En línea....!
Maderamen.com.ar
La Industria Maderera en Línea
Información actualizada día a día
Año XXI Nº 145- Agosto 2015

- *Salón de Milán 2015, "Para la industria no es rentable exportar. Estar produciendo con un costo a razón de $13 o $14 por dólar y recibir como pago un dólar equivalente a $9" no es rentable, afirmó Bergomi.* Ver pag.2 - 3

- *"Experiencia de articulación entre cátedras de las facultades de Arquitectura de FAUD-UNC (Córdoba) y de Diseño de la FAUD-UNMdP". El trabajo propuesto consistió en el desarrollo de un ejercicio de diseño en etapas.* Ver Pag.: 9-11

D&F Muebles

Diseño y Fabricación de Muebles

Entrevista exclusiva

Delos SRL pasó de importador a fabricante para no quedar fuera del mercado

D&F Muebles dialogó telefónicamente con Rodolfo Arias, director de Fábrica de Delos SRL. Esta empresa produce muebles planos en el Parque Industrial de la localidad santafesina de Alvear, ubicada pocos kilómetros al sur de Rosario, cuando hasta hace dos años era importadora neta. "Con el tipo de cambio actual el mueble de Brasil en algunos segmentos está competitivo y en otros, no. Por ejemplo, para el consumo popular de muebles de primer precio el mueble brasileño no es competitivo. Hay que producir muebles nacionales, no queda otra", afirmó.

Vista aérea de la planta, que tiene una superficie total cubierta de 10.000 metros cuadrados y está montada en un predio de dos hectáreas.

Delos SRL comenzó a fabricar muebles en enero pasado en su planta de 10.000 metros cuadrados ubicada en el Parque Industrial de Alvear. "La concreción del

Continua en Pag.: 4-5

Empresas

Mobio Argentina, una visita al corazón de una PyME de Córdoba en crecimiento

*** Por Arq. María José Verón**

Mobio (www.mobio.com.ar) es una empresa dedicada al diseño y fabricación de muebles funcionales para hogares y oficinas ubicada en Córdoba capital. Con productos que ofrecen la experiencia como diseño, una nueva manera de vincularse al medio de trabajo. Incentiva la imaginación y convierte los espacios en un lugar de interacción. De este modo eligen presentarse en su sitio web. Mobio fue presentada oficialmente en FIMAR 2014, pero el proyecto data de 2012, año en que la marca fue registrada. Fabrica prácticamente todos los productos on demand. D&F Muebles dialogó con el diseñador industrial Diego Amaya, director general de Mobio.

Escritorio y rack de la línea Sialia Office. Se la presenta como una línea ideada para nuevas empresas o para aquellas que quieran renovar su mobiliario para obtener una mayor eficiencia en el tránsito y aumentar la sinergia entre las personas.

Visitamos la fabrica, un taller de unos 200 metros cuadrados. Orden, limpieza y diseño son las palabras que sintetizan la primera (y última) imagen que tendremos. Recibidos por el diseñador industrial Diego Amaya, director general de Mobio, pudimos acceder a la cocina de la empresa. Él mismo nos explicaba que se trabaja en diseño y desarrollo de producto conjuntamente, verificando luego los resultados con el área comercial.

Prácticamente se realizan todos los productos on demand debido al poco

Continua en Pag: 8 - 9

Feria internacional

FITECMA 2015 contó con gran afluencia de público y dejó conformes a los expositores

Ver en Pag.: 12-13

Feria internacional

EXPODEMA 2015 ya comercializó el 80 por ciento de la superficie expositiva

Ver en Pag.: 6

Entrevista exclusiva

Detalles y particularidades del Salón de Milán 2015 y las dificultades argentinas para exportar

D&F Muebles se entrevistó telefónicamente con el diseñador Paolo Bergomi -presidente de la Asociación Latinoamericana de Diseño (ALADI)-, quien participó del Salón de Milán 2015, que se desarrolló del 14 al 19 de abril. Detalles y actualidad de esta vidriera del diseño y un crudo diagnóstico sobre la realidad argentina: "Para la industria no es rentable exportar. Estar produciendo con un costo a razón de $13 o $14 por dólar y recibir como pago un dólar equivalente a $9" no es rentable, afirmó Bergomi.

- ¿Qué hechos resaltarías del último Salón de Milán?

- Resalto que respecto de mi última visita en 2013 hubo una particular movilidad, progreso y dinámica en el propio Salón. Fue mucho más productivo, mucho más centrado en propuestas. Concretamente, mucho más proactivo. La sensación que tuve fue que el Salón tuvo esta vez una dinámica muy adelantada, y especialmente llevada adelante por las empresas italianas. Parece que ellas quisieran forzar un renacimiento. Están trabajando fuertemente para eso.

- ¿En qué aspectos se notó esto? ¿En la disposición del Salón, por ejemplo?

- Se notó en la dinámica de los stands, en la calidad de gente trabajando dentro de los stands, en el hecho de que hubo productos nuevos. El aire que se respiraba era justamente ése.

- ¿Se podría decir que el estancamiento económico que está viviendo Europa los ha hecho despertarse y eso ha hecho que el diseño esté en un buen momento en ese continente?

Paolo Bergomi en su reciente participación en el Salón de Milán, que se desarrolló del 14 al 19 de abril.

- Quiérase o no yo creo que la industria y el empresario italianos tomaron las riendas y han provocado una sacudida como diciendo: "Aquí estamos". Y así armaron un salón muy bueno. En cuanto a tendencias, hubo gran cantidad de madera; mucho color, mucho naranja; se vio también un mix de metales. Pero me impresionó la cantidad de propuestas en madera.

- ¿Esta propuesta estuvo dirigida a algún tipo de sector del hogar o la incorporación se dio en todos los muebles?

- Se vio particularmente en sillones, en sofás, y también en muebles para oficinas y puestos de trabajo. Las empresas tuvieron stands importantes, con mucha gente trabajando, también con distribuidores trabajando. No pensemos en un Salón con bellas promotoras, sino con gente de la propia empresa que va a trabajar al Salón; son los propios equipos de venta de las empresas. Con cualquiera que hablabas sabías de qué estabas hablando, no repartiendo folletos graciosamente.

- En algún momento vos destacaste que en Estados Unidos las ferias se desarrollan en otros horarios, que coinciden con los de la jornada laboral.

- Bueno, es una vieja lucha que tengo sobre el tema de los horarios. Hay exposiciones que empiezan a las 9 o 10 de la mañana y cierran cerca de las 5. Milán es un caso especial, porque salís del Salón y en ese momento empieza el Fuori Salone, con una actividad que este año se extendió hasta lugares insólitos, como galpones, ferreterías, patios de edificios. Era una cosa increíble. En cada hueco se aprovechaba la ocasión para mostrar una colección de muebles, lámparas, alfombras, objetos. Es una dinámica muy especial. Por supuesto, la exposición trienal sobre el comer, sobre la historia de la comida vinculada con Expo Milán, que se inauguraba a los pocos días, que estuvo dedicada a los alimentos. Una exposición espectacular y con gran gusto para mí en especial porque había una cantidad de piezas que las tenemos nosotros en nuestra colección del Museo de Artes de Piriápolis y que las hemos expuesto cuando hicimos "Comer con diseño", ¿no?

- Respecto de la dinámica más proactiva en los stands que percibiste en el Salón, ¿qué creés vos que sería más fácilmente aplicable a la actualidad argentina, al diseño argentino de hoy?

- Yo creo que ahí entraríamos en un análisis de tipo político.

- ¿Por ejemplo? ¿Qué se podría decir?

- Nosotros tenemos una industria que está prácticamente amordazada.

- ¿Estás hablando del cepo a las importaciones?

- No solamente del cepo a las importaciones sino de la terrible (enfatiza) dificultad para exportar. De hecho, en las presentación que hice en el seminario se veía claramente que las exportaciones habían bajado diez veces. Entonces, para la industria no es rentable exportar. Estar produciendo con un costo a razón de $13 o $14 por dólar, que es lo que está costando producir en la Argentina hoy en día, y recibir como pago un dólar equivalente a $9.

- ¿Vos decís que los costos de producción se manejan a un valor más cercano al llamado dólar blue?

- Pero por supuesto, por supuesto. No es que lo diga yo. Es absolutamente verificable porque eso es lo que sucede. Porque la inflación hizo su camino y lo que se cobra eventualmente al exportar se cobra con un dólar a $9. Y no el caso de que cierres una exportación un día y a lo mejor al día siguiente cam-

ALADI participó en el Salone del Mobile Word Furniture Outlook 2015 en Milán

Nuevamente el Salone del Mobile de Milán, Italia, recibió el seminario internacional World Furniture Outlook en su edición 2015. El encuentro reúne a los más calificados exponentes internacionales de la cadena de valor madera-muebles. Invitado por segunda vez, el Prof. Paolo I.G.Bergomi, presidente de la Asociación Latinoamericana de Diseño (ALADI), expuso el estado de situación de la industria del mueble en Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay.

El informe integra la Agenda ALADI de análisis de casos en sus múltiples ejes: profesional, productivo, de mercados -sea importaciones como exportaciones-, estado del parque de máquinas, composición de personal, necesidades de las empresas en cuanto a capacitación, diseño, re-ingeniería, e incluso y como una novedad valorada por los asistentes al evento, la participación de género en la conducción de las empresas.

El estudio fue elaborado con investigaciones propias e incluso con la colaboración de entidades oficiales y organizaciones empresariales de cada país, siendo solicitado para su difusión en el sector específico.

El programa del evento, organizado por el Centro Studi Industria Leggera (CSIL), entidad reconocida a nivel internacional por sus acciones, contó además con la participación de conferencistas de China, Australia, Rusia, Turquía, Estados Unidos e Italia en la figura de la Dra. Alessandra Tracogna.

La coordinadora de la participación latinoamericana fue la Dra. Paola Govoni, con quien el Comité ALADI Argentina realizó hace ya 23 años el Proyecto Río de la Plata, en el marco de la Cooperación de Italia, a cargo del Centro Analisi Sociale (CAS) Roma, dirigido por el Arq. Augusto Chiaia, y el entonces naciente Centro de Diseño de Montevideo, dirigido por la Arq. Franca Rossi.

La presencia de ALADI en el tiempo del Salone ha sido posible gracias a la sponsorización del Instituto de Commercio Estero (ICE) de la Embajada de Italia, cuyo director en la sede de Buenos Aires es el Dr. Sergio La Verghetta, y la activa colaboración de la Ing. Olga Martín.

En la acreditación de prensa Paolo Bergomi representó a la publicación D&F Muebles, activo miembro y reconocido medio de comunicaciones de las actividades ALADI.

bie la cotización. A muchos les pasó que cerraron el negocio con un dólar a $6 y pico y al día siguiente estaba a $8.

- Eso ocurrió en enero de 2014.

- Claro. Yo conozco gente que en ese momento se agarró la cabeza.

- ¿Y cuál es tu opinión respecto del nivel productivo de la industria de muebles argentina? No sé si pudiste asistir este año a la feria FIMAR de Córdoba.

- No la visité pero vi algunas de las propuestas.

- Porque un fabricante al que entrevistamos nos decía que es una lástima que no se pueda exportar, por un aserie de condicionamientos, porque los muebles argentinos sí tienen calidad de exportación. ¿Cuál es tu opinión?

- Por supuesto que sí. Sin lugar a dudas. Sería muy difícil exportar o competir en mercados donde los italianos o loas alemanes están presentes, o en otros territorios. Pero regionalmente tenemos un mercado potencial que está desarrollado y usado por Brasil.

- Y respecto de los compradores que visitaron Milán, ¿de qué nacionalidades eran esos compradores?

- Había de todo el mundo. Holandeses comprando en Italia, alemanes comprando en el stand de Suecia. Era un mix. Había una cantidad interesante de hindúes comprando, lo que me llamó la atención. Por supuesto, había orientales.

- Chinos.

- Chinos, japoneses y coreanos. Ese lugar es el patio del mundo para encontrarse. Ahí se encuentran todos, porque a Milán va todo el mundo a ver las nuevas tendencias, las propuestas; inclusive, cómo están preparados los stands. Y todo el circuito del Fuori Salone es un mix que es dinamita.

- ¿Al ingresar como acreditado de prensa recibiste alguna información que te haya llamado la atención?

- No, no. Sí me sorprendió ver a tantos periodistas, entre comillas, a los que después no veías trabajando. Les resalté ese punto a los organizadores del centro de prensa. Lo que sí noté fue una economía muy fuerte de las empresas en los comunicados de prensa, como estrategia. El salón de prensa normalmente ofrecía muchísimo material en ediciones anteriores y esta vez si estabas interesado por algún material en particular, te lo entregaban en el stand. En cada stand había un espacio de prensa.

