El ITC mejora aspectos técnicos y ambientales de la tecnología de decoración cerámica *Inkjet* con el proyecto Shade

El **Instituto de Tecnología Cerámica (ITC)** está desarrollando el proyecto Shade: Influencia de las variables de proceso sobre las tonalidades obtenidas en baldosas decoradas por inkjet.

El proyecto, que se desarrollará hasta finales de 2020, cuenta con la financiación del **Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE)** a través de los **Fondos Europeos FEDER de Desarrollo Regional,** y pretende abordar dos tipos diferentes de problemáticas: por un lado, generar conocimiento que permita profundizar en torno a las variables que influyen, en mayor o menor medida, sobre la aparición de tonalidades diferentes en piezas cerámicas decoradas con tecnología de decoración cerámica por impresión de chorro de tinta o *Inkjet* y, por otro, estudiar la puesta a punto de un sistema piloto que permita conocer la cantidad de **compuestos orgánicos volátiles** (COV) que se emiten durante la fase de cocción de las baldosas.

Durante 2018 se realizó un estudio entre las empresas colaboradoras para conocer la situación actual sobre la aparición de tonalidades diferentes en piezas cerámicas decoradas con tecnología *Inkjet,* un estudio que se ha tomado como punto de partida para desarrollar una metodología que permite caracterizar las diferencias de tonos entre piezas, comprobando la gran influencia que ejercen sobre ello determinadas variables como, por ejemplo, la temperatura.

El trabajo realizado permitirá durante esta anualidad estudiar de forma sistemática la influencia de las distintas variables del proceso productivo en la decoración *inkjet,* y así poder proponer acciones correctoras o establecer un protocolo de actuación para minimizar los tiempos de puesta en producción de los modelos de baldosas cerámicas. ◆



La UJI y AICE acuerdan intensificar su relación a favor del sector cerámico con un instituto concertado de carácter transversal

La rectora de la Universitat Jaume I (UJI), **Eva Alcón,** y el presidente de la Asociación para la Investigación de las Industrias Cerámicas (AICE), **José Castellano,** suscribieron a final de diciembre un nuevo convenio marco de colaboración entre ambas instituciones, con la finalidad de intensificar el trabajo conjunto a favor del sector cerámico castellonense. En este sentido, el convenio recoge la propuesta de creación de un instituto concertado de carácter transversal que amplíe el actual marco de relación para integrar a los grupos de investigación de la **UJI** que trabajan en temas relacionados con el sector cerámico, que constituye uno de los principales agentes productivos de Castellón.

AICE es en este momento el único instituto tecnológico de la Red de Institutos Tecnológicos de la Generalitat Valenciana que desarrolla su actividad en la provincia de Castellón, en concreto en el campus de la Universitat Jaume I, y con este nuevo convenio las dos instituciones refuerzan sus lazos de colaboración y trabajo en común para ofrecer un mayor y mejor servicio a las empresas del sector cerámico.

Alcón expresó su "*gran satisfacción*" por la firma de este convenio ya que *"lo que queremos es fortalecer las relaciones con AICE, de forma que podamos aportar soluciones desde los diferentes ámbitos de investigación de la Universidad para mejorar todo lo posible el sector cerámico y la tecnología cerámica"*. Por su parte, el presidente de AICE, **José Castellano,** aseguró que *"este acuerdo supone la unión entre la Universidad y la AICE, es decir, de toda la industria del sector cerámico y por tanto es importante para llegar a confluir esfuerzos en la formación de un instituto paritario"*. ◆



Las consumidoras examinarán una colección cerámica gracias a un nuevo servicio del ITC en colaboración con AINIA

El **Observatorio de Mercado** del **Instituto de Tecnología Cerámica (ITC)** puso a prueba una nueva colección cerámica antes de ser lanzada por la empresa, concretamente durante los días 19 y 20 de diciembre en el primer centro español de estudios del comportamiento del consumidor y análisis de las preferencias de consumo, a través del análisis sensorial, que pertenece a **AINIA.**

Este sería el piloto de un nuevo servicio que ofrecerá el **ITC** por el que se podrá llevar a cabo un test de producto antes de ser lanzado a producción, ofreciendo una valiosa información de primera mano a la empresa productora a partir de la experiencia directa de las personas usuarias.

