

En línea....!

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

Información actualizada día a día

Año XXXV N° 199- Junio 2026

A partir de 2027, todo mueble vendido en la Unión Europea deberá contar con un Pasaporte Digital de Producto: un registro electrónico accesible mediante QR que contendrá información detallada sobre los materiales utilizados, la durabilidad, la reparabilidad y la reciclabilidad. Ver Pag: 5



EGGER HAUS Maxit inauguró en junio un nuevo local en la localidad bonaerense de Pilar, ubicado en Ruta 25, esquina Tomás de Anchorena. Hubo unos 100 asistentes y participaron autoridades globales de EGGER. Ver Pag.: 4'5



# D&F Muebles

Diseño y Fabricación de Muebles

Entrevista exclusiva

## Fabricantes de muebles “están trabajando para mantener la actividad”

D&F Muebles habló en exclusiva con Hugo Ricciuti, propietario de la empresa Indelama SRL y presidente de la Cámara de Empresarios Maderero y Afines (CEMA). “Indelama está soportando los últimos 12 meses exportando, pero estamos exportando con un dólar que tiene el mismo valor que hace un año atrás y con un costo un 25 por ciento superior en pesos. Pero es el único recurso que tenemos para sostener la actividad y mantener el equipo de gente”, dijo el entrevistado.



Planta industria de Indelama en Monte Grande, municipio de Esteban Echeverría.

- Hay empresas que están trabajando y otras a las que les cuesta muchísimo vender en la actualidad, ¿Ustedes perciben lo mismo en CEMA?

- Es tal cual como lo decís. Lo que hemos detectado nosotros es que estamos trabajando los que económicamente no estamos comprometidos y podemos contar con algún aporte personal y sostener el trabajo con costos que no cubren el costo. Con valores de venta que no cubren el costo. Entonces están

Continúa en Pag.: 2 '3

Entrevista exclusiva

## Silla Haiku obtuvo el primer puesto en el Salón del Mueble Argentino 2025-2026

D&F Muebles dialogó en exclusiva con Ernesto Torriano (@torrianoe en Instagram), diseñador industrial y ebanista cordobés responsable de Silla Haiku, quien habló en profundidad de este objeto y del diseño en general. “(Haiku) es un mobiliario contemporáneo para la época en la que fue hecho. Moderno, liviano, pero con una madera que la gente reconocía tradicionalmente o la asociaba a mobiliarios pesados”, ya que fue hecho en cedro de re-uso y algarrobo.



Ernesto Torriano y una exhibición de tres productos. Silla Haiku se ubica en el centro de la imagen.

- Un diseño tuyo, Silla Haiku, obtuvo el primer puesto en el Salón del Mueble Argentino 2025-2026.

- Fue como una consecuencia de lo que pasó con Silla Haiku en Milán. Fue uno de los cinco diseños que se exhibieron en el

Consulado de Argentina en Milán, organizado por FIMAR. Por ese motivo las cinco sillas se expusieron en el Salón del Mueble

Argentino (SMA) 2026 que se realizó conjuntamente con FIMAR y ahí fue premiada. Yo participé en SMA de este año con otra silla, Akairo, que fue seleccionada.

- ¿Cuáles son las principales características de Haiku?

- El nombre sale por el tema de las tres patas. Haiku es un tipo de poesía japonesa muy limitada y muy estricta en el uso de tres líneas. Yo suelo usar en mis trabajos rasgos japoneses o escandinavos pero con maderas de acá. Los japoneses para mí son referencia en el trabajo de ebanistería.

Continúa en Pag.: 6-7'12

Feria internacional

**interzum bogota 2026 cerró con mayor posicionamiento de mercado**

Ver en Pag.: 9

Feria de muebles

**FIMAR realizó en Córdoba su vigésima edición del 13 al 15 de mayo**

Ver en Pag.: 5

**NUEVO**  
**CESTOS**  
PARA EXTERIOR  
O INTERIOR  
UNA SOLUCIÓN  
PARA CADA NECESIDAD

Calidad en Herrajes

**EUROHARD**

euro-hard.com.ar

☎ 11 3558-4000

@ eurohard.herrajes

Entrevista exclusiva

# Fabricantes de muebles “están trabajando para mantener la actividad”

De Pag.:1

trabajando para mantener la actividad. Pero esto tiene patas cortas. Y la preocupación más grande que tenemos es que no se ve (mejora) para adelante, no vemos a 60 o a 90 días. Hoy estamos haciendo todo lo que podemos, pero no lo estamos haciendo con la expectativa de que cruzamos el río y llegamos.

- El mes pasado hablé con un representante del sector forestal, que está muy mal, y me decía que muchas empresas están atravesando una situación similar. Los empresarios medianos y chicos tienen el problema de que ya no tienen financiamiento.

- Exactamente. También tienen el problema de que han perdido el crédito de sus proveedores, pero no porque no han cumplido, sino porque el proveedor tampoco tiene capacidad para darle crédito.

- Y si venden algo reciben pagos a plazos largos.

- Sí, sí. Hoy se está trabajando con una financiación que hace mucho tiempo que no se veía, pero no porque sea beneficiosa sino porque no hay otra forma.

- Y los aserraderos comentan que los establecimientos grandes están exportando pero para mantener el funcionamiento y lo están haciendo aquellos que tienen plantaciones propias. Y con esas plantaciones subsidiarían la exportación.