- O sea, buscaban que los interesados se acercaran al stand para que ellos los pudieran atender personalmente.

- Exactamente. Y está muy bien. Si a alguien le interesaba algo especialmente te registraban y entonces sí después te entregaban el material.

- ¿Qué material presentaron como representantes de ALADI?

- El estudio que presentamos de la realidad de los cuatro países (Argentina, Bolivia, Paraguay y Uruguay) formaba parte de la agenda ALADI de investigación. Mantenemos ciertas líneas del saber qué está pasando en ciertos sitos. Lo que sí, como resultado, desarrollé relaciones con la gente de Bolivia y Paraguay que voy a continuar porque reconocieron que tienen falencias de información propia. Y situaciones en las cuales yo creo que Argentina en ese sentido tiene un buen perfil de investigaciones y de datos bastante actualizados. Uruguay también los proveyó, pero tuve dificultades con Paraguay y Bolivia. Así que en ese sentido no se progresó tanto.

- ¿Pudiste percibir cómo fue la participación de Brasil en el Salón?

- Había gente de Brasil. Brasil tenía una exposición per se afuera del Salón. Había un stand con piezas brasileñas. No me rasgué las vestiduras, francamente. Otra cosa que me llamó la atención se dio al revés. Así como la otra exposición no tenía una dinámica para el sector general y había mucha participación en el sector joven, en ésta la parte de las empresas estaba muy dinámica y encontré que la de los jóvenes no tenía el mismo peso que la vez anterior. E inclusive los productos presentados no llamaron tanto la atención. En general, la media no era tan brillante en el espacio dedicado a los jóvenes. Por ejemplo, no había -como otras veces- escuelas de diseño.

- Respecto de la actualidad nacional, más allá de las particularidades político económicas que mencionaste, ¿cómo ves vos la actualidad del diseño en Argentina en general?

- La veo con ese punto de ebullición pero que tiene dificultades en el hervor final por lo que significa, justamente, el partner, el socio. El socio acá tiene que ser la industria. A mí me parece que no tenemos que forzar que los diseñadores sean productores. Se ven forzados a serlo porque no encuentran quién les desarrolle los productos (levanta el tono). Pero eso no es lo que pasa en el mundo. En el mundo los diseñadores son socios, eventualmente contratados con su estudio por una empresa, o directamente dentro de la empresa. Pero los diseñadores no se ponen a competir con las empresas creando sus propias empresas de producción. Éste es un tema que no está resuelto y la no resolución tiene que ver con el desarrollo de la industria. La industria no invierte (enfatiza), no está convencida de invertir en diseño.

- Lo ve como un gasto.

- Lo sigue viendo como un gasto y además con grandes dificultades para poder financiarlo. Éste es el tema. O sea, hacer un desarrollo que a lo mejor tarda un año. Y la industria tienen que financiarlo y después salir al mercado, soportar la presentación y todo lo demás. Esto... es un tema. Claramente. Tenemos muchísimos diseñadores y diseñadoras egresando, formándose, pero yo veo como una barrera. Sigo viéndola.

Fotos: Gentileza Paolo Bergomi y feria de Milán.

Innovación en muebles de oficina presentada en Workplace.

Vista general del Salón Satélite 2015.

Entrevista exclusiva

Delos SRL pasó de importador a fabricante para no quedar fuera del mercado

De Pag. 1

presente proyecto tuvo su punto de partida a comienzos de 2013. En principio la obra abarcaba el objetivo de agrupar los diversos depósitos con lo que contaba la empresa en un único lugar de acopio. De esta forma, se buscaba simplificar y efectivizar la capacidad y gestión de carga con el fin de acortar los plazos de entrega de la mercadería. Así una simple idea cobró sentido con la adquisición del nuevo predio ubicado dentro del Parque Industrial de Alvear", relataron fuentes de la empresa en su blog institucional.

De izquierda a derecha. Rodolfo Arias -director de Fábrica-, Agustín Boggione -propietario de la firma-, Alberto Boggione -propietario de la firma-, Carlos Pighín -intendente de Alvear- y el diputado nacional Juan Carlos Zabalza, durante la inauguración de la planta de Delos SRL enero de 2015.

- ¿En qué consistió la reciente inversión que hizo Delos en el Parque Industrial de Alvear, Santa Fe?

- Nosotros éramos importadores y nos empezamos a reconvertir a partir de un proyecto que comenzó hace ya dos años y medio. A principios de 2013 comenzamos con este proyecto que contempló una alternativa de inversión, que incluyó la búsqueda de maquinaria. Estábamos construyendo un galpón, que ya lo tenemos listo, sobre un predio de dos hectáreas en el Parque Industrial de Alvear. Nos transformaos de ser el principal importador de muebles de Argentina a tener una fábrica. Por ahora es una fábrica pequeña, con una sola línea de producción. Pero, bueno, estamos insertándonos en el mercado para recuperar el terreno que veníamos perdiendo a manos de los fabricantes nacionales.

- ¿Qué tipo de muebles importaban y cuáles son los que fabrican ahora?

- Es casi lo mismo. Importábamos desde el sur de Brasil roperos, modulares, muebles para home y amoblamientos para cocina para segmentos populares. Hoy estamos reemplazando toda una línea de roperos, no de la línea más barata, sino de un segmento intermedio. Estamos incorporando ahora una línea de puertas corredizas y toda una línea de amoblamientos para cocina para consumo de primer precio. Además, estamos manejando varios proyectos alternativos para incorporar nuevas líneas de productos con mayor valor agregado.

- ¿Cómo se dio el proceso de pasar a ser fabricantes? ¿Surgió a raíz de que se les estaban complicando las importaciones o simplemente tomaron la decisión de comenzar a fabricar?

- No, no, no. Se tomó la decisión en virtud de que no podíamos importar y que cada vez perdíamos más mercados. Entonces se tomó la decisión. Primero, buscando un eventual socio en Brasil para poner la fábrica en Argentina y después ya directamente decidimos hacerlo nosotros solos, sin ayuda de nadie. Se reinvirtió el capital de trabajo, se compró maquinaria y al cabo de casi dos años estamos produciendo.

- ¿Cuáles son sus principales clientes?

- Nosotros tenemos una fuerza de viajantes de un total de 28 personas, que cubren desde Ushuaia hasta el norte de Jujuy. Se cubre todo el país, aunque hay lugares que están más cubiertos que otros. Tenemos muy buena inserción en la provincia de Santa Fe, en la provincia de Córdoba, en Capital Federal, Gran Buenos Aires. Nuestros clientes van desde las mueblerías o los comercios chicos de barrio a las grandes superficies. Los tipos de clientes son muy variados; van de mueblerías a casas de artículos para el hogar que incorporan ofertas de muebles para sus clientes.

- ¿Ustedes que manejaron el mercado de importaciones cree que puede haber cambios en la industria del mueble por el reciente anuncio de que las DJAIs van a dejar de existir a partir de diciembre? Es decir, ¿volverían a ser más fluidas las importaciones de muebles o usted cree que no?

- Más allá de que se caigan las DJAIs hay una realidad que es el tipo de cambio. Con el tipo de cambio actual el mueble de Brasil en algunos segmentos está competitivo y en otros, no. Por ejemplo, para el consumo popular de muebles de primer precio el mueble brasileño no es competitivo. Hay que producir muebles nacionales, no queda otra.

- Entonces, de alguna forma, lo que se escribe en los grandes medios de comunicación respecto de un supuesto atraso cambiario en este caso no es así, no incide.

- Si hubiera un tipo de cambio diferente, si nuestra moneda se revalorizara, eventualmente habría que verlo. De todas maneras, Brasil está modificando su tipo de cambio. Igualmente, nosotros fabricamos pero también seguimos importando muebles.

- ¿Cuál fue el principal desafío o el principal problema que tuvieron en el proceso de montaje de la fábrica propia? Los clientes ya los tenían y la fuerza de ventas, también. ¿Qué fue lo que más les costó?

- A nosotros principalmente nos costó recuperar el mercado perdido. Nos está

Presencia en FIMAR 2015

Delos SRL participó como expositor de FIMAR 2015. La empresa optó por exponer al público una combinación de productos ya presentados oficialmente -compuesto por todo el lineal de cocinas lanzado en febrero pasado- junto con la demostración de lanzamientos exclusivos que aún no han sido comunicados oficialmente a través de la lista de precios. Los clientes que concurrieron al evento pudieron observar los nuevos modelos de roperos (Milos y Tebas) junto con sus correspondientes complementos de mesa de luz y cómoda.

Desde las autoridades de la empresa se realizó un balance sumamente positivo de este encuentro. Agustín Boggione, uno de los propietarios de la empresa, destacó: "La importancia de haber elegido participar por primera vez en la feria, teniendo como objetivo divulgar los productos de fábrica entre nuestros clientes y aquellos potenciales que aún no conocen nuestros artículos".

Emiliano Noriega, gerente Comercial, dijo: "Nuestro principal objetivo para este evento fue dar a conocer nuestros productos de forma sumamente personalizada. Encontramos un feedback con los clientes quienes pudieron realizar sus consultas y también encontrar la predisposición de nuestros representantes para escuchar las sugerencias brindadas por los mismos". Finalmente, Rodolfo Arias -director de la fábrica- afirmó que esta primera participación "significó un gran paso para la empresa. Los participantes pudieron observar la calidad de nuestros productos. Recibimos las críticas de una manera sumamente constructiva y también pudimos demostrar nuestra proyección de crecimiento dentro de este nuevo mercado de la fabricación de muebles para armar".

costando mucho. Nosotros teníamos una porción muy grande del mercado y al no tener continuidad en las importaciones fuimos perdiendo mercados de a poco. Y recuperar esos mercados, recuperar la confianza de nuestros clientes de que vamos a tener continuidad y de que estamos presentes fue uno de los principales escollos a superar. Es todo un desafío.

- ¿Qué ventajas tiene instalarse en un parque industrial como el de Alvear?

- El parque industrial de Alvear tiene muchos servicios. No tenemos proveedores dentro del parque, pero en su momento el galpón que se construyó sobre un predio de dos hectáreas iba a ser para el centro de distribución. Luego se encaró la fábrica. No salimos a buscar ese lugar para hacer la fábrica. Ya lo teníamos comprado. También influyó el tema de seguridad, en el que nos beneficia estar dentro de un parque industrial.

- ¿Cómo analiza la actual coyuntura económico política a raíz de su breve experiencia como fabricante?

- La situación está un poco más ágil. Está bien que nosotros hemos empezado a producir recién en enero de este año, pero hemos notado un incremento en las ventas a partir de la oferta que tenemos de muebles nacionales, complementada con lo importado. Hemos empezado a notar un incremento fuerte en la venta (ver recuadro).

- Del contacto que ustedes tienen con sus clientes, ¿cree que el plan Ahora 12 de pago en cuotas ha incidido en esta mayor demanda?

- Sí, estimo que sí. No sé en qué medida participa el rubro muebles en el Plan Ahora 12, pero todo ayuda. Creo que sí.

- ¿Cuáles son las expectativas de la empresa para el año que viene y para lo que sigue? ¿Qué estrategia tienen?

- Nuestra expectativa es seguir creciendo; incorporar alguna línea de producción más, comprar más maquinaria para lograr producir el doble de lo que estamos produciendo hoy y de esa manera tener mayor presencia en el mercado con mayor cantidad de productos.

- ¿Cuál es el origen de la maquinaria?

- Es italiana.

- ¿No tuvieron problemas para importarla?

- No, para nada. Pedimos las DJAIs y en diez días salieron sin ningún problema. Está bien que importamos la maquinaria nosotros directamente, no la compramos a un distribuidor. La compramos directamente en la fábrica y pedimos nosotros las DJAIs.

- ¿Si ustedes les tuvieran que hacer un pedido a los representantes gremiales del sector, qué les pedirían como empresa fabricante de muebles? ¿Qué es lo que más necesitan en este momento?

- Yo veo que hay escasez de mano de obra calificada. Creo que a través de FAIMA o de las cámaras empresariales se debería tratar de realizar cursos de perfeccionamiento para el operario común, para que vaya ascendiendo en el conocimiento de la tecnología. Es lo que más cuesta: encontrar personal realmente calificado para el manejo de maquinaria. Personal común sí se consigue, pero para tareas específicas de maquinaria de alta tecnología es mucho más difícil. Se va formando solo con la utilización de la maquinaria. Creo que ahí deberían ponerse seriamente las cámaras a dar cursos de perfeccionamiento y de capacitación al personal de fábrica.

Fotos: Gentileza Delos.

La planta de Delos ubicada en Alvear, al sur de Rosario, por ahora tiene solamente una línea de producción.

