

En línea....!

m **maderamen.com.ar**
Una clara propuesta editorial

Información actualizada día a día

Año XXIII N° 159- Junio 2018

El gobierno nacional presentó un paquete de estímulo para las PyMEs por \$33.000 millones. Se trata de un plan integral para financiar capital de trabajo por \$22.000 millones, para inversión productiva por \$7.000 millones y para inclusión financiera de las PyMEs por \$4.000 millones.. Ver Pag.: 5



Congreso de FAIMA: preocupa al sector maderero el enfriamiento de la economía. La creciente informalidad, el endurecimiento de las condiciones de financiamiento productivo y de la demanda, las perspectivas de salario real en baja y el aumento de las importaciones inquietan al sector. Ver Pag.: 3



D&F Muebles

Diseño y Fabricación de Muebles

Entrevista exclusiva

“Las problemáticas son siempre iguales, más allá de los gobiernos”

Un enviado especial de D&F Muebles a FIMAR Córdoba 2018 dialogó en exclusiva con el fabricante de muebles Gustavo Viano, presidente del Comité Ejecutivo de la feria.

“Nosotros entendemos que debe producirse una revisión total de la cadena de costos. Nuestro operario no gana dinero (enfatisa). Y es el mismo que compra el mueble, o compra un paquete de yerba. Entonces, si nosotros dañamos el aparato de consumo, estamos en un problema”, afirmó Viano.

- Antes de las elecciones de 2015 se debatía mucho cómo reducir costos sin devaluar. En tu discurso hablaste mucho de los costos de los proveedores y también el costo de los operarios. Y, los proveedores podrían decir que existen costos argentinos, como el de logística, que no tienen que ver ni con la mano de obra ni con el panel. ¿Cuál es la visión de ustedes en este sentido?

- Como sabemos que los temas y las problemáticas son siempre iguales, más allá de los gobiernos, yo simplemente quise decir que en un momento el mercado se cerró. ¿De qué sirvió? Hizo que la industria se fortaleciera. Fue un punto a favor. En este momento del actual gobierno lo que sirve es que hay un gran sinceramiento de decir: “No se puede vivir toda la vida pagando una tarifa subsidiada, porque de algún lado sale esa plata”. Entonces, nosotros entendemos que llegado este momento debe producirse en ese sinceramiento una revisión total de la cadena de costos. Nuestro operario no gana dinero (enfatisa). Y es el mismo que compra el mueble, o compra un paquete de yerba. Entonces, si nosotros dañamos el aparato de consumo, estamos en un problema. Ahora, me parece que cada uno tiene una tarea por hacer. El proveedor tiene

Continúa en Pag.: 2

Novedades

Lanzamientos y tendencias destacadas en la Feria del Mueble Milán 2018

La Feria del Mueble de Milán, el principal observatorio de las nuevas tendencias del diseño y el mobiliario, se realizó del 17 al 22 de abril y fue visitada por más de 400.000. Creció un 26% en comparación con la edición de 2017. D&F Muebles realizó una selección de las mejores presentaciones de muebles en madera y de las tendencias en colores y acabados en madera presentados en la feria.



Tendencias: Cocinas integradas y madera blanca.

Presentación de la silla N01 hecha totalmente en madera del estudio japonés Nendo

El estudio japonés Nendo utilizó la carpintería "en forma de rompecabezas" al diseñar esta silla de madera para la marca danesa Fritz Hansen, que se lanzó en exclusiva en la semana de la Feria de Milán de este año.

Nombrada N01, la silla es el primer diseño producido totalmente en madera desde que Arne Jacobsen creó su modelo Grand Prix en 1957. Los elementos estructurales del diseño de Nendo están hechos de

Continúa en Pag.: 10

Entrevista exclusiva

La cordobesa Sinlac invierte y apuesta a capacitación en el mercado de lacas

Ver en Pag.: 8

Diseño

Evolución de tendencias que se observa en Europa, según un especialista de Egger Group

Ver en Pag.: 11

Feria internacional

Feria internacional FIMAR Córdoba 2018 mostró signos de desánimo entre los industriales

La Feria Internacional del Mueble Argentino y la debutante Feria Internacional de Electrodomésticos, Tecnología y Hogar se llevaron a cabo del 12 al 14 de abril en Forja Centro de Eventos. Hubo ronda de negocios integrada por grandes compradores provenientes de Brasil, Bolivia, Chile, Paraguay, Uruguay y Perú, una nueva edición del Salón del Mueble Argentino y también se desarrolló el 3º Congreso Argentino del Mueble y los Electrodomésticos bajo el concepto "La Innovación como motor de crecimiento".

Comercio provincial; y Tomás Grunhaut, subsecretario de la Pequeña y Mediana Empresa de la provincia, entre otras autoridades, empresarios del sector

y público en general.

"Es muy emocionante ver el interés que despierta el mueble en Córdoba, el país y este año en particular, de

grandes empresas del exterior que fueron convocadas con el apoyo de la Agencia Pro Córdoba y la Cámara de Comercio de la provincia. Es muy bueno que vean

que contamos con una industria dinámica que, apuesta al empleo, la innovación y el crecimiento", declaró De Chiara.

El funcionario agregó:

- "Este año la feria nos recibe con algo totalmente novedoso e innovador, que define al espíritu emprendedor que tiene la industria del mueble, y es Electrodom. Con esta idea de que uno ya no compra un mueble, sino un espacio. Y si uno compra un microondas lo tiene que apoyar arriba de algo, y si compra un televisor lo tiene que apoyar arriba de la mesa. Para lo cual, esta feria viene a evolucionar en ese sentido;

- "Se va a llevar adelante la Ronda de Negocios gracias al trabajo de la gente de

Continúa en Pag.: 6-7-9

FIMAR, la Feria Internacional del Mueble Argentino, y ELECTRODOM, la primera Feria Internacional de Electrodomésticos, Tecnología y Hogar, se desarrollaron del 12 al 14 de abril en Forja Centro de Eventos.

El acto inaugural que tuvo lugar en la mañana de la primera jornada, con la presencia de Gustavo Viano, presidente del Comité Ejecutivo de FIMAR y ELECTRODOM; Pablo De Chiara, secretario de Industria de la provincia de Córdoba; Víctor Lurti, secretario de

Entrevista exclusiva

“Las problemáticas son siempre iguales, más allá de los gobiernos”

De Pag.:1

un problema grave: no puede seguir con una industria en la cual yo tengo un tablero más caro que en Brasil; yo tengo un acero y otra serie de insumos más caros que en Brasil. Y un gran error de nuestras agremiaciones es no saber cuánto gana en dólares un operario de la industria de la madera y el mueble en Brasil. Empezando por ahí, yo quiero ver los costos. Porque me puse a hacer una cuenta: si yo pago un operario con 15 años de antigüedad, incluidas las cargas sociales, me sale \$30.000. Son US\$ 1.500 (NdR: La entrevista se hizo a principios de abril, antes de que el dólar pasara de \$20 a \$28). ¡¡Mil quinientos dólares!! Un cajero de supermercado en Brasil gana US\$ 700. ¡Y yo digo que mi obrero no gana nada! Hay que revisar esa cadena de costos.

- Fabricantes de muebles le dijeron a D&F Muebles que hasta la puerta de la fábrica eran competitivos. Y que de la vereda para afuera se agregaban costos que restaban competitividad, como logística.

- No comparto esa idea. Hay que diferenciar algo: no es lo mismo fabricar muebles para oficina, que sillas o muebles para cocina. ¡Qué vamos a estar competitivos hasta la vereda! No estamos competitivos. Cuando evaluás empresas como Reno, Johnson Acero o SQL, ellos venden productos que no son commodities. Son productos que tienen adaptaciones especiales. No mezclamos peras con manzanas. Hay juegos de

living que los brasileños están golpeando la puerta para vender a un 50 por ciento de lo que vendemos nosotros. Nuestra Federación no tiene la capacidad para entender que esto es distinto.

- ¿Cuáles son los costos distorsivos, entonces?

- Nosotros tenemos dos costos fundamentales: mano de obra y materiales. Ésa es la composición más grande. Al mencionar logística has dado en un punto grave (enfatisa). Es un punto no menor. Hablemos del costo argentino. Yo quiero explicar que la composición del costo es una cuestión de que en materia prima tenemos diferencias del 30 por ciento, 40 por ciento o 50 por ciento. En un mueble RTA, ¿sabés cuánto representa lo que va dentro de la caja? Entre el 60 por ciento y el 70 por ciento. Y la mano de obra es casi insignificante: está en el orden del 20 por ciento del costo. El resto es utilidad.

- ¿El 10 por ciento es utilidad?

- Pongamos que sea el 20 por ciento. Un operario mío cobra US\$ 1.510. No sé si es caro o es barato. Yo necesito tener a un fabricante de muebles de China o de Brasil y que me diga cuánto paga un operario. Y ahí nos vamos a dar cuenta que capaz que el costo laboral es caro.

- O están subvaluados el chino o el brasileño. Porque si al operario argentino no le alcanza para comer, no es caro.

- Ahí es donde nos tenemos que poner a trabajar. Vamos a un costo por productividad. Recién hablaba



Viano reiteró sus quejas por el alto precio de algunos insumos, como los tableros aglomerados o MDF. “El proveedor tiene un problema grave: no puede seguir con una industria en la cual yo tengo un tablero más caro que en Brasil”, dijo y agregó: “Que las placas sigan con el precio actual, pero necesitamos que nos acompañen con el financiamiento. ¿A qué plazo te venden la placa? A 30 días. Y yo vendo muebles, con el proceso productivo, a seis meses. Hay que equilibrar eso (enfatisa)”.

con otro fabricante que me dijo que paga el 2 por ciento mensual a una entidad bancaria por costo financiero por una venta a 180 días de plazo. En algunos casos se traslada al cliente. En otros, es menor rentabilidad. Yo te digo cómo se lograría una mejora en la mano sin elevar los costos: hagamos un convenio colectivo con cláusula de productividad sin cargas patronales ni salariales. Sin cargas. Entonces, por ejemplo, yo le pago al operario \$1 por cada kilo de aglomerado que entra a la planta. Sería una medida de control de productividad. ¿Qué logro yo? Ser más productivo. ¿Qué modifiqué en precio? Nada. Logré productividad, que me hace más competitivo. Ahí tenés una solución. Financieramente, sacame la factura conformada. ¿Por qué yo voy a tener que pagar los platos rotos de que un cliente se cayó y me trasladó el problema a mí? A nosotros no compran mercadería y pagan a los 180 días y a ellos las tarjetas les pagan al contado. Vamos al costo de las placas. Que las placas sigan con el precio

actual, pero necesitamos que nos acompañen con el financiamiento. ¿A qué plazo te venden la placa? A 30 días. Y yo vendo muebles, con el proceso productivo, a seis meses. Hay que equilibrar eso (enfatisa).

- Entonces estaríamos hablando de un control del mercado.

- No, no, no. Acompañemos las reglas de juego.

- ¿Quién haría el control?

- Vamos de nuevo. En cuanto al costo financiero, yo voy con el cheque que me dio un cliente al banco y me dice que no tengo crédito. En la calificación, por ahí la empresa no tiene suficientes activos como para poner respaldo. Entonces yo le llevo cheques por \$1 millón y me dice que no me compra cheques de más de 60 días. ¿Qué hacés con eso? Lo vendés y resto lo tenés que ir a buscar a otro mercado. Yo digo que, en vez de darme un cheque, que me den una factura, yo se la llevo al banco y el banco tiene que generar un fondo de respaldo con los activos de mis clientes, entre otros (NdR: Viano se refiere a cadenas de venta medianas y grandes). De esa manera se invertiría el respaldo del financiamiento. Porque lo nuestro es de tiro corto. ¿Por qué? Porque las PyMEs tienen mucha mano de obra...

- ¿Pero esas reglas de juego quién las pone?

- El Estado.

- Entiendo que el planteo es que las PyMEs no tienen resto para afrontar la financiación de su materia prima siendo que cobran a mayor plazo por parte de sus clientes. No

veo de qué forma eso se puede solucionar dentro de la política del actual gobierno de libre mercado. Porque lo otro sería poner algún tipo de regulación al mercado. Que el Estado empiece a fijar reglas, porque si el Estado no lo estipula el banco no lo va a dar. Y el gobierno plantea una situación de libre mercado

- Nosotros dijimos que no le tenemos miedo a las importaciones, pero déjenme entrar placas aglomeradas. Que te digan los fabricantes las amenazas que tienen si llegan a traer una placa de Brasil. Los proveedores locales no les venden más. La Cámara de Aglomerados es nuestra en FAIMA.

- Pero los distribuidores les están comprando paneles.

- Sí. Porque le venden al carpintero, que está en negro y que va y me roba las obras a mí en el edificio. ¿Sabés qué pasa? Éste que te habla es un triste industrial de 26 trabajadores. Hay tipos mucho más grossos que yo.

Aumento de costos y tercerización trunca

- Además de lo anteriormente planteado, yo tenía identificado como problemas aumentos de costos en logística, luz, servicios...

- ... (interrumpiendo) No (tajante), no está ahí el problema. Yo creo que no está ahí el problema. Porque, repito: en la cadena de costos yo prorrogo el costo indirecto de fabricación por el nivel de ventas, y nunca supera el 3 por ciento, o el 4 por ciento. No es representativo. Ahora, el de la logística sí es un problema. Y para la gente que transporta volumen y envía todo armado, es complicado. Pero reitero: si vamos con la competencia internacional, las importaciones, tenemos iguales costos.

- Pero ya se vivió en otra época la fuerte competencia desde Brasil cuando ellos estaban en recesión, como ahora, a lo que hay que sumarles los muebles chinos. Y los fabricantes locales dependen mucho del consumo del mercado interno.

- Vuelvo con lo mismo. Nosotros vendemos un mueble caro. Recién analizaba lo siguiente: comprás un televisor led de 55 pulgadas a \$18.000 y te sentás a verlo en un sillón de \$30.000. ¿Te parece?

¿Qué tiene adentro? Lo que pasa es que acá queremos hacer de todo. En Italia, a los industriales no les importa hacer una parte del mueble. ¡Yo he visitado fábricas en Italia que sólo hacen puertas de cocinas!

- D&F Muebles está hace 26 años en el mercado y ya se ha hablado anteriormente de tercerización.

- ¿Y por qué no la aplicamos acá?

- No lo sé. Fabricas grandes tercerizaban muchas partes del proceso, excepto el lustre y detalles finales. Y fracasó con esa idea.

- Es que nosotros también tercerizamos.

- Pero no resultó siendo lo que se pensaba que iba a ser inicialmente. Desconozco por qué fracasó.