- Bueno, es el caso del forestal. Vamos al caso personal, literal. Indelama está soportando los últimos 12 meses exportando, pero estamos exportando con un dólar que tiene el



“La preocupación más grande que tenemos es que no se ve (mejora) para adelante, no vemos a 60 o a 90 días. Hoy estamos haciendo todo lo que podemos”, le dijo Hugo Ricciuti a D&F Muebles.

mismo valor que hace un año atrás y con un costo un 25 por ciento superior en pesos. Pero es el único

hablado muchas veces: nos es muy caro perder gente.

- Sí, no es lo mismo que una empresa grande que

- No, ésa es una fantasía. No tiene sentido ni explicarlo. Si los problemas se resolvieran... Es como cuando se discuten las leyes y piensan que hay que sacar una ley para despedir gente. ¡Como si el negocio fuese despedir gente! Es absurdo.

El negocio es tener mercado.

- Hablando estrictamente de la cámara la situación del mercado es que no hay nivel de actividad. No hay actividad. La poca que hay

y con plazos de financiación largos. Y a eso se suma un tema, que parece que no lo atienden, que es que las tasas de interés bancarias son infernales para este momento. Tener tasas del 30 por ciento anual, del 36 por ciento anual son tasas que descolocan cualquier operación posible.

- Y vos no ves una posible reactivación del mercado interno, porque no son muchas las empresas que exportan, ¿no?

- En la cámara los que exportamos somos cinco o seis empresas. Lo que pasa es que en el caso de Indelama la exportación es una parte, no nos alcanza. Necesito mercado interno.

Con la exportación no resuelvo la operatoria de la planta. Pero cada vez se nos hace más difícil competir en el exterior. Y más para las fábricas de muebles, que están más perjudicadas por las importaciones. A mí no me pega tanto la importación (NdR: Indelama se especializa en la producción de puertas y carpintería de alta gama), porque el producto a medida tiene menor competencia, a pesar de que se están metiendo Brasil y China

cámara lo que vemos con mayor complejidad es esto que te digo: no sabemos qué esfuerzo hay que hacer para llegar adónde. Se nos hace difícil planificar, proponer algo. Hacemos cantidad de reuniones, de charlas, reuniones con proveedores. Hemos tenido buenas respuestas de algunos proveedores grandes, pero el proveedor te quiere vender. No estamos para hacer stock de materia prima en este momento.

- El otro día me dijeron que el costo del panel en dólares es el mismo en China que en Argentina.

- Nosotros no tenemos acceso a esa información, los distribuidores dicen eso. No se hace la diferencia con esa operación.

- Pero el resto de los costos internos de Argentina son mucho más grandes.

- Claro, ahí está. Tasas bancarias, impuestos municipales, impuestos provinciales, transporte (enfatisa). Lo que cuestan los fletes acá es desproporcionado. Yo estoy en un segmento de producto en el que, cuando exporto, compito con México, con Colombia, con Estados Unidos. Y yo en la puerta del galpón, a precio FOB,



Indelama exportó productos a Chile. En la imagen, templo de la ciudad de Concepción de la Iglesia de Jesucristo de los Santos de los Últimos Días.

recurso que tenemos para sostener la actividad y mantener el equipo de gente. Esto lo hemos

despide personal no calificado. Las PyMEs no solucionan sus problemas financieros echando gente.



La Escuela Tecnológica Preuniversitaria “Ing. Carlos E. Giúdice” funciona desde 2012 en terrenos de Indelama en Monte Grande, municipio de Esteban Echeverría. Articula con la cercana Universidad Nacional de Lomas de Zamora.

está disputada entre todos, por necesidades propias de cada uno, y con valores de venta que no son rentables

por todos lados. El mueblerero, estrictamente, está bastante más complicado.

- Una empresa que tiene varios locales de venta de muebles al público dijo recientemente que tiene la posibilidad de importar, pero que necesita ofrecer a su público un mueble argentino con diseño para diferenciarse. Porque el mueble que se importa venden al mismo precio.

- Claro, pero ahí tampoco hay mercado de venta para esos productos. Aunque traigas muebles importados, si no hay ventas tampoco podés colocar el producto importado. (Piensa) Nosotros como

les compito a todos. Pero cuando tengo que poner la mercadería en Bolivia, por ejemplo, mi costo de Buenos Aires a Salta es carísimo comparado con lo que me cuesta de China a Buenos Aires. Si se suma financiación bancaria se redondea un costo adicional que hace que nos cueste mucho competir.

- Me decías que hacen muchas reuniones y que no tienen muchas expectativas. ¿Tienen algún contacto con el gobierno?

- Sí. A nivel gobierno, tanto Provincia como Nación nos atienden bien. Pero la respuesta a nivel Nación es que ellos van a arreglar la macro y noso-

Dealer of

Antonio Nones 5195 (5021) Córdoba  
+ 54 3543 422054  
estudio.am.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**

tros tenemos que ven cómo competimos. Entonces nosotros decimos que no están arreglando la macro para nosotros, porque los impuestos también son parte de la macro. Entonces en la medida en que no se modifican conductas impositivas...

Muchos colegas de la cámara tienen problemas con aportes y con IVA, a las 48 horas te están intimando.

- ¿Y respecto de Provincia de Buenos Aires?