Delos SRL nació como importadora

Delos S.R.L. nace en marzo del 2004 con el propósito de importar, comercializar y distribuir muebles para el hogar. Surgió como una nueva unidad de negocios que se sumaba a Vetas S.R.L. (marzo 2003) dentro del proyecto de expansión de la compañía. Ambas se constituyen como la continuación de Duet S.R.L.

En sus inicios la organización operaba en un inmueble de apenas 300 metros cuadrados y contaba con un equipo de empleados compuesto por sólo tres personas. Durante el transcurso de los años la entidad se vio afectada por distintos contextos nacionales e internacionales, atravesando momentos de prosperidad y depresión. Sin embargo, las empresas siempre continuaron con sus puertas abiertas.

Las distintas representaciones que se sumaron a Delos y Vetas permitieron ampliar la variedad de artículos ofrecidos, incorporando productos de primera calidad y de gamas económicas para los diversos mercados. Actualmente Delos y Vetas cuentan 14 representaciones exclusivas de origen Brasil.

Al mismo tiempo se efectuaron una serie de mudanzas acrecentando así la capacidad de almacenamiento de mercaderías. Hoy en día las empresas cuentan con dos Centros de Distribución. El primero, de 1.000 metros cuadrados, se ubica en Pueyrredón 150, ciudad de Rosario, donde además funciona la Administración y Atención Comercial. El segundo, ubicado a 20 minutos de Rosario, en la localidad de Pueblo Esther (Alberdi y Brasil, Ruta Provincial N° 21 Km. 285), cuenta con una capacidad de 4.000 metros cuadrados cerrados de almacenamiento y 10.000 metros cuadrados abiertos de playas de espera para carga y descarga de las unidades.

Pero el crecimiento no fue sólo espacial y comercial, sino también a nivel humano, contando con una cartera de más de 30 representantes cubriendo con sus funciones la atención de todo el país, y poco más de 30 colaboradores que desarrollan en forma directa funciones administrativas, comerciales y logísticas.

"En la actualidad, nuestro Grupo se erige como el principal importador del país en su segmento. Nuestros productos cubren todas las necesidades y características del equipamiento mobiliario, siguiendo tendencias e innovando en la búsqueda de nuevas opciones para el mercado argentino", señalaron fuentes de la empresa.

Aumentaron en julio las ventas minoristas de muebles, de acuerdo a datos de CAME

Es el octavo mes consecutivo que las ventas minoristas se mantienen en alza, al registrar en julio un aumento de 1,7% en las cantidades vendidas frente al mismo mes del año pasado. Las ventas de muebles de oficina registraron un aumento del 1,5 por ciento y las de muebles para el hogar contabilizaron una suba del 1,7 por ciento en julio de 2015 respecto de julio de 2014.

El relevamiento fue hecho por CAME y se efectuó exclusivamente en comercios chicos y medianos, localizados en calles y avenidas comerciales.

Las ventas tuvieron otro mes positivo en julio aunque fueron igualmente muy variables. En general, la gente se mantiene muy atenta a las ofertas y oportunidades del mercado, que responden principalmente a los acuerdos con ciertas tarjetas y a las necesidades de liquidez del comercio, donde se llegan a ofrecer productos a muy bajo precio.

Lo que sí ya se ha convertido en hábito -y julio no fue la excepción- es comprar entre jueves y domingo para aprovechar las 12 cuotas sin interés del programa Ahora 12. Muchos compradores reservan los productos para pasar a retirarlos a partir del jueves. En rubros como electrodomésticos, muebles o indumentaria, casi todo lo que se consume es financiado en cuotas con ese programa o con los que se ofrecen en el marco de los acuerdos CAME-ATACYC.

En julio dos factores impulsaron las ventas: los aguinaldos y los cierres de paritarias en más sectores, que generaron mayor disponibilidad de dinero en las familias.

Algunas conclusiones preliminares del informe fueron:

- Las cantidades vendidas por los comercios minoristas subieron por octavo mes consecutivo en julio (1,7% anual). Igualmente, los comercios siguen sin observar mejoras en sus niveles de rentabilidad. Es que si bien la venta sube, se está comparando contra julio 2014, cuando las ventas habían caído 9,6% anual, con lo cual la recuperación que se observa termina no siendo suficiente;
- El relevamiento para evaluar la evolución interanual de las ventas minoristas en junio se realizó entre el martes 28 de julio y el sábado 1 de agosto;
- Se cubrió un universo de 1.405 comercios pequeños y medianos de la Ciudad de Buenos Aires, Gran Buenos Aires, y el Interior del país, de los principales 20 rubros que concentran la venta minorista familiar. El relevamiento se efectuó exclusivamente en comercios chicos y medianos, localizados en calles y avenidas comerciales.

Calidad y ambiente

Sadepan renovó certificaciones ISO 9001 e ISO 14001

El fabricante de tableros Sadepan Latinoamericana S.A., cuya planta industrial está ubicada en la localidad entrerriana de Concepción del Uruguay, terminó con éxito la renovación de los certificados ISO 9001 e ISO 14001 de sistema de gestión de calidad y sistema de gestión ambiental respectivamente. La información fue difundida por el portal Notifix.

La empresa dio a conocer un comunicado en el que afirmó que "Sadepan posee un compromiso con la calidad basándose en los principios de Mejora Continua. Es por esto que ya hace un tiempo se implementó y mantiene un sistema de gestión de calidad bajo la norma ISO 9001. Una historia que inicia con la certificación de la ISO 9001 en el 2006, con renovaciones exitosas en los años 2009, 2012 y 2015".

Certificado de homologación de ISO 9001:2008.

Sumándose a este logro, Sadepan recertificó su Sistema de Gestión Ambiental bajo la norma ISO 14001, en el cual la compañía reafirma su compromiso desde 2008. Con SGS como Ente Certificador, estas certificaciones son acreditadas a nivel nacional por el OAA (Organismo Argentino de Acreditación) y con UKAS (United Kingdom Accreditation Services) a nivel internacional.

Certificado de homologación de ISO 14001:2004.

La compañía, filial del italiano Grupo Mauro Saviola, agregó: "Nuestras actuales certificaciones SCS GLOBAL SERVICES V7-0 Contenido reciclado; Calidad: ISO 9001; Medio Ambiente: ISO 14001; Salud y Seguridad Ocupacional: OHSAS 18001, siguen posicionando a Sadepan Latinoamericana en el camino de desarrollar un negocio sustentable atendiendo todos los intereses de los diferentes actores que forman parte de la actividad en la compañía".

Imágenes: Archivo D&F Muebles y gentileza Notifix.

Feria internacional

EXPODEMA 2015 ya comercializó el 80 por ciento de la superficie expositiva

La venta de stands de EXPODEMA 2015 marchaba a buen ritmo al cierre de esta edición, ya que se había comercializado casi el 80 por ciento de la superficie expositiva a 60 días de realizarse el evento. EXPODEMA 2015 se desarrollará del 1 al 4 de octubre en el predio ferial de CICAE de Esperanza, Santa Fe. D&F Muebles tendrá un enviado especial y realizará una amplia distribución del periódico. Contacto: cimae@cimae.org.ar

EXPODEMA tiene su espacio en el predio ferial de CICAE en Esperanza, Santa Fe.

Los directivos de CIMAE -Cámara de Industriales, Madereros y Afines de Esperanza-, entidad organizadora de EXPODEMA 2015 confirmaron a cierre de esta edición que se había comercializado casi el 80 por ciento de los stands que dispone la muestra.

CIMAE continúa poniendo énfasis en todos los detalles que configuran la realización de la 17º edición de la Exposición del Mueble y la Madera, que tradicionalmente tiene fuerte presencia en la Región Centro de Argentina:

En la última reunión de Comisión Directiva, los dirigentes empresariales intercambiaron propuestas relacionadas con la dinámica que se le asigna a la Feria en lo concerniente a la venta y diagramación de los stands, la gestión de emergencias médicas en el predio, el servicio gastronómico, los espectáculos que los visitantes podrán disfrutar. Y también en materia de innovación en cuanto a las Rondas de Negocios con una gran expectativa por el esfuerzo que se destinará a convocar a compradores profesionales (comerciantes dueños de Mueblerías y casas de decoración, arquitectos, diseñadores, decoradores) de distintas localidades.

También está en agenda una reunión con los directivos del Cuerpo de Bomberos Voluntarios de Esperanza. Ya es tradición que el mismo tenga a su cargo el estacionamiento de los vehículos de las personas que visitan la realización bienal de la Cámara de Industriales Madereros y Afines de Esperanza. CIMAE permite que lo recaudado se asigne a dicho cuerpo como una manera de premiar la tarea tan generosa y humanitaria que realizan las instituciones intermedias de la sociedad.

El presidente de CIMAE, Carlos Correa, firmó en los primeros días de agosto un convenio de fortalecimiento institucional con el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación, en la sede de FAIMA en Capital Federal (ver aparte). El referido convenio permitirá a la cámara empresarial esperancina dictar y desarrollar los cursos de capacitación que ha estructurado en 2014 en el marco de un trabajo intenso y de carácter participativo que permitirá lograr un objetivo de capacitación.

EXPODEMA ha mostrado profesionalización en el armado de stands en su última edición.

El documento rubricado por CIMAE se concretó con la coordinación de FAIMA, junto a la Cámara de los Fabricantes de Muebles, Tapicería y Afines (CAFYDMA) y CIMA de Cañada de Gómez, Santa Fe.

La institución esperancina oportunamente informó desde los medios de prensa que se trata de los cursos de" Capacitación en Tapicería" y "Cursos en Lustre de Muebles". Es inminente el anuncio del inicio de dichas capacitaciones que tendrán por sede las instalaciones del ITEC El Molino, junto al aporte logístico que brindará la Municipalidad de Esperanza, desde la Subsecretaria de Producción y Empleo.

Un poco de historia

El lanzamiento oficial de EXPODEMA 2015 se produjo el jueves 21 de mayo en la municipalidad de Esperanza. Las autoridades presentes en el Salón Blanco del Palacio Municipal fueron: la intendente, Ana María Meiners; el ministro de la Producción provincial, Carlos Fascendini; el senador Rubén Pirola; Carlos Correa, presidente de CIMAE, y Mauricio Caussi, subsecretario de la Producción de la Municipalidad de Esperanza.

Esta tradicional muestra del mueble y la madera se realiza en la ciudad de Esperanza desde 1976 con el propósito de promover el intercambio comercial de las empresas locales.

La intendente de Esperanza destacó que EXPODEMA "es para nosotros, para todos, un símbolo, ya que la muestra no es de la CIMAE, o del sector del Mueble y la Madera, sino que es de todos los ciudadanos. EXPODEMA 2015 llega a su 17ª edición y realmente, en un país donde siempre nos ha costado tanto estructurar modelos consensuados, compartidos, y que continúen en el tiempo, los invito a todos a poner en valor este hecho: la muestra es continuidad, sea cual fuese el contexto. Convicción, esfuerzo, perseverancia, trabajo, valores que sin dudas lo hicieron posible, que nos han caracterizado, y que entre todos debemos cuidar y potenciar. No es casual entonces que nuestra querida ciudad de Esperanza se proyecte a la región, la Provincia, el país, y al mundo, a través de este evento. Y es un orgullo que esta exposición, una de las más importantes del interior del país, se realice en nuestra ciudad. Instituciones fuertes son un síntoma de salud comunitaria. Somos una gestión convencida de ello, por eso no sólo hemos mantenido un diálogo constante con la CIMAE, como con todas las instituciones de la ciudad, sino que hemos avanzado en la concreción de proyectos conjuntos. En este sentido, quiero nuevamente aprovechar la oportunidad para agradecer la participación y la responsabilidad social que han tenido varias de las empresas del sector con el Programa Jóvenes con Más y Mejor Trabajo. Todo esto significó un aporte directo a las empresas por parte del gobierno nacional, gestionado por la Subsecretaría de la Producción del Municipio, de un millón ciento sesenta y ocho mil setecientos pesos ($1.168.700)", finalizó Meiners.

Fotos: Archivo D&F Muebles.

Entrevista exclusiva

SQL Amoblamientos y los resultados tras tres años de inversión en marketing y publicidad

*** Por Elisabet Arn**

Luego de tres años de inversión en marketing y publicidad, Jorge Urizar -fundador de SQL Amoblamientos (www.sqlamoblamientos.com.ar)- comienza "ver" los resultados de la inversión. SQL Amoblamientos diseña, fabrica y distribuye desde Córdoba muebles de cocinas y placares para todo el país. Los invito a descubrir este emprendimiento nacido en 1981 y conocer su desarrollo actual.