- No. Yo te digo por qué fracasó: fracasó por nosotros. No es sólo hablar mal del gobierno anterior o de éste. Con el gobierno que sea, el costo impositivo tiene que bajar. El Estado tiene que hacer esa tarea. Pero nosotros tenemos que mejorar. El diseño y cambios en la comercialización fueron avances muy grandes. ¡Ahora, para adentro los fabricantes somos un desastre! Lo tenemos que decir. Pero atacamos los problemas y que cada uno haga el deber que tenga que hacer internamente. El sindicato se va a tener que aggiornar, sin que pierdan. Pero ellos tienen que saber, y yo se lo digo a mis trabajadores, “¡Ustedes son socios míos!”. Entonces, si a mí no me da el producto, o no me lo pagan al precio que necesito, no lo vendo. El trabajador tiene que saber que es socio. El Estado quiere cobrar impuestos, pero tiene que cobrar impuestos acordados porque, si no, yo no puedo vender el producto. Y las materias primas, yo te repito que no es una locura lo que yo digo. Entonces, no se trata de regular nada. Se trata de que, si somos libres, somos libres para todo. Deje traer aglomerado y que vengan los chinos. Me acaba de decir un fabricante de Cañada de Gómez que está ampliando su planta para generar más productividad, porque me dijo que para él la única solución es ésa. Eso es para aplaudir.

Foto: D&F Muebles (Enviado especial a Córdoba capital).

TORNILLOS CASER INDUSTRIA ARGENTINA

- CASER-Fix** Tornillos Rosca Chipboard para MADERAS INDUSTRIALIZADAS
- CASER-Drill** Tornillos Autoperforantes Punta Mecha MULTIPROPOSITO
- CASER-Wall** Tornillos Rosca Drywall Punta Agua para MADERAS Y METALES DELGADOS
- CASER-Plast** Roscas para Fijar sobre PLÁSTICOS
- CASER-Max** Tornillos Para Ensamble de MUEBLES
- CASER-Rosc** Roscas Autrosacantes MULTIPROPOSITO
- CASER-Maq** Tornillos Especiales Roscas con Paso Normalizado (MM / WW / NC)
- CASER-Form** Tornillos de Cuerpo y Rosca TUBOULAR para Formación de Roscas

CASERMEIRO S.R.L. ROSARIO - SANTA FE - ARGENTINA // TEL 0341 317-8856 / 430-4231 info@e-casermeiro.net / www.e-casermeiro.net

Coyuntura económica

Congreso de FAIMA: preocupa al sector maderero el enfriamiento de la economía

La creciente informalidad, el endurecimiento de las condiciones de financiamiento productivo y de la demanda, las perspectivas de salario real en baja y el aumento de las importaciones inquietan al sector.

Pedro Reyna, nuevamente presidente de FAIMA, señaló: “El sector de madera y muebles presenta hace tres años bajos niveles de rentabilidad, los cuales ante este contexto se espera que sigan a la baja”.

Conclusiones del 138° Congreso Maderero que se realizó en San Francisco, Córdoba, el 1 y 2 de junio.

Gacetilla enviada por la Federación.

Se analizaron en el 138° Congreso Maderero de FAIMA los alcances, resultados y puntos críticos pendientes de la Mesa Nacional de Competitividad Foresto Industrial, encabezada por el presidente de la Nación, Mauricio Macri. Este espacio busca capitalizar el potencial que la cadena de valor foresto industrial tiene para el aparato productivo de la Argentina.

Empresarios y representantes del sector maderero, agrupados en las 28 cámaras de todo el país que integran la Federación Argentina de la Industria Maderera y Afines (FAIMA) se reunieron para debatir sobre la actualidad del sector en el 138° Congreso Maderero: “Actualidad foresto industrial en una macroeconomía rígida”, realizado el 1 y 2 de junio en San Francisco, Córdoba.

El sector manifestó su preocupación por la ralentización de la recuperación económica y el endurecimiento de las condiciones macro. “A la presión que sobre nuestros costos y rentabilidad ya ejercían los aumentos de las tarifas de servicios, el componente vinculado al transporte y la competencia con productos importados, se espera que la segunda mitad del año muestre una desaceleración de la recuperación económica que venía teniendo lugar en 2017”, señaló Pedro Reyna, recientemente electo presidente de FAIMA, en la apertura del Congreso. Participaron también el intendente de la ciudad de San Francisco, Ignacio García Aresca; el director Nacional de Foresto Industria, Nicolás Laharrague, y el presidente de la Cámara de la Madera de San Francisco, Luis Alberto.

Reyna también remarcó que: “Nuestro sector es eminentemente mercado internista y nuestras ventas dependen de los ingresos de los consumidores en forma directa. En este sentido, el enfriamiento a la recuperación del salario real que supone una mayor inflación que la originalmente prevista para este año, impacta en la previsión de nuestras ventas”. Y señaló que “el sector de madera y muebles presenta hace tres años bajos niveles de rentabilidad, los cuales ante este contexto se espera que sigan a la baja según los relevamientos de nuestro Observatorio FAIMA y el aporte de las cámaras de nues-



Nicolás Laharrague, director Nacional de Foresto Industria, también participó del Congreso.

tra red”.

En este sentido, se alertó sobre las implicancias que el empeoramiento de las condiciones macroeconómicas puede tener sobre los interesantes avances micro en materia de competitividad y simplificación que se vienen dando: “Podemos lograr líneas de crédito competitivas y una baja en los costos logísticos a través de la Mesa de Competitividad encabezada por el presidente Macri, pero para que estos avances se luzcan debe acompañar la macro.

Podemos contar con instrumentos financieros modernos como la factura conformada que forma parte de la Ley de Financiamiento Productivo, pero se vuelven inaccesibles con tasas del 40%. Podemos aprovechar los beneficios de pago diferido de IVA que trae la Ley PyME, pero debemos vender para que haya IVA que recaudar”, siguió Reyna. Y redondeó: “En esta situación tan comprometida para las PyMEs, los planes de facilidades anunciados recientemente por AFIP deben tener fecha de inicio antes del 1° de julio; hay que comprender que la situación es crítica y más allá de estas iniciativas, se requieren soluciones de fondo en lo que hace a la realidad fiscal de las pequeñas y medianas empresas”.

Análisis de la Mesa Forestal y puntos críticos

Particularmente sobre los avances en la micro sectorial, el Congreso contó con un panel especial para analizar los alcances y resultados de la Mesa Nacional de Competitividad Foresto Industrial, espacio liderado directamente por el presidente de la Nación, Mauricio Macri, y que busca capitalizar el

potencial que la cadena de valor foresto industrial tiene para el aparato productivo nacional. Los disertantes de este panel fueron Nicolás Laharrague, director Nacional de Foresto Industria, quien se centró en la Ley 25.080; Reyna, quien abordó los temas vinculados a madera y mueble; y Pedro López Vinader, presidente de API-COFOM (Asociación de Productores, Industriales y Comerciantes Forestales de Misiones y Norte de Corrientes), quien se focalizó en construcción con madera.

Laharrague destacó el trabajo en base a construcción

de consensos que ha tenido la discusión de modificaciones a la Ley 25.080 de promoción forestal, instrumento fundamental para cumplir los objetivos de llegar a 2 millones de hectáreas forestadas en 2030 y uno de los temas más relevantes que se tratan en la Mesa. En esta línea, destacó la decisión de Macri de incrementar en \$300 millones el presupuesto destinado a los planes de la ley y remarcó la importancia estratégica que el gobierno nacional le da al sector foresto industrial, dado que busca mantener el apoyo de una ley de promoción con fondeo del Estado Nacional, siendo este sector el único que goza de un beneficio de esta naturaleza. Sobre el proyecto de modificación y prórroga en discusión, señaló que el trabajo realizado contempla la mejora de los aspectos ejecutivos de la ley y la reducción de sus tiempos de gestión. A su vez, detalló que el proyecto contempla la creación de un fondo fiduciario público, pensado para que esta norma pueda recibir otros

aportes destinados a cubrir las necesidades de la misma.

Por su parte, Reyna puntualizó la importancia de los avances alcanzados en materia de madera y muebles. Destacó que a través de la mesa sectorial se han logrado avances como la línea de crédito para incorporación tecnológica del Banco BICE con tasas del 13%, la firma del acuerdo de promoción de construcción con madera, el reconocimiento del sistema Ballon Frame como construcción tradicional, los permisos para circulación de bitrenes en orden de ahorrar costos en transporte y se logró la agilización de procesos burocráticos con aduana y otros organismos.

No obstante, se presentaron los puntos críticos que aún siguen siendo preocupantes para la microeconomía del sector:

- En primer término, se señaló la creciente informalidad. Se concluyó que, si bien

Continúa en Pág: 16

Nuevos diseños que harán de tus espacios un lugar único

LINEA NATURE: MONT BLANC, CAJÚ, GAUDÍ

LINEA URBAN CONCEPT: VIENA, PRAGA, MOSCÚ

DISEÑOS DISPONIBLES EN LAMINADOS DE ALTA PRESIÓN APTOS PARA POSTFORMADO

SHOWROOM
 AV. DEL LIBERTADOR 1217 / VICENTE LÓPEZ
 TEL.: (54-11) 4791 - 8597
 BUENOS AIRES - ARGENTINA

Solicite muestras a:
 marketing@araucoargentina.com
 www.faplac.com.ar

ARAUCO **FAPLAC**
 melamina

Presentación empresaria

Egger Argentina presentó su nueva colección en Batev 2018, que se desarrolló en La Rural

Francisco Estruga, gerente de Marketing de Egger Argentina, fue el encargado de presentar el evento. "Egger es líder mundial en el desarrollo de productos en derivados de la madera: tableros, pisos y productos para la construcción. Las oportunidades que vemos para nuestro mercado en cuanto a productos y soluciones para arquitectura, decoración de interiores y soluciones para la construcción son realmente atractivas".



Francisco Estruga, gerente de Marketing de Egger Argentina, fue el primer disertante del evento en el que Egger Argentina presentó su nueva colección en Batev 2018.

Argentina. Se trata de un camión equipado con todos los productos de la colección que recorrerá diferentes provincias de nuestro país, para acercar a los profesionales las soluciones y servicios que

Francisco Estruga, gerente de Marketing de Egger Argentina, fue el encargado de presentar el evento. "Egger es líder mundial en el desarrollo de productos en derivados de la madera: tableros, pisos y

Egger Argentina presentó el viernes 8 de junio, como parte de la feria Batev 2018, de manera oficial la marca al mercado y ofreció toda su cartera de

productos. Además, quienes participaron de la reunión pudieron visitar el showroom Egger Truck en su primera parada de la gira por

Egger ofrece. En un espacio de 290 metros cuadrados en el cual los visitantes podrán conocer la variedad de texturas y acabados que la unidad de mobiliario e interiorismo de Egger ofrece (más información en recuadro).

ductos sea global".

Tendencias

El último orador de la reunión fue Klaus Monhoff, responsable de Desarrollo de Producto y de Tendencias de Egger Group. (ver pag.:11y12)

Algunas de las frases que pronunció fueron las siguientes:

- "Las texturas hoy, para los diseños, parta los materiales, casi son más importantes que las decoraciones y que los diseños mismos. La gente quiere tocar los productos y por eso hemos invertido mucho en nuevas texturas en los últimos años. Seguimos interesados

en tener un toque local en cada uno de los países, para seguir respondiendo a las demandas particulares. ¿Qué hacemos para observar tendencias? Por supuesto que asistimos a todas las ferias importantes como las de Milán y Colonia, pero también acudimos a exhibiciones con 100% Diseño y también vamos a exposiciones de textiles y a una exposición automovilística de Alemania que se realiza cada dos años. Esto lo hacemos porque siempre es interesante saber qué tipo de materiales están usando dentro de los autos, especialmente para poder



Stand que presentó Egger Argentina en Batev 2018.

productos para la construcción. Las oportunidades que vemos para nuestro mercado en cuanto a productos y soluciones para arquitectura, decoración de interiores y soluciones para la construcción son realmente atractivas".

Además, Estruga afirmó:

- "En mobiliario y en interiorismo el nivel de sofisticación de nuestros productos es bastante distinto a lo que hay hoy en el mercado. Tenemos la oportunidad de ofrecer hoy al mercado una serie de productos que muchos de ustedes veían en Europa;

- "La innovación es uno de los pilares más importantes de la compañía. Egger, conjuntamente con sus proveedores, desarrolla permanentemente la tecnología del futuro. Para Egger es importantísimo que la colección de pro-

Egger Truck, un camión showroom, comenzó en junio un tour en Argentina

El camión de Egger, que ha estado de gira ininterrumpida por Europa desde 2011, llegó a la Argentina para iniciar su tour en el país. Se trata de un camión showroom que recorrerá el país entre junio y septiembre. La primera parada de la gira argentina fue en Batev 2018, del 6 al 9 de junio en La Rural, donde más de 1.000 personas por día visitaron el camión y conocieron las distintas estaciones que componen el recorrido. Luego el 12 de junio la gira continuó en Mar del Plata, donde además de la visita al camión se realizó una presentación de productos y tendencias a la noche. Y continuó el 15 de junio en Burzaco, en el conurbano sur, el 18 de junio en San Isidro y el 22 de ese mes en Berazategui, también al sur del conurbano bonaerense. El tour continuaba a fines de junio visitando las provincias de Tucumán y Salta. El tour programado para estos meses le permite a Egger estar cerca de los clientes, profesionales y usuarios de distintos sectores del país, presentando la propuesta de la marca, los productos, soluciones y servicios de una forma novedosa e interactiva. Con un formato de roadshow, recorrerá varias provincias sumando más de 8.000 kilómetros a su recorrido, que desde que se inició ya ha dejado atrás 100.000 kilómetros por 22 países de Europa. El camión de EGGER tiene un diseño interior completamente nuevo que pone de relieve todo el portafolio de productos disponible, incluyendo tableros para mobiliario, pisos y construcción. Algunas novedades son una superficie de realidad aumentada para compartir con los visitantes el proceso producto y modelo de gestión sostenible que la compañía lleva a cabo en sus 18 plantas en todo el mundo. Además, los visitantes podrán probar el sistema VDS de visualización de ambientes. La visita requiere inscripción previa y los cupos son limitados. La información sobre horarios y forma de inscribirse se realizará a través de los distribuidores de cada zona.

Más información: visitando www.egger.com o el Facebook EggerGroup.

RE-DISEÑAMOS NUESTRA WEB PARA INFORMARTE MEJOR SOBRE EL SECTOR MADERA Y MUEBLES ¡RE-DESCUBRILA!

D&F Muebles

Empresas en línea....