Concretamente, en este caso el **ITC** ha desarrollado, para una empresa fabricante de baldosas del sector cerámico, una colección inspirada en la mujer y los valores femeninos que a su vez se alinea con las tendencias de diseño nórdico, es por eso que en este caso el test de producto lo llevan a cabo 100 mujeres de entre 30 y 55 años, seleccionadas por tener afinidad y preferencia por el estilo nórdico. Estas pruebas con consumidoras se realizan en **AINIA.**



Las consumidoras visitan el showroom o espacio expositivo en donde pueden conocer esta nueva colección y sus distintas formas artísticas, cromáticas y las posibles combinaciones existentes entre ellas, para pasar a cumplimentar los cuestionarios diseñados para el test, cuya información será de gran valor para adecuar un producto cerámico que se dirige específicamente a estas usuarias.

Constatar la utilidad de la iniciativa, siempre gracias a la colaboración de **AINIA,** abrirá la puerta a la consolidación de este nuevo servicio del **ITC** que tiene el objetivo de mejorar la competitividad de las empresas cerámicas, en este caso teniendo una base de información por parte de quienes consumen directamente los nuevos productos. ◆



El ITC coordina el proyecto SIMVAL para impulsar la simbiosis industrial en distintos sectores productivos

La **Agencia Valenciana de Innovación (AVI)** apoya el proyecto SIMVAL: **Estrategia hacia una Economía Circular en la Comunitat Valenciana** a través de una Plataforma que fomente la Simbiosis Industrial, una iniciativa en la que participa el **Instituto de Tecnología Cerámica (ITC)** dentro de las Acciones Complementarias de Impulso y Fortalecimiento de la Innovación que ha puesto en marcha este organismo.

Y es que, acorde con los planes de acción de las distintas administraciones públicas en el camino hacia la economía circular, uno de los aspectos más significativos es el impulso hacia la simbiosis industrial. Concretamente, Europa avanzó en 2015 una serie de medidas que en los próximos 5 años era necesario actuar, entre ellas, las diferentes etapas del ciclo de vida de los productos, tales como su diseño y producción, consumo, gestión de residuos y aprovechamiento de los recursos contenidos en los residuos mediante su reintroducción en la economía y áreas como es el caso de los plásticos, los residuos alimentarios, las materias primas críticas, los residuos de construcción y demolición, los residuos de biomasa y productos con base biológica.

Uno de los enfoques clave de la Economía Circular es la simbiosis industrial, es decir, introducir una serie de colaboraciones innovadoras entre empresas, a través del uso por parte de una de ellas o de un sector o sector de subproductos, incluidos la energía, el agua, la logística y los materiales.

Así, y con la experiencia previa del **ITC** en el proyecto europeo Sharebox en el que se está llevando a cabo este modelo de simbiosis entre las empresas ubicadas en el Polígono La Mina de Nules (Castellón), se ha puesto en marcha este ambicioso proyecto que pretende implantar la simbiosis industrial entre sectores productivos de toda la Comunitat Valenciana, a fin de alinearse con los principios de la economía circular y con las iniciativas que marcan las entidades gubernativas tanto a escala autonómica y nacional como europea.

Durante 2018 se ha estado buscando información sobre la gestión de recursos de uso industrial en el territorio de la Comunitat Valenciana y así sentar las bases para el desarrollo de las diferentes líneas de actuación que se engloban en **SIMVAL**, una iniciativa en la que participan universidades, concretamente el Grupo de Investigación de Diseño y Dirección de Proyectos del Departamento de Proyectos de Ingeniería de la Universitat Politècnica de València (UPV), centros de investigación e institutos tecnológicos como el ITC y AIDIMME, empresas como International Synergies Ltd. (ISL) y, por parte de las administraciones públicas, contará con la colaboración de la Dirección General de Cambio Climático y Calidad Ambiental de la Conselleria de Agricultura, Medio Ambiente, Cambio Climático y Desarrollo Rural. También se busca el apoyo de otras Consellerias como la de Hacienda y Modelo Económico o la Conselleria de Economía Sostenible, Sectores Productivos, Comercio y Trabajo, además de las empresas como usuarias clientes de esta plataforma, por lo que se contará con la participación de la Confederación empresarial de la Comunitat Valenciana (CEV), que tiene entre sus fines y competencias promover el desarrollo económico sostenible en beneficio del interés general, mediante recomendaciones y propuestas de actuación en materia socioeconómica.

