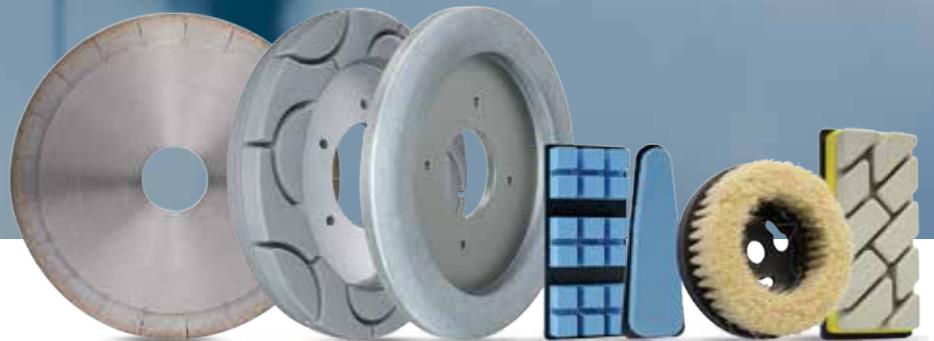
SURFACES-GROUP.IT

CERAMICS

S **Surfaces Group**
 Absolute finishing

the italian worldwide
benchmark

Italian technology, innovation, know-how, research, experience, world presence, tailored solutions, green attitude



lapping, satin finishing and polishing, surface care, squaring and bevelling,



COLOROBBLIA

Via Bucciardi, 35 - 41042 Fiorano Modenese (MO)
Tel. +39 0536 9155 - Fax +39 0536 831650
colorobbia.com - marketing@colorobbia.com

Nuova gamma C-Ready per superfici e finiture tecniche

Il Gruppo Colorobbia ha recentemente presentato diverse soluzioni innovative che offrono grande versatilità nella realizzazione di superfici e finiture matt. Una nicchia di mercato in cui queste soluzioni risultano rilevanti e particolarmente richieste è quella delle pavimentazioni di superfici tecniche. Queste soluzioni integrano proprietà legate al loro utilizzo: facilità di pulizia, differenti livelli di abrasione e antiscivolo, abbinati a caratteristiche estetiche e di comfort (texture).

La personalizzazione di questa tipologia di superficie è un fattore di differenziazione che interessa anche questo segmento, ed è per questo che la gamma di micro-graniglie Microtech 70G/90G e la sua serie Multi 40G sono state progettate per coprire un'ampia gamma di temperature di cottura e risultano adatte a tutte le tecnologie di applicazione ad umido disponibili sul mercato (vela/airless), sia singolarmente che/o in abbinamento agli smalti.

Contestualmente, per ampliare la propria offerta per queste finiture, è stata lanciata la nuova gamma C-Ready, che comprende una serie di prodotti e additivi con formulazioni "ready to use". Utilizzando basse grammature essi consentono di sviluppare diverse tipologie di finiture e performance superficiali, dove risalta la mediazione tra grado di brillantezza, texture e il resto delle caratteristiche tecniche già citate. Inoltre l'utilizzo di queste soluzioni ottimizza i tempi di preparazione (facile dispersione reologica) e la flessibilità tra i diversi lotti di produzione. Da sottolineare infine che queste superfici tecniche sono state certificate da diversi laboratori esterni, garantendone tutte le sue proprietà.

Con queste nuove proposte, Colorobbia riafferma il proprio impegno verso l'innovazione e i propri clienti.



New C-Ready range for technical surfaces and finishes

Colorobbia Group has recently presented several innovative solutions offering great versatility on surfaces and matt finishes. These solutions are relevant and particularly requested in flooring with technical surfaces. These solutions integrate properties related to their use: ease of cleaning, different levels of abrasion and anti-slip, combined with aesthetic and comfort characteristics (texture).

The customization of this type of surface is an interesting differentiating factor in this segment: Microtech 70G/90G range of micro-grits and Multi 40G series have been

specifically designed to provide a wide range of firing temperatures and are suitable for all wet application technologies available on the market (vela/airless), both alone and/or in combination with glazes.

At the same time, to expand its offering for these finishes, new C-Ready range has been launched, including a series of products and additives with "ready to use" formulations.