- Provincia te ofrece que tengas paciencia. El Banco

Provincia está haciendo algunas propuestas financieras un poco mejores, con un plan de pago de financiamiento del 27 por ciento. Es importante. Pero lo que ocurre es que si no tenés ventas, la financiación es para endeudarte. Éste es el otro problema que vemos en la cámara para los próximos seis o siete meses. Hay colegas que para seguir trabajando están tomando deuda. Ahora, al no saber qué viene... Porque vos tomás deuda para un proyecto a futuro, si sabés que dentro de seis meses vas a producir y podés empezar a devolver. Pero nada garantiza que dentro de seis meses la actividad repunte y nos podamos posicionar bien. No estás sorteando un momento, estás usando plata que no tenés.

- Estuviste viajando. ¿Fue por cuestiones laborales?

- He ido a Chile y a Bolivia porque estamos exportando, viajé a Estados Unidos para la compra de materia prima. Y fui a Italia por un acuerdo que tengo con la empresa SCM porque tenemos dos máquinas compradas hace dos años y fui a refinanciar y a renegociar las condiciones de esa compra.

- Se realizó recientemente el Salón del Mueble de Milán 2026, centro del diseño del mundo, y se comentó que todos hablaban de la crisis mundial que tiene la industria del mueble. ¿Vos percibís lo mismo?

- Yo tengo información que transmiten los fabricantes de tecnología para nuestro rubro y ellos hablan de que hay, a nivel mundial, una caída del 10 por ciento al 15 por ciento del nivel de actividad en los últimos doce meses. Pero no escuché eso en el Salón del Mueble. Alemania es quien más denuncia la caída del mercado, Italia y España todavía están un poco mejor.

- Evidentemente, hay un parate en el consumo de muebles.

- Lo que sí dicen ellos es que en Sudamérica, que para ellos es Brasil y Argentina, están teniendo un problema de cobranza. Están con esa preocupación.

Fotos: Gentileza Indelama y Feedback TV (Canal Metro).

Feria de muebles

## FIMAR realizó en Córdoba su vigésima edición del 13 al 15 de mayo

La vigésima edición de la Feria Internacional del Mueble Argentino tuvo lugar del 13 al 15 de mayo en Forja Centro de Eventos de Córdoba capital. El evento fue organizado por la Asociación del Mueble Argentino (ASOMA) y recibió a más de 3.800 acreditados. Gacetilla enviada por los organizadores e información exclusiva de D&F Muebles.



La inauguración contó con el respaldo y la presencia del viceintendente de la Ciudad de Córdoba, Javier Pretto, junto al ministro de Bio Agroindustria, Producción, Tecnología e Innovación de la Provincia de Córdoba, Sergio Busso.

### Inauguración

FIMAR demostró nuevamente que es la feria business to business más importante del país, donde las PyMEs del sector realizan negocios cruciales para encauzar el año. Este año se hizo un fuerte énfasis en la misión de congregar a toda la industria nacional del mueble, para encontrar alternativas colectivas ante la creciente recesión.

La inauguración contó con el respaldo y la presencia del viceintendente de la Ciudad de Córdoba, Javier Pretto, junto al ministro de Bio Agroindustria, Producción, Tecnología e Innovación de la Provincia de Córdoba, Sergio Busso. Busso inauguró oficialmente la 20° edición de FIMAR EXPO y la 19° edición del Salón del Mueble Argentino (SMA).

Durante la apertura, el ministro Busso destacó que Córdoba es una provincia "productiva, industrial, innovadora y profundamente emprendedora", informaron fuentes de la gobernación de Córdoba.

En ese sentido, resaltó que FIMAR no es sólo un evento comercial, sino una herramienta de desarrollo que activa la demanda y fortalece las cadenas de valor. "Cada PyME que

### Formación: escuela preuniversitaria ubicada en el predio de Indelama

A través de un convenio con la firma Indelama, la Escuela Preuniversitaria integró desde 2012 a su modelo el primer ciclo de secundaria básica que se cursa en el partido de Esteban Echeverría, informó Diario Urbano.

Depende de la Facultad de Ingeniería de la Universidad Nacional de Lomas de Zamora (UNLZ) y es una de las pocas escuelas de este estilo del país y la única que depende directamente de una Facultad. A través de un convenio, amplió su experiencia con una sede que abarca al primer ciclo de secundaria común en la localidad de Monte Grande, partido de Esteban Echeverría.

La Escuela Tecnológica Preuniversitaria "Ing. Carlos E. Giúdice" es la primera en el país en integrar el ciclo básico común al Proyecto Escuela que viene desarrollando hace varios años en la Facultad de Ingeniería de UNLZ.

La Casa de estudios rubricó en 2012 un convenio con la empresa Indelama SRL para incorporar el Ciclo Básico Común de la Escuela Secundaria Obligatoria.

Este nuevo ciclo se dicta desde entonces íntegramente en un edificio a estrenar que la empresa puso a disposición del proyecto por medio de un convenio firmado a tal efecto. Ubicado en el predio de su Planta Modelo sita en Pedro Suárez 307 de Monte Grande Partido de Esteban Echeverría.

El nuevo edificio, muy moderno, independiente de la fábrica y que cuenta con 10 aulas, laboratorio de informática, y todas las dependencias para que alumnos de esa edad puedan desarrollar las actividades con las mejores comodidades.

"El objetivo principal de la Escuela es despertar en los alumnos el interés por estudiar carreras técnicas, convirtiéndose en un proyecto novedoso en la región por su orientación tecnológica, sirviendo como trampolín para el ingreso a carreras universitarias, ingeniería principalmente, sin temor al fracaso", explicó el coordinador de la escuela, Marcelo Bertoglio.