SIMVAL pretende constituirse como plataforma única que actúe de paraguas y que aglutine tanto las políticas como las iniciativas de carácter privado, público o público-privado de la Comunitat Valenciana en materia de economía circular. ◆





Presentación de la plataforma Habitat@Future

En la presentación del proyecto **Habitat@Future,** que tuvo lugar el 19 de diciembre en el Centro de Innovación en Valencia Las Naves, se dio a conocer la nueva plataforma virtual interactiva. Esta plataforma, coordinada por **AITEX,** será el punto de encuentro de los distintos agentes del Sistema Valenciano de Innovación (SVI) a través de una biblioteca virtual que integre toda la oferta de recursos disponibles en la Comunidad Valenciana para el desarrollo de productos innovadores del hipersector del Hábitat.

AITEX, junto los institutos tecnológicos **ITC** y **AIDIMME,** la asociación de diseñadores y el colegio de arquitectos de la Comunidad Valenciana, y las Asociaciones ATEVAL, FEVAMA y ASCER, participaron en la jornada de presentación del proyecto **Habitat@Future.** Todos estos agentes de la Comunidad Valenciana, aunarán sinergias para fomentar el desarrollo de productos innovadores y la cooperación entre diseñadores, arquitectos y empresas fabricantes de todos los sectores implicados en el Hábitat.

El proyecto cuenta con el apoyo de la Agència Valenciana de la Innovació (AVI), que se sumó al encuentro. Su vicepresidente ejecutivo, **Andrés García Reche,** destacó la gran capacidad del sector del hábitat para generar innovaciones de alto impacto, que se verá reforzada con la constitución de un Comité Estratégico de Innovación Especializado que identificará retos y nuevas soluciones dirigidas a las empresas de la Comunidad.

En la jornada también intervino **Carmen Spinola,** general store manager de Ikea Valencia (en la foto, durante su intervención), para aportar la visión del concepto del hábitat en el futuro y cómo adaptarse a las nuevas tendencias en el hábitat.

Con el desarrollo del proyecto **Habitat@Future,** AITEX fomenta la creación de alianzas estratégicas entre los agentes del SVI del hipersector Hábitat dando lugar a proyectos de alto valor añadido que combinen tanto la parte técnica como la parte creativa, que sean innovadores y facilitadores de las nuevas tecnologías, así como la difusión de la I+D+i entre las empresas.

AITEX, junto a ITC y ADIMME, lleva tiempo colaborando en proyectos estratégicos orientados al Hábitat, como es el caso del Observatorio de Tendencias del Hábitat, el cual ha publicado su Informe de **Tendencias del Hábitat.** En este sentido, es también importante resaltar el papel de **AITEX** en las actividades de I+D, con algunos ejemplos muy prácticos de este trabajo de aporte constante de valor a las empresas del textil hogar y descanso; como han sido el desarrollo de un colchón inteligente para la monitorización de la calidad de sueño del usuario, la investigación aplicada de soluciones domóticas integradas en elementos textiles de hogar, tanto en tapicería como en decoración, o la mejora del confort térmico, acústico y lumínico en productos textiles para el hábitat. ◆



Italian ceramic machinery: 2018 was a year of slowdown

According to the preliminary figures published by the **Acimac Research Department,** the sector's turnover has stabilised at 2 billion EUR. Exports have fallen while the Italian market has remained steady thanks to the Industry 4.0 programme.