Sinla, CASER, Cebe, EGGER, GONZALEZ TUDANCA, FA PLAC, METALINDIA TERRELLA, HERRAJES SAN MARTIN, DORKING CLAVOS Y GRAMPAS, HERRAJES ARB, FIMAR, CADESA

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

observar los colores. Es un tema importante. Además, nos nutrimos con distintas publicaciones y revistas de arquitectos y nos gusta considerar publicaciones de consumidores;

- "Por supuesto, para nosotros es importante ver dónde y cómo se usan nuestros productos. Puede ser en muebles, en centros comerciales; nos gusta ver cómo se combinan los diseños. Respecto del desarrollo de diseños, tenemos una estrategia que avanza en tres direcciones: uno, trabajamos estrechamente con las impresoras de diseño, y a veces tenemos diseño muy buenos y muy bien reproducidos. O, tal vez esto puede equipararse con colores anteriores. Es muy importante que los colores que ofrezcamos se puedan combinar. En segundo lugar, nosotros desarrollamos con la máquina de impresión nuestros propios diseños, que tienen una gran variedad de muestras, de texturas. Y en base a ellos seleccionamos algunos de estos materiales y desarrollamos productos y diseños.

Y, en tercer lugar, también tenemos de desarrollos de diseños nosotros mismos. Queremos cerrar la brecha entre los diseños que se necesitan en el mercado y los que se desarrollan internamente en Egger;

- "Comenzamos con el diseño, escaneamos el material, tenemos la imagen digital y finalmente termina con los folletos y las fotos que tal vez arquitectos y diseñadores necesitan para su trabajo diario. También tenemos una escala grande: podemos escanear tamaños de 2 metros por 1,30 metros. El siguiente desarrollo será, por ejemplo, para pisos, poder imprimir en forma directa sobre la placa o sobre el tablero. Las dimensiones que se manejarán serán de 2 metros por 2,80 metros.

Podemos imprimir diferentes imágenes. Podemos imprimir como madera sólida un contraste o un aspecto metálico. Éste es el producto del futuro. Tal vez, para un uso interno de la empresa. Esperamos que esté disponible para 2024. No falta tanto". Más fragmentos del especialista se publicarán en las próximas ediciones de D&F Muebles.

Fotos: D&F Muebles (Enviado especial a Batev 2018).

Anuncio oficial

El gobierno nacional presentó un paquete de estímulo para las PyMEs por \$33.000 millones

Se trata de un plan integral para financiar capital de trabajo por \$22.000 millones, para inversión productiva por \$7.000 millones y para inclusión financiera de las PyMEs por \$4.000 millones. El Banco de la Nación Argentina (BNA) pone a disposición una línea por \$10.000 millones para descuentos de cheques a una tasa final del 29% (la tasa del BNA es del 32% y el Ministerio de Producción de la Nación bonificará 3% de dicha tasa).

El ministro de Producción, Francisco Cabrera, presentó el 13 de junio junto al secretario de Emprendedores y PyMEs, Mariano Mayer, y los presidentes del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE), Pablo García, y del Banco Nación, Javier González Fraga, y de la Cámara Argentina de Sociedades y Fondos de Garantías (CASFOG), Darío Wasserman, el Plan Integral de Estímulo PyMEs por un monto total de \$33.000 millones.

La iniciativa está basada en tres grandes ejes: Capital de trabajo, Inversión Productiva e Inclusión Financiera.

En relación al Capital de Trabajo, el Banco de la Nación Argentina (BNA) pone a disposición una línea por \$10.000 millones para descuentos de cheques a una tasa final del 29% (la tasa del BNA es del 32% y el Ministerio de Producción de la Nación bonificará 3% de dicha tasa). A su vez, el BICE ofrece un programa que incluye el descuento de cheques de pago diferido en forma directa, cheques avalados por SGRs a través del mercado de capitales y el descuento de facturas a través de una plataforma de factoring electrónico. El objetivo es volcar más de \$12.000 millones a través de los tres instrumentos, para aportar mayor liquidez a las empresas.

Para Inversión Productiva a largo plazo el BICE pondrá a disposición de las PyMEs \$7.000 millones para apuntalar proyectos de eficiencia energética, economías regionales, parques industriales y maquinaria agrícola. Con esta iniciativa, el Banco busca dar una fuerte señal de apoyo a la producción y al crecimiento de los sectores económicos nacionales.

En cuanto a la Inclusión Financiera, se ponen a disposición \$4.000 millones del Fondo de Garantías Argentino (FOGAR) administrado por el Ministerio de Producción para otorgar garantías automáticas y

parciales a bancos para el otorgamiento de préstamos a PyMEs.

Además, a través de 19 Sociedades de Garantías Recíprocas (SGRs), se bonificarán las comisiones que pagan las PyMEs por la obtención de avales asociados a préstamos de capital de trabajo y descuento de cheques de pago diferido hasta un año de plazo.

"Desde el primer día definimos que las PyMEs son el corazón de nuestro modelo productivo. Hoy nos necesitan y la Argentina necesita como nunca de su fuerza. Por eso redoblamos nuestro esfuerzo para ayudar a que puedan seguir creciendo", sostuvo Cabrera. "Necesitamos que más PyMEs accedan a más y mejor financiamiento porque son las principales creadoras de empleo y las que necesitan incentivos para poder crecer, invertir y ser más competitivas", agregó.

Por su parte, Pablo García afirmó: "Como banco de desarrollo, en el BICE queremos actuar en forma anti-cíclica otorgándole a las empresas la liquidez que necesitan para financiar su capital de trabajo y, en particular, asegurando que no dilaten sus proyectos de inversión. Estas herramientas permiten mejorar la cadena de pago de las PyMEs para seguir impulsando la actividad productiva del país".

"El Banco Nación continuará apoyando a las PyMES en esta coyuntura, como lo ha hecho durante



Desde la izquierda, Pablo García, presidente del Banco de Inversión y Comercio Exterior (BICE); Francisco Cabrera, ministro de Producción; Mariano Mayer, secretario de Emprendedores y PyMEs; y Javier González Fraga, presidente del Banco Nación.

los últimos años. Con el acuerdo firmado con el FMI se restablecerá la liquidez adecuada en el sistema financiero", manifestó el Lic. Javier González Fraga, presiden-

te del BNA.

Mariano Mayer, secretario de Emprendedores y PyMEs explicó que "a las herramientas de financiación e inclusión financiera se le suman todas las

iniciativas que el Ministerio impulsa para apoyar a las PyMEs del país, como la baja de impuestos a través de la Ley PyME y la reducción de la burocracia por ejemplo a través de la flexibilización para el levantamiento de embargos y los nuevos planes de pago".

Darío Wasserman agregó: "La bonificación de las comisiones, para el otorgamiento de avales asociados a líneas de capital de trabajo y descuento de cheques en la bolsa, contribuirá a mejorar las condiciones de financiamiento de las PyMEs, reduciendo los costos de endeudamiento y potenciando el desarrollo productivo. Con estas medidas, las SGRs refuerzan su compromiso de acompañar a las PyMEs en la búsqueda de las mejores opciones para financiar el crecimiento de sus negocios".

Fotos: Gentileza Ministerio de Producción.

MUEBLES

DORKING 100-50

DORKING 92-40

DORKING 84-16

GRAMPAS

Toda la gama completa de insumos y máquinas para la industria del mueble.

DORKING®
CLAVOS Y GRAMPAS

ventas@dorking.com.ar
www.dorking.com.ar

Sistema de Gestión de Calidad Certificado
ISO 9001:2008

Calidad superior en herramientas de corte para madera, aluminio, PVC y metales

Más de 70 años brindando soluciones integrales para su herramienta

FRUND STARK®

FRUND STARK ARGENTINA
Fábrica: Hernández 328 - Adm. y Ventas: Bolívar 478 - PAER: Gdor. S. Begni 2140
S2300BDJ RAFAELA (SF) Argentina - Tel. +54 (3492) 422784 (Líneas rotativas)
Fax +54 (3492) 502784 // Of. Córdoba: +54 (351) 153198585
Of. Buenos Aires: Solier 3483 AVELLANEDA Tel. +54 (11) 42068025

www.frund-stark.com.ar
ventas@frund-stark.com.ar

Feria internacional

Feria internacional FIMAR Córdoba 2018 mostró signos de desánimo entre los industriales

De Pag. 1

ProCórdoba, que de alguna manera también va a contribuir a acelerar esos negocios. Uno ve a este sector como un sector dinámico que sigue apostando para adelante. Como ven, vemos una industria que apuesta al empleo, que, apuesta a la innovación, que apuesta al crecimiento y eso desde la provincia lo valoramos mucho y lo acompañamos siempre. Muchísimo éxito para esta feria”.



El acto inaugural contó con la presencia de funcionarios provinciales.

Por su parte, luego habló Gustavo Viano. "Después de diez años consecutivos en los que FIMAR se ha consolidado como el espacio estratégico del sector, se recuperó la asistencia de operadores internacionales que participarán en la ronda de negocios", expresó.

Y agregó: "No le tenemos miedo a la importación ya que vivimos en un mundo globalizado que va a seguir interconectado comercial-

mente, pero no hay que dejar de remarcar que nuestro país es caro y nuestra industria está llena de impuestos y cargas, por lo que hay que revisar la cadena productiva para no estar aterrizados cuando se abran los puertos. De todos modos, hay que estar seguro que nosotros hicimos mucho y vamos a seguir trabajando ya que podemos dar el ejemplo de competitividad e

innovación en cualquier lugar del planeta".

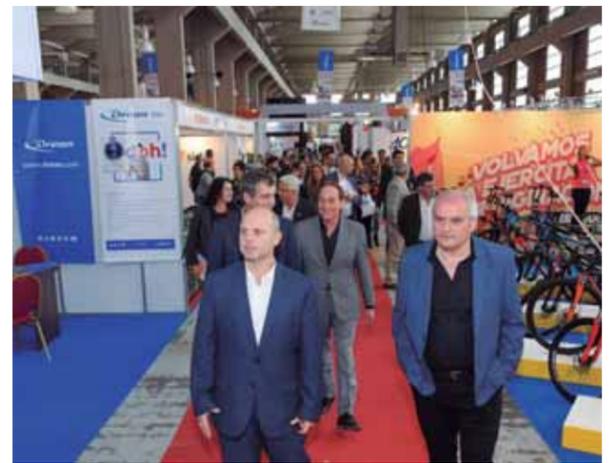
Otras de las frases que pronunció Viano fueron:

- "Es importante que hoy estemos hablando de bajar impuestos. Yo lo que digo acá no es a título personal, es de los industriales. La Argentina ha actuado, y sigue actuando, con inteligencia emocional. Llegó el momento que los argentinos empezemos a aplicar inteli-

gencia racional (enfatisa). Que soy un partido, que soy de otro, que soy de River, que soy de Boca. Eso es para la cancha de fútbol. Si queremos construir un país distinto, hay que usar inteligencia racional;

- "Vamos a tocar punto por punto. A mí me tocó participar en una reunión donde se levantó

un teléfono y se pedía la baja de las placas aglomeradas. No lo conseguimos. Tampoco logramos la baja en el TDI para colchones. Un TDI para hacer colchones hoy está en Argentina a US\$ 5. En Brasil está en US\$ 3. La madera aglo-



Pablo De Chiara, secretario de Industria de la provincia de Córdoba, y Gustavo Viano, presidente del Comité Ejecutivo de FIMAR y ELECTRODOM, en la recorrida inaugural de los eventos.

merada vale el 30 por ciento ¡El país es caro (enfatisa)! menos en Brasil que aquí. Es caro. Entonces, si en acero en Argentina es caro. abrí la puerta para un pro-

FIMAR Córdoba ocupó un espacio de 10.000 metros cuadrados y contó con un centenar de expositores, mientras que ELECTRODOM estrenó un sector de 4.000 metros cuadrados con aproximadamente cincuenta stands.



FAPLAC presentó sus nuevos diseños en FIMAR Córdoba 2018

Un enviado especial de D&F Muebles a FIMAR Córdoba 2018, que se realizó del 12 al 14 de abril en Córdoba capital, recorrió el stand de Faplac que mostró las novedades para este año. Se trata de ocho nuevos diseños, que complementan tanto Línea Urban Concept y como Línea Nature. FAPLAC se inspira en las tendencias mundiales y brinda al mercado diseños vanguardistas para muebles y ambientes, ofreciendo permanentemente soluciones decorativas para todos los estilos de vida. Faplac, fabricante de tableros melamínicos, lanzó este año al mercado una nueva colección de diseños, la Línea Urban Concept. Pensada para acompañar al nuevo estilo urbano, sinónimo de modernidad y rebeldía creando una atmósfera industrial contemporánea. Está compuesta por cinco diseños: Moscú, Praga, Viena, Home y Street para imponer una fuerte personalidad al entorno. Moscú: Un diseño inusitado, innovador y rico en detalles. Moscú presenta una mezcla de materiales nobles, que se unen en un patrón único. Su estructura y riqueza de colores permite una infinidad de combinaciones con otros materiales y trae un aire moderno para los ambientes. Es ideal para aquellos que buscan diferenciarse, sofisticación y huir de lo convencional. Praga: Praga es un diseño rústico con una lectura contemporánea. Los detalles de la madera con efectos de desgaste por el tiempo traen rastros de su historia, es parte de su identidad, siendo su principal marca. Es una buena elección para quien busca personalidad para sus ambientes en un patrón enmaderado.

Viena: Viena es un diseño exclusivo que combina distintos materiales como la piedra y el textil en un solo espacio. Se destaca por ser rústico y vanguardista otorgando identidad a los ambientes. Home: Su tonalidad clara transmite modernidad y una completa sensación de amplitud a cada espacio. Street: Su diseño rústico y renovado les otorga a los ambientes toques de personalidad y vanguardismo. Por su parte, este año Faplac relanzó Línea Nature pensando en el estilo de vida que tiene esta colección, para crear un escape individual, un respiro y una mirada hacia dentro para vivir naturalmente conectándonos con nuestras raíces. La conforman tres diseños nuevos: Gaudí, Cajú y Mont Blanc. Gaudí: Gaudí es clásico, muy fiel a la madera natural. Posee líneas suaves, delicadas y tonalidades claras, que facilitan su aplicación y combinaciones. Ideal para quien desea traer la naturalidad, tranquilidad y confort a sus ambientes.

El equilibrio entre rusticidad y la elegancia del diseño, demuestra identidad y transmite la sensación de refugio. Cajú: es un diseño que combina los tonos claros y oscuros de la madera, pasando por distintas tonalidades inspirándose en la esencia de la naturaleza para impregnarse en nuestros sentidos. Su tonalidad versátil hace que sea un color que permite alternativas y combinaciones en el bienestar que buscamos en un ambiente. Mont Blanc: se trata de un diseño elegante, donde su estructura lineal hace que sea apto para cualquier ambiente. Es una mezcla de colores esenciales y contemporáneos ideales para buscar la armonía y la luminosidad.

Los interesados pueden solicitar muestras por correo electrónico a marketing@araucoargentina.com o visitar el showroom de Avenida del Libertador 1217, Vicente López, provincia de Buenos Aires, de lunes a viernes de 9 a 17. Más información: www.faplac.com.ar

Rondas de negocios

Durante las ferias tuvieron lugar las rondas de negocios que contaron con la presencia de operadores extranjeros de Brasil, Perú, Paraguay, Chile y Bolivia. Se concretaron alrededor de 250 reuniones con empresas expositoras de ambos rubros –muebles y electrodomésticos- de las provincias de Córdoba, Rosario, Buenos Aires, Santa Fe, Salta, Misiones y Tucumán.