They allow the development of different types of finishes and surface performances using low weights, where the mediation between the degree of brilliance, texture and the rest of the technical characteristics already mentioned stands out.

Furthermore, the use of these solutions optimizes preparation times (easy rheological dispersion) and flexibility between the different production batches. It should also be underlined that these

technical surfaces have been certified by various external laboratories, guaranteeing all their properties.

With these new proposals, Colorobbia reaffirms its commitment to innovation and its customers.



SMALTOCHIMICA

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

Flowjet e Granicol Flow - additivi per smaltatura e applicazione di graniglie *on demand*

La ricerca di soluzioni innovative per svincolare il processo di smaltatura dai tradizionali applicatori analogici prosegue senza sosta per conferire sempre maggior flessibilità alle filiere produttive. Come è noto l'approccio digitale *on demand* consente il risparmio di risorse, la riduzione degli sfridi, il miglioramento dell'ambiente di lavoro.

Le "Vele Digitali", ovvero applicatori costituiti da barre di stampa a micro-valvole che consentono la deposizione di smalti, engobbi e sospensioni di graniglie con caratteristiche pressoché tradizionali, rappresentano una delle soluzioni maggiormente esplorate.

Nel proprio percorso di studio sul *coating* Smaltochimica presenta due serie di additivi specifici in grado di ottimizzare l'utilizzo di questi strumenti dedicati l'una alla smaltatura e l'altra al variegato mondo delle graniglie.

Sia i prodotti Flowjet per smaltatura che Granicol Flow per applicazione di graniglie in fase liquida fanno la differenza, garantendo eccellenti finiture estetiche e facilità di utilizzo.

Queste gamme di additivi sono caratterizzate da ottimo potere legante che conferisce compattezza e coesione al materiale, evitano fenomeni di sedimentazione, contrastano la formazione di schiume consentendo l'ottenimento di superfici uniformi, continue, esenti da difetti.

Sono in grado di stabilizzare nel tempo dei parametri reologici operativi e assicurare la corretta lubrificazione dei fluidi ceramici garantendo continuità di lavoro anche nel caso di applicazione di micro-graniglie.

Come sempre la ceramica tradizionale rappresenta una sfida a causa della pluralità dei materiali (in parte di origine naturale), delle variabili di processo, delle condizioni operative. Per questo i laboratori di Smaltochimica sono a disposizione dei produttori per individuare l'additivazione ideale per qualunque tipologia di materiale.



Flowjet e Granicol Flow - products for glazing and grit application *on demand*

The search for innovative solutions to detach the glazing process from traditional analog applicators continues relentlessly to provide ever greater flexibility to production lines. As is well known, the digital "on-demand" approach allows for resource savings, waste reduction, and improved workplace conditions.

The "Digital Vele," applicators consisting of printing bars with micro-valves that enable the deposition of glazes, engobes, and grit suspensions with almost traditional characteristics, represent one of the most extensively explored solutions.

In its research on coating, Smaltochimica introduces two series of specific additives designed to optimize the use of these dedicated tools: one focused on glazing and the other tailored to the peculiar world of crushed frits.

Both the Flowjet products for glazing and Granicol Flow for the grit application in liquid form make a significant difference, ensuring excellent aesthetic textures and ease of use.

These additive ranges are characterized by their excellent binding power, which imparts compactness and cohesion to the material. They prevent sedimentation phenomena, counteract foam formation and enable the achievement of uniform, continuous, and flawless surfaces.

They stabilize operating rheological parameters over time and ensure proper lubrication of the ceramic fluids, guaranteeing productive continuity even in the application of micro-grits.

As always, traditional ceramics represents a challenge due to the variety of materials (partially of natural origin), process variables, and working conditions. For this reason, Smaltochimica's laboratories are at manufacturers disposal to identify the ideal additive solution for any kind of material.