"Desde hace varios años no sólo la capacitación académica de nuestros alumnos nos preocupa y nos distingue, consideramos de mucha importancia que nuestros jóvenes se relacionen para sacarle provecho a los conocimientos que incorporan en las aulas, es por eso que acompañamos a muchos de ellos para participar en olimpiadas relacionadas con sus estudios y en actividades que los forman humana y socialmente", sostuvo.

Históricamente, la escuela acompañó los cambios en el sistema educativo y desde hace varios años sólo contaba con el Ciclo Superior Orientado de la Escuela Secundaria por lo que esta incorporación, permitió que los chicos que salgan del ciclo de Primaria básica se incorporen directamente en la enseñanza de tipo tecnológica y a partir de 4to hasta 6to año, concluyan sus estudios dentro del ámbito universitario, en la sede que funciona dentro de la Facultad de Ingeniería de la UNLZ, una experiencia enriquecedora en lo que concierne a la formación de los jóvenes que aspiren a continuar sus estudios de Nivel Superior.

"La Escuela es independiente de la Facultad de Ingeniería, es autónoma, pero sin dudas su perfil se ha basado en la calidad y excelencia educativa que brinda esa Casa de Estudios", agregó.

La currícula completa de los estudios cursados en la Escuela otorga a sus egresados el título de "Bachiller en Tecnología Industrial".

**MIRÓ**  
LACAS & BARNICES

EVOLUCIONEMOS JUNTOS

DESDE 1963

**NUESTROS PRODUCTOS**  
NITROS · ACUOSOS · POLIURETANOS · LASUR  
ALQUIDICOS · POLIESTERS · ACRILICOS  
UREICOS · VIDRIO LIQUIDO · ADHESIVOS

www.mirosrl.com +54 9 11 4991-0528 Distribuidor oficial 3M CORALIS

Innovación para el futuro

# EGGER HAUS Maxit inauguró un nuevo local en Pilar

**EGGER HAUS Maxit inauguró en junio un nuevo local en la localidad bonaerense de Pilar, ubicado en Ruta 25, esquina Tomás de Anchorena. Hubo unos 100 asistentes y participaron autoridades globales de EGGER. “EGGER trata de llevar lo mejor en cuanto a la innovación de productos y de servicios para el mundo de la arquitectura y de la construcción. Pero no dejamos de ser una empresa familiar igual que Maxit”, afirmó Francisco Estruga, director de Marketing de EGGER para América latina. D&F Muebles tuvo un enviado especial.**

EGGER HAUS Maxit inauguró en junio un nuevo local en la localidad bonaerense de Pilar, que se suma a los EGGER HAUS Maxit de las localidades entrerriana de San José, Concepción del Uruguay y Concordia.

Tras la recepción de los invitados, Francisco Estruga, director de Marketing de EGGER para América latina, señaló:

- “Gracias a la toda la familia Maxit por la confianza depositada en EGGER, gracias por el empuje. Es un placer pensar en el futuro y desarrollarlo juntos;

- “EGGER trata de llevar lo mejor en cuanto a la innovación de productos y de servicios para el mundo de la arquitectura y de la construcción. Pero no dejamos de ser una empresa familiar igual que Maxit;

- “El concepto EGGER Haus tiene por finalidad generar inspiración y creación para carpinteros, arquitectos y decoradores. Busca desarrollar y elevar



Personal de EGGER y de EGGER Haus Maxit en la inauguración del local de Pilar.

venga también con el consumidor final a mostrarle cómo queda el proyecto terminado con estos productos;

- “Tenemos, además, el EGGER Studio, un lugar donde podemos juntos trabajar, diseñar y combinar materiales. Con lo cual EGGER HAUS es un lugar para ustedes, para que lo disfruten, para poder elevar el estándar;

### internacionales

Luego habló Andrew Tait, director Comercial de la División Oeste de EGGER, quien afirmó:

- “Es un placer estar aquí hoy con ustedes. La red EGGER HAUS es muy importante para el grupo y para el desarrollo de nuestras actividades en Argentina;

- “Esta nueva inversión de Maxit muestra el com-



Desde la izquierda, Javier Durán -Marketing Expert & Decor Manager de EGGER Latinoamérica-, Francisco Estruga -director de Marketing de EGGER Latinoamérica-, los diseñadores Gabriela López y Fernando Russi, María Haymes -Marketing de EGGER Latinoamérica- y Michael Egger Jr, director Comercial de EGGER GROUP.

el estándar del mueble, aumentar la calidad de terminación, elevar la calidad del profesional que elige trabajar con la madera;

- “Tenemos un espacio de inspiración para que el arquitecto o el carpintero

- “Y otro punto importante son las inversiones que hacen los EGGER HAUS. Tienen la última tecnología en corte, en pegado de canto, en colocación de bisagras. Y van a continuar invirtiendo”.

### Autoridades

promiso con la red que venimos compartiendo hace tantos años. El mercado argentino evoluciona y les deseo muchos éxitos. Gracias”.

Por último, tomó la palabra Michael Egger Jr,

palabra, está en el núcleo de nuestro ADN. Creemos firmemente que la innovación no ocurre de manera aislada, sino a través de la colaboración, del intercambio y de una verdadera asociación;

- “Con este nuevo EGGER HAUS Maxit creó un lugar donde nacen las ideas, donde se desarrollan soluciones y donde haremos formas del futuro junto con nuestros clientes;

- “Aquí en Argentina vemos un potencial grande y estamos convencidos de que seguiremos creciendo juntos y de que fortaleceremos esta alianza;

- “Permítanme terminar con una reflexión: los grandes proyectos se construyen con personas y hoy estamos celebrando exactamente eso, las personas detrás de la alianza, el camino compartido y el futuro que tenemos por delante. Muchas gracias”.