The Italian ceramic machinery and equipment industry's period of expansion has finally come to an end after five consecutive years of growth, a record in the sector's history.

According to preliminary figures published by the Research Department of Acimac (Italian Ceramic Machinery and Equipment Manufacturers' Association), the industry is expected to close 2018 with a turnover of 2.076 billion EUR.

Exports experienced the biggest fall, dropping to 1.493 billion EUR (-9.8%).

"In 2018 we have seen significant falls in production in some of our key outlet markets, and this has had a negative impact on technology investments," said Acimac's Chairman **Paolo Sassi.**

The Italian market fared better, remaining stable at last year's levels with 583 million EUR thanks to the final months of the tax incentives provided by the Industry 4.0 plan.

The forecasts for next year are extremely cautious. *"The global macroeconomic outlook is essentially contracting so we do not expect to see an increase in turnover in 2019. Our industry is closely linked to the construction sector, which has been one of the most badly hit by the current economic slowdown,"* continued **Sassi.**

The association's representatives are also concerned about the economic and social policies adopted by the current Italian government, which pay scant attention to the world of production and risk marginalising Italy on the European stage. ◆

Provechosa presencia de MORTE en el simposio organizado por la ECTS en Monterrey

El 8 de octubre se celebró en el Hotel Sheraton Ambassador de la ciudad mexicana de Monterrey un nuevo simposio, el **tercero celebrado en Latinoamérica, sobre Tecnología e Innovación para la Industria del Ladrillo Cerámico** organizado por la ECTS (European Ceramic Technology Suppliers).

Morte formó parte de una delegación de 12 empresas y estuvo representada por el gerente de la empresa, **Marcos Morte,** y por **David Bartolomé.**

Fue una jornada realmente interesante de la que cabe destacar la ponencia de **Andrés Aranda,** del Gobierno del Estado de Jalisco, en la cual explicó la situación y las condiciones de trabajo de los pequeños productores de ladrillo mexicanos, haciendo hincapié en los de las zonas de Jalisco, Guanajuato y Puebla, en las cuales se concentra el mayor número de unidades productivas del país y que resultó esencial para conocer el estado actual del sector cerámico en México.

Los asistentes escucharon con interés los datos ofrecidos durante la presentación de **Morte,** centrada en mostrar nuestras señas de identidad; la rentabilidad, la calidad y el servicio.

Como colofón al encuentro, la delegación de la ECTS visitó los días 9 y 10 las dos plantas de ladrillos más importantes de Monterrey; Ladrillera Mecanizada y Ladrillera Santa Clara. **Morte** aprovecha estas líneas para agradecer a ambas ladrilleras su hospitalidad y el afectuoso trato mostrado hacia la delegación en todo momento.

Morte espera que este acontecimiento sirva como punto de partida para el proceso de tecnificación y renovación que se va a producir en el sector ladrillero mexicano en los años venideros. ◆



Fruitful presence of Morte in the Symposium organized by ECTS in Monterrey

On October 8 the Mexican city of Monterrey hosted a new Symposium of Technology and Innovation for the Ceramic Brick Industry. This event organized by the ECTS (European Ceramic Technology Suppliers) was held at the Sheraton Ambassador Hotel, being the third held in Latin America in scarcely a year.

Morte was part of a delegation of 12 companies and was represented by the CEO of the company, **Marcos Morte**, and **David Bartolomé.**

It was a really interesting day. Highlight: the presentation by Mr. **Andrés Aranda** from the Jalisco State Government, who explained the situation and working conditions of the thousands of small Mexican brick producers, focusing in the areas of Jalisco, Guanajuato and Puebla where the largest number of productive units in the country are concentrated. His exposition was essential to know the current state of the ceramic sector in Mexico.

The attendees listened with interest to the information offered during the presentation made by **Morte** focused on showing our hallmarks; profitability, quality and service.

To round off this event, on October 9 and 10 the ECTS delegation visited the two biggest brick plants in Monterrey; Ladrillera Mecanizada and Ladrillera Santa Clara. **Morte** wants to thank both brickmakers for their hospitality, care and being so kind in every moment.