SICER

Via Montegrappa, 4/18 - 41042 Fiorano Modenese (MO)
Tel. +39 0536 927911 - Fax +39 0536 927990
www.sicer.it - info@sicer.it

NEXT Experience Surfaces - mix di micro graniglie per superfici materiche, matt ed antiriflesso

NEXT Experience Surfaces è il risultato di un percorso di ricerca e sviluppo condotto con passione e rigore scientifico dal Technology Lab di Sicer, che ha permesso di elevare gli standard delle superfici materiche. Grazie all'*expertise* e alla costante innovazione dei laboratori di Sicer, NEXT Experience Surfaces offre una combinazione unica di estetica, funzionalità e prestazioni elevate, soddisfacendo le esigenze più disparate degli interior designer che oggi richiedono sempre di più superfici vetrose totalmente antiriflesso con un effetto molto gradevole al tatto.

Questo nuovo prodotto è uno speciale mix di nano graniglie, con granulometria calibrata extra fine, che permette di ottenere superfici materiche, totalmente *matt* ed antiriflesso, con ottima pulibilità e resistenza agli agenti chimici. Una miscela pronta all'uso, di facilissima preparazione ed applicazione. Il risultato è una superficie naturale vetrificata tecnica, piacevole al tatto ed *anti-slip* con coefficiente da R9 a R12 e Glossy Unit tra 1.0 e 2.0. Disponibile nella formulazione "ready to use", si applica in modo semplice e rapido, senza bisogno di ulteriori preparazioni o additivi. Con NEXT Experience Surfaces si possono realizzare superfici ceramiche che si ispirano ai materiali naturali non solo nei colori e nei decori, ma anche nelle texture, in abbinamento ai pacchetti applicativi 3D con deposizione delle nuove graniglie tecniche matt della serie GHR sulla nuovissima colla digitale Water Based Matt SCD3991H.

La finitura NEXT genera una copertura ideale totalmente trasparente anche per la realizzazione di collezioni ceramiche dai toni più scuri, fino ad arrivare al nero assoluto, grazie alla sua formula composta al 100% da graniglie vetrose. NEXT Experience Surfaces, l'evoluzione delle superfici.

SURFACES
NEXT



NEXT Experience Surfaces - mix of microgrits for material, matt and anti-reflective surfaces

NEXT Experience Surfaces is the result of a research and development process conducted with passion and scientific rigor by Sicer's Technology Lab, which has made it possible to raise the standards of textured surfaces. Thanks to the expertise and constant innovation of Sicer's laboratories, NEXT Experience Surfaces offers a unique combination of aesthetics, functionality and high performance, meeting the different needs of interior designers who increasingly demand matt surfaces with a very soft touch effect.

This new product is a special mix of micro grits, with a very fine calibrated grain size, which allows for textured surfaces, totally matt and anti-reflective, with excellent cleanability and resistance to chemicals. A ready-to-use mixture, very easy to prepare and apply. The result is a technical vitrified surface, pleasant to the touch and anti-slip with a certified coefficient from R9 to R12 and Glossy Unit from 1.0 to 2.0. Available in the "ready to use" formulation, NEXT Experience Surfaces is applied quickly and easily, without the need for further preparation.

With NEXT Experience Surfaces it is possible to create ceramic surfaces that are inspired by natural materials not only in colors and decorations, but also in textures, in combination with 3D application packages with deposition of the new matt technical grits of the GHR series on the new Water Based digital glue Matt SCD3991H. NEXT finish guarantees a totally transparent coverage also for the creation of ceramic collections with darker tones, up to absolute black, thanks to its formula composed of 100% glassy grits. NEXT Experience Surfaces, the evolution of surfaces.

sicer
TECHNOLOGY LAB

Sicer
ITALIAN CERAMIC SURFACES

SURFACES
IN NEXT
REVOLUTION



**WATER BASED GLUES +
MICRO GRITS 3D MATT EFFECT**

OPEN DAYS
Sicer Gallery Ubersetto
from March 10th

Sicer Spa Headquarter
Via Montegrappa 4/18, 41042
Ubersetto di Fiorano Modenese (Mo) - ITALY



BMR

Via G. Fattori, 6 - 42019 Scandiano (RE)
Tel +39 0522 857868 - Fax +39 0522 856475
www.bmr.it - bmr@bmr.it

Squadra Vision, LeviCompact e Supeshine Plus - tecnologie produttive sostenibili

BMR pone l'innovazione al centro della sua filosofia aziendale, considerandola il motore principale della sostenibilità. Il reparto Ricerca e Sviluppo lavora costantemente per sviluppare soluzioni che offrano vantaggi sia dal punto di vista tecnologico che ambientale, come il recupero degli scarti per ridurre gli sprechi. Le ultime versioni delle macchine BMR sono progettate con un approccio di "agire industriale", dotate di telecamere e sistemi intelligenti per ottimizzare i processi produttivi e ridurre l'impatto ambientale.