### Red EGGER Haus

Con 43 puntos de venta estratégicamente distribuidos en la región, la red de tiendas de la firma austrí-

de las terminaciones definen el éxito de un proyecto, la Red EGGER Haus se consolida como el socio estratégico clave para los profesionales del diseño de mobiliario, la arquitectura y el interiorismo en madera.

Desde hace ocho años la Red ha mostrado un crecimiento sostenido contando al momento con 43 locales ubicados en Argentina, Uruguay y Bolivia.

Muestra de la efectividad de este modelo es la reciente inauguración de una nueva tienda EGGER Haus Maxit ubicado en Pilar.

Este local cuenta con una superficie total de 4.000 metros cuadrados, de los cuales 800 metros cuadrados están dedicados exclusivamente a la exhibición de productos y atención al cliente.

El concepto de EGGER Haus va más allá del punto de venta tradicional de tableros y materiales derivados de la madera, agregaron fuentes de la empresa.

Está concebido como un ecosistema de soluciones integrales diseñado especí-

### “Innovación para el futuro”

D&F Muebles dialogó en exclusiva con Michael Egger Jr, director Comercial de EGGER GROUP, con la participación de Francisco Estruga como intérprete.

- Tenemos la idea de que el mercado del mueble está deprimido en el mundo en la actualidad. ¿Es así?

- En la actualidad los mercados no están muy bien, así que estoy viajando bastante alrededor del mundo, a Asia, Europa, Sudamérica. Pero estamos motivando a la gente para crear innovación para un futuro exitoso y estamos convencidos de que lo lograremos.

- ¿Cree que EGGER HAUS es una herramienta apropiada para impulsar el crecimiento?

- EGGER HAUS es muy importante porque es realmente un aliado y trabaja en colaboración cercana con la empresa para desarrollar acciones innovadoras para el futuro. Buscamos que los clientes tengan al alcance las nuevas megatendencias, como colores y texturas.



Michael Egger Jr, director Comercial de EGGER GROUP, dialogó en exclusiva con el enviado especial de D&F Muebles al evento. “Estamos motivando a la gente para crear innovación para un futuro exitoso y estamos convencidos de que lo lograremos”, señaló.

director Comercial de EGGER GROUP:

- “Buenas noches, es un placer estar aquí abriendo este nuevo EGGER HAUS junto con Ana María, Anita, Mario, Alejo y Marito;

- “Este lugar representa algo verdaderamente especial, no sólo un nuevo EGGER HAUS, representa una alianza, un crecimiento compartido y confianza;

- “Para EGGER la colaboración no es sólo una

ca consolida su expansión, informó EGGER por medio de un comunicado de prensa que se difunde a continuación.

El modelo combina amplia variedad de productos, tecnología en servicios, asesoramiento especializado, pensado para eficientizar el trabajo de arquitectos, diseñadores y carpinteros.

En un mercado donde la precisión técnica, los plazos de entrega y la calidad

ficamente para eficientizar la ejecución de mobiliario y obras de arquitectura interior.

Al unificar en un solo lugar la disponibilidad de todo el porfolio de productos de la marca —tableros decorativos, la línea premium de tableros laqueada PerfectSense, laminados de alta resistencia, cantos ABS, pisos— productos de construcción en seco y productos complementarios como herrajes, acceso-



Sostenibilidad y mercados

## Pasaporte Digital de Producto para muebles en UE: trazabilidad obligatoria desde 2027

A partir de 2027, todo mueble vendido en la Unión Europea deberá contar con un Pasaporte Digital de Producto (DPP, por sus siglas en inglés): un registro electrónico accesible mediante código QR que contendrá información detallada sobre los materiales utilizados, la durabilidad, la reparabilidad y la reciclabilidad de cada pieza. Fuente y foto: Notifix.

La medida, derivada del Reglamento de Ecodiseño para Productos Sostenibles (ESPR), transformará las reglas del juego para fabricantes europeos y, especialmente, para exportadores latinoamericanos que abastecen al mercado comunitario.

### Qué es el Pasaporte Digital de Producto

El DPP es un registro estandarizado en formato digital que acompaña al producto durante todo su ciclo de vida: fabricación, distribución, uso, reparación y reciclaje. No es un

documento físico ni una etiqueta tradicional.

Es un conjunto de datos estructurados, almacenados en un registro centralizado de la UE y accesibles a través de un código QR impreso en el producto o en su empaque.

El registro centralizado —cuya infraestructura técnica entrará en funcionamiento en julio de 2026— permitirá a autoridades de vigilancia del mercado, consumidores y recicladores consultar la información del producto en tiempo real. Cada DPP tendrá un identificador único y

estará vinculado al fabricante o importador responsable.

### Qué información contendrá

Para la categoría de muebles, la Comisión Europea ha definido un conjunto mínimo de datos obligatorios que incluye:

- Materiales y composición: Tipo de madera (especie, origen, certificación), adhesivos, acabados, herrajes metálicos, espumas, textiles. Porcentaje de contenido reciclado.
- Durabilidad: Resultado de ensayos de resistencia

según normas EN aplicables (EN 12520 para sillas, EN 527 para mesas, EN 747 para literas, entre otras). Número de ciclos de uso garantizados.