Jorge nos relata algo de sus comienzos: "Logramos sobreponernos a varias crisis. Entre ellas, una muy dura en 2001. Cuando pudimos sobreponernos a esto comenzamos a consolidar el área productiva de la empresa, incorporando maquinaria y tecnología para lograr mayores estándares de calidad. Eso nos permitió comenzar con un plan de expansión comercial a nivel país".

Cocina de Línea Nitro.

- ¿Cómo se fue desarrollando ese plan?

- Nosotros contamos con un equipo comercial que se encarga de detectar posibles distribuidores. En un principio, sinceramente buscábamos abrir nuevos puntos de ventas, motivados por la posibilidad productiva que teníamos. Con el tiempo adquirimos experiencia y logramos definir un perfil que nos permita una mejor selección de quiénes representen nuestra marca.

- ¿Cómo es eso?

- Bueno, nosotros nos iniciamos en este negocio vendiendo muebles de cocinas económicos, muy básicos. Con el tiempo fuimos creciendo en diseño y desarrollamos varias líneas. Actualmente nuestra oferta de productos se orienta a un segmento de mercado medio alto, en el cual el servicio es un tema fundamental. Además, un amoblamiento de cocina a diferencia del resto necesita una venta más profesionalizada: conocer aspectos técnicos a la hora de tomar medidas, comprender las necesidades del cliente, el estilo que va mejor con la arquitectura de su casa y finalmente proponerle un proyecto. A partir de este mes estamos trabajando en un plan de formación para nuestros distribuidores, que les permita mejorar sus ventas y, obviamente, las de la empresa.

- Al inicio me comentabas de un plan de marketing y publicidad, ¿podrías ampliar información sobre esto?

- Sí. Hace unos años empezamos a trabajar el tema de la marca, que comenzó con el rediseño de nuestro isologotipo; definimos unas imágenes que nos acompañaron un par de años y un eslogan. También trabajamos en "normalizar" nuestra imagen en los locales comerciales. De hecho, a través de un PACC (NdR: Programa de Acceso al Crédito y la Competitividad de Secretaría PyME) hicimos manuales con las diferentes tipologías arquitectónicas y logramos una imagen similar en todos nuestros locales del país. Luego comenzamos a trabajar con una intensa campaña publicitaria, principalmente en la provincia de Córdoba. En lo que hace a televisión, pero también en otros lugares del país, en publicaciones especializadas, cartelería en ruta, Internet y redes sociales. Todo esto nos ha dado un muy buen resultado. Ahora el desafío es seguir creciendo.

Cocina de Línea Mix.

- ¿Cómo han sido las ventas en lo que va de este año?

- Muy buenas, tanto el nivel de ventas como la captación de nuevos distribuidores-franquiciados. Hemos abierto una nueva sucursal en la ciudad de Rosario, una plaza que nos interesaba mucho.

- ¿En que otras localidades han abierto sucursales?

- Rada Tilly (Chubut), Caleta Olivia (Santa Cruz), San Luis y La Rioja. Tenemos sucursales en prácticamente todo el país, y estamos con muy buen nivel de ventas en el centro del país y el sur. Queremos lograr fortalecernos en el NOA, así que estaremos trabajando para lograr más presencia allí.

- Antes me comentabas del PACC, que utilizaron para desarrollar la marca. ¿Qué otras políticas de este gobierno les han servido a ustedes?

- El Ahora 12 movilizó las ventas; el control de las importaciones fue un gran apoyo al sector, dado que como te comenté antes en 2001 por las importaciones de productos extranjeros SQL pasó por una gran crisis, al igual que muchas de las PyMEs nacionales.

- En cuanto a los insumos de producción, ¿encontrás lo que necesitas en el mercado?

- Si, nuestra empresa no sufrió ningún problema de falta de herrajes o materiales. En algunas cosas tuvimos que acomodarnos, pero todo fue manejable.

- En cuanto a nuevos diseños, ¿piensan desarrollar algo próximamente?

- Sí, en octubre próximo estaremos lanzando una nueva línea de productos al mercado, con un concepto muy minimalista. Hace rato estamos trabajando con el equipo de diseño, ya en cuestiones técnicas. Esta nueva línea estará dentro de nuestro tope de gama. Tenemos muchas expectativa de conocer como la recibirá el público.

- ¿Qué cosas considerás que son la clave del éxito de tu marca?

- Bueno, creo que es un conjunto de cosas... Tenemos una muy buena relación entre calidad y precio. El público empieza a reconocer la marca, lo que da confiabilidad en la entrega, y tenemos buenas opciones de diseño. Actualmente trabajan a la par mío Nicolás y Facundo, mis dos hijos, y Gabriel Caligaris, que si bien no es hijo mío, lo siento de la familia. Con este equipo nos ocupamos personalmente de dar respuestas rápidas a nuestros distribuidores. Vale decir, a pesar del crecimiento seguimos teniendo un trato muy cercano y priorizando la satisfacción del cliente.

- Jorge, muchas gracias por abrir las puertas de SQL Amoblamientos a D&F Muebles.

* Elisabet Arn (arn.estudio@gmail.com) es diseñadora e integra el Estudio Arn-Salum. Fotos: Elisabet Arn y archivo D&F Muebles.

Empresas

Mobio Argentina, una visita al corazón de una PyME de Córdoba en crecimiento

De Pag.: 1

*** Por Arq. María José Verón**

En FIMAR 2014 se presentó la línea Netta Storage.

espacio de acopio. La producción está organizada por el diseñador industrial Santiago Cantera -egresado de la Facultad de Arquitectura, Urbanismo y Diseño de la Universidad Nacional de Córdoba-, como director del área. En función de los pedidos va organizando los cortes y armados en dos líneas: por un lado, las placas Faplac; por el otro, la madera maciza.

Asesoramiento/ traslado/ armado

El concepto es brindar servicios de asesoramiento pre-venta de manera gratuita, para que se pueda seleccionar la mejor opción al momento de elegir los muebles para una empresa. De esta manera, Mobio consigue trabajo conjunto y confianza de los clientes.

Realizan toda la gestión y coordinación de la logística. Confiando en la seguridad e infraestructura que otorga la empresa Trans-city express, para el envío de productos a destino en el país. Montan el mobiliario en donde sea necesario con personal capacitado para el armado de los muebles y sus configuraciones.

Dentro de la línea de trabajo en placa eligen Faplac "por la excelente relación calidad-precio, y por facilidades de proveedores en la ciudad". Trabajan con una seccionadora vertical de ultima generación, perforadora de múltiples cabezales y pegadora de cantos.

La línea en madera maciza es mucho más artesanal. Las patas de madera son uno de los elementos distintivos de los productos de la empresa; en ellas se pone especial cuidado. Se selecciona cuidadosamente la madera, generalmente listones de pino, que son seccionados, se matan los cantos y luego son torneados con matrices desarrolladas por ellos mismos.

Luego de este proceso se realiza el embalado para la posterior distribución. Es destacable la atención que se pone en el modo de empaquetar los accesorios -patas- junto a correderas, tornillos, para luego ser embalados en cajas.

El diseño del embalaje -también a cargo de Amaya- está resuelto en sólo tres tipos de cajas que pueden contener cada uno de los productos de las diferentes líneas optimizando recursos para almacenamiento y distribución de los muebles.

Líneas de productos

- Sialia office: La empresa la presenta como una línea ideada para nuevas empresas o para aquellas que quieran renovar su mobiliario para obtener una mayor eficiencia en el tránsito y aumentar la sinergia entre las personas. La versatilidad que ofrece permite generar modificaciones en el caso de acrecentarse o disminuirse el número de personas. Diferentes escritorios -operativos, de atención, ejecutivos- se complementan con racks que dan la opción de ubicarse a la izquierda o a la derecha de los mismos.

Esta línea ofrece una amplia posibilidad de combinaciones de colores y terminaciones para adaptarse al lenguaje y comunicación de cada empresa, aunque también ofrece la posibilidad de ser pedida en combinaciones especiales si fuera necesario.

Escritorio de Cettia Office.

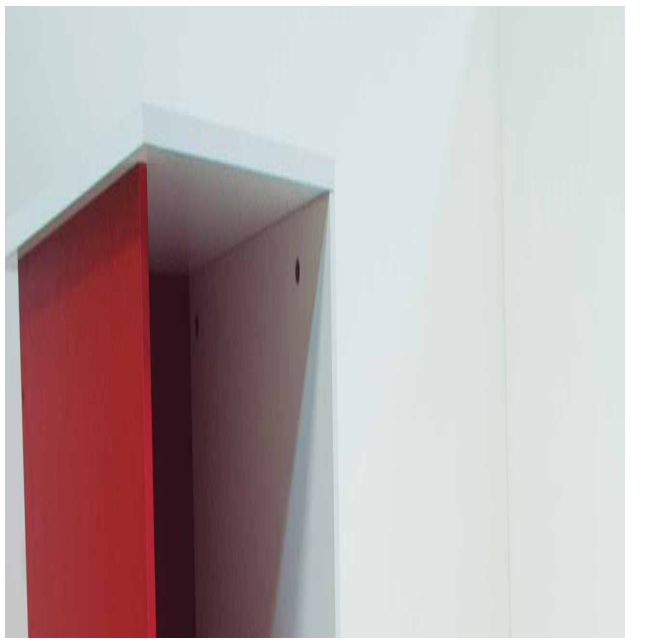
- Netta storage: Como su nombre lo indica, esta línea fue ideada para resolver problemas de almacenamiento en espacios de trabajo. Con una estructura y funcionalidad de amplia versatilidad que también puede ser utilizada en hogares. Los módulos se despegan del piso facilitando la limpieza y asegurando un mejor envejecimiento. Cinco opciones de módulos en catorce posibles combinaciones de materiales y colores en catalogo dan respuesta a múltiples necesidades.

Trabajando en las patas de madera de pino.

- Cettia office: Como la línea Sialia, está ideada para nuevas empresas y aquellas que quieran renovar su mobiliario para obtener una mayor eficiencia en el tránsito y aumentar la sinergia entre las personas. Suma la posibilidad de generar nuevos espacios hacia ambos lados del mobiliario.

Módulos para recepción, para atención al cliente, escritorios operativos y jerárquicos más diferentes opciones de guardado como rack, cajonera y biblioteca componen el elenco disponible en esta línea.

- Sialia home: La nueva línea Sialia para dormitorios y livings permite amoblar y decorar ambientes familiares y de recreación de manera



Sialia home, para dormitorios y livings.

estética y amigable. Su estructura y funcionalidad es tan versátil que le permite adaptarse a distintos ámbitos en los hogares. Los módulos se encuentran a treinta centímetros del suelo, por lo que son de fácil limpieza. Se fabrica con melaminas de primera calidad de 18 mm, otorgando una superficie higiénica con excelente estética y terminación.

Compuesta por mesa de luz, mesa auxiliar de dos medidas y seis combinaciones de materiales y colores según catálogo, suma además la posibilidad de pedirla en combinaciones especiales.

- Ardea home: Es la nueva propuesta de la empresa para el almacenamiento para el hogar. Esta línea incluye cajonera bajo cama, mesa de luz flotante, respaldo de cama, zapatero, chifoniers, cómoda, bodega, mesa ratona y biblioteca. Todos combinan dos opciones de melaminas de la línea Nature texturadas de Faplac, con seis opciones de colores plenos.

Interpelando a Diego

- ¿Cuáles eran las expectativas al momento de presentar la empresa en FIMAR? ¿Se cumplieron?

- Las expectativas al momento de presentarnos en FIMAR fueron muchas. En primer lugar, queríamos darnos a conocer y utilizar la plataforma para institucionalizar el lanzamiento de la fábrica. En segundo lugar, teníamos fuertes expectativas para vender en cantidades, y contactar con futuros clientes y proveedores. Afortunadamente todas nuestras expectativas se cumplieron, algunas en mayor medida que otras pero fue un balance positivo para el inicio de la empresa.

- ¿Incidió en este proyecto la realización del Curso de Posgrado diMU?

- Sí, por supuesto. El diMU es una herramienta muy potente que puede ser de muchísima utilidad, se le puede sacar provecho de distintos ángulos. Lo ideal es iniciarlo

Detalle del embalaje de los herrajes. Y el diseño del embalaje está resuelto en tres tipos de cajas que pueden contener cada uno de los productos de las diferentes líneas, optimizando recursos para almacenamiento y distribución de los muebles.

teniendo un proyecto en la cabeza, para de esa manera poder fogonearlo lo máximo posible.

- ¿Cuáles son los objetivos de la empresa a corto

plazo?