Nella linea di squadratura, l'ultima novità è rappresentata dalla Squadra Vision, impianto automatico e ingegnerizzato che incorpora la tecnologia avanzata e i concetti di Smart

Factory e Industry 5.0. Rispetto alle tecnologie laser, Squadra Vision offre un risparmio energetico fino al 40%, mantenendo elevati standard di qualità nella produzione. Il sistema brevettato con telecamere consente un controllo automatico e preciso delle funzionalità e dei parametri della macchina in tempo reale. Nelle linee di levigatura, un *best seller* di BMR è LeviCompact, progettata per offrire una maggiore produttività in uno spazio più ridotto. Dotata di tecnologia innovativa, LeviCompact garantisce una maggiore velocità e uniformità nella lavorazione delle lastre, riducendo al minimo la percentuale di difetti estetici.

Per il trattamento, BMR propone Supershine Plus, una macchina dotata di una gamma da 12 a 20 teste che garantisce una gestione separata dei prodotti grazie all'uso di pompe peristaltiche con comunicazione EtherCat. Questo consente un dosaggio più rapido e preciso, limitando la dispersione del materiale. In sintesi, le soluzioni innovative di BMR offrono una serie di vantaggi operativi, tra cui un aumento della competitività, una riduzione dei costi, una maggiore sicurezza sul luogo di lavoro e un miglioramento delle pratiche di lavoro sostenibili, contribuendo così a ottimizzare i processi produttivi e a ridurre l'impatto ambientale.



Squadra Vision, LeviCompact and Supeshine Plus - sustainable production technologies

BMR places innovation at the heart of its corporate philosophy, considering it the main driver of sustainability. The R&D department is constantly working to develop solutions that offer both technological and environmental benefits, such as reject recovery to reduce waste. The latest versions of BMR machines are designed with an "industrial action" approach, fitted with cameras and intelligent systems to optimise production processes and reduce environmental impact.

The latest innovation in the squaring line is the Squadra Vision, an automated and engineered system that incorporates advanced technology and Smart Factory and

Industry 5.0 concepts. Compared to laser technologies, Squadra Vision offers energy savings of up to 40 per cent while maintaining high-quality standards in production. The patented camera system allows real-time automatic and precise control of machine functions and parameters.

One of BMR's best sellers in the polishing lines is LeviCompact, designed to offer greater productivity in a smaller space. Provided with innovative technology, LeviCompact guarantees greater speed and uniformity in slab processing, minimising the percentage of aesthetic defects.

BMR offers Supershine Plus for treatment, a machine with a range of 12 to 20 heads that ensures

separate product handling using peristaltic pumps with EtherCat communication. This allows faster and more precise dosing, limiting material dispersion.

In summary, BMR's innovative solutions offer several operational benefits, including increased competitiveness, reduced costs, improved workplace safety and enhanced sustainable working practices, thus helping to optimise production processes and reduce environmental impact.

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

FLEX 360: l'innovazione brevettata per le squadratrici

A-Zeta Gomma, produttore di nastri e cinghie per l'industria ceramica, ha brevettato FLEX 360, una cinghia di ultima generazione destinata alle squadratrici. Frutto di un lungo lavoro di ricerca e sviluppo, l'ultima innovazione dell'azienda di Sassuolo nasce da quasi 50 anni al fianco delle imprese del distretto ceramico. Un'esperienza che ha permesso ad A-Zeta Gomma di maturare una profonda conoscenza del settore e di sviluppare soluzioni in grado di rispondere alle esigenze specifiche dei produttori di piastrelle.