- Reparabilidad: Disponibilidad de piezas de repuesto, tiempo de disponibilidad post-venta (mínimo 5 años propuestos), instrucciones de desmontaje y reparación.

- Reciclabilidad: Grado de separabilidad de materiales, presencia de sustancias que dificulten el reciclaje (adhesivos permanentes, laminados no sepa-

Continúa en Pag.:9

rios, adhesivos, máquinas y servicios, la red se posiciona como una solución para optimizar los tiempos y costos de los profesionales.

### Tecnología y servicios para la eficiencia en obra

Uno de los aspectos diferenciales de la Red EGGER Haus radica en los servicios que ofrece para la transformación de los tableros decorativos.

Los locales cuentan con equipamiento de última generación y software especializado para ofrecer un servicio a medida y preciso:

- Optimización digital de cortes: para aprovechar el rendimiento máximo de

combinada con texturas y reproducciones de diseños más naturales.

Además, cada tienda cuenta con un EGGER Studio, un espacio de cocreación pensado para que los carpinteros, arquitectos e interioristas trabajen junto a sus clientes finales.

Este sector cuenta con muestras físicas en gran formato que permiten apreciar la veta, el brillo y la textura de los diseños.

En este sector se incorporó iluminación específica en los exhibidores, lo que permite apreciar los diseños con la temperatura justa de color, y también cada exhibidor cuenta con un espacio para probar dis-



“Esta nueva inversión de Maxit muestra el compromiso con la red que venimos compartiendo hace tantos años. El mercado argentino evoluciona y les deseo muchos éxitos”, dijo Andrew Tait, director Comercial de la División Oeste de EGGER.

cada tablero, reduciendo el desperdicio de material;

- Corte: maquinaria de última tecnología para cortes precisos;

- Pegado de Canto: para asegurar la durabilidad y terminación estética del mueble;

- Etiquetado: sistema de identificación de piezas para agilizar el montaje final en la obra.

### Sala de atención y EGGER Studio: un espacio de inspiración

El diseño de la Red permite tener una experiencia homogénea en cualquiera de las 43 tiendas.

El salón principal cuenta con la exhibición de todos los productos organizados en diferentes sectores según la categoría: Tableros decorativos, pisos, Construcción, accesorios, etc.

Los mostradores del área de atención se realizaron en H1367 Roble Casella natural claro de la Colección Decorativa de EGGER, el piso elegido es EL2973 Roble Valley natural de la línea NatureSense Aqua+ con resistencia al agua por 72 h.

Esta imagen está alineada a las últimas tendencias en el uso de colores neutros

tintas combinaciones.

El espacio se complementa con herramientas de simulación 3D (como el Visualizador de Ambientes VDS) para proyectar combinaciones de mobiliario y revestimientos en tiempo real.

María Haymes, Gerente de Marketing de EGGER Latinoamérica, señaló: "Nuestra premisa fundamental con la Red EGGER Haus es eficientizar el trabajo diario de los profesionales de la región, poniendo a disposición todos los productos y servicios necesarios para sus proyectos, y brindándoles un asesoramiento técnico especializado".

Los EGGER Haus además poseen espacios de inspiración, como cocinas y/o vestidores, donde los profesionales pueden asistir con sus clientes para ver el producto aplicado, definir herrajes y accesorios, probar diferentes combinaciones y diagramar el espacio.

Fuente y fotos: D&F Muebles (Enviado Especial a Pilar) y gentileza EGGER.

# NOSOTROS LO FIJAMOS

WE FIX IT

## INDUSTRIA Y CONSTRUCCIÓN

**PARA EL MUEBLE:**  
Clavadoras y Grapadoras Neumáticas  
Clavos, Grapas, Clavillos  
Atornilladores Neumáticos y Puntas

**PARA LA TAPICERÍA:**  
Grapadoras Neumáticas y Manuales  
Grapas, Tachuelas  
Mesas Neumáticas

**PARA EL EMBALAJE:**  
Clavadoras y Grapadoras Neumáticas  
Hojas de Sierra  
Clavos, Grapas

**PARA LA CONSTRUCCIÓN:**  
Clavadoras Neumáticas y a Gas  
Clavos, Grapas  
Soldadores de Aire Caliente y Cuña

**TAMBIÉN LÍNEAS AUTOMÁTICAS Y EQUIPOS**

Líneas para fabricación de PALLETS y CARRETES

Equipos para TAPICERÍA y Afines

SERVICIO TÉCNICO, rápido y confiable

DESDE 1863

Jose Cortejarena 3558 (B1738CPF) La Reja, Moreno Buenos Aires | Argentina

**11-5263-2798**  
**0810-666-0232**

+54 9 (11) 5579-7317  
+54 9 (11) 5579-7316

ventas@cebe-sa.com.ar

[www.cebe-sa.com.ar](http://www.cebe-sa.com.ar)

Representante Exclusivo en Argentina de:

Entrevista exclusiva

# Silla Haiku obtuvo el primer puesto en el Salón del Mueble Argentino 2025-2026

De Pag. 1

- Esta versión de Haiku que se presentó en Milán y ganó en el Salón del Mueble Argentino, ¿qué tipo de maderas utiliza y cuáles son sus detalles técnicos?