Ambas ferias constituyen el espacio estratégico para generar estos vínculos entre la oferta exportable y la demanda de los operadores internacionales, ya que entre otras ventajas permite tomar contacto directo con los expositores y sus productos.

"Tenemos buenas expectativas de concretar negocios con empresas locales y de la región. Estamos buscando variedad de la oferta exportable en el rubro muebles y electrodomésticos y resaltamos la calidad e innovación de los productos. Felicitamos a los organizadores por la jornada de trabajo intensa y dinámica donde nos hemos sentido muy cómodos", afirmó Miguel Ruidías Croce, de la empresa Serimatic (SAC), de Perú.

"La organización fue impecable. Con entrevistas bien coordinadas, con contactos que respondían a nuestra demanda, productos de calidad, excelentes terminaciones, de diseño e innovadores", agregó Croce.

Por su parte, Erika Huber, gerente comercial de Quality S.A. empresa importadora de Paraguay con más de 30 años en el mercado, remarcó que "me quedé impresionada con la infraestructura de los productos argentinos y su calidad. Es lo que nosotros estamos necesitando y fue más que provechoso venir a esta feria".

Asimismo, los operadores nacionales coincidieron que se concretaron "excelentes contactos acorde a su oferta y que las reuniones fueron más que efectivas, en tanto que este evento abre nuevas oportunidades de negocios a futuro".

HERRAJES SAN MARTIN
30 AÑOS DE EXPERIENCIA EN HERRAJES

BUENOS AIRES
Av. San Martín 1942 (C1416CRU) - CABA
Tel. (+54 11) 4581-0102
consultas@herrajessanmartin.com

NUESTROS LOCALES
CARLOS CASARES, PCIA. DE BUENOS AIRES
LA RIOJA, PCIA. DE LA RIOJA
MERLO, PCIA. DE SAN LUIS
RÍO GALLEGOS, PCIA. DE SANTA CRUZ

• Visite nuestros showrooms exclusivos en nuestro local de B.A. / HÁFELE - BLUM

www.herrajessanmartin.com



Tornillos Caser también fue patrocinador del evento.

ducto que me va a impactar directamente, entonces avisales a quienes me venden la materia prima que se pongan a tono. Nosotros tenemos tres materias primas: hierro, TDI y madera. No tenemos otra cosa. Entonces, necesitamos que las materias primas bajen de valor. Y después, le competimos a cualquiera, porque confiamos en nuestra industria. Porque sabemos de nuestra capacidad. Y hay muchos trabajadores acá;

vos que hay que transformar. Pero no para perjudicar al trabajador porque, si no, nos vamos a quedar sin clientes. Yo siempre se lo digo a la gente del sindicato. Y la gente del sindicato me lo dice, cuando les digo que los empleados no tienen ritmo para trabajar: "¿Sabe qué pasa, Viano? Como no les alcanza el sueldo, cuando salen de la fábrica los empleados van a hacer una changa afuera. Entonces, llegan cansados al trabajo. Entonces, ya no se puede

discutir más el convenio colectivo sin cláusula de productividad. Necesitamos productividad. Necesitamos un socio en el trabajador. Necesitamos producir. Porque, si no, no vamos a poder competir con China. Y vamos a estar siempre llorando para tratar de que paren en el puerto los contenedores;

- "Hemos hecho un país caro, lleno de impuestos. Lleno de cargas. Hay que revisar la cadena de costos. Hay que revisar la cadena productiva para tener un producto competitivo. Si no,

plazo. ¿Quién aguanta? Son pocos los que tienen las espaldas para aguantar. Eso hace que el producto tenga un precio exuberante. ¿Quién aguanta el precio de la comercialización? ¡Lo aguantamos nosotros! Y ahí, cuando ya no dan más



Faplac fue patrocinador de FIMAR Córdoba 2018.

las carpetas y el banco sólo les cambia el 30 por ciento de los cheques, van a las cuevas a cambiar a tasas que de entre 4 por ciento y 5 por ciento. ¿Díganme qué negocio cierra a ese valor?! Entonces, no es el problema la construcción. No le tenemos miedo a la importación. Pero saquémosle la crema: la crema impositiva, la crema financiera, la crema del monopolio y del oligopolio. Así vamos a ser competitivos. Yo sé que esto no

gusta. No me importa. Yo tengo la responsabilidad de representar en este espacio a los industriales que tienen cientos y cientos de trabajadores en sus espaldas. Tenemos que reconvertirnos y aceptamos reconvertirnos. Pero hay que trabajar en toda la cadena. Los industriales tenemos que ir a hablar estos temas a los lugares que corresponden. No esquivamos el desafío. Pero también queremos

Continúa en Pag: 9



Participación de Dorking de la feria, a la que apoyó como sponsor.

no es viable. Pero también los industriales tenemos otra tarea. Empezar a buscar proveedores de partes. Hay que seguir laburando. Le pedimos al sindicato un buen convenio colectivo de trabajo. Le pedimos al gobierno que ajustemos la cadena de valor, que no podemos estar en una industria oligopolizada en la provisión de materias primas. Hay una responsabilidad en esto;

- "Y vamos a poner a un actor más: el sistema financiero. ¡No sir-ve! No sirve. El cheque de pago diferido hoy es la espada de Damocles de la industria. Nos pagan a 180 días de

Premios a los expositores

Se premiaron los productos y espacios más relevantes entre los más de cien expositores que hubo en ambas ferias. Gacetilla de los organizadores.

En el marco de la 13° edición de la Feria Internacional del Mueble Argentino (FIMAR) y la primera edición de la Feria Internacional de Electrodomésticos, Tecnología y Hogar (ELECTRODOM), se premió a los mejores productos y espacios de ambos encuentros entre más de un centenar de expositores. Así como también se reconoció al mejor producto del Salón del Mueble Argentino entre los máximos exponentes del diseño de muebles del país.

En un evento que tuvo lugar el viernes por la noche, se entregó el Premio "Ernesto Humeler" al Mejor Producto de la feria para "Silla Marea", de San José Muebles (Devoto, Córdoba); y las menciones especiales a la Innovación del Producto para la "Banqueta Kathy", de la empresa Adamobili (San Francisco, Córdoba); a la Exposición de Producto para el "Sillón Skarpo", de Garden Life (Tortuguitas, Buenos Aires); y a la Ergonomía para el "Sillón Paulina" de la empresa Galpón Muebles (Frontera, Santa Fe).

También se entregó la distinción "Ernesto Humeler" al Mejor Stand de la feria a la empresa Mussa Limansky (Rafaela, Santa Fe); y las menciones especiales a la Innovación Formal del Stand para La Valenciana (Uranga, Santa Fe); a la Comunicación e Imagen del Stand para Garden Life (Tortuguitas, Buenos Aires); y a la Atracción de Stand, para La Carpin (Ciudad de Córdoba).

Posteriormente, se distinguió con el premio "Víctor Bentolila" al mejor producto del Salón del Mueble Argentino (SMA) al "Banco Camping", de Dispar (Córdoba); y las menciones especiales a la Calidad SMA para la "Módulos Dendra", de Häuse Mobil (Córdoba); a la Innovación SMA para la "Mesa Apolo" de Casa Capital (Córdoba).

Finalmente, se otorgó el primer premio al mejor stand de la feria ELECTRODOM para "AF Tech" (Ciudad de Buenos Aires) y una mención especial a la comunicación e imagen del stand para "Aurora", de José Alladio e Hijos (Luque, Córdoba).

El jurado estuvo integrado por el arquitecto Patricio Calderón Rojas, especializado en interiorismo y gerente de compras de Tiendas Vesta y Dino Mall; el arquitecto José Luis Lorenzo, presidente de Dara Córdoba; Fernando Álvarez Reina, titular de Formas Equipamiento; diseñador industrial Marcelo Federico, socio de Dosis Federico; y arquitecta Silvina Mocci, de la Universidad Nacional de Córdoba e integrante de Estudio Cabeza.

Bulones - Tornillos - Remaches

METALURGICA TESEI S.A.
Desarrollo de Piezas Especiales

Roma 220 B1686MHF Hurlingham
Buenos Aires Tel. 4452-0881 / 4662-3870
info@metalurgicatesei.com.ar
www.metalurgicatesei.com.ar

Sinlac
SINTETICOS Y LACAS

www.sinlac.com.ar

Ruta Provincial Nº 10 - Km 133,5 - CP5965 Colazo
Provincia de Córdoba - República Argentina
Tel.: 03532-493511 - Cel.: 03532-15408864
info@sinlac.com.ar

Entrevista exclusiva

La cordobesa Sinlac invierte y apuesta a capacitación en el mercado de lacas

D&F Muebles se entrevistó en FIMAR Córdoba 2018 con David Cravero, socio gerente de la empresa Sinlac. Esta firma cordobesa, con sede en la localidad de Colazo, tiene quince años de trayectoria en la producción de productos sintéticos y lacas para la industria del mueble.

“Tenemos todas las máquinas de aplicación para que el cliente pueda reproducir lo que quiera en nuestra fábrica y después desarrollarlo en su empresa”, le dijo Cravero al enviado especial de D&F Muebles a FIMAR Córdoba 2018.

- Te pido que por favor relates la trayectoria de la empresa.

- Empezamos hace 15 años con la venta de lacas, pero hicimos la planta nueva hace cuatro años. Hemos hecho ampliaciones en estos últimos cuatro años y estamos haciendo un galpón más de 2.000 metros cuadrados y un laboratorio de 500 metros cuadrados. Va a ser no solamente un laboratorio de desarrollo, sino de prueba, para que los clientes puedan ir. Tenemos todas las máquinas de aplicación para que el cliente pueda reproducir lo que quiera en nuestra fábrica y después desarrollarlo en su empresa.

- ¿La idea es que el cliente pueda ir a la fábrica con su consulta o problema, y ahí resolverlo con el técnico de Sinlac?

- Sí. Va a tener su soplete, su rodillo para UV, va a tener su lijadora de contacto. Todas las máquinas que tiene que tener el cliente en su fábrica las va a tener en nuestro labo-



“Tenemos todas las máquinas de aplicación para que el cliente pueda reproducir lo que quiera en nuestra fábrica y después desarrollarlo en su empresa”, le dijo Cravero (en el centro)

ratorio. Si quiere desarrollar un color o una textura nueva, lo va a tener. Y nos va a servir a nosotros para desarrollar a la misma escala que lo hace el cliente.

- Supongo que el cliente va a ir con sus gerentes o dueños, pero también con sus técnicos.

- Vamos a usar también al laboratorio como sala de capacitación. Yo siempre digo que pinturas hacemos todos, de mejor o de peor calidad. Somos relativamente iguales en la parte tecnológica. Pero el servicio es diferente: explicarle al cliente cómo viene la madera, cómo tratarla. El estar arriba del cliente es la diferencia.

- Los especialistas señalan que hay que evaluar la humedad de la madera y la humedad de la provincia de destino del mueble para elegir el tipo de laca a aplicar en cada caso. Y que muchas veces quien decidía qué tipo de laca comprar para la fábrica era quien operaba la cabina de pintado.

- Sigue pasando eso. Uno tiene que buscarle el producto adecuado a cada cliente. Yo veo que Argentina se basaba en hacer un solo producto para múltiples usos. En nuestro caso es al revés: hacemos diez o veinte productos llave en mano para el cliente. Le tiene que gustar el tipo de producto al pintor, le tiene que gustar el precio al dueño, le tiene que gustar el servicio a la parte de logística... Ése es el servicio completo que tenemos que dar. Y es la filosofía de trabajo nuestra, que nos llevó a crecer de 10.000 litros mensuales que comenzamos fabricando a producir 200.000 litros mensuales en la actualidad.

- Recientemente viajaste a Brasil. ¿Fabrican en base a componentes brasileños? ¿Fuiste a vender o a comprar insumos para la fábrica?

- Las dos cosas. En Brasil estuve por una de las alianzas estratégicas de intercambio de tecnología. Fabricamos el 100 por cien acá. No traemos nada hecho del exterior, pero sí importamos mate-

rias primas: de Bayer desde Alemania, traemos de Italia, importamos dióxido de titanio de China. Incluso, distribuimos. Nos llevamos la sorpresa de que comenzamos importando para nuestro consumo y ahora estamos vendiendo también para nuestros colegas. No de línea muebles, pero sí otras áreas. En Brasil terminamos de cerrar ahora un acuerdo por el cual vamos a fabricarle una parte del proceso de la pintura para el origen de la industria textil. Nos dan los concentrados, nosotros acá vamos a hacer las diluciones y la distribución logística para la industria textil. Es un rubro nuevo que recién comenzamos a trabajar.

- Por las dimensiones que mencionaste, la planta es grande.

- Nosotros ampliamos la planta porque atendemos a toda la industria. Ahora también estamos haciendo envases de 1 litro y de 4 litros para la reventa a ferreterías, corralones, pinturerías. Ése es el desarrollo que comenzó en marzo pasado.

- Te iba a preguntar si trabajás con distribuidores menores. Veo que es muy personalizado el contacto con el cliente. ¿Vos entregás directamente o te manejas con distribuidores?

- Tenemos diez distribuidores en todo el país, pero damos la asistencia técnica directamente en fábrica. Tenemos dos técnicos continuamente en la calle dando vueltas y haciendo las visitas de cortesía o los desarrollos que nos piden los clientes. Y la parte minorista la vamos a manejar con capacitaciones. Porque son productos que no requieren del área técnica. Hoy se pueden manejar por medio de una buena ficha técnica y de videos en YouTube. Son productos de fácil aplicación.

- ¿En tu reciente viaje a Brasil viste colores nuevos? ¿Hay algún tipo de lustre que se imponga como tendencia?

- Hay dos tipos de caminos. Uno es en muebles macizos, donde se viene la época de desarrollos que incluyan mayor trabajo artesanal. El tema de acabados envejecidos y patinados, que se utilizaban hace mucho tiempo, están

La fábrica

- ¿Cuántas personas trabajan en la fábrica?

- Nosotros tenemos 18 personas trabajando en la fábrica de manera directa. No se necesita tanta mano de obra y sí más tecnología. Se trabaja mucho más en control de calidad que en producción. Hacemos producciones grandes. Por supuesto, lleva más tiempo controlar la calidad de 1.000 mil litros de producto que fabricarlos.

- Proveen todo tipo de lacas.

- Para madera tenemos la tecnología que el cliente busque: poliuretánica, nitrocelulósica, poliéster, ureica, UV.

- ¿Cómo manejan la logística?