La cinghia FLEX 360 è progettata per affrontare le sfide legate all'applicazione nelle squadratrici a secco, ossia usura e calore. È realizzata, infatti, in poliuretano nero ad alta resistenza all'abrasione e rivestita in gomma verde, con una miscela adatta anche alle temperature più estreme. La qualità dei materiali garantisce prestazioni superiori rispetto a una cinghia tradizionale. FLEX 360 è dotata anche di speciali scanalature brevettate che consentono di trattenere il talco più a lungo, con svariati vantaggi. Questa innovativa lavorazione, infatti, riduce al minimo l'usura e favorisce il raffreddamento, incrementando la durata della cinghia nel tempo. Una vita utile più lunga significa meno manutenzioni, fermi macchina e relativi costi, quindi più efficienza e produttività.

Resistenza termica fino a 130 °C, elevate performance anche in caso di sollecitazioni intense, lunga durata e ridotta manutenzione fanno della FLEX 360 una delle soluzioni più all'avanguardia per l'applicazione nelle squadratrici a secco.

L'innovativa cinghia A-Zeta Gomma incarna lo spirito di un'azienda da sempre orientata alla qualità, capace di interpretare e soddisfare al meglio le necessità del settore ceramico.

FLEX 360: the patented innovation for squaring machines

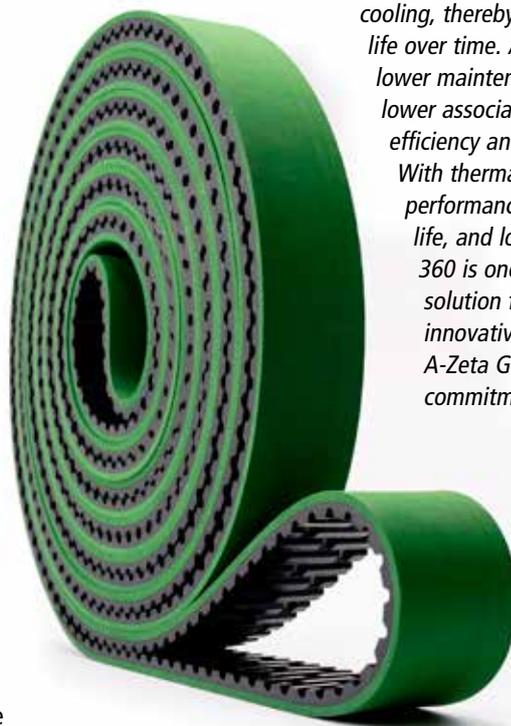
A-Zeta Gomma, manufacturer of conveyors and belts for the ceramic industry, has patented the latest generation belt FLEX 360 designed for squaring machines. This innovation is the result of extensive research and development, and it stems from 50 years of experience working alongside companies of the ceramic district. This extensive experience has allowed A Zeta Gomma to reach in-depth knowledge of the field and develop solutions that respond to the specific needs of the tiles manufacturers.

The belt FLEX 360 is designed to face the challenges related to the dry squaring applications, such as wear and heat. It is made from highly abrasion-resistant black polyurethane, and coated with green rubber, a mix suitable for extreme temperatures. The quality of the materials used ensures high-level performance compared to the traditional belt.

FLEX 360 features special patented grooves that retain the talc longer, providing numbers of benefits. This innovative design minimizes wear and promotes cooling, thereby increasing the belt's service life over time. A longer service life means lower maintenance, reduced downtimes and lower associated costs, leading to a greater efficiency and productivity.

With thermal resistance up to 130 °C, high performance under intense stresses, long life, and low maintenance, the belt FLEX 360 is one of the most cutting-edge solution for dry squaring lines. This innovative belt from

A-Zeta Gomma embodies the company's commitment to quality and its ability to best interpret and fulfil the needs of the ceramic industry.



GEOMIX

Viale Regina Pacis, 82 - 41049 Sassuolo (MO)
Tel. +39 0536 823722 - Fax +39 0536 990465
www.geomixsr.it - info@geomixsr.it

Materie prime e nuove proposte

Geomix è un'azienda italiana che opera nel settore della lavorazione e distribuzione di materie prime per l'industria della ceramica, dei sanitari e materiali refrattari. Con sede nel cuore del distretto ceramico, si è affermata in pochi anni come azienda di riferimento per la peculiarità delle proprie materie prime e per l'orientamento continuo verso lo sviluppo di nuovi prodotti e miscele che possano soddisfare le continue esigenze dei clienti, sempre volte alla ricerca di nuove soluzioni per seguire le continue evoluzioni tecnologiche ed impiantistiche.