- Los objetivos de Mobio a corto plazo son el posicionamiento. El mismo va acompañado de una fuerte estrategia de diseño y desarrollo de producto que nos permite generar sinergia y atender a demandas del mercado de manera inmediata. Arrancamos en junio de este año con dos líneas comerciales con 10 productos en la nómina; hoy estamos en 5 líneas con más de 40 productos y por sumar una sexta línea en breve.

- ¿Podrías realizar una reflexión personal o decir algo más del proyecto?

- Cuando decidí poner en marcha Mobio existían miedos de todo tipo. Miedos que se podían llegar a convertir en adversidades. Entonces si el miedo era el adversario, el principal aliado debía de ser el coraje. Porque sin coraje

Modulo de la línea Ardea.

no se puede conseguir en la vida nada que valga la pena. Las ideas pueden ser mágicas pero son semillas endebles que requieren de protección y cuidado. Sólo haciendo lo que creemos podemos superar los obstáculos que se presentan porque el mejor aliado del coraje para generar un círculo virtuoso es la confianza. Confianza en nuestros recursos, en nuestros clientes, proveedores y trabajadores que ponen lo mejor de sí cada día para que esta empresa siga creciendo.

Contacto: www.mobio.com.ar o por correo electrónico a info@mobio.com.ar

Fotos: Gentileza MobioArg y María José Verón para D&F Muebles.

* María José Verón (arq.mariajoseveron@gmail.com), arquitecta y docente de la Universidad Nacional de Córdoba, es columnista de D&F Muebles.

Investigación

Una experiencia de articulación entre facultades de Córdoba y Mar del Plata

* Por Arq. María José Verón

La columnista de D&F Muebles, arquitecta y docente universitaria, relata en primera persona detalles de una "Experiencia de articulación entre cátedras de las facultades de Arquitectura de FAUD-UNC (Córdoba) y de Diseño de la FAUD-UNMdP (Mar del Plata)". El trabajo propuesto consistió en el desarrollo de un ejercicio de diseño en dos etapas.

Docente y alumnos en construcción colectiva de la propuesta.

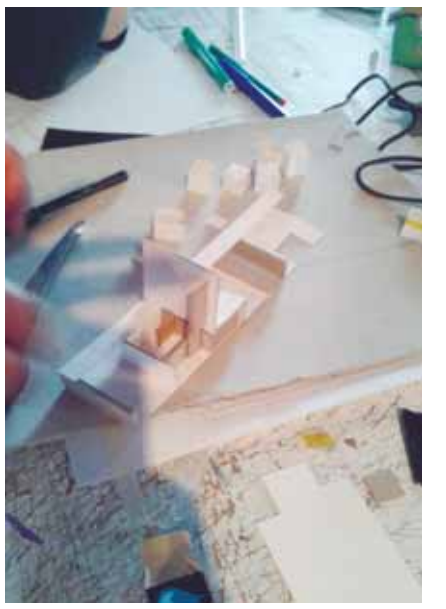
Introducción

La Casa sobre el Arroyo, conocida localmente como La Casa del Puente, es una expresión del Movimiento Moderno argentino y una de las casas más notables del siglo XX, identificando a Mar del Plata en el mundo. Fue adquirida en diciembre de 2012 por la Municipalidad de General Pueyrredón e inaugurada y abierta al público, después de décadas, el 11 de enero de 2013.

Jornada de cierre y exposición en Mar del Plata.

Entre 1943 y 1945 el arquitecto argentino Amancio Williams diseñó y construyó con la colaboración de su esposa, la arquitecta Delfina Gálvez Bunge, esta vivienda-estudio musical para su padre, el músico y compositor Alberto Williams. La obra también incluyó el pabellón servicio/casa de huéspedes y el garaje, los cuales conforman junto al parque, un conjunto de unidad indisoluble.

La formulación del proyecto proponía celebrar a la naturaleza como generatriz del diseño: la casa debía situarse sobre el arroyo. Se le diseñó a la manera de una bandeja apoyada sobre un arco de directriz parabólica, elementos que en conjunto funcionaran como una estructura única y sortearan el curso del agua. Así, generó una planta libre sin la utilización de pilotes, creó una sexta fachada bajo el arco y liberó a los muros del edificio de cualquier función portante, lo cual permitió la existencia de una ventana longitudinal.



Maqueta de estudio con la propuesta de intervención.

Surgió entonces la idea elevar la vivienda sobre el arroyo mediante la incorporación de un arco a su estructura. La casa quedaría a la altura de la copa de los árboles y sus pájaros, sin modificar ninguno de los elementos naturales existentes. A partir de esta aparentemente sencilla resolución, y tal vez sin saberlo, terminarían superando la tipología convencional de la casa moderna.

En palabras de Amancio: "La mal llamada casa del puente es un intento de hacer una estructura tridimensional no apoyada sobre columnas sino apoyada en otras formas. Es decir, que yo intenté demostrar que se podía obtener el suelo libre por otro camino, un camino más integral, más complejo".

Se definió una planta rectangular de la casa, de 9,4 x 27,6 metros, conformada por dos planos, uno de suelo y otro de cubierta. Los dos lados principales de la casa, los más largos, se orientan al norte y al sur, la ventana sería continua y perimetral.

Al nivel del suelo natural, en ambos bordes del cauce del arroyo se colocaron las fundaciones del arco, y sobre éste se apoyaron las escaleras

Continua en pag.: 11

Condicionantes técnicas-tecnológicas

El equipo debía resolverse sólo mediante placas de tablero multilaminados fenólicos, en sus diversos espesores y dimensiones optimizando el uso de la placa, resolviendo las uniones con aportes innovadores y propositivos. Son parte de la propuesta, las terminaciones superficiales y técnicas de montaje y armado.

Decoración y diseño

Presentes realizaba su edición Primavera 2015 del 19 al 22 de agosto

La exposición internacional Presentes invita a visitar y participar de su edición Primavera 2015. Exclusiva para profesionales y comerciantes de todo el país, y con nuevos días y horarios, se la podía visitar del 19 al 22 de agosto -al cierre de esta edición- en el predio porteño de La Rural. En su segunda edición del año, los organizadores sostenían que la feria ofrecía "lo mejor de la decoración y el diseño; originalidad, funcionalidad y nuevas tendencias". Comunicado de prensa enviado por los organizadores.

Comerciantes, mayoristas, distribuidores, hoteleros, gastronómicos y profesionales de los sectores Decoración, Iluminación, Muebles, Mesa, Bazar, Cocina, Regalos, Utilitarios, Textil para el Hogar y Navidad, reunidos para mostrar las últimas tendencias, desarrollar relaciones comerciales y exhibir todas las novedades de la nueva temporada.

La feria reúne a más de 20.000 visitantes en cada una de sus dos versiones anuales.

Bajo el lema "te conviene" la exposición líder en el sector presentaba innumerables oportunidades de negocios. Presentes es el espacio donde el comerciante y el mayorista -no está abierta al público general- podrá encontrar el anticipo 2016 y las últimas tendencias en decoración, bazar y diseño.

"En esta 31ª edición queremos reforzar el concepto -te conviene- a través de variedad de productos creativos, vanguardistas, funcionales, de diseño y calidad. Invitamos, una vez más, a compradores, comerciantes y mayoristas a visitar y participar de la exposición, intercambiar conocimientos y experiencias, optimizar tiempos de venta y obtener toda la actualidad del mercado en un mismo espacio. Nuestro objetivo principal es proporcionarles tanto a expositores como visitantes un valor agregado en su actividad comercial para que tengan la ventaja de estar actualizados en los distintos rubros, adquirir nuevos contactos y ampliar su cartera de clientes", sostuvo Héctor Kandel, director de Comité Ejecutivo, empresa organizadora de la exposición.

A lo largo de 28.000 metros cuadrados de superficie el evento vincula a los expositores con los distintos visitantes: grandes y pequeños comerciantes del sector, hoteles, restaurantes, arquitectos, decoradores y diseñadores interesados, buscando un espacio de negocio estratégico, mejoras en la organización y logística, así como toda la innovación del mercado en un solo espacio y a lo largo de cuatro días. Identificados espacialmente por colores, en la exposición se encontraban el Espacio Rojo (Regalería, Bazar, Cocina, Marroquinería, Navidad), Espacio Verde (Textil Hogar, Bath & Body), Espacio Azul (Muebles, Decoración, Iluminación), Espacio Diseñadores (pequeñas empresas con productos de diseño) y Espacio Grandes Volúmenes.

Asimismo, en su cuarta participación consecutiva, se destacaba el espacio del "Sello del Buen Diseño", la primera distinción oficial que ofrece el Ministerio de Industria de la Nación a los productos nacionales que se destacan por su diseño. En el mismo, se exhibían los productos que fueron seleccionados y premiados en la última edición por su innovación, originalidad y diseño.

Con más de 23.000 visitantes de todo el país en cada una de sus dos ediciones anuales (otoño y primavera) y una cantidad promedio de 300 expositores pertenecientes a las firmas más prestigiosas del mercado, Presentes es la Feria profesional de un rubro admirado y demandado por los mayores centros de consumo a nivel mundial. Y revelará, en su próxima edición, las últimas tendencias de la primavera a lo largo de los pabellones Amarillo, Verde, Azul y el número 9 del predio La Rural.

Acerca de Presentes

Organizada por la empresa Comité Ejecutivo, se realiza desde 2002. Presentes se ha constituido como la principal plataforma y exposición Internacional de Decoración, Iluminación, Muebles, Mesa, Bazar, Cocina, Regalos, Utilitarios, Textil para el Hogar y Navidad. Es la exposición más grande de la República Argentina y una de las más importantes del MERCOSUR, dirigida a comerciantes y profesionales del sector. Quienes participan de la misma obtienen un gran prestigio, logran un crecimiento profesional, de negocio, y una mayor inserción en el mercado. En su última edición, la visitaron más de 11.000 comercios y 24.000 visitantes.

Sillón que presentó Centro de Diseño Italiano en la edición Otoño 2015.

Acerca de Comité Ejecutivo

Dirigida por Héctor Kandel, Gustavo Koroyan y Daniel Martínez Font, la empresa se dedica a la organización de exposiciones y eventos que representen oportunidades para empresarios, emprendedores, profesionales y comerciantes. Sus directores, integrantes de empresas líderes de fabricación e importación de productos de decoración, se reunieron hace más de doce años, con el objetivo de generar un espacio de intercambio comercial mayorista y federal que facilite los negocios y sea una plataforma comercial dirigida a compradores y vendedores de todo el país y la región. Así nació Presentes. Con experiencia en el sector del diseño, mobiliario y decoración, además de organizar dicha exposición, también comenzaron a desarrollar otros eventos, ferias y exposiciones que reúnen variedad de rubros y comercios.

Contacto: www.facebook.com/expopresentes y www.presentesonline.com/ o escribiendo a prensa@comiteejecutivo.com.ar

Fotos: Gentileza organizadores.

Investigación

Una experiencia de articulación entre facultades de Córdoba y Mar del Plata

De Pag.: 9

*** Por Arq. María José Verón**

de acceso a la casa.

La planta fue dividida en tres franjas longitudinales y paralelas, a las cuales se les atribuyeron funciones diferenciadas. La primera franja, orientada al norte, comprende los salones, áreas de lectura y un comedor de forma continua. La segunda, orientada al sur, los tres dormitorios, el baño y la cocina. Y la tercera, al medio, las dos escaleras y un espacio central en donde se ubican la estufa y los armarios.

La sala de música se encuentra en la esquina suroeste de la franja de los dormitorios. Sin embargo, está conectada con la parte de uso más público de la casa, pudiendo aislarse en caso de ser necesario mediante un tabique móvil que se despliega a voluntad, creado por Amancio.

La tradición está presente en el concepto del estar, una verdadera referencia a la "galería criolla". El ambiente principal de uso social constituye una continuidad espacial absoluta, mientras que los sectores más privados, como dormitorios, servicios sanitarios y cocina están claramente vertebrados en un esquema organizado por el arco escalera.

Los interiores son austeros, casi minimalistas, con una sala de estar de 28 metros de largo con distintos usos y las divisiones internas un sistema prefabricado de paneles de madera diseñados por el arquitecto, realizado y montado como un conjunto en un taller de carpintería, para luego ser desmontada y llevada a la obra donde se la armó definitivamente. Todo el mobiliario de apoyo es parte de estos tabiques y el sistema de puertas es pivotante.

Panel con propuesta de diseño conjunta entre alumnos de Córdoba y Mar del Plata.

Todo el equipo que viajó desde Córdoba, con docentes y alumnos. La casa de Williams de fondo

El desarrollo

El trabajo propuesto consistió en el desarrollo de un ejercicio de diseño en dos etapas: una, de Workshop interdisciplinario con alumnos de Diseño Industrial y de Arquitectura de las Facultades de Córdoba y Mar del Plata, en la ciudad de Mar del Plata; y otra donde los alumnos trabajan de modo individual en sus facultades en formato de esquicio continuo.