- Para clientes que están a menos de 200 kilómetros a la redonda, entregamos de manera directa. Si no, también entregamos en el transporte que nos pida cada cliente. Para Misiones, Salta o Buenos Aires no llegamos directamente con nuestros camiones.

- ¿Cuántos litros de producto producen para la industria del mueble?

- De los 200.000 litros que producimos por mes, creo que unos 190.000 se destinan para la industria del mueble. El resto es pintura para demarcación vial o sintéticos para galpones. Son más pedidos de favor. No es nuestra especialidad. Cuando me refiero a la industria del mueble también incluyo a los ataúdes, que es una industria diferente (risas) pero en la que tenemos muchos clientes grandes. Es un rubro grande y que consume mucha pintura. Y aunque no lo creas, son los que mejor calidad de pintura usan.



Sistema tinto métrico

volviendo. Y he visto que están los colores fuertes, como el amarillo y el naranja, que también se están usando en poliuretano laqueado. Y los metalizados, también. Todas las lacas perladas de usos en automóviles, hoy se están utilizando en la industria del mueble. Incluso, nosotros compramos una máquina, que es un sistema tintométrico italiano, que tiene una base de 6.000 colores diferentes. De los 6.000 colores, hay 1.500 colores metalizados.

- Es decir, es una producción bastante dinamizada.

- Sí. Es un software con las bases y contamos con un portafolio con todas las gamas de colores. Está más dirigido a los arquitectos que desarrollan un mueble y quie-

D diseñodemuables

DiMU

• INFORMESE COMO PARTICIPAR POR MAIL A: dimu.faud@gmail.com
ó en nuestra web: www.dimu.com.ar



Otra vista del sistema tinto métrico

ren una pintura especial.

- O para grandes fábricas que encaren una línea nueva.

- Nosotros podemos hacer desde 1 litro a la cantidad que se quiera de envases de 20 litros. Pero podemos darle a elegir toda la carta de colores, provista por quien nos vendió la máquina. Que, incluso, nos envía cada mes los colores que son tendencia y que se aplican con el software que les compramos.

- Charlé con un diseñador que le planteó a un fabricante cambiar totalmente su línea como consecuencia de las fuertes importaciones. Y le sugirió buscar una laca nueva para diferenciarse y darle un valor agregado a su

dijo en D&F Muebles que las lacas y los barnices habían aumentado en el mercado interno, y ahí te das cuenta que él no me compra a mí (risas), porque yo no aumenté lo que se dijo en la nota. Nosotros aumentamos desde el 1° de enero de 2017 al día de hoy un 12 por ciento (NdR: La entrevista se realizó a mediados de abril, antes de que el dólar pasara de \$20 a \$25).

- Antes sólo en ciertas maderas se podía trabajar con ciertas lacas. Con el secado y el mejor tratamiento en maderas de pino, eucalipto e incluso en paneles de álamo, ¿todas las lacas son aplicables a estos tipos de maderas?



Vista del depósito

producto.

- Lo que he visto en la última feria de muebles en Brasil es que ellos están también complicados en el sector del mueble. Y estuvieron presentando diseños muy básicos, con combinaciones muy pobres, algo que en otra época no pasaba. Contra esa mercadería el fabricante local no puede competir. Pero sí con muebles de mayor valor agregado. Nosotros, al nivel lacas y barnices, estamos con precios internacionales. Yo me estoy midiendo con otras empresas y tenemos el mismo precio a nivel internacional. Alguien de la cámara

- Cualquier laca se puede usar para cualquier cosa. Depende también del equipamiento y del espacio que tenga cada cliente, pero hoy los productos en base acuosa se pueden usar para cualquier madera, los de base solvente, también. Cualquiera va para cualquier cosa. Siempre hay que tratar de aggiornar la mano de obra que tiene el cliente y el equipamiento. Es fundamental ver cómo está trabajando la madera, qué equipamiento tiene para pintar y ahí recomendarle el producto adecuado.

Fotos: SinlacFeria Feria internaciona

Feria internacional FIMAR Córdoba 2018 mostró signos de desánimo entre los industriales

De Pag.: 7

...n discutir esto, porque estos son los problemas que tienen los industriales. Entonces, apuesto por una industria competitiva, apuesto porque sigamos creciendo y apuesto porque no arruguemos y busquemos soluciones inteligentes, como siempre lo hicimos. Muchas gracias”.

ELECTRODOM

ELECTRODOM fue la primera feria en su tipo que se llevó a cabo en el país y reúne a las principales empresas nacionales fabricantes de electrodomésticos como cocinas, hornos, anafes, lavarropas y heladeras, entre otros artículos de línea blanca, y tecnología como celulares, notebooks, televisores, y demás dispositivos.

FIMAR Córdoba ocupó



La distinción "Ernesto Humeler" al Mejor Stand de la feria se otorgó a la empresa Mussa Limansky, con sede en Rafaela, Santa Fe.

un espacio de 10.000 metros cuadrados y contó con un centenar de expositores, mientras que ELECTRODOM estrenó un sector de 4.000 metros cuadrados con aproximadamente cincuenta stands.

La iniciativa apuntó a un público específico confor-

mado por operadores comerciales, encargados y gerentes de compras, titulares de mueblerías, articulistas del hogar y grandes superficies, además de profesionales e interesados en el sector del mueble y el electrodoméstico.

Allí participaron y expu-

sieron sus novedades, tendencias y oportunidades diversos rubros y referentes del sector tales como empresas de mobiliario para el hogar, oficina, comercio, restaurantes, hoteles e instituciones y fabricantes de colchones, entre otros.

Además, paralelamente a ambas ferias se llevó a cabo el Salón del Mueble Argentino (SMA), un ámbito donde se expusieron las nuevas tendencias del mercado a través de productos distinguidos por diseño de alto nivel.

Fotos: D&F Muebles (Enviado especial a Córdoba capital) y gentileza FIMAR.

Representante Exclusivo en Argentina de:

Cebe

Fijaciones, Herramientas Neumáticas, Manuales, Eléctricas y a Gas para la Industria y la Construcción

Líneas Automáticas para Pallets y Carretes

Líneas y Equipos para fabricación de Casas Industrializadas

► **Para el Mueble:**
Clavadoras y Grapadoras Neumáticas, Atornilladores, Clavos, Grapas, Clavillos de Terminación

► **Para la Tapicería:**
Grapadoras Neumáticas y Manuales, Grapas, Mesas Neumáticas.

► **Para el Embalaje:**
Clavadoras Neumáticas, Clavos, Conectores, Atornilladores, Hojas de Sierra.

► **Para la Construcción:**
Atornilladores, Reparadores de Madera, Clavadoras a Gas y Neumáticas.

También LINEAS AUTOMATICAS y EQUIPOS

para fabricación de PALLETS y CARRETES

para fabricación de PANELES

Ventas: 0810-666-0232 | ventas@cebe-sa.com.ar www.cebe-sa.com.ar

CEBE S.A.C.I.F.I.

Jose Cortejarena 3558 • (B1738CPF)
La Reja • Moreno • Buenos Aires • Argentina
Tel: +54 237 469 0377 / 0388
Fax: 237 469-7440

Un servicio ágil, confiable y económico.
serviciotecnico@cebe-sa.com.ar

Novedades

Lanzamientos y tendencias destacadas en la Feria del Mueble Milán 2018

De Pag. 1

madera sólida, mientras que el caparazón está formado por nueve capas delgadas de chapa de madera, con la técnica de moldeado de contrachapado de Fritz Hansen. La forma de la silla es típica de la estética de diseño simple de Nendo y presenta una apariencia delgada con apoyabrazos cortos.

Las juntas utilizadas para armar la silla N01 están diseñadas para ocultarse, como si "apenas se tocaran".

"Normalmente, las uniones entre estructura y armazón se engrosan para aumentar su resistencia, lo que a veces resulta en una apariencia pesada", explicó el estudio, que está dirigido por el diseñador Oki Sato.

"Para proporcionar una apariencia más ligera, estas articulaciones se diseñaron cuidadosamente para que pareciera que apenas se tocan", continuó.

La silla N01 está hecha de 23 piezas de madera, cada una de las cuales fue producida a mano. El respaldo en capas se inserta en secciones dentro del marco. Los apoyabrazos más cortos significan que la silla puede empujarse bien cerca de una mesa de comedor, mientras que el asiento se inclina a cada lado para adaptarse al cuerpo.



Tendencias: Madera natural. Diseño de Nendo Chair No1.

"Este conjunto de 23 piezas de madera tipo rompecabezas es una mezcla de madera maciza y chapa producida a mano, lo que garantiza que la construcción se integre lo mejor posible en su diseño", dijo Nendo. "Esta es la primera vez en 61 años, desde la silla Grand Prix de Arne Jacobsen, que [Fritz Hansen] produce una silla totalmente de madera, un diseño contemporáneo pero que conserva las tradiciones y el patrimonio de la marca".

Mini cocinas para microviviendas en Euro Cocina 2018, por Sanwa



Mini cocinas por Sanwa para montar en la pared.

Por su parte, la marca japonesa Sanwa ha lanzando una nueva colección de cocinas diseñadas para hogares pequeños, con un armario con vibrantes tonos cítricos y una cocina oculta en un escritorio. Sanwa exhibió ocho nuevos productos en EuroCucina 2018, la exposición enfocada en cocinas en la Feria de Muebles Salone de Milán.

Todos ellos están diseñados para proporcionar instalaciones de cocina y lavado en una sola unidad, lo que los hace adecuados para las personas con viviendas de espacio limitado; es decir para las microviviendas (tendencia que D&F Muebles adelantó hace unos meses en esta nota).

La colección también incluye una cocina sobre ruedas, una con un acabado oxidado y otra que debe ser suspendida en una pared. Según Sanwa, la gama está diseñada para "crear asombro, incluso en un ambiente pequeño" y representa la combinación de un diseño contemporáneo y minimalista sofisticado, típico de la tradición japonesa, basado en investigaciones de diseño.

"Las soluciones elegidas destacan el importante proceso de investigación implementado por Sanwa Company para combinar un estilo único con las últimas tendencias de equipamiento de los módulos de la vida contemporánea" como las microviviendas.

Muebles listos para comprar

En un evento de presentación preliminar para la nueva colección de muebles de Established & Sons, el director de diseño Sebastian Wrong reveló que la marca sólo exhibiría en la Feria de Milán los diseños que estén listos para comprar. Afirmó que los clientes ahora pierden interés fácilmente en productos que no pueden comprar de inmediato.

"Los días de mostrar una idea en Milán y luego ponerla en producción en un año, o a veces incluso más, ya no son asequibles", observó Wrong. "Simplemente no tienes el lujo del tiempo -continuó-. El mercado se mueve tan rápido, que tan pronto como presentas una idea, tienes que correr con ella, sacarla

y comenzar a comercializarla".

Otros que siguen su ejemplo incluyen a la reconocida empresa de Lee Broom, que reveló que 2018 será el primer año en que ofrecerá a los visitantes de Milán la oportunidad de comprar sus nuevos productos inmediatamente.

La madera como material principal en muebles de hogar

En un recorrido por la Feria del Mueble Milán, realizado por el blog Dicoro, han identificado los tipos de madera que más se utilizaron en las exposiciones, lo que marca una tendencia sobre lo que se usará a lo largo de este 2018.

En primer lugar, la madera sigue siendo uno de los grandes protagonistas en muebles para el hogar, y se presentan en distintos acabados y colores:

- Madera Raw: Hubo una gran cantidad de firmas que expusieron muebles con madera muy al natural, dejando a la vista las imperfecciones como vetas y nudos, lo cual aporta una cuota de originalidad, haciendo único a cada diseño. Este tipo de acabado tiene una apariencia de que el material está casi sin tratar y se combina generalmente con un estilo industrial con distintos metales.

- Vuelve la madera en negro: En cuanto a los colores, cada vez se utilizan más las maderas oscuras, uno de los más vistos en la Feria de Milán ha sido el color nogal, pero también hubo nogal oscuro, el clásico wengué, ébano e incluso acabados totalmente negros. Hay que destacar que, aunque se llega a los tonos de madera más oscuros, incluso en el negro se dejan las vetas muy marcadas y a la vista.

- Acabados de madera blanca o muy clara al estilo nórdico: El estilo nórdico no se irá tan fácil, ni de un día para otro; las maderas en colores claros siguen predominando en las principales colecciones, en colores grises o cemento, siempre con una decoración combinada con blanco y toques imprescindibles de plantas para acompañar.

Para muebles de exterior también sigue en pie la madera, pero se suman distintos tipos de fibras naturales y sintéticas que imitan este material y cada vez toman mayor terreno. En jardines o terrazas la madera se une también al metal con acabados oxidados.



Cocinas integradas y madera color cemento.

- El verde y el estampado tropical en auge: Siguen en juego como principales colores el verde, en varias tonalidades, y los estampados tropicales, ya no solo en textiles, si no ahora también en papeles tapiz o vinilos para aplicar en las paredes. El trío perfecto para un ambiente muy a la moda este año será el verde seco, el beige y el color cemento.

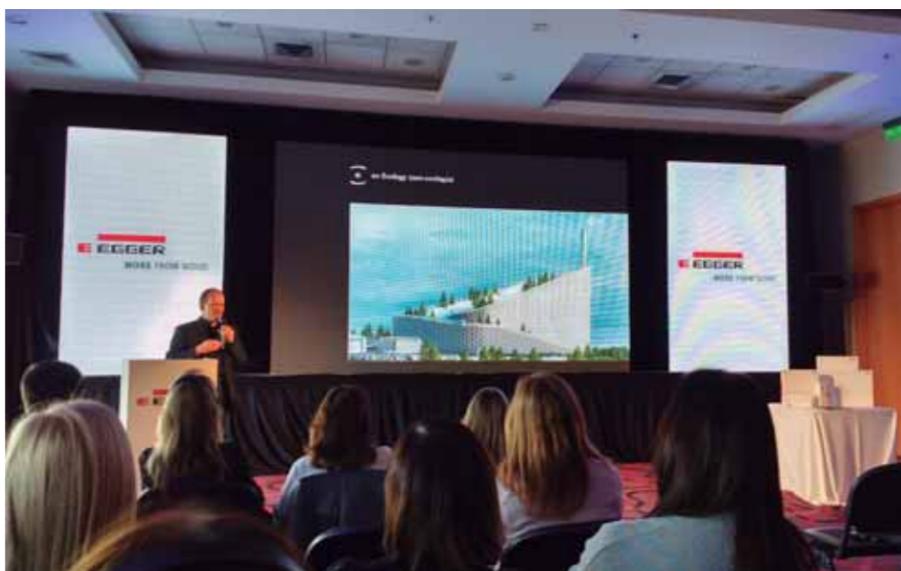
Fuentes: Dezeen y Blog Dicoro

<https://www.dicoro.com/blog/tendencias-decoracion/tendencias-decoracion-2017-2018/>

Diseño

Evolución de tendencias que se observa en Europa, según un especialista de Egger Group

Klaus Monhoff, responsable de Desarrollo de Productos y de Tendencias en Egger Group, realizó una extensa presentación en la feria Batev 2018, en la cual Egger Argentina fue expositora. “Ya estamos trabajando en nuestra siguiente colección. Tenemos muchísimo trabajo, y por lo tanto quisiera quedarme en Argentina para entender bien el mercado e integrarlo a nuestra próxima colección”, afirmó. Fue el 8 de junio y un enviado especial de D&F Muebles estuvo ahí. A continuación, fragmentos de la disertación de Monhoff, con un análisis de lo ocurrido desde 2011 hasta “El futuro es urbano”, tema del último Salón de Milán.