- Es literalmente el primer desarrollo, casi el prototipo. Los apoyos, asiento y respaldo, están hechos con madera reciclada o de re-uso. La que estuvo en Milán tiene madera de cedro en asiento y respaldo y la estructura, como casi todo el mobiliario que yo he hecho, es de madera del NEA. En general, uso algarrobo para mobiliario de madera oscura y palo blanco o zoita para el mobiliario en madera clara. Es cedro reciclado de re-uso, obtenido en lugares de desguace.

- En demoliciones.

- Exactamente. Si se mira de cerca se nota que el material de re-uso, con parches y con masilla. Y en la estructura, como tantos otros muebles que yo propuse, utilicé algarrobo. Si bien es duro, es el mejor material para la estructura. Aparte, es un mobiliario contemporáneo para la época en la que fue hecho. Moderno, liviano, pero con una madera que la gente reconocía tradicionalmente



Torriano se refirió a Haiku: "Es una silla cómoda, que respetó ergonómicamente la altura del asiento y los ángulos del respaldo, pero es un respaldo bajo".

o la asociaba a mobiliarios pesados. Ésa fue la primera variante de Haiku. El proyecto inicial comenzó con un brief para el arquitecto Jorge Jury de la empresa Silday de Paraguay, alrededor del año 2012. Ese proyecto no se hizo. Yo lo concreté porque me parecía que estaba bien el diseño y era una configuración de tres patas difícil, con una pata delantera y dos traseras. Estéticamente es difícil,

tanto para la gente -que inmediatamente la lee como una silla no tradicional o inestable- como para la propia configuración de la silla de tres patas. Lo tradicional son dos patas delanteras y una pata trasera. La idea es que fuera baja, de unos 68 centímetros de alto. Es una silla de poco tiempo de uso, para recepción o para oficina. Es una silla cómoda, que respetó ergonómicamente la altura del asiento y los

ángulos del respaldo, pero es un respaldo bajo. Es totalmente desarmable, porque es una de las premisas de todos los muebles que yo hago. No me dedico a hacer sólo muebles, pero todos los muebles que he propuesto son desarmables. La idea fue convertir las cuatro patas en tres, por eso tiene la estructura que finalmente quedó.

- ¿Por qué pensaste en usar madera reutilizable



Vista trasera de Haiku.

## Memoria descriptiva, exhibiciones y reconocimientos de Haiku

Torriano envió a D&F Muebles la información que a continuación se difunde.

Es una silla liviana de descanso breve, propuesta a espacios de recepción, contract o home-office.

Nace bajo la premisa individual de convertir cuatro patas de la tipología tradicional en tres, ser íntegramente manufacturada en escasa madera maciza, alternativa o reutilizada. Y es una propuesta totalmente desarmable, lo que facilita su embalaje para distribución.

La posibilidad de vincular asiento, pata/s delantera con respaldo y traseras, sin travesaños de refuerzo a través de un nexo-herraje interno, permite optar por diferentes tipos de recubrimientos (aluminio o maderas duras) acordes al contexto, así como posibilita futuras modificaciones al respaldo, intencionadamente bajo.

Una definición formal angulosa, facetada y curvas de gran radio, así como el tono rojizo de las maderas utilizadas, plantean rasgos de la carpintería japonesa, pero articulados con especies locales. De allí su nombre, que refiere a la estructura rígida de tres líneas (patas) típica del poema japonés; su altura y apoyo exploran límites de lo utilitario.

### Materiales:

Maderas semiduras del NEA, como algarrobo en patas, laurel o cedro reutilizado en superficies (variante oscura). Palo Blanco y loro blanco o compensado eucalipto (variante clara).

Vínculos en acero, recubrimientos en aluminio o madera dura, tornillos M6.

### Procesos de fabricación y acabado:

Preparación del material reutilizado si lo hubiera; disposición alternada de piezas de estructura en tabla (2,5 pie); ensamble caja - espiga por escopleadora, rectificado de cortes curvos a polea; desbaste de apoyos por router-plantilla o CNC; acabado melacrilica semimate.

La producción del prototipo y ejemplares por encargo fue manufactura siempre a cargo del autor (diseñador y ebanista) en forma independiente.

Inicialmente respondió al brief "una silla de tres patas o leída como tal, en materiales tradicionales" para la empresa Silday, de Paraguay.

### Medidas:

Armada, 530 x 680 x 550 mm.

Embalada, 420 x 700 x 105 mm, 5 kilogramos.

### Reconocimientos:

- 1º premio mejor producto 2025-26 SMA, Salón del Mueble Argentino, FIMAR 2026, Córdoba, Argentina;

- 1º premio Salao Design, Casa Brasil 2013, catg. Profesional, Bento Goncalvez, Brasil;

- 1º premio FEDEMA, Feria Internacional del Mueble y Madera 2012, Formosa, Argentina.

### Exhibiciones:

- Muestra "Talento Argentino nel Mondo", Consulado Argentino de Milán, Milan Design Week (2026), Italia;

- Hall de recepción FIMAR-SMA 2026, Córdoba, Argentina;

- Muestra "Asentados", Sillas en tierra Argentina, Museo de Arte Decorativo F y Odilo Estévez (2024), Rosario, Argentina;

- Hall de recepción Feria Puro Diseño Raíces (2025), Chaco, Argentina;

- Muestra DAC, Diseño Argentino Contemporáneo, Museo A. Lacroze de Fortabat (2013), Puerto Madero, Buenos Aires, Argentina;

- Salao Design Casa Brasil, (2013), Bento Goncalvez, Brasil;

- FEDEMA, Feria Internacional del Mueble y la Madera (2012) Formosa, Argentina;

- XI Salón La Capital, Museo Castagnino + Macro, (2012), Rosario, Argentina;

- Salón de Diseño FIMAR, Feria Internacional del Mueble Argentino (2012), Córdoba, Argentina.