Morte hopes that this event will serve as a starting point for the process of technification and renovation that will take place in the Mexican brick industry in forthcoming years.



ASCER
Asociación Española
de Fabricantes de Azulejos
y Pavimentos Cerámicos

www.ascer.es



Deal closed between Coesia and System

Coesia and **System** announced that on January 14th 2019, the deal was closed for the acquisition, by **Coesia,** of 60% of System's ceramic business, by way of the new company System Ceramics. The operation involved the following companies: **System Spa, Tosilab Spa, Studio 1 Srl** and **Ciesse Elettronica Srl**.
Franco Stefani will continue to hold 40% of the company and to cover the role of Chairman of the Board of Directors and Director of the R & D Department, as already announced on July 31st 2018.
As part of the agreement, the senior management of **Coesia** and **System** have agreed mutual purchase and sale options for the remaining 40% of the capital, to be exercised in future years according to set terms.
The System Ceramics Board of Directors also appointed in the capacity of Chief Executive Officer **Luca Bazzani,** a manager of high professional standing who boasts in-depth international experience in the ceramic industry.
This is an important strategic move for **Coesia. System Ceramics** will offer to **Coesia** the opportunity of entering into the industry of machinery and plants for ceramics, a particularly dynamic and technologically advanced sector which **System** dominates with its undisputed leadership in innovation.
For **System,** the operation with **Coesia** represents a fundamental step with a view to business continuity, aimed at expanding and consolidating its leadership on the global market.
The establishment of **System Ceramics,** as a leading player in the ceramic industry, strengthens the manufacturing excellence of the Modena and Bologna area, which stands out due to its strong vocation towards innovative processes and cutting-edge technologies, characterised by its unique know-how in the world, which has made the Emilia district an international lynchpin in the mechatronics industry.
Coesia is a group of innovation-based industrial and packaging solutions companies operating globally, headquartered in Bologna, Italy and fully owned by Isabella Seràgnoli.
With **System Ceramics,** the Group will achieve a 2019 turnover of approximately 2.2 billion EUR with over 9,000 collaborators and a presence in 38 countries. ◆