Ejemplo de neoecología.

“En 2011 dijimos que el diseño auténtico era lo importante. Esa fue la razón por la que encontramos algunas vetas, algunos nudos. Y en ese momento, en la Feria del Mueble de Italia, vimos los diseños que eran cortados en forma más rústica. En Italia normalmente uno encuentra vetas más elegantes. Estos cortes tan rústicos fueron realmente muy exitosos.

El siguiente gran paso fue para nosotros el 2015. Nuestro tema fue en ese momento el

match words. Fue para nosotros una nueva dimensión de combinación. Después de haber combinado la piedra, el metal y la madera, encontramos mobiliarios donde había diferentes colores lisos que se combinaban. En ese momento, las reproducciones de los materiales -por ejemplo, el concreto- pasó de las mesadas a los frentes de armarios, a los muebles de living y había una necesidad de que hubiera nuevos materiales. Esto se volvió muy importante.

El año pasado nuestro tema fue: simple y diferente. Simple. Diferente. Por un lado, la gente quiere que los diseños sean rústicos o que tengan una óptica bastante rústica para los materiales. Pero también vemos el regreso de un formato de diseño más recto, más lineal. Entonces, tenemos que tener diseños simples, pero también necesitábamos que fueran diferentes. Ambas tendencias se han confirmado. Ambas tendencias existen, y para

Acento puesto en la madera (Imágenes gentileza: Aran, Brühl, Zanette y Dica).



diferentes clientes.

Pero ya estamos trabajando en nuestra siguiente colección. Tenemos muchísimo trabajo, y por lo tanto quisiera quedarme en Argentina para entender bien el mercado e integrarlo a nuestra próxima colección.

Y ahora quisiera pasar a la presentación de tendencias para este año. El tema se llama Fusión. Diseño de Fusión. Como encontramos hoy tantos productos híbridos de distintas maneras, es una gran influencia. Por lo tanto, la fusión fue el tema de la presentación de ten-

dencias de este año. Vemos madera, piedra combinada con textiles, de modo que esto es cada vez una parte más importante del diseño. No es que sean materiales nuevos. Ésta es la manera en que se diferencian del pasado, para ofrecer algo nuevo. Cuando hablamos sobre la fusión, quisiera mostrarles qué influencia tiene la cuestión de la fusión, junto con esta mega tendencias y con la influencia social y cultural.

Quisiera mostrar algunos ejemplos. El cambio en el uso del espacio, la individualización, la conciencia plena, la combinación de off line y on line, y también la neoecología. Atemporal. Cuando hablamos de este tiempo tenemos que hablar de la fusión entre el trabajo y la jubilación. Antes, cuando uno llegaba a una cierta edad para jubilarse, dejaba de tra-

bajar. Hoy a la mayoría de la población todavía le gusta seguir haciendo cierto trabajo o actividad. Y trabajan part time. En ese caso existe una fusión entre jubilación y trabajo. Atemporal no es solamente la tendencia de gente de edad que se

orienta hacia los jóvenes, sino que también tenemos lo contrario: gente más joven que acepta y que le gustan ciertos rasgos de la vejez, o de la gente de más edad. Por el momento, se usa mucho el color gris en el pelo. Ya no es tanto el rubio. Entonces, algunos jóvenes se dejan el pelo y la barba de esta manera. Y también el joven tiene puesta una camisa que tal vez usaba el abuelo o el papá, y ahora es una combinación en ambos sentidos. No solamente que los viejos quieren ser jóvenes.

La urbanización es también una mega tendencia. Hace muchos años que venimos hablando de la fuerte influencia que tiene. Y junto a ella tenemos que considerar el fenómeno de la agricultura en las ciudades. Vemos mucho material como vidrio, metal y hasta se generan espacios verdes y las posibilidades de combinar esta atmósfera más fresca con la naturaleza. Tenemos esta agricultura urbana, donde podemos cultivar plantas en los techos y las terrazas. Y esto se usa no solamente en la arquitectura de las calles, sino también en los hogares y en las oficinas.

El tema de la Feria de Milán fue ‘El futuro es urbano’. Y tuvieron espacios especiales. Hay una influencia cada vez mayor de la naturaleza, de los elementos verdes, que se integran ahora a los ambientes. Entonces, uno de los clientes de Egger, un fabricante de muebles de oficina, nos contó que preparó un escritorio donde puede integrar plantas con el usuario o el empleado.

Otro punto es el cambio en el uso del espacio, que puede ser parte de este fenómeno de urbanización. Quiere decir que los livings se hacen ahora más chicos, los departamentos son más pequeños. Por lo tanto, hace tiempo que venimos viendo que se funden las cocinas con los livings o los comedores. Ya no son dos salas. Ahora en la planificación se juntan ambos ambientes.

Y vemos el mismo concepto en los lofts, como otros espacios que reciben estas influencias. Tenemos una sala enorme donde se combinan cocina, comedor y también el dormitorio. Esto también tiene gran influencia para algunos productores. Piensen en los fabricantes de puertas, por ejemplo. No hay puertas en estos ambientes. Van a tener que pensar en nuevas ideas o nuevos productos. O habrá que pensar en otro tipo de tabiques o de puertas corredizas.



Milán comenzó a utilizar Decors a causa de Feelwood 2015.

Y vemos esto en los hoteles o en pequeños departamentos que, aún entre el dormitorio y el baño, empieza a no haber barreras. Puede haber una demarcación en el piso. Pero acá tenemos la combinación de diferentes espacios o fusión en el departamento.

Pero también hay una fusión entre interior y exterior. Cada vez más vemos que a la gente les encanta los asados, especialmente en Europa Central. Anteriormente los hombres se dedicaban a los autos, pero ahora cada vez más se dedican a la cocina, a hacer asados: Y, a veces, gastan 500 euros en una parrilla. Y esto traer otras compañías. Por ejemplo, pensar en instalar cocinas en el exterior. De hecho, ya existen fabricantes de cocinas en Alemania que ofrecen cocinas para exteriores. A la gente le encanta estar afuera y hay creciente demanda de esto.

La individualización también es una tendencia que está hace tiempo. Nosotros sabemos que es cada vez mayor la individualización, porque la gente quiere tener un producto para sí misma. Y luego de varios años también vimos lo contrario: la gente no quiere tener siempre un producto para sí, sino que

Continúa en pag.: 12

Evolución de tendencias que se observa en Europa, según un especialista de Egger Group

De Pag.: 11



Texturas en madera (Imágenes gentileza: Miton, Lube, Arrex y Xera)

opta por experiencias más de comunidades. Hoy la gente tiene que volver al sentido de la comunidad.

Y vemos cierta influencia ya en los fabricantes de muebles: por un lado, las oficinas en casa empiezan a disminuir. Y las grandes oficinas cambian cada vez más para incluir espacios donde los empleados pueden comunicarse entre sí.

Las empresas encontraron que estos espacios se tornan mucho más creativos cuando trabajan juntos. Y también se utiliza la influencia de las plantas, lo que mencionamos antes.

Empresas como Google han generado más oficinas donde

Ejemplo de la aplicación de concepto off line y on line: en ciertas ciudades se ha empezado a separar en sendas peatonales para quienes están conectados y para quienes no.



Piedra: (Imágenes gentileza: Colombini, Lube, Brera Milán 2018, Arrex y Maistri).

de Amazon, por ejemplo. Por último, la neoeología, que también en nuestra opinión avanza siempre en una nueva dirección. Y también vemos este carácter de fusión.

Por un lado, vemos en los grandes centros urbanos como Toronto y Londres se han impuesto como tendencias el hecho de no tener que comprar ciertas herramientas para el hogar, sino que se alquilan. Y también está el uso de autos electrónicos, que se ha extendido a vehículos de lujo de gran estilo y no sólo a pequeños automóviles.

Fotos: Gentileza Egger y D&F

En las actuales circunstancias se puede vivir pensando que la realidad es demasiado desalentadora, para reducir al mínimo, las posibilidades de alcanzar financiamiento. Sin embargo, el mundo está hecho para los que se superan a sí mismos, y buscan e intentan alternativas para el logro de su proyecto y renacen de sus errores, fortalecidos. En este sentido las empresas que incorporan diseño están un paso adelante del resto.

Para crear y hacer, se necesita un territorio económico en el que confluyan ambos componentes, para un resultado productivo y rentable, con beneficio de inserción en los mercados. Proceder que nos permite percibir las posibilidades productivas y entender los escenarios socio-económicos-culturales donde desarrollar proyectos de diseño, y hacer crecer el sector, en combinación con un análisis global de lo que ocurre en la región.

Para que hubiere inversión en tecnología, se necesita el conjunto de políticas, programas y planes, que tanto el Estado como las empresas, universidades e institutos de enseñanza, como los organismos y asociaciones nacionales e internacionales, elaboren de manera coordinada y participativa, para el desarrollo, investigación e innovación, creando tanto escenarios intelectuales como infraestructuras científicas y tecnológicas, como productivas.

Está claro, de acuerdo a los estudios realizados desde la Asociación Latinoamericana de Diseño (ALADI) en los distintos ámbitos del diseño, que quienes innovan son esencialmente, las personas en aquellas organizaciones que facilitan su tarea, que guían su proceso y comprenden los entornos sociales y culturales, que favorecen o dificultan este tipo de procesos. Por eso es preciso aprender a comunicar ideas y conceptos, a trabajar en equipo, para poder pasar a la fase de producir con el diálogo proyectista-emprendedor, proyectista-productor, incorporando los conceptos fundamentales del oficio. O sea, enfocarnos en vender diseño.

A estos objetivos debe concurrir el universo de apoyos y facilidades, fundamentalmente desde un sector público con capacidad de valorar el desarrollo productivo y las competencias generadoras de proyectos innovadores y tecnológicos. Los programas públicos y sistemas de apoyo económico y financiero, son una herramienta necesaria para concretar desarrollos de investigación tecnológica, proyectos de diseño, prototipos, pre series, especialmente indispensables en realidades en las cuales, los valores de la innovación, la industria y las profesiones, son de baja sino nula percepción, por parte de los sectores crediticios de mercado.

Un dato importante: no necesariamente el diseñador tiene que ser el productor, sino que es vital que sea el introductor o el presentador del sistema de financiamiento al PyME y de esa forma sumar-sumar. Es decir, aportar la línea crediticia de desarrollo para el ganar-ganar, obteniendo resultados beneficiosos en todo el proceso productivo, involucrando el diseño desde el inicio del proyecto.

En este sentido la alianza de cooperación entre ALADI con el Foro de Ciencia y Tecnología para la Producción, tiene como eje central de trabajo, el programa "Financiando Diseño" para favorecer justamente "los Proyectos de Diseño" que reúnan características innovadoras, investigación y desarrollo, ideas creativas para la reactivación productiva, la incorporación de valor agregado, el fortalecimiento de las capacidades productivas de los distintos agentes que participan del proceso productivo y que ponemos a disposición del sector del mueble y la madera.

Existen numerosas oportunidades para la obtención de recursos económicos a través de concursos, subsidios, fondos públicos nacionales e internacionales e incluso patrocinios, lo importante acá, "es analizar el proyecto", para encontrar en el mundo del financiamiento público y privado, el acceso a estos fondos, mediante "la elaboración de una sólida carpeta de proyecto que facilitará el camino hacia la obtención de recursos y la búsqueda de oportunidades acordes a cada proyecto".

La instancia más difícil para la presentación de proyectos es la ventanilla; llegar con los instrumentos administrativos necesarios para solicitar financiamiento. La ventanilla es una traba importante para las pequeñas empresas y productores, y para emprendedores, creadores, artistas, artesanos, diseñadores como también organizaciones e instituciones del arte y la cultura.

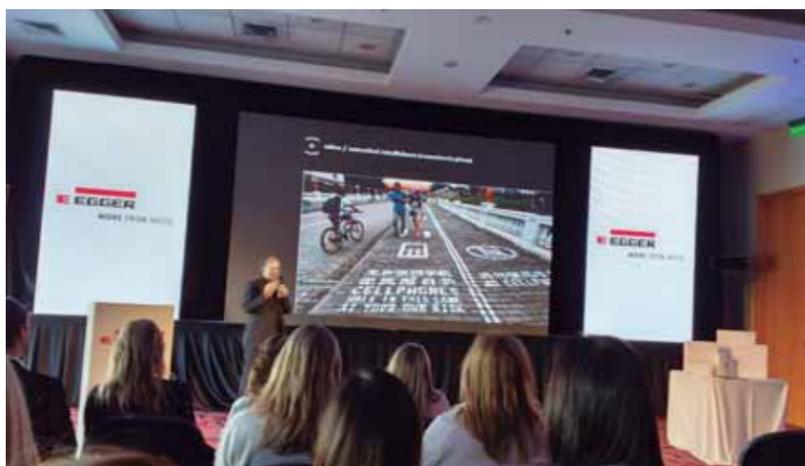
Datos clave

Cuando se solicita financiamiento, los datos de convencimiento son clave para la formulación, y con este artículo intentamos brindarles un instructivo guía de procedimientos que pueda ayudarlos a enfocarse en el armado de la carpeta considerando los siguientes puntos:

- 1- Demostrar la factibilidad tecnológica,
- 2- Demostrar la factibilidad económico-financiera,
- 3- Demostrar que el presupuesto es correcto,
- 4- Demostrar capacidad de ejecución con un cuadro idóneo de capacidad de gestión.

En este sentido es preciso la elaboración de un anteproyecto, fijar objetivos, reunir antecedentes y presentar la justificación para la solicitud de financiamiento. Para obtenerlo es necesario que se tengan en cuenta recursos formales que precisan ser observados, puntos claves para una necesaria presentación administrativa que reúna requisitos bien detallados. Por ejemplo, los ítems claves para este anteproyecto serían:

- Una presentación con una descripción precisa que defina el proyecto: antecedentes, entorno y realidad interna.
- Un informe elaborado a conciencia con una redacción clara, coherente, para ordenar los datos y aportar la información que grafique el estado de situación.
- Hacer un desarrollo lógico de cada etapa del proyecto y su fundamentación.
- Identificar ventajas y desventajas. Cronograma y resultados. Elaborar un gráfico estimado con actividades, participantes y beneficiarios.
- Descripción de objetivos generales y específicos.
- Identificar las etapas del proyecto, seguimiento y control.
- Tener en cuenta todos los factores, positivos y negativos que pue-



arn+salum
innovación & estrategias

Dealer of

Antonio Nares 5196 (5021) Córdoba
+54 3543 432054
estudio.arn.salum@gmail.com

Producto FLEX para RICCHEZZE

ESPECIALISTAS EN EL SECTOR MUEBLES

diseño de productos
imagen corporativa
arquitectura comercial
asesoramiento estratégico
formación

más diseño,
más negocios

Academia e industria

Inversión y financiamiento en proyectos de diseño: ¿Cómo superar la ventanilla?