La società rappresenta e commercializza direttamente per il mercato italiano storiche aziende di argille tedesche come Goerg & Schneider e Maroton.

A queste si aggiungono nuove realtà emergenti europee, di cui Geomix detiene l'esclusiva per il mercato italiano, come la portoghese Corbario con la loro ampia gamma di argille e caolini, le società turche Erven e Errenk e la società rumena Iris-Aly Explorer, anch'esse con vari prodotti plastici argillosi assolutamente necessari alla produzione di impasti ceramici. A chiudere il pacchetto prodotti, vanno inoltre citati i pregiati caolini francesi e ucraini SOKA, le argille bianche spagnole della ditta Arcillas BYB oltre a varie altre materie prime come bentoniti, feldspati turchi e allumine idrate e calcinate. L'azienda è dotata di un laboratorio tecnologico, GeomixLAB, equipaggiato con i più moderni strumenti per la caratterizzazione tecnologica di materie prime e impasti ceramici, e di strumentazione e tecnologie all'avanguardia per analisi chimiche su qualsiasi prodotto. GeomixLab oltre a concentrarsi sulla ricerca di nuove materie prime, offre un controllo costante su tutti i prodotti commercializzati, con verifiche regolari sui materiali in arrivo ai terminal portuali o agli scali intermodali e direttamente presso le aziende ceramiche.

Raw materials and new proposals

Geomix is an Italian company which operates in the processing and distribution of raw materials for the ceramic, sanitary-ware and refractory materials industry. Located in the heart of the ceramic district, it has established itself in a few years as a leading company for the peculiarity of its raw materials and for the continuous orientation towards the development of new products and blends that can satisfy the continuous needs of customers, always looking for new solutions to follow the continuous technological and plant evolution.

The company represents and markets historical German clay companies directly for the Italian market such as Goerg & Schneider and Maroton. To these are added new emerging European companies, of which Geomix holds the exclusive for the Italian market, such as the Portuguese Corbario with their wide range of clays and kaolins, the Turkish companies Erven and Errenk and the Romanian company Iris-Aly Explorer, also with various clayey plastic products absolutely necessary for the production of ceramic bodies.

To close the product package, we should also mention the precious French and Ukrainian SOKA kaolins, the white Spanish clays from Arcillas BYB as well as various other raw materials such as bentonites, Turkish feldspar and hydrated and calcined aluminas.

The company has a technological laboratory, GeomixLAB, equipped with the most modern instruments for the technological characterization of raw materials and ceramic bodies, and state-of-the-art instrumentation and technologies for chemical analysis on any product. In addition to focusing on the search for new raw materials, GeomixLab offers constant control over all the products marketed, with regular checks on materials arriving at the port terminals or intermodal ports and directly into ceramics.

	Germany	Germany	Portugal	Turkey	France	Spain	Romania
Argilla / Clay	AT-711	2313/B	ID-9	GE-50	CS-21	AS-21	BHQ
Analisi chimica / Chemical analysis							
SiO2	63,00	64,00	63,50	63,00	69,50	71,00	63,00
Al2O3	21,00	23,50	26,00	22,50	21,00	20,00	23,00
Fe2O3	2,00	1,25	1,20	2,60	0,70	0,50	2,70
TiO2	2,10	1,30	0,40	1,10	0,30	0,80	1,10
CaO	0,70	0,20	0,05	0,40	0,15	0,20	0,30
MgO	0,80	0,30	0,20	0,60	0,20	0,20	0,40
Na2O	0,50	0,25	0,10	0,50	0,25	0,30	0,30
K2O	2,30	2,30	2,15	2,00	1,10	3,50	2,20
p. f.	7,60	6,90	6,50	7,30	6,80	3,30	7,00
Analisi mineralogica / Mineralogical Analysis							
Illite	18	16	10	22	10	16	26
Kaolinite	37	39	44	39	45	41	41
Quartz	34	42	43	36	0	38	31
Others mineral	11	3	3	3	45	5	2
Caratteristiche meccaniche / Mechanical characteristic							
Module of ropture (N/mm2)	9,1	6,5	5,0	8,0	4,5	5,8	6,7
Specific Surface (M2/gr)	150	80	40	130	20	25	85
Shrinkage (%)	7,8	7,4	5,0	8,6	1,0	5,5	7,2
Water Absorbtion (%)	1,0	2,0	7,0	0,1	15,0	8,0	0,2
Colore di cottura / Firing colour							
L	61,0	76,4	85,0	60,5	90,0	85,0	58,0
a	4,2	2,7	4,0	1,6	0,5	1,0	3,0
b	25,7	10,3	9,0	17,2	4,5	13,0	15,0