Seràgnoli



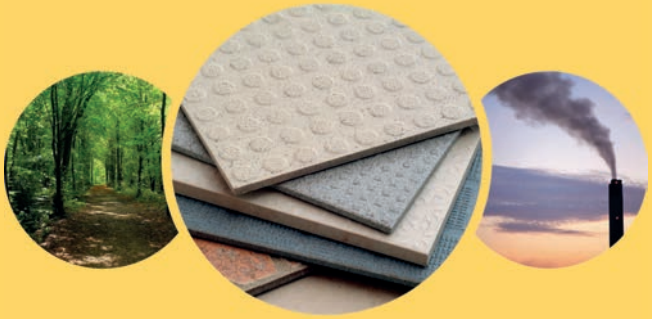
Stefani

El ITC integra la industria 4.0 en la promoción de la cerámica en las tiendas

El **Instituto de Tecnología Cerámica (ITC)** profundiza en la implantación de la estrategia 4.0 en la industria cerámica mediante su integración en la promoción del producto cerámico en las tiendas y puntos de venta. Concretamente, dentro del proyecto **CEBRA +,** precursor del Ceramic Brain, en el que ya se está implantando la fábrica 4.0, el **ITC** está desarrollando otro subproyecto: **CEBRA Promoción,** cuyo objetivo es optimizar la promoción de la cerámica en tiendas y puntos de venta, generando un potente sistema de recogida de datos. El proyecto **CEBRA Promoción** cuenta con la financiación del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) a través de los Fondos Europeos FEDER de Desarrollo Regional y, según fuentes del ITC, *"sucede que, por un lado, las empresas llevan a cabo análisis de ventas por referencias, basados en criterios como, por ejemplo, el tipo de composición cerámica, pero no se atienen a los criterios de las tendencias o corrientes (clásicas, tecnológicas, rústicas, naturalistas, etc.), que responden a determinados patrones de consumo; de hecho, estos criterios ni siquiera están integrados en las ERP o sistemas de gestión de las empresas del sector. Por otro lado, también encontramos en las empresas una falta de información sobre qué materiales promocionales funcionan mejor o peor, o si realmente están sirviendo para generar ventas",* afirman fuentes del **Observatorio de Mercado** del ITC, que está inmerso en esta nueva acción, y que añade: *"El coste de la promoción que invertimos por referencia, con respecto a las ventas que obtenemos de ella, a veces no es fácil de cuantificar. Además, las empresas desconocen si realmente las herramientas promocionales son utilizadas, por ejemplo, no acaban de saber si un determinado panel le está siendo mostrado al cliente, o cuáles son los motivos que derivan en la venta final."*
Por eso, dentro de **CEBRA+: Cebra Promoción,** se está analizando cómo se estructura el proceso de venta en las tiendas de cerámica, cómo se comportan las personas consumidoras y usuarias y qué herramientas y tecnologías están disponibles y funcionan en otros sectores para poder aplicarlas en la promoción de cerámica.
Se pretende en última instancia conocer y predecir comportamientos, de manera que los fabricantes de cerámica puedan optimizar la promoción en las tiendas y monitorizar lo que en ellas ocurre. ◆

El ITC mejora la sostenibilidad de la cerámica con el proyecto CER-OH! Strategies

El proyecto **CerOh! Strategies** que está siendo desarrollado por el **Instituto de Tecnología Cerámica (ITC)** gracias al apoyo del Instituto Valenciano de Competitividad Empresarial (IVACE) a través de los Fondos europeos FEDER de Desarrollo Regional, comenzó en marzo de 2018 y se centra en el estudio de estrategias basadas en la economía circular para que la industria de fabricación de baldosas cerámicas se adapte al escenario hipocarbónico planteado para el año 2050 por parte de la Comisión Europea.



Para alcanzar una reducción drástica de las emisiones de CO_2, el **ITC** está planteando diferentes estrategias de optimización de los procesos y productos que se están desarrollando en la actualidad, así como alternativas basadas en nuevos procesos productivos y nuevos productos. El trabajo realizado en el último año muestra las numerosas posibilidades de la industria cerámica para reducir las emisiones de CO_2 y, gracias a **CerOh! Strategies** se han alcanzado resultados muy relevantes, como por ejemplo, según fuentes del **ITC,** el que sigue. *"El consumo de gas natural en el proceso de fabricación de baldosas cerámicas se puede reducir mediante dos actuaciones: el aumento del contenido en sólidos de la barbotina empleada durante el proceso de atomización, alcanzando contenidos en sólidos un 6% superiores a los empleados habitualmente, lo que permitiría la reducción del consumo de gas por tonelada de polvo atomizado producido, y la disminución de la temperatura de cocción de las baldosas cerámicas, mediante el desarrollo de composiciones cerámicas que alcanzan sus propiedades óptimas a temperaturas entre 100-300 grados inferiores a las habituales."*

"Por otro lado", añaden las mismas fuentes, *"se ha estudiado la viabilidad técnica y económica del uso de procesos alternativos a los secaderos y hornos de gas, proponiendo opciones distintas como el secado mediante microondas o el uso de hornos eléctricos, así como la utilización de las energías renovables que se necesitarían para suministrar la energía eléctrica requerida para llevar a cabo estas técnicas alternativas."*

Finalmente se han abordado alternativas que sustituyen productos o procesos empleados actualmente que generan CO_2, por propuestas alternativas, tales como el uso de wollastonita en lugar de los carbonatos usados actualmente en la fabricación de revestimiento cerámico, o la preparación de granulados mediante vía seca, en lugar de la fabricación mediante atomización.