Para aquellos que no pudieron visitar personalmente la casa se compartieron fotos, videos y una plataforma de recorrido virtual 3D por la casa, además de trabajar con proyección de documentales sobre la obra de Amancio Williams.

El material producido en la primera etapa fue digitalizado por el equipo de cátedra y subido a una plataforma virtual, http://unmuebleparaamancio.jimdo.com, a disposición de los alumnos para fortalecer el proceso de retroalimentación y de construcción colectiva del conocimiento, los avances sucesivos de los estudiantes se comparten semana a semana en una suerte de extensión virtual del taller.

El objetivo fue re-diseñar el mueble que se desarrolla paralelo a la escalera de la casa, dando respuesta a las condicionantes de diseño establecidas, para las formas de uso que predeterminadas, para fortalecer su relación e interpretación, de manera integrada con las tipologías que el alumno viene trabajando en otras disciplinas como tecnologías, morfologías, etc. Todo fundamentado en los nuevos modos de habitar, basados en nuevas relaciones sociales y familiares.

A cada grupo se le asignó un tipo/grupo de hipotéticos habitantes. Nuevas formas de habitar: se trabajó con hipótesis de uso, desarrolladas para: una familia tradicional (matrimonio + 2 hijos), una pareja con estudio profesional y una vivienda/estudio para 3 profesores universitarios (de uso temporal).

El grupo debía realizar un programa de actividades, necesidades y modos de uso, para luego transformarlo en una propuesta arquitectónica de mueble que optimice el desarrollo de las funciones.

Este nuevo equipo debía mantener el ESPÍRITU GENERADOR DE LUGARES que tiene el original.

Fuente y fotos: María José Verón (arq.mariajoseveron@gmail.com). Es arquitecta y docente de la Universidad Nacional de Córdoba, es columnista de D&F Muebles.

Qué es un workshop

Es un taller de trabajo intensivo, de 8 a 10 horas diarias de trabajo dividido en diferentes bloques. Una de sus características es que se puede convocar a personas de una misma o diversas profesiones, formando así grupos interdisciplinarios para que intercambien experiencias y opiniones durante el evento.

Otra de sus particularidades es que son coordinados o dirigidos por un especialista o representante del tema que se convoca en el taller. El rol del coordinador es primordial, ya que es quien se encarga de llevar adelante los distintos disparadores para que ocurra el intercambio entre los asistentes.

La gran diferencia que tienen estos talleres con seminarios, simposios o conferencias es que están diseñados para que los asistentes participen activamente.

Feria internacional

FITECMA 2015 contó con gran afluencia de público y dejó conformes a los expositores

FITECMA 2015, duodécima Feria Internacional de Madera & Tecnología, tuvo aprobada repercusión entre expositores y visitantes que se acercaron a Costa Salguero del 23 al 27 de junio. D&F Muebles participó durante las cinco jornadas en el stand 133 del Pabellón 1 y percibió comentarios favorables respecto de lo que dejó la exposición. Hubo más de 150 expositores y más de 350 marcas representadas, "algo que muy pocas ferias de cualquier rubro han podido lograr este año", dijo Nora Reznik, presidenta de ASORA, en el discurso inaugural de la feria.

Faplac estuvo en el stand 446 del Pabellón 4.

FITECMA 2015 se realizó del 23 al 27 de julio en Costa Salguero y reafirmó su poder para convocar a todos los integrantes de la cadena de valor madera-muebles.

Nora Reznik (Dorking SA), presidenta de ASORA, fue la encargada de pronunciar el discurso de apertura de la feria, ante la presencia de los funcionarios nacionales Horacio Cepeda -secretario de Planeamiento Estratégico Industrial (Ministerio de Industria)- y Juan Carlos Maceira, subsecretario de Agricultura, integrante del Ministerio de Agricultura, Ganadería y Pesca de la Nación.

La empresaria fue breve y destacó que FITECMA había mantenido la misma superficie que en la edición anterior pese a transitar un "año difícil" y resaltó que bioenergía, sustentabilidad e innovación a partir de la incorporación de tecnología son algunos de los desafíos principales de la cadena de valor maderera.

Los principales pasajes de su discurso fueron los siguientes:

- "Una buena noticia es que FITECMA 2015 ha logrado completar, como en su edición anterior, los cuatro pabellones de Costa Salguero. Hay más de 150 expositores y más de 350 marcas representadas. Es algo que muy pocas ferias de cualquier rubro han podido lograr este año;

"La feria nos pone de cara al futuro, y esto es sumamente importante. Sabemos que la foresto industria estará durante los próximos años cada vez más influenciada por las cuestiones ambientales", dijo Nora Reznik, presidenta de ASORA, en el discurso inaugural de la feria.

- "La feria nos pone de cara al futuro, y esto es sumamente importante. Sabemos que la foresto industria estará durante los próximos años cada vez más influenciada por las cuestiones ambientales. Los consumidores y la tecnología jugarán un rol sumamente determinante. En este escenario nuestras empresas deberán continuar preparándose para dar respuestas a los nuevos desafíos que puedan aprovechar las potencialidades de la madera en dos líneas de negocios que ganarán fuerte presencia en el mercado: la bionergía y la construcción sustentable. En el primero de los casos ya tenemos ejemplos concretos, sobre todo en la región del NEA y desarrollos importantes, tanto en la generación de vapor como en la energía eléctrica a partir del uso de biomasa forestal;

- "El cuidado del medio ambiente con el uso de energías alternativas no contaminantes no sólo favorecerá una mejor calidad de vida, sino que además contribuirá a cerrar la ecuación de las empresas productoras por el aprovechamiento total del recurso. En el caso de la construcción en abril la industria ha dado un paso a delante con la aprobación por el programa ProCrear del primer modelo de vivienda en madera. Pero también hay que aspirar a crecer, como sucede principalmente en Europa y en Estados Unidos, en los segmentos de más alto nivel. La madera está llamada a ser un material fundamental en la construcción sustentable de la que cada día se va tomando mayor conciencia;

- "El último tema está relacionado con los cambios vertiginosos que se van produciendo en la forma de fabricar, en la que la tecnología cumple un rol determinante. Los últimos 20 años significaron para la industria de la madera y el mueble la etapa de mayor transformación en su larga historia debido a dimensión y la profundidad de los cambios operados en toda la cadena de valor. Sin dudas

Eurohard ocupó el espacio 156.

Casermeiro Tornillos participó en el espacio 100, en el Pabellón 1 dedicado a proveedores de Insumos.

Abril Color estuvo en el stand 426 del Pabellón 4.

Frund Stark S.A. ocupó el espacio 304 en el sector Máquinas y Herramientas.

Rubros expuestos

- Máquinas y herramientas: para la industria forestal, aserraderos, remanufactura de madera, procesamiento de tableros; energía y calefacción por biomasa, industria del mueble, carpintería; sistemas y equipos industriales, ingeniería y realización de plantas llave en mano.
- Insumos: materiales y materias primas, tableros, laminados, chapas de madera; adhesivos, fijaciones y piezas de unión, herrajes; partes y piezas mecanizadas, molduras, materiales y componentes para la fabricación de muebles; lacas y barnices, preservantes de maderas, materiales para relleno y tapicería; embalajes, servicios varios.
- Productos de madera para la construcción: aberturas, productos terminados (pisos, techos, escaleras, decks, etc.), semielaborados; estructuras, madera preservada, vigas laminadas, tableros; acabados de superficie, preservantes, herrajes y fijaciones, insumos, software.
- Institucional y servicios: centros tecnológicos y educativos, publicaciones técnicas, instituciones; empresas y organizaciones de servicios, bancos, organismos públicos.

Programa de ómnibus gratis para visitantes de las provincias

Para los visitantes de las provincias argentinas los organizadores previeron una red de transporte gratuito integrada por centros de concentración estratégicamente ubicados.

Este servicio se extendió en 2013 a 28 localidades y aportó un total de 1.274 visitantes especializados.

Las provincia y localidades beneficiadas en 2013 fueron: Buenos Aires, (Bahía Blanca, Mar del Plata, Pergamino y Tandil); Córdoba (Córdoba capital, Río Cuarto y San Francisco), Chaco (Machagai y Resistencia); Chubut (Esquel); Corrientes capital; Entre Ríos (Concordia, Chajarí, Gualeguay, Gualeguaychú, Urdinarrain y Villaguay); Mendoza (San Carlos); Misiones (Posadas); Salta capital; Santa Fe (Santa Fe capital, Angélica, Avellaneda, Calchaquí, Esperanza, Rafaela, San Jerónimo y Sunchales) y Tucumán (San Miguel de Tucumán).

Miró Lacas y Barnices ocupó el stand 304.

que la continua y asombrosa evolución de la tecnología ha sido uno de los motivos de la nueva fisonomía que el sector fue tomando en las dos décadas pasadas;

- "El desafío que tenemos por delante es muy grande. Sólo podemos pensar en enfrentarlo con éxito de la mano del conocimiento. Aportar en ese sentido desde siempre estuvo entre los objetivos fundamentales de ASORA y renovaremos nuestro compromiso a través de FITECMA para que todos podamos crecer en un modelo de desarrollo productivo que sea ambientalmente sustentable, económicamente viable y socialmente justo. Gracias por todo y deseamos que expositores y visitantes tengan una excelente feria. Buenos negocios para todos".

El segundo y último orador fue Horacio Cepeda, secretario de Planeamiento Estratégico Industrial del Ministerio de Industria de la Nación:

- "Espero reencontrar en la feria el permanente progreso en términos de calidad, de innovación y de mejoramiento de los diseños, algo que la cadena madera muebles viene reflejando en los últimos años;

- "Nosotros compartimos con los miembros de la cadena las mesas del Plan Estratégico 2020, discutimos año a año las temáticas que afectan a la cadena y uno ve cómo algunos de los logros fueron temas que hemos abordado, hemos discutido y hemos trabajado. La participación de la madera en planes de viviendas nacionales es un tema que surgió hace bastante tiempo y finalmente se concretó;

- "Y la idea de poner en valor la madera como elemento en los planes de viviendas, en la construcción de viviendas, en la incorporación de muebles en los planes de viviendas, etc. Y en ese sentido déjenme destacar el rol del programa Ahora 12, que en el segmento de muebles ha generado ventas por cerca de $ 2.000 millones. Y éste es solamente un elemento más de los que hemos trabajado en estos últimos años. Los quería felicitar nuevamente por la feria, por el sacrificio y el trabajo que hay detrás de ella. Y ojalá hagan muy buenos negocios".

Cebe SACIFI ocupó el espacio 356 en el Pabellón de Máquinas y Herramientas.

Masisa Argentina S.A. estuvo en el stand 476 del Pabellón 4.