GEOMIX

materie prime per ceramiche



www.geomixsrl.it



+39 0536 990465



info@geomixsrl.it



+39 366 1585615 | +39 0536 823722



VIA REGINA PACIS 82 - SASSUOLO



argille tedesche Westerwald e Sassonia
argille portoghesi, argille rumene
argille spagnole, argille turche
caolini francesi, caolini ucraini, bentoniti
feldspati turchi, feldspati nazionali
sabbie nazionali, allumine idrate e calcinate

 **MAROTON**


GOERO & SCHNEIDER
Italo - Schwanau - Witten


IRIS-ALY
EXPLORER


Arcillas
BYB


SOKA
SOCIETÀ
KOLNARE
SASSUOLO

 CORBÁRIO


ERVEN
MARZINGLIA


SASSUOLO
SOCIETÀ

I.C.F. & WELKO

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

Impianti completi per la preparazione della polvere atomizzata

Fornitore affermato di impianti completi per la preparazione della polvere atomizzata, ICF&Welko copre con la propria produzione l'intero processo, dal ricevimento delle materie prime grezze fino allo stoccaggio del prodotto atomizzato. Tutti gli impianti sono progettati per soddisfare le esigenze di diversi settori, tra cui la produzione di piastrelle, stoviglie, sanitari e ceramiche tecniche. Vengono inoltre forniti anche servizi di sviluppo tecnologico e formulazione dell'impasto per garantire soluzioni ottimali e personalizzate per ogni cliente.

Tra le macchine principali del processo di produzione, la proposta ICF&Welko vanta una vasta gamma di mulini, continui, discontinui e modulari, con capacità che variano dai 100 litri fino ai 165.000 litri. Essenziali per la macinazione e la miscelazione delle materie prime, garantiscono una preparazione ottimale dell'impasto. Gli essiccatori a spruzzo di ICF&Welko sono disponibili in diverse versioni, a partire da modelli da laboratorio con una capacità di evaporazione di 0,5 litri/ora fino a unità industriali che possono evaporare fino a 30.000 litri/ora, progettati su misura prendendo in esame le caratteristiche delle materie prime, degli additivi, la viscosità e la densità della barbotina al fine di garantire la capacità produttiva, l'umidità residua e la distribuzione granulometrica richiesta dal cliente.



Complete plants for spray-dried powder preparation

A leading supplier of complete plants for spray-dried powder preparation, ICF&Welko's production covers the entire process, from receipt of raw materials to storage of the spray-dried product. ICF&Welko's plants are designed to meet the needs of various industries, including the production of tiles, tableware, sanitary ware and technical ceramics. ICF&Welko also offer technology development and body formulation services to ensure optimal and customized solutions for each client. Among the main machines in the production process, the ICF&Welko proposal boasts a wide range of mills, continuous, batch and modular, with capacities ranging from 100 liters up to 165,000 liters. Essential for grinding and mixing raw materials, they ensure optimal body preparation.

ICF&Welko's spray dryers are available in different versions, starting from laboratory models with an evaporation capacity of 0.5 liters/hour to industrial units that can evaporate up to 30,000 liters/hour, custom-designed by taking into consideration the characteristics of raw materials, additives, viscosity and slip density in order to guarantee the production capacity, residual moisture and particle size distribution required by the customer.