Segunda entrega de una serie de artículos coordinados por la Asociación Latinoamericana de Diseño (ALADI), en una producción exclusiva para D&F Muebles. El título completo de este artículo redactado por Cristina Amalia López (ALADI / BOOK 21) es: "Inversión y financiamiento en proyectos de diseño: ¿Cómo presentar la carpeta de proyecto? ¿Cómo superar la ventanilla?". En recuadro, reflexiones de la autora respecto de por qué es importante convocar a un diseñador.



Primer prototipo de Flex fabricado por Richezze y diseñado por Estudio Arn Salum. "Diseñamos un mueble de la tipología de guardado o biblioteca con la particularidad de que es totalmente desarmable y por una técnica de calado del MDF se generan curvas. El mueble se llama Flex y tiene ondas. Cuando se desarma quedan todas placas planas. Se desarrolló todo con la tecnología que ellos ya tenían en la empresa", explicó Daniel Salum.

den influir en el proyecto.

- Exponer claramente la formulación del proyecto; niveles del proyecto / la idea / el esbozo / el anteproyecto y el proyecto a ejecutar.

- Hacer un diagnóstico: necesidades y propuestas. Pertinencia, eficiencia, eficacia, impacto y viabilidad.

- Verificar la calidad de los objetivos.

- Criterios de evaluación.
- Sostenibilidad.

- Considerar el recurso / valoración de presupuesto: Montos mínimos para su realización. Ingresos y fuentes de financiamiento. Cofinanciación. Aportes de otras instituciones.

- Anexar las características de la entidad, las características de la unidad ejecutora, considerar las vinculaciones. Los medios de comunicación, patrocinadores, fondos, concursos.

- Factores jurídicos: las cuestiones formales y legales.

- El análisis de mercado y anexos necesarios para ampliar el proyecto.

- Entidades, colectivos sociales, artistas, diseñadores, capital humano interviniente en el desarrollo del proceso productivo.

- Plantear claramente las metas para alcanzar los resultados esperados, para lo que se requiere optimizar la capacidad de gestión, fijando estrategias y objetivos claros, capaces de articular creatividad e innovación con profesionalismo.

Este documento que llega a ustedes a través de D&F Muebles es la resultante del trabajo conjunto del Foro de Ciencia y Tecnología para la Producción en cooperación con ALADI y la plataforma de BOOK 21, que hemos iniciado en el 2014, y que titulamos "Financiando Diseño". Justamente para favorecer el acceso del sector productivo a las posibilidades concretas de financiamiento para proyectos que incluyan Diseño, con planes para financiar parcialmente proyectos que tengan como meta mejorar el desempeño ambiental

de las PyMEs, sobre la base de un incremento en la eficiencia de los procesos y productos, enfocándose a la prevención y/o producción limpia, y donde se verifique una optimización en el uso de los recursos y/o una minimización de residuos, efluentes y emisiones, en consonancia con el Convenio de Producción Limpia ALADI ONU.

Saber que existe esta posibilidad para el sector mueble, es el desafío para crecer incorporando el diseño como elemento fundamental para el desarrollo de las PyMEs y la oportunidad de seguir apostando a la mejora constante.

¿Por qué es importante convocar un diseñador?

Cuando una pequeña o media empresa decide convocar a un diseñador es porque pueden haber sucedido dos cosas. Una, un buen momento económico, que motiva al emprendedor a invertir parte de sus utilidades en el desarrollo de nuevos productos. La otra, un mal momento económico, que conlleva a tomar decisiones de cambio, incorporando diseño. Dos situaciones, dos realidades y una solución.

El mercado está demandando acciones y progresos superadores que engloben creatividad e innovación para un diseño que resuelva problemas concretos de forma sustentable.

Cuando valoramos el éxito de una empresa, vemos que el capital humano juega un rol fundamental, y eso ocurre cuando se cuenta con una administración motivadora, gestión innovadora, y liderazgo con pensamiento reversible. Vemos estratégica la visión de trabajar en equipo de expertos, donde la capacidad técnica y la innovación generan ambientes creativos. También la flexibilidad de los líderes en el manejo de grupos de trabajo, permite que las ideas fluyan y aparezcan inversores, lo cual también es auspicioso para una industria tan importante como la del mueble.

El desarrollo de productos

pensados para una sociedad cada vez más exigente, obliga a pensar en diseño, aplicando nuevas tecnologías que aceleren el proceso productivo sin alterar la calidad. Esto requiere una ardua investigación y una productividad eficiente, garantizada por la supervi-

sión de cada sector responsable, que desarrolle su labor ética y responsablemente. En este punto el diseñador es un articulador de procesos.

El buen diseñador cree en lo que hace. El buen diseñador sabe lo que hace. El buen diseñador tiene misión y visión, es capaz de imaginar escenarios inexistentes y crearlos, lleva a cabo un proceso creativo desde lo diminuto hasta lo increíblemente visible y perceptible, logrando resolver problemas no resueltos, pues en todo, hay diseño, y éste

es el concepto que queremos transmitirles desde la Asociación Latinoamericana de Diseño (ALADI).

El diseñador como nuevo actor estratégico en la empresa del mueble, tiene el desafío de aportar el aspecto innovador y convertirse en el traductor de lenguajes y culturas, con sus capacidades para poder instalar realidades que mixturan esos lenguajes y culturas, incluso no sólo en el ámbito local sino en el contexto global. En este sentido, el diseñador de mobiliario, es el aliado de la empresa, que debería y tendría que estar preparada para pedidos distintos y para prestaciones de servicios, para crear, e innovar, contando con un plan de negocios diseñado.

Por eso es tan importante los concursos de nuevos talentos, para buscar aires renovados que aporten visiones distintas al sector productor del mueble, y ahí aparece la figura del diseñador/a, que llega con sus ideas innovadoras y que debería de ser el que acompañe el crecimiento de las

empresas. O sea, no ser el diseñador el que ocupe el rol de emprendedor, o el productor de su diseño, sino alguien más, y ese alguien es la empresa que ya está instalada y que cuenta con los talleres para que produzca ese diseño. Y, si no, se buscará al proveedor o a quien terciarizar para que lo ejecute, y de esta manera hacer crecer el sector con una calidad sostenible.

De esta manera, se multiplicarán los negocios con clientelas heterogéneas, con usuarios que buscan consumir productos diseñados. El diseño tiene un componente emotivo y simbólico y es bueno aplicar creatividad para sentir, para otorgar belleza y confort a los productos, que el sector del mueble logrará capitalizar seguramente, para continuar un posicionamiento estratégico de la cadena de valor latinoamericano que abre mercados en el mundo.

Fotos: Archivo D&F Muebles.

FIMAR
FERIA INTERNACIONAL DEL
MUEBLE ARGENTINO
Fuerza y Evolución

presentes
EXPOSICIÓN INTERNACIONAL

Donde confluyen industria, mercado y tendencias

GARANTÍA EN BUENOS NEGOCIOS

BUENOS AIRES 14^ª Edición
LA RURAL | 22, 23, 24 y 25 de Agosto

JUNTO A

RONDA DE NEGOCIOS FIMAR

SMA
SPAIN DEL MUEBLE ARGENTINO
14^ª EDICIÓN BUENOS AIRES

100% OCUPADO

CONTACTOS: Tel: +54 351 4243214 | +54 351 4233459
Tel: +54 351 55112530 | Mail: info@fimarweb.com.ar
WWW.FIMARWEB.COM.AR

SPONSOR PLATINO

SPONSOR ORO

SPONSOR PLATA

Breves

SEPyME realizó modificaciones en la categorización de pequeñas y medianas empresas

La Secretaría de Emprendedores y PyMEs del Ministerio de Producción de la Nación publicó el 7 de junio modificaciones en los criterios utilizados para determinar el tamaño de las empresas. La resolución 215/2018 establece que para las empresas se tomará el monto de facturación anual y los activos como criterio, y que la variable de empleo (que se había introducido en la resolución 154/2018) sólo regirá para las empresas comisionistas.

Las autoridades del Departamento PyMI y Desarrollo Regional de la Unión Industrial Argentina, del cual FAIMA forma parte con sus equipos técnicos, mantuvieron una reunión con Mariano Mayer, secretario PyME el 28 de mayo y plantearon el impacto que generaba en los sectores más intensivos en trabajo la resolución 154/2018 porque afectaba principalmente a los sectores más intensivos en trabajo y potencialmente los hacía perder beneficios contemplados en la Ley PyME. De esta manera, la resolución 215/2018 publicada ayer resuelve la situación para aquellas empresas que al ser intensivas en mano de obra eran consideradas como de mayor tamaño que si sólo se analizaba la facturación y los activos. Más información: www.faima.org.ar Fuente: FAIMA.

FAIMA renovó sus autoridades: Reyna es el nuevo presidente

Representantes de las 28 cámaras que integran la



Federación eligieron a Pedro Reyna como nuevo presidente y a Román Queiroz como secretario General, por un período de 2 años. Reyna, quien es presidente de FAIMA por cuarta vez, también es presidente de la Cámara de los Fabricantes de Muebles, Tapicería

y Afines (CAFYDMA) y del Sistema Argentino de Certificación Forestal (CERFOAR). Además, es miembro del Comité Ejecutivo de la Unión Industrial Argentina (UIA) y vicepresidente de la Fundación Observatorio PyME. Por su parte, Queiroz, participa en

FAIMA desde el 2011, habiendo ocupado los cargos de vocal suplente, vocal titular, prosecretario gremial y paritario. Actualmente, también es vicepresidente de la Asociación Maderera Aserraderos y Afines del Alto Paraná (AMAYADAP), en la que participa desde 2008. "El compromiso de las nuevas autoridades es continuar profesionalizando la Federación, mantener los altos estándares de la agenda de trabajo permanente con los gobiernos nacionales, provinciales y en las mesas sectoriales y elaborando propuestas de políticas públicas para mejorar la competitividad del sector.

Nos proponemos que las cámaras dimensionen el valioso aporte que hacen a la sociedad. El fortalecimiento y la consolidación de cada una de ellas potencia la capacidad de la Federación a nivel nacional", afirmó Reyna.

Firma del Convenio de Cooperación y Membresía entre ALADI y la Universidad del Este

En la ciudad de La Plata se realizó una reunión en la Sede Rectorado de la Universidad del Este para concretar la firma del acuerdo marco entre la UDE y la Asociación Latinoamericana de Diseño (ALADI). Como resultado de conversaciones extendidas en el tiempo y condensados análisis de las partes, el 6 de abril se acordó que la colaboración mutua servirá al respectivo desarrollo institucional, potenciando las capacidades de cada institución. A partir de ahora, mediante comisión mixta integrada por un miembro de cada parte, queda habilitada la planificación de acciones y la comunicación interinstitucional.

Los documentos respectivos fueron refrendados por la Doctora en Historia del Arte, María de las Mercedes Reitano, rectora de la UDE y el Arq. Luis Alberto Sorgentini, secretario de ALADI. También estaban en el acto María Isabel García RRII de la UDE y el Arq. Aníbal Fornari, Decano de la Facultad de Diseño de la UDE, quien viene concurriendo a encuentros ALADI y llevó adelante las conversaciones inter institucionales. Se eligió la fecha y la hora para que coincida con la emisión del programa de radio ALADI, Agenda Book 21 por la radio online Conexión Abierta y se emitió en vivo para toda Latinoamérica la entrevista telefónica entre la Dra. Reitano y el Diseñador Paolo Bergomi, presidente ALADI, en la que comentaron los beneficios que traerá el acuerdo para los actores del diseño en América latina, especialmente alumnos, docentes, profesionales y empresas.

Sello Buen Diseño Argentino: está abierta la inscripción hasta agosto

El Sello de Buen Diseño (SBD) argentino es una distinción oficial que otorga el Ministerio de Producción de la Nación a los productos de la industria nacional que se destacan por su innovación, su calidad de diseño, su apuesta a la producción local y su posicionamiento en el mercado. La herramienta celebra la incorporación de diseño como un factor estratégico presente en todos los

eslabones de la cadena productiva. El SBD es la marca de referencia del Estado argentino que distingue y promociona los productos de la industria nacional que incorporan diseño de manera estratégica. Tiene el respaldo de un comité de notables profesionales provenientes de sectores académicos y productivos de todo el país. Este comité evalúa teniendo en cuenta diferentes variables como funcionalidad, sostenibilidad, innovación, calidad, materialidad e identidad. SBD establece parámetros de buen diseño en Argentina reconociendo el talento nacional y posicionando a la disciplina del diseño en clave de desarrollo económico-productivo. Un producto distinguido con el SBD comunica calidad y diseño personalizado. Más información en el siguiente enlace directo:

http://sbd.produccion.gob.ar/wp-content/uploads/2018/05/QueEs_SBD.pdf

Ventas de Masisa cayeron 9,3% en el primer trimestre

Masisa, fabricante y comercializador de tableros de madera con plantaciones y operaciones productivas en Chile y Venezuela y distribución regional, presentó los resultados del primer trimestre de 2018. Masisa reportó ventas por US\$ 140,3 millones en el primer trimestre, lo cual equivale a una caída del 9,3% en comparación con los US\$ 159,6 millones en ventas alcanzados en el primer trimestre de 2017. El EBITDA consolidado en el periodo alcanzó US\$ 20,3 millones, lo que comparado con las mismas operaciones en términos recurrentes representó una disminución de US\$ 3,5 millones (-14,8%). Esta baja del EBITDA consolidado se explica por la disminución en México (US\$ -1,7 millones), operación que fue vendida a Arauco -pactada en US\$ 245 millones- y está en proceso de aprobación por las autoridades competentes; por la caída del EBITDA en Venezuela (US\$ -2,0 millones) producto de los efectos del cambio de moneda funcional y por el menor EBITDA Forestal en Argentina (US\$ - 0,8 millones). Chile compensó estos resultados negativos con un aumento en el EBITDA de US\$ 0,9 millones. En el primer trimestre la compañía alcanzó una utilidad de US\$ 8,0 millones, equivalente a un aumento de US\$ 6,3 millones comparado con igual período de 2017, explicado principalmente por los ahorros en gastos financieros como consecuencia de la reducción de deuda realizada con los fondos provenientes del plan de desinversiones, ahorros en gastos operacionales comprometidos en el plan de redimensionamiento de la Empresa y una fuerte mitigación de distorsiones contables generadas por la hiperinflación en Venezuela y por la decisión de cambiar la moneda funcional a partir del 1 de enero de 2018.