Masisa lanzó al mercado catorce nuevos productos

D&F Muebles dialogó en FITECMA 2015 con Francisco Estruga, gerente de Marketing de Masisa Argentina S.A. Éstas fueron sus declaraciones:

Francisco Estruga, gerente de Marketing de Masisa Argentina S.A., afirmó: "El mercado local de está activo, está bien"

- "Hemos cambiado nuestro eslogan al actual ´Masisa. Tu mundo, tu estilo´ porque de alguna forma la compañía está buscando inspirar a aquellas personas que quieren transformar su ambiente y trasladar su estilo a su ambiente. De esta forma queremos, a través del arquitecto y a través del carpintero en tanto decisores de compra, llegar a un nuevo actor, que es el consumidor final. Hemos cambiado al plataforma web y ahora es mucho más un ámbito de servicios y no tan institucional. Uno puede encontrar ahí los 5.000 carpinteros Masisa, que están disponibles para que cada uno los pueda buscar. Están los puntos de venta donde se pueden adquirir nuestros productos, está el optimizador de corte on line;

- "Por sobre todas las cosas, hay muchas recomendaciones de uso, aplicaciones o de inspiración de ambientes, cocinas, families. Algunos están hechos por arquitectos y decoradores de Casa FOA, que nosotros auspiciamos hace más de 20 años. Esto busca traerles soluciones y servicios a todos;

- "En materia de productos, de las cuatro líneas que teníamos ahora tenemos seis. Una textura se llama Esencia, porque es la esencia real de la madera. Es la veta. Y después una línea que se llama Materia, que combina la textura que puede llegar a tener una madera rústica, un mármol o un concreto. De alguna forma le da realismo a esos materiales. La Línea Esencia viene a representar a las maderas naturales y la Línea Materia viene a representar un montón de materiales que hoy en día se utilizan en la arquitectura de interiores, y tienen una facilidad de uso realmente buena;

- "Esto nos obligó a rever toda la arquitectura de productos. Hicimos un lanzamiento muy fuerte, donde incorporamos cinco productos y cambiamos otros nueve, con lo cual estamos lanzando al mercado 14 nuevos productos. Acompañados de todos los tapacantos, de todos los fondos. Es un cambio realmente significativo que el mercado lo ha tomado muy bien;

- "Somos una empresa muy dinámica, muy activa, que trata permanentemente de ofrecer nuevas estrategias. Nuestro negocio es de largo plazo. Las contingencias del año son sólo eso, ya que pensamos en el mediano y largo plazo. Y cuando pensamos un producto nuevo lo hacemos a cuatro o cinco años;

- "También estamos lanzando una aplicación para tablets y teléfonos celulares, MasisaApps. Esa un catálogo de altísima resolución para poder visualizar las melaminas, sacarle una foto a un ambiente y ver qué melamina coincide mejor con él. Son todos servicios y soluciones que les permiten potenciar su trabajo a usuarios, arquitectos y decoradores, e inspirarse para que cada uno lleve su estilo a su mundo;

- "En cuanto a las exportaciones, Masisa hoy tiene una actividad muy importante en Canadá y Estados Unidos. De alguna forma, con Masisa Chile hemos logrado una alianza estratégica para abastecer esos mercados. Obviamente, con productos de valor agregado, como lo son las molduras. Las exportaciones son una parte importante del negocio;

- "El mercado local está activo, está bien. La feria tuvo un nivel de visitas muy bueno, como siempre. Recibimos visitas de clientes y de profesionales que realizan pedidos y preguntas puntuales, lo que demuestra que pertenecen al sector. Desde acá abastecemos a Uruguay y Paraguay. Hemos hecho buenos acuerdos con Masisa México, Perú y Ecuador para abastecer también productos especiales, de nicho, para esos mercados. Y tenemos la versatilidad de manejarnos en el mercado local y en el de exportación".

Opinión de expositores

D&F Muebles consultó a representantes de distintas empresas que participaron en FITECMA 2015 para saber su opinión sobre la feria y sobre la actualidad sectorial.

Marcos Ciani -titular de Precor SA-, afirmó: "Estamos contentos con la feria. Hubo mucha afluencia de público y la gente está interesada en renovar maquinaria y en comprar insumos para seguir trabajando. La verdad, la feria superó las expectativas que teníamos, que eran bajas. Para nosotros la feria estuvo mejor que la de 2013. Eso habla bien de que queremos seguir trabajando, así que fue una buena noticia. En cuanto al nivel de trabajo de este año, se ha mantenido. Es similar al de 2014 y por ahora la actividad económica es estable", agregó Ciani.

Por su parte, Mauricio Colombo es trabajador del área de Comercio Exterior de Corrientes y participó del stand de la provincia en FITECMA. "La feria estuvo muy buena. Hubo mucha gente, se generaron muchos contactos. Fue muy interesante, tanto la parte institucional como la empresaria. Veo que los empresarios han tenido contactos interesantes y algunos de ellos van a continuar después de la feria. Ojalá que lleguen a acuerdos comerciales, que es la expectativa de ellos y la nuestra también", afirmó Colombo. "Participaron en nuestro stand seis empresas y por parte de la provincia hay una fusión entre los ministerios de Industria y Producción. Desde Industria hay muchos técnicos que entienden el tema de atracción de inversiones; se está difundiendo lo que ofrece el Parque Foresto Industrial de Santa Rosa y las distintas herramientas que la provincia tiene para quienes quieran invertir en Corrientes o ampliar sus inversiones. Se han asesorado a visitantes. Por parte del Ministerio de Producción está participando personal de la Dirección de Recursos Forestales y de la Dirección de Agroindustria. Estamos conformes con el nivel de visitas y sabemos que FITECMA se destaca por

Continua en pag.: 16

Gonzalez Tudanca expuso en el stand 400 del Pabellón 4.

Breves

Ahora 12: Informe de ventas sector muebles

El informe abarca desde el comienzo del programa al 17 de julio de 2015, según un relevamiento difundido por FAIMA en base a datos del programa oficial. Al 17 de julio se habían realizado un total de 560.652 transacciones del rubro Muebles en todo el país por un monto acumulado de ventas de $2.239,34 millones. Las ventas de muebles representaban el 9,43% del total de ventas del programa Ahora 12. Buenos Aires (36%), CABA (22%) y Santa Fe (11%) eran los distritos en donde más ventas se habían generado en este rubro. La compra promedio había sido de $ 4.300.

CAFYDMA realizará EXPOMUEBLE x Mayor 2015 del 5 al 8 de noviembre en Capital Federal

EXPOMUEBLE x Mayor 2015 es "una feria pensada especialmente para los que fabrican y comercializan muebles", afirmaron fuentes de la Cámara de Fabricantes de Muebles, Tapicerías y Afines (CAFYDMA). El evento se desarrollará del 5 al 8 de noviembre en la zona del barrio de Palermo denominada Las Cañitas, en Capital Federal. La cámara invita a los empresarios interesados a contactarse al correo administracion@cafydma.org

CAFIRA INNOVA Primavera 2015 se realizaba del 19 al 22 de agosto en Costa Salguero

CAFIRA INNOVA Primavera 2015, exposición Internacional de fabricantes e importadores de artículos de decoración, regalos y afines de la Argentina, se desarrollaba del 19 al 22 de agosto en Costa Salguero, al cierre de esta edición. "Esta nueva edición presentará una atmósfera diferente, llena de sorpresas, que pondrán en juego los sentidos del visitante. La exposición está dirigida para arquitectos, diseñadores de interiores, hoteleros, profesionales y comerciantes del rubro. Al ingresar a CAFIRA INNOVA, una nueva experiencia comienza a vivirse. Para los profesionales y comerciantes que no han ido todavía, es un pendiente que hay que vivir para saber de lo que estamos hablando. La atmósfera prevista para esta nueva edición primavera, contemplará un medio ambiente diferente, innovador, lleno de elementos que darán vida a cada espacio", afirmaron los organizadores por medio de un comunicado. La tendencia que viene es atreverse a mezclar lo retro y lo actual, el estilo japonés, los tonos naturales y el estampado.

FAIMA y Ministerio de Trabajo firmaron la creación de la Red de Formación Continua

La Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (FAIMA) y el Ministerio de Trabajo de la Nación (MTEySS) firmaron un convenio con el fin de fortalecer a las cámaras que desarrollan Formación Continua, informaron fuentes de CAFYDMA. Las cámaras que presentaron solicitudes fueron CIMA -de Cañada de Gómez, Santa Fe-, CIMAE -de Esperanza, Santa Fe- y CAFYDMA, de Capital Federal. FAIMA se convierte así en garante y responsable de la Red. En el encuentro con las autoridades del Ministerio se firmó un acuerdo que rubricaron FAIMA y los tres presidentes de las cámaras mencionadas. En un futuro cercano el fortalecimiento se convertirá en instalaciones edilicias, equipamiento administrativo y equipamiento de bienes de capital. Se destaca la importancia de contar con una metodología en común para uniformizar los cursos que se dictan y trabajar en conjunto para el logro de las normas IRAM en el marco de los esperado por el Ministerio de Trabajo de la Nación.

Nuevo catálogo IKEA 2016 celebra la vida en y alrededor de la cocina

Bajo el lema: "Las pequeñas cosas de la vida son las más importantes", el catálogo IKEA 2016 se centra en la vida en y alrededor de la cocina y celebra cómo los alimentos -y toda la actividad alrededor de ellos- reúnen a la gente. Dentro de las más de 300 páginas del catálogo, IKEA presenta sus soluciones para cultivar, cocinar, servir y almacenar alimentos, incluidos los sistemas de cocinas IKEA, electrodomésticos, utensilios de cocina, vajillas y accesorios, informó el portal Notifix (www.notifix.info), desde el cual se puede bajar la versión en castellano del catálogo. Conscientes de la importancia universal que goza actualmente el tema de la comida y con el fin de comprender mejor las actitudes globales hacia ella, IKEA publicó recientemente su segundo estudio anual "La vida en el hogar". El estudio da una mirada más profunda a cómo los alimentos conectan a las personas y se perfilan en la vida cotidiana de las personas. "Sabemos que para muchas personas, simplemente estar juntos para hablar y compartir alrededor de la mesa es tan importante como la comida en sí", dijo Leontyne Verde Sykes, gerente de Marketing de IKEA de Estados Unidos. "Este año estamos mostrando cómo los alimentos conectan a las personas, y lo que hace que la vida en y alrededor de la cocina funcione en armonía". El catálogo IKEA 2016, impreso en papel 100% certificado FSC (Forest Stewardship Council), estará disponible en 71 versiones impresas, 34 idiomas y distribuido en 49 países. La versión digital norteamericana en castellano está disponible en el portal de Notifix

Se dictan en Esperanza cursos de capacitación en tapicería y lustre organizados por CIMAE

La Cámara de Industriales Madereros y Afines de Esperanza (CIMAE) ha realizado gestiones ante el Ministerio de Trabajo y Seguridad Social de la Nación desde el año pasado para que se instrumente un Curso de Capacitación en Tapicería y otro Curso en Lustre de Muebles, informó CIMAE. Recientemente un contingente de la cartera laboral citada, junto a referentes de la misma de la ciudad de Santa Fe, acompañados de integrantes de CIMAE y funcionarios de la Municipalidad de Esperanza se reunieron y recorrieron las instalaciones del Instituto Tecnológico El Molino (ITEC), que será sede de los cursos. Integraron el contingente: Ana Laura Gómez, Dirección de Fortalecimiento Institucional del Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Nación (MTEySS); Héctor Franco, Responsabilidad Políticas Activas GEyCAL Santa Fe de (MTEySS); Romina Toledo, Subsecretaría de la Producción de la Municipalidad de Esperanza; Gustavo Zenclussen, director del Instituto Tecnológico El Molino, y en calidad de anfitriones los directivos de CIMAE, Carlos Correa (Presidente), Bibiana Mehring, Omar Renk y Miguel Tocci. Más información: (03496) 425525 o por correo electrónico a cimae@cimae.org.ar

Brasil: fuerte descenso en el consumo de tableros en junio

Según informó a Notifix IBA, Asociación de la Industria Forestal de Brasil, en junio el consumo de tableros en el mercado brasileño cayó a su nivel más bajo desde febrero de 2014. El consumo aparente de tableros en junio totalizó 491.000 metros cúbicos, lo que implica una disminución del 8,9% respecto al consumo aparente registrado en junio de 2014. Para el primer semestre del año, el consumo aparente de tableros en Brasil ha caído un 3,1% llegando a 3,31 millones de metros cúbicos ante los 3,41 millones del primer semestre de 2014. Por otro lado, los mercados externos se han convertido en una oportunidad de crecimiento para el tablero brasileño. Las exportaciones brasileñas de tableros en el mes de junio 2015 totalizaron 59 mil metros cúbicos, aumento de

Proveedores

D&F Muebles

Una clara propuesta editorial

Director - Editor
Eduardo Rodrigo
Propietario

Dep. Administrativo
Claudia Lucero
Area de Redacción
Noticias y Entrevistas de Actualidad
Lic.Fernando Maya
Dto.Ventas
Jorge Manteiga
A.del Valle 1066 (1852) Burzaco - Bs.As. Argentina
Tel.:(11)4238-9818
E-mail: dfediciones@maderamen.com.ar
Tirada: 4000 ejemp. Bimestrales
Distribución: Todo el país y Paises limítrofes (MERCOSUR)
La dirección no se responsabiliza por los conceptos vertidos en los trabajos firmados

La Asociación Latinoamericana de Diseño (ALADI) le otorgó a D&F Muebles un diploma de reconocimiento "en mérito a su valioso aporte para el desarrollo del Diseño en Latinoamérica"

22 Años de Vida Editorial

D & F Muebles

SUSCRIBASE

Apellido.....
Nombre.....
Empresa..... Cargo.....
Direccion.....
Ciudad.....Provincia.....C.Postal.....
Pais.....Tel.:.....
Fax.:.....E-mail .....
Actividad de la Empresa.....
Valor de la suscripcion:
Por 6 (seis) Numeros despacho simple.....$ 35 (IVA Incluido)- mensuales
Por 6 (seis) Numeros al exterior.....u$s 60-
Enviar cheque o giro postal a la orden de Eduardo Horacio Rodrigo
A.del Valle 1066 (1852) Burzaco Bs.As -Argentina Tel 011-4238-9818- E-mail: dfediciones@sion.com

73,5% ante el mismo periodo del año anterior. En el primer semestre de 2015 las exportaciones de tableros brasileños alcanzaron 289.000 metros cúbicos, crecimiento de 48,2% ante el primer semestre de 2014.