BAAN INDUSTRIAL RAW MATERIALS

Via Maestri del lavoro 10 - 41043 Colombaro di Formigine
Tel. +39 059 553283 / +39 335 7740438
baanmaterials.com - info@baanmaterials.com

Sbiancante SBN99 e feldspato potassico S15

BAAN è in grado nel 2025 di fornire ai suoi clienti uno prodotto sbiancante molto competitivo, rispetto a quelli attualmente presenti sul mercato, sotto varie caratteristiche fisiche ed economiche. Può rimpiazzare lo zirconio silicato con ampio risparmio economico. Prima di tutto può apportare un ottimo livello di bianco (L) all'interno degli impasti da gres porcellanato già al 2%. Miscela micronizzata ed omogenea, fornita sia in sacconi su paletta che in camion cisterna, a seconda delle esigenze del cliente. Per ogni lotto viene controllato il ritiro, l'assorbimento ed il punto di L del prodotto. Lo stoccaggio nell'area di Sassuolo e la disponibilità di prodotto, nonché la quotazione fortemente economica, lo rendono ben fruibile e di grande interesse per i produttori di porcellanato.

Il feldspato potassico S15 è indicato per l'utilizzo all'interno di impasto da gres porcellanato, per prolungare la stabilità del corpo ceramico (slabs) durante la greificazione e per aumentare il livello di bianco. Fornito sfuso in granella su camion ribaltabile ed anche in polvere 200mesh in bb o in sacchetti da 25kg su pallet. S15 aumenta la qualità dell'impasto ceramico riducendo la porosità interna e favorisce la stabilità dimensionale alla calibratura. Utilizzabile anche per fusione fritte ed all'interno di smalti ed engobbi. Altamente vantaggioso, qualitativamente ed economicamente.

Whitener SBN99 and potassic feldspar S15

BAAN is able in 2025 to provide its customers with a very competitive whitening product, compared with those currently on the market, under various physical and economic characteristics. It can replace zirconium silicate with economic savings. First of all, it can bring an excellent level of whiteness (L) within porcelain stoneware mixes as early as 2%. Micronized and homogeneous mixture, supplied either in bags on pallets or in tank trucks, depending on the customer's needs. Each batch is checked for shrinkage, absorption and L point of the product. Storage in Sassuolo area and availability of product, as well as the strongly economic quotation, make it well usable and of great interest to porcelain producers.

Potassic Feldspar S15: suggested for application inside gres porcellanato body (slabs), is usefull to obtain a better tile dimensional stability during sintering firing phase and to increase the body white level. Supplied in bulk on tilting trucks and also in powder 200mesh in bb or in 25kg bags on pallet. It increases the ceramic body quality decreasing the



internal porosity. Also used for melting frits and inside glazes and engobes formulations. It gives advantages under quality and economic points of view.

INDICE PUBBLICITÀ

■ IMPIANTI PER CERAMICHE

A ZETA GOMMA SRL	p. 4
OFFICINE SMAC SPA	p. 61
SACMI IMOLA SC	p. 8
SYSTEM CERAMICS SRL	p. 24-76
SURFACES TECHNOLOGICAL ABRASIVES SPA	p. 63
ZAMA SETER SRL	p. 75

■ COLORIFICI E MATERIALI PER CERAMICHE

CERGOMMA SRL	p. 13
DAXEL SRL	p. 39
GEOMIX SRL	p. 71
LATICRETE EUROPE SRL	p. 57

MAPEI SPA	p. 3
SICER SRL	p. 67
SMALTICERAM UNICER SPA	p. 2
SMALTOCHIMICA SRL	p. 6

■ SERVIZI E LAVORAZIONI SPECIALI

ASSOPOSA	p. 7
CERAMICS OF ITALY	p. 11
CER GIORNALE NEWS	p. 42
CER MAGAZINE DIGITAL	p. 33
CERSAIE	p. 74
GRA-E-BA SRL	p. 15



CERSAIE

Bologna - Italy

INTERPROMEX
COMUNICAZIONE

A space for architectural design



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

22-26 / 09 / 2025

www.cersaie.it

Promosso da



In collaborazione con



Organizzato da



Con il supporto di



Ministero degli Affari Esteri
e della Cooperazione Internazionale



Zama SETER[®]



Leader nella produzione di termocoppie...

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.



Visit systemceramics.com
to discover more!