Como resultado del proceso de desinversiones, la deuda financiera total de Masisa disminuyó US\$ 37,3 millones respecto del 31 de diciembre de 2017, alcanzando a US\$ 562,2 millones. La reducción de la deuda financiera desde enero de 2017 alcanzó los US\$ 169,2 millones.

Egger contacta con proveedores de

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 ejempl. Bimestrales

Distribución: Todo el país y Países 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"

27 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 suscripción:
Por 6 (seis) Numeros despacho simple.....\$ 60 (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

madera de Carolina del Norte, Estados Unidos

El departamento de compras de madera de Egger comenzó a establecer relaciones con la comunidad de proveedores de madera de Carolina del Norte en un evento reciente organizado por el Servicio Forestal de Carolina del Norte, informó el portal Notifix. Karl Grasser, gerente de proyectos de finanzas y administración de Egger en Lexington, presentó junto a Tom Coates, mentor de compra de madera para Egger Lexington, y Christian Witte, jefe de logística y proyectos corporativos de compra de madera, la estrategia de compra de madera y las oportunidades disponibles para proveedores locales de madera. El evento reunió a 65 profesionales de la silvicultura, incluidos gerentes de adquisiciones, consultores forestales y gerentes de aserraderos. Si bien Egger aún se encuentra en las primeras fases de desarrollo de sus instalaciones de fabricación en Carolina del Norte, la empresa comprende la importancia de los proveedores locales de madera para garantizar su éxito en América del Norte. En julio de 2017, Egger anunció planes para construir una planta de materiales a base de madera en Lexington, Carolina del Norte. La implementación del proyecto está programada para realizarse en varias etapas, la primera es la construcción de una planta de aglomerado con capacidades de recubrimiento. La primera fase del proyecto implica un volumen de inversión de aproximadamente € 260 millones y creará 400 puestos de trabajo directos en los próximos seis años. Suponiendo que se cumplan todas las condiciones marco acordadas y se obtengan los permisos pertinentes, la construcción debe comenzar a fines de 2018. La producción de tableros se espera comience en 2020.

Comenzó el Posgrado de FAIMA y UNGS sobre Dirección de PyMEs de Madera y Mueble

El viernes 4 de mayo comenzó la edición 2018 del Curso de Posgrado Semipresencial en Dirección Estratégica de

PyMEs Industriales de la Madera y el Mueble que llevan adelante de manera conjunta la Universidad Nacional General Sarmiento (UNGS) y FAIMA. Habrá clases presenciales en FAIMA durante julio, septiembre y octubre. El curso cuenta con la participación de 33 alumnos de Misiones, Corrientes, Salta, Entre Ríos, Río Negro, Buenos Aires, Santa Fe y Córdoba. El compromiso de todas las cámaras y las becas otorgadas por UCAR han contribuido a tener este número de inscriptos. El curso se extenderá hasta el 27 de octubre. Está constituido por doce seminarios: diez seminarios de los módulos de Dirección Estratégica y dos seminarios del módulo de la PyME de la Madera y el Mueble.

Las clases virtuales se habilitan durante cuatro viernes consecutivos, comenzando desde ese momento la interacción entre el docente y los estudiantes a partir de las distintas temáticas y consignas propuestas, mediante de la utilización de foros, archivos, links de interés, etc.

Por otro lado, ya están programados nuevos cursos de capacitación en distintas localidades. Estos cursos se realizan en el marco del convenio con UCAR, por el cual hasta 2017 ya se habían capacitado casi 1000 personas en todo el país. Más información en www.faima.org.ar

Herman Miller invirtió US\$ 66 millones en el fabricante danés HAY

Herman Miller Inc., el fabricante y diseñador global de muebles estadounidense, anunció que adquirió una participación del 33 por ciento en acciones de Nine United Denmark A/S (HAY) por US\$ 66 millones, informó el portal Notifix. La transacción amplía la cartera de Herman Miller de marcas líderes mundiales y permite a la compañía ampliar su negocio de consumo, accediendo a una creciente base de clientes que prioriza tanto el diseño como el valor de vanguardia en la industria. Herman Miller también adquirió los derechos de la marca HAY en América del Norte por aproximadamente US\$ 5 millones. La compañía

tiene la opción de aumentar su participación en el futuro. Fundada en Copenhague en 2002 por Troels Holch Povlsen y Rolf y Mette Hay, la compañía es líder en muebles auxiliares en Europa y Asia, y está activa en los mercados de muebles contract y residenciales. Los ingresos previstos para el actual año fiscal de HAY que finaliza en julio de 2018 se espera que sumen aproximadamente US\$ 155 millones. En el transcurso del próximo año, los productos de HAY estarán disponibles a través de los canales 'Design Within Reach' de Herman Miller. Herman Miller también lanzará una tienda en línea y abrirá cuatro locales minoristas de HAY en Norteamérica. Los productos HAY además se integrarán en la oferta a los distribuidores norteamericanos e internacionales de Herman Miller. "HAY es una de las mejores marcas de diseño articulado en el espacio de la decoración de interiores", dijo el CEO de Herman Miller, Brian Walker. "HAY es un componente clave para nuestra prioridad declarada de ampliar nuestro negocio de consumo. El surtido de HAY ampliará de manera significativa nuestra oferta a un grupo demográfico más joven y urbano al que hemos apuntado para crecer".

"Herman Miller es el socio perfecto para expandir la posición de HAY en América del Norte", dijo Rolf Hay, cofundador de HAY. "A nivel personal, Herman Miller y el trabajo de Charles y Ray Eames son grandes razones por las que hago lo que hago hoy, y estoy emocionado de alinearme con una compañía que comparte nuestro sentido de propósito y valores".

Todo el equipo directivo existente dirigido por el CEO Henrik Steensgaard continuará impulsando la marca HAY, el desarrollo de sus productos y sus esfuerzos en Europa y Asia desde sus oficinas centrales en Dinamarca. El CEO Henrik Steensgaard informará a una nueva Junta Directiva de HAY presidida por Troels Holch Povlsen.



Feria internacional

FIMAR Buenos Aires se realizará junto a Presentes del 22 al 25 de agosto en La Rural

FIMAR Buenos Aires se realizará en conjunto con Presentes Primavera del 22 al 25 de agosto en el predio porteño de La Rural. A continuación, se difunde un comunicado elaborado por los organizadores.

Abril fue el primer tiempo de la entrega 2018 de FIMAR y los resultados hablan por sí mismos. Fabricantes y diseñadores de distintas provincias argentinas; grandes, medianos y pequeños compradores de todo el interior del país; operadores comerciales de países limítrofes; los principales proveedores de la industria y disertantes de temas actuales, configuraron una oferta y demanda de productos, contactos, oportunidades, acuerdos y novedades, solo posible en el encuentro clave que la industria del mueble espera.

La suma FIMAR + ELECTRODOM en la edición Córdoba, demostró ser un acierto. El volumen de venta superó lo esperado, ya que se estima en unos \$500 millones. Su Ronda de Negocios Internacional albergó 250 entrevistas entre industriales argentinos y compradores de Paraguay, Brasil, Bolivia, Chile, Uruguay y Perú. Organizada conjuntamente por Cacec y ProCórdoba, abrió el panorama actual de los productos argentinos. Alrededor de 8.000 visitantes decididos a comprar recorrieron los diferentes stands, ocupados

por las fábricas que apuestan año a año a FIMAR y por algunas que por primera vez conocieron y reconocieron los alcances de esta consolidada herramienta de desarrollo.

Edición anterior

FIMAR Buenos Aires 2017 fue organizada por las cámaras madereras y del mueble de Córdoba, San Francisco, Río Cuarto y Cañada de Gómez.

FIMAR y Presentes se conjugaron en 2017 para concentrar más de 400 expositores distribuidos en una superficie expositiva de 30 mil metros cuadrados y recibieron a 25.000 personas de todo el país. FIMAR ofreció las novedades, oportunidades y tendencias de más de un centenar de empresas fabricantes de mobiliario y colchonería para el hogar, oficina, jardín, hoteles e instituciones más representativas de la industria argentina. Esta oferta se complementó con las propuestas de decoración, iluminación, bazar, regalería y textil hogar que Expo Presentes reúne todos los años. En este escenario, para exponer, comprar y vender a gran escala, posicionar mar-

cas, sumar valor agregado a través de nuevos diseños y lanzar productos, se convocó a una importante cantidad de público específico conformado por operadores comerciales, encargados y gerentes de compras, titulares de mueblerías, articulistas del hogar y grandes superficies, además de profesionales e interesados en el sector del mueble y prensa especializada.

Sumado al pabellón de exposición y venta a gran escala, FIMAR 2017 contó en esta oportunidad con su tradicional Ronda de Negocios que espera la presencia de más de ochenta compradores de grandes cadenas del país para concretar operaciones con los fabricantes expositores. Además, en este marco se llevó a cabo la sexta edición del Salón del Mueble Argentino (SMA) que reunió una selección de los mejores muebles de vanguardia y las últimas tendencias en productos distinguidos por el diseño de alto nivel, la innovación formal y funcional, y los múltiples materiales que revalorizan y enorgullecen el trabajo genuino y el talento argentino.

The image shows a screenshot of the website maderamen.com.ar. The header features the website's logo and tagline "Una clara propuesta editorial". Below the header, there is a navigation menu with categories like INICIO, NOTICIAS, FERIAS Y CONGRESOS, MERCADOS, DISEÑO, EMPRESAS, PRODUCTOS, and MÁS. The main content area displays several news articles with images and titles, such as "RE-DISEÑAMOS NUESTRA WEB PARA INFORMARTE MEJOR SOBRE EL SECTOR MADERA Y MUEBLES" and "FAIMA en 136º Congreso: sí al 'contrato de trabajo', no al 'oportunismo litigioso'". At the bottom, there is a section titled "Empresas en línea...." which lists various companies and their logos, including Sinla, CASER, Cebe, EGGER, GONZALEZ TUDANCA, FA PLAC, METALURGICA TRUJILLA, HERRAJES RAN MARTIN, DORKING CLAVOS Y GRAMPAS, HERRAJES ARB, FIMAR, and GADESA.

Coyuntura económica

Congreso de FAIMA: preocupa al sector maderero el enfriamiento de la economía

De pag.: 3

desde proyectos en discusión como la reforma laboral se atiende este tema, es de vital importancia incrementar medidas tendientes a reducción de la informalidad. Es la principal competencia de los industriales madereros y que se ha mostrado en avance en los últimos meses.

- En segundo lugar, se indi-

có la necesidad de fomentar el financiamiento a la demanda, en el marco de un mercado de consumo que tiende a enfriarse.

- Y, por último, se hizo hincapié en la tercera gran preocupación sectorial que es el ritmo creciente del aumento de importaciones. Si bien se viene trabajando en reglamentos técnicos como medi-

das de protección a los consumidores y administración del comercio y, de hecho, se logró promulgar el reglamento técnico para la familia de tableros compensados de madera, el resto de los reglamentos se viene trabajando en tiempos no óptimos, descalzados del ritmo de crecimiento de las importaciones. A esto se suma la falta de actualización de las

estadísticas de comercio exterior por posición arancelaria, que perjudica el análisis de los sectores PyME sobre su situación de mercado.

López Vinader cerró el panel compartiendo la experiencia exitosa de construcción con madera en la provincia de Misiones, el avance de los proyectos en marcha y de

la cercana inauguración de una planta de viviendas industrializadas de madera que implicará 2.500 empleos entre directos e indirectos. Vinader instó a los empresarios de todas las regiones a comprometerse en el cumplimiento de los compromisos sectoriales asumidos en el acuerdo de promoción del uso de madera en la construcción y puso a disposición el know-how de los profesionales de sus provincias.

A su vez, hubo espacio para puntualizar los avances que la Mesa de Competitividad mostró en esta materia y algunos puntos críticos vinculados con la

aceptación a nivel regional de las disposiciones nacionales de consideración del sistema Ballon Frame como de construcción tradicional, lo que implica una importante agilización de procesos y aprovechamiento de los recursos forestales regionales.

Por la tarde, tuvo lugar un panel explicativo de la situación macroeconómica, cambiaria y monetaria de los últimos meses y su impacto en el sector de madero y muebles a cargo de Román Queiroz, secretario General de FAIMA, y de Leandro Mora Alfonsín, director Ejecutivo de la Federación. Mora Alfonsín profundizó en las claves que explican el freno de recuperación del salario real en 2018, condicionado por el freno evidenciado en el proceso desinflationario y los impactos que el cambiante contexto internacional tuvo en los últimos meses.

En 2017, el bloque de maderas y muebles había mostrado una recuperación del 6,6% interanual, pero aun un 3,5% por debajo del nivel de producción de 2015. Para este año, las expectativas de crecimiento se han moderado drásticamente, lo cual quedó evidenciado en el repaso que Queiroz hizo sobre la situación de cada región, según fue informado por las Cámaras de la red FAIMA.

El bajo o nulo nivel de rentabilidad, el aumento de los costos tarifarios y el perjuicio que una alta tasa de interés implica sobre el financiamiento productivo y de capital de trabajo fueron las principales preocupaciones repetidas en todos los casos.

El Congreso también contó con un panel dedicado los temas tributarios y laborales, con la participación de Oscar Martín, secretario Gremial de FAIMA, y de Osvaldo Carosella, asesor de FAIMA en materia tributaria; en el que se desmenuzaron los recientes anuncios de simplificación de procesos en AFIP.

En este panel, el secretario Gremial comentó los detalles del último acuerdo salarial que abarca los meses de junio 2018-mayo 2019, en donde se establecieron dos tramos de: 9% (junio-noviembre) y 8% (diciembre-mayo) calculados ambos sobre el valor hora al 31/05/2018 y 2 cuotas extraordinarias a pagarse en agosto (\$1.000) y en octubre (\$1.500). Al cierre de esta edición, se terminaba de redactar el acta acuerdo para difundir a los asociados junto con las escalas salariales correspondientes.

También tuvo lugar un panel de formación de dirigentes empresarios a cargo de Jorge Torossi, docente de la Universidad de Ciencias Empresariales y Sociales (UCES), experto en Management.

Fotos: Gentileza FAIMA.



Casa Matriz, St Johann, Austria.

Contamos con 17 plantas en Europa y la primera en Sudamérica, orientadas a satisfacer las necesidades de la industria del mobiliario e interiorismo, pisos y construcción. Desde hace más de 55 años compartimos la pasión por este material único con los más de 9000 empleados en el mundo.



Mobiliario e Interiorismo

- Eurodekor
- Laminados
- Eurolight



Pisos

- Design
- Comfort
- Laminados



Construcción

- OSB 2
- OSB 3
- OSB 4

MORE FROM WOOD.