El diseño como factor de cambio: se realizó en Buenos Aires la Bienal Nacional de Diseño

Con la idea de mostrar a las distintas disciplinas del diseño como instrumentos para mejorar la vida cotidiana, la bienal incluyó desde el 10 al 24 de agosto exhibiciones en cinco sedes, workshops, mesas de debate y un congreso internacional. Con un fuerte sentido de lo público y la idea de que el diseño más que un marcador de estatus social es una herramienta de cambio a disposición de la ciudadanía, la Facultad de Arquitectura, Diseño y Urbanismo (FADU) de la UBA inauguró la Bienal Nacional de Diseño, informó el matutino porteño Página/12. Esta segunda edición de la bienal estuvo abierta hasta el 24 de agosto y contó con exhibiciones en cinco sedes, 140 workshops, 50 mesas de debate, una entrega de premios a profesionales del área y un congreso internacional del que participarán otras universidades públicas latinoamericanas. "El diseño tiene que salir de la condición de border y sentarse a la mesa de las decisiones de la producción, de los problemas sociales y demostrar que es útil en una sociedad", dijo a Página/12 el decano de FADU, Luis Bruno. "El diseño está instalado en algunos lugares de la sociedad casi como una cuestión de design, como un marcador de estatus social al que accede sólo el que tiene los recursos económicos necesarios. Y la verdad es que, si bien hay muchísimas cátedras de diseño en las seis carreras de la FADU, lo que aúna a la gran mayoría de ellas es una mirada del diseño en las antípodas de eso, que es la del diseño como un motor, como un agente de cambio social y como un instrumento de mejoramiento de la vida cotidiana", señaló Pablo Salomone, coordinador general de la bienal. De ahí el concepto rector del evento: "Diseño para la transformación". Los organizadores explicaron que en FADU se produce mucho material que la mayoría de las veces queda "encerrado" en el espacio de Ciudad Universitaria, bastante alejado de la sociedad. La idea fue entonces romper esa inercia, ir de "lo público a lo público" y "mostrarle a la sociedad eso que finalmente la sociedad paga". En ese sentido, la estrategia de exposición fue ubicar en la facultad los trabajos de los invitados y la producción del alumnado en las otras cuatro sedes: el Centro Cultural Ricardo Rojas, el Centro Metropolitano de Diseño, el Museo del Libro y de la Lengua y el Museo del Traje.

Las producciones de los estudiantes fueron canalizadas a través de las cátedras con una lógica "de exposición y no de competencia", y estuvieron enroladas en los ejes temáticos propuestos: industrias nacionales, cultura urbana, política, inclusión y sustentabilidad. "La idea era salir un poco de la idea de catálogos, de muestras individuales y tratar de construir un discurso en torno de esos cinco matices", explicó Salomone. "Esta bienal sólo se entiende en este país del 2015, que encuentra una sociedad que tiene trabajo, en la que hay producción, que tiene una industria consolidada. Es importante destacarlo, porque nosotros somos la misma sociedad que en los '90 decía que los arquitectos manejaban taxis y los padres ni se imaginaban que sus hijos pudieran ser diseñadores. Ahora, hace años que la matrícula de los estudiantes crece sostenidamente", aseguró el decano Bruno. "El diseño -agregó- ahora forma parte de la sociedad y tenemos que ver cuánto podemos dar para adelante." La primera edición de la bienal se realizó en el 2013 y fue para los organizadores una gran sorpresa, con una convocatoria que superó las expectativas. Fue, además, un primer esfuerzo en el establecimiento de vínculos con otras carreras de diseño del país y de América latina. Con ese antecedente, este año se apuntó a reforzar las líneas tendidas: la oferta de workshops pasó de 100 a 140, con más de 9.000 inscriptos, y fueron invitadas formalmente todas las carreras de diseño de las universidades nacionales, agrupadas en la red Disur junto a otras casas de estudio latinoamericanas. También fueron convocados representantes de universidades de Paraguay, Uruguay, Chile y Brasil, que participaron del 2º Congreso Latinoamericano de Diseño, que se desarrolló en simultáneo con la bienal. La apertura del congreso estuvo a cargo del invitado estrella del evento, el arquitecto portugués Pedro Gadanho, curador del MoMA de Nueva York. En el marco de la bienal también se entregaron los Premios FADU, destinados a profesionales del campo y se realizará una feria de "objetualia y emprendiz", donde los emprendedores mostrarán sus proyectos y bancos y los institutos expondrán sus propuestas de estímulo. También hubo un desfile en el Centro Metropolitano de Diseño, donde las cátedras de la carrera de Diseño de Indumentaria y Textil exhibirán sus producciones. Con excepción de la muestra localizada en el Museo del Libro y de la Lengua, que se realizó del 3 al 9 de agosto, las demás exposiciones se desarrollaron alineadas, desde el lunes 10 hasta el lunes 24 de agosto. Todas las actividades fueron gratuitas. Más información: www.bienal.fadu.uba.ar

Capacitaciones en mueble y madera en Córdoba

La Cámara de la Madera de Córdoba (CAMMEC) ofrece distintas opciones en capacitación en mueble y madera. CAMMEC, con el apoyo de otras instituciones, dicta una serie de cursos de capacitación en Mueble y Madera. Estos cursos son: Instalación de Mobiliario de Madera, Tratamiento y Acabado de superficies de Madera y Supervisor de Procesos Productivos en Madera y Mueble. Más información: 0351-4233459.

3º Expo Madera Concordia 2015 realizará el 5 y 6 de septiembre el 2° Salón de la Vivienda de Madera y 1º Salón del Mueble y Patio de Artesanos

Expo Madera Concordia, Entre Ríos 2015, 2° Salón de la Vivienda de Madera y 1º Salón del Mueble y Patio de Artesanos, se desarrollará el 5 y 6 de septiembre en esta ciudad de la costa del río Uruguay. Será un encuentro del sector forestal maderero en el que actores y empresas de diversos lugares de la Argentina expondrán sus productos y servicios en los Galpones del Puerto de Concordia. Allí, empresarios, profesionales de la especialidad y público en general participarán en dos jornadas de intensa actividad. 3° Expo Madera Concordia Entre Ríos 2015 ofrece un sector de exposición para más de 90 empresas del sector donde se realizarán reuniones previamente pactadas por las diferentes empresas, con el objetivo de incentivar y potenciar los negocios. Expo Madera Concordia Entre Ríos, a los fines de promocionar y difundir productos y servicios madereros, presenta la amplia oferta que abarca toda la industria desde la primera transformación, pasando por todos los procesos de remanufactura de los madera maciza y tableros, productos para la construcción, energía y calefacción, la industria del mueble y su diseño y principalmente la construcción de la vivienda de madera a fin de cubrir las necesidades habitacionales de Entre Ríos y de la región. Con el objetivo de destacar y expandir el mercado y uso de la madera, en un espacio de encuentro e integración de Entre Ríos y de la región, presenta uno de los temas centrales que impulsa con la construcción de viviendas de madera sociales, para dinamizar el sector forestal y agregar valor a la cadena productiva maderera. Esta propuesta del intendente de Concordia, Gustavo Bordet, tiene como objetivo darle impulso al sector, generando puestos de trabajo y mano de obra calificada, importante valor agregado, incremento de la superficie forestada y la incorporación de más PyMEs a la cadena de valor, con el desarrollo de una vivienda de madera de acuerdo a normativas, diseño y condiciones de habitabilidad adecuadas. Por su parte, también se desarrollará la Feria Internacional de Maquinaria, Productos y Servicios para la Madera-Vivienda de Madera conjuntamente con el 2° Salón de la Vivienda de Madera. Este evento reunirá a instituciones, universidades, entidades, polos industriales, empresas, aserraderos, carpinteros, arquitectos y profesionales del sector sumado a esto las virtudes del sector maderero de Entre Ríos.

Expo Madera Concordia Entre Ríos 2015 se desarrolla en plena región maderera con ciudades invitadas a participar especialmente a fin de presentar su desarrollo maderero (Colón, Concepción del Uruguay, Federación, Chajarí, Gualeguaychú, Paraná, San José, San Salvador, Ubajay, Villa del Rosario, Villa Elisa, entre otras) con provincias y países de la región. Concordia es propicia para el descanso y se posiciona como centro del turismo de reuniones y negocios será durante dos días el marco especial para presentar el desarrollo de la Vivienda de Madera y las últimas novedades y tendencias de Equipamiento, Maquinaria y Servicios relacionados directamente con el sector de la madera. En forma paralela se realiza el Patio de las Artesanías que dará impulso a los emprendedores y empresarios del sector relacionados con artesanías de madera. Fecha y horario: 5 y 6 de septiembre de 16 a 22. Lugar: Centro de Convenciones de Concordia, avenida San Lorenzo 101 (Ex Estación Norte). Contacto por correo electrónico escribiendo a expo.madera@yahoo.com.ar o visitando www.expomadera.blogspot.com o https://www.facebook.com/expo.madera

maria jose veron
[arquitecta]
investigación, docencia y producción en torno al diseño
mjoveron@hotmail.com : : www.facebook.com/mjoveron : : t. @mjoveron : : + 54 351 156574075
proyectos de arquitectura, interiorismo, imagen corporativa

Maderamen.com.ar
Empresas en línea...!
HERRAJES ARB
CADESA
easy
MASISA Tu mundo, tu estilo
sadepan
AFH
AKZONOBEL
HERRAJES SAN MARTIN
Barnes
MIRÓ
Encuentre mayor información sobre estas empresas en:
http://www.maderamen.com.ar/muebles/
Un portal de noticias con el respaldo de más de 22 años con el sector

FITECMA 2015 contó con gran afluencia de público y dejó conformes a los expositores

De pag.: 13

convocar a un público que incluye exclusivamente a industriales, madereros, carpinteros, aserraderos, distribuidores, empresarios interesados en el rubro maquinarias", agregó el funcionario correntino. "Hemos recibido consultas de gente que está interesada en productos forestales de Corrientes y también hemos recibido visitas de otras personas que están en la zona de Misiones y que tienen intenciones de instalarse en Corrientes por el tema de los incentivos fiscales que tiene la provincia y por los recursos maderables que hay. Y también hemos recibido la vista de proveedores que quieren ver la forma de llegar al industrial correntino para ofrecerles sus productos para la foresto industria. Hubo muy buen nivel de visitas y la organización ha sido muy profesional. Llegamos al día de la inauguración sin ningún tipo de sorpresas y estamos trabajando muy cómodamente", finalizó Colombo.

Por su parte, también dio su opinión Luis Fostel, representante de Aserraderos Argentinos SRL (Woodmizer): "La impresión fue que la afluencia de público fue, creo, mejor que en la edición anterior. Si bien me parece que algunos stands se han achicado un poco, la cantidad de visitantes es buena. Normalmente, los contactos después se trabajan. Y creo que en más de la mitad de las visitas se generan buenos contactos. La feria fue positiva".

Taeda S.A. participó en el espacio 165.

En tanto, Cristian Spriljan participó en el stand de FIMAR en calidad de intendente de esta feria para compradores de muebles que lleva organizadas ocho ediciones anuales consecutivas en Córdoba capital: "Fue la primera vez que venimos con un stand y nos fue muy bien. Hemos contactado a gente de diversos rubros, algo que seguramente va a ser de provecho para nosotros. Hablamos con posibles expositores, posibles compradores de la feria, posibles sponsors. Hemos abierto un panorama muy interesante que puede sumar mucho para nosotros".

Por último, D&F Muebles consultó a Marcos Lovera, representante de Calderas Fontanet: "Tenemos buena ventas en el rubro de frigoríficos y empresas lácteas, también en el rubro de alimentos balanceados. Vendemos calderas a empresas de rubros muy diversos. Incluso a empresas que producen papel y cartón corrugado. Tenemos trabajo hasta fin de año, ya con calderas grandes. Se vendieron pocos equipos pero de gran dimensión, lo cual ocupa mano de obra y eso es fundamental para esperar que el año que viene mejoren las condiciones. Noto que esta edición de FITECMA es bastante parecida a la edición anterior y eso no es malo".

Fotos: D&F Muebles.

DESCARGÁ LA NUEVA APP
Probá, combiná y vendé mejor
Materiales que potencian tu creatividad y brindan garantía de calidad.
Descubrí nuestras nuevas texturas:
LÍNEA MATERIA
Concreto Metropolitan
Nebraska
LÍNEA ESENCIA
Enigma
Teca Limo
LÍDER EN TABLEROS DE MADERA REVESTIDOS
Conocé la amplia variedad de diseños y texturas en masisa.com
MASISA
Tu mundo, tu estilo