Para todas las estrategias de optimización y alternativas se está realizando una prospectiva de impactos ambientales a través del **Análisis del Ciclo de Vida** y se han realizado cálculos de costes para evaluar la viabilidad económica de las mismas. Además, dado que la industria cerámica está inmersa en un proceso de adaptación a los conceptos de industria 4.0, se está verificando la alineación de los procesos alternativos planteados con la implantación de los mismos. ◆



Fe de erratas

El autor del Pareceres del nº 451 de *Técnica Cerámica World* (entrevista a Teresa Ros: "Para desarrollar la economía circular es más importante un cambio de mentalidad que el desarrollo tecnológico.") es nuestro colaborador **Josep Menero.** Pedimos disculpas por la involuntaria omisión. ◆

Rieter y Morando se fusionan

En diciembre de 2018, la empresa **Keller HCW GmbH** transfirió la actividad de 'pre-procesamiento y conformación de arcilla' a la sociedad recién creada **Rieter Morando GmbH,** sita en Constanza, sede central de la histórica **Rieter Werke.** Paralelamente, la **Sociedad italiana Morando S.r.l.** cambió su razón social a Rieter Morando S.r.l. La nueva unidad **Rieter Morando** es parte del **Grupo Europeo Legris Industries.**

La fusión de estas sociedades y la unión de dos de las marcas del sector más importantes, como **Rieter** y **Morando,** lleva al fortalecimiento de su posición en el mercado como proveedor líder de equipos para el preprocesamiento y conformación de ladrillos, asistencia y repuestos. **Rieter Morando** cuenta en su cartera con más de 7.000 máquinas instaladas en 74 países y más de 90 modelos. Este nuevo equipo ahora es aún más competitivo gracias a la combinación de la experiencia reforzada y de los conocimientos en el sector de la producción de ladrillos.

Esta evolución contribuirá a que la empresa se concentre aún más en la innovación, en el cliente y en la asistencia garantizando una posición única en el mercado. **Rieter Morando** perseguirá el crecimiento de su negocio como una entidad muy eficiente, trabajando con visión técnica y propensión hacia la innovación, creando oportunidades de trabajo y, al mismo tiempo, siguiendo con su tarea de proporcionar a los clientes soluciones, productos y servicios diversificados y de elevada calidad.

La autonomía adquirida por **Rieter Morando** da una mayor atención a la marca, a la imagen y a la identidad industrial. La sede de Constanza será el punto de referencia para el servicio, el mantenimiento y los repuestos y garantizará asistencia fiable y duradera a todos los clientes que conocen y aprecian la marca **Rieter.** La sede de Asti se concentrará, en cambio, en la investigación y el desarrollo y en soluciones tecnológicas a la vanguardia para la producción industrial, manteniendo la cercanía con todas las plantas productivas ya equipadas con máquinas **Morando** y **Rieter.** Juntas reforzarán una clara estrategia a largo plazo para **Rieter Morando.**

Rieter Morando perseguirá sus objetivos de forma enérgica, para continuar su exitoso desarrollo y crear valor sostenible. Confiando en las competencias de sus equipos conjuntos, **Rieter Morando** ampliará ofertas y modelos en todas las áreas de mercado. Esto incluirá, además de la asistencia y del asesoramiento técnico para sus clientes industriales, nuevas ofertas de servicios digitales, que se apoyarán en los proyectos de la industria 4.0. Para apoyar su ambición de crecimiento, **Rieter Morando** aumentará sus inversiones en investigación y desarrollo. Se perseguirá la flexibilidad de la organización para asegurar tiempos de comercialización más rápidos. Una mayor cercanía a los clientes promoverá la adaptabilidad, anticipando las exigencias de mercado y la expansión en nuevos segmentos productivos. El equipo global **Rieter Morando** está preparado y se compromete en tomar esta evolución como una oportunidad para dar forma a un nuevo futuro de desarrollo. ◆



Mr. Andrea Pasquali



Mr. Massimo Herrnhut



Mr. Benedetto Speroni

Rieter morando

Machines, complete preparation lines and service for brick and roof tile industry

Rieter Morando S.r.l. - Strada Rilate, 22 - 14100 Asti (AT) - Italy - Tel. +39 0141 417311
Fax: +39 0141 417504 - E mail: info@rietermorando.com - www.rietermorando.com