Silla Haiku totalmente desarmada. Mide 42 centímetros por 70 centímetros por 10,5 centímetros y pesa 5 kilogramos.

de cedro?

- En ese momento la premisa, y algo que me habían sugerido, era que fuera totalmente en una técnica. Ésta era madera maciza completamente y no quería hacer un apoyo recto sin tapizar, quería la curvatura de un respaldo y de un asiento un poco más ergonómico, más cómodo. Entonces la forma de hacer era, en ese momento sin router CNC, armar una especie de artefacto para poder routearlo manualmente en casa. Tenía que usar una madera que no fuera tan dura. En ese momento yo tenía acceso a esas maderas. Acá en el barrio General Paz, de Córdoba capital, había bastante mobiliario de des-

sante para el trabajo. Luego otras variantes que hubo usaron otras maderas más blandas para los apoyos. Por ejemplo, compensado de eucaliptus. Recuerdo haber hecho alguna silla en cancharana, pero la estructura siempre fue de algarrobo.

- ¿Alguna empresa compró el diseño para realizar la silla con enchapado de eucaliptus en lugar de cedro?

- No, siempre fue en madera maciza. En general, yo uso mucho multilaminado para otros objetos. Las otras variantes fueron cuando yo armé algunos compensados de eucaliptus, pero sobre todo para las versiones de maderas claras. Haiku tiene un par

se desarme completamente. Son vínculos internos de acero pero se pueden recubrir con una especie de buje de aluminio o de madera.

- ¿Siempre comercializaste directamente vos el diseño o te lo compró alguna empresa?

- En el momento de mayor difusión del objeto, que estuvo expuesto un montón de lugares, incluso en Brasil, hubo un intento de la silla que se produjera en serie en Formosa, donde había ganado un premio en la feria FEDEMA. Eso no se concretó. También pasé los planos y el diseño para hacer la silla en cantidades limitadas en Rosario, un carpintero hizo algunas. Casi todas las he hechos yo. Y después fueron casi todas a pedido por encargo particular. Hay algunas en Brasil y otras en Buenos Aires.

- Quizás ahora se reactiven estos pedidos. ¿Qué repercusiones tuvieron de la exposición en Milán?

- Yo no considero a Haiku un producto porque siempre se ha mantenido como objeto por las cantidades y el tipo de manufactura que he tenido, si bien se ha producido con CNC. Pero su visibilidad en FIMAR reactivó un poco a la silla, reactivó un poco mi trabajo de mobiliarios por encargo, que hacía bastante que no realizaba, si bien había ganado un premio en Brasil con otra silla. Mobiliario era un sector en el que yo no proponía hace unos años por una cuestión de escala y la infraestructura que tengo ahora. Tengo un taller muy chiquito y trato de diseñar más que de producir. Pero fue muy positiva en ese sentido. Lo de FIMAR 2026 no me lo esperaba porque mi intención iba por el lado de la otra silla, Akairo, que quedó seleccionada. No esperaba que se reactivara Haiku porque es un diseño que viene hace bastante con la misma forma, aunque con distintas variantes.

- También estuvo en Milán. ¿Tuviste contacto de algún país extranjero?

- A lo mejor recibí un

comentario de algún seguidor de Instagram, pero no recibí ningún contacto directo. Lo del Consulado es muy positivo, pero también Fuorisalone es un evento gigante entonces es difícil que eso pase. En general, no me piden el diseño expuesto pero me encargan otros tipo de trabajos, que es un poco lo que me pasó este año. Sea por Haiku o por la otra silla seleccionada en FIMAR. Tengo encargos de trabajos nuevos.

- ¿Qué tipo de trabajos?

- Puntualmente, he recibido encargos de muebles en madera, algo que me interesa a mí mucho más que trabajar en placas. Pero hace bastante que me

encargos particulares. No es que he abandonado el mobiliario, pero es como que la imposibilidad de trabajar una escala industrial me ha ido llevando a otro tipo de objetos.

- Además que vos hacés mucho hincapié en la diferenciación, lo cual resalta más en el caso de piezas únicas más que en el trabajo en serie.

- Sí. Me ha pasado de tener una pieza en cantidad limitada. Trabajo también con modelado en 3D, pero nunca ha sido masivo, sobre todo por el tipo de cosas que yo hago. Para mí el tema de detalle y el cuidado de ciertos rasgos es muy importante, como mi diferenciador en el trabajo.



Torriano fabricó el diseño de Haiku "porque me parecía que estaba bien el diseño y era una configuración de tres patas difícil, con una pata delantera y dos traseras".

manejo con clientes del mundo del arte o de piezas únicas y que no necesariamente tienen que ver directamente con el mobiliario. Este año participé de Casa FOA Córdoba con un estudio que me encargó una especie de artefacto de iluminación. Tiene más que ver con instalación artística que con el tema de mobiliarios. Hace bastante tiempo que el trabajo me fue llevando a ese tipo de

La gente me busca por eso. Y no siempre la producción en serie va de la mano de esas características. Hay una cuestión de viabilidad y de tiempos a respetar, en donde hay rasgos que a mí me diferencian que yo no los puedo proponer. Entonces cuando necesito producir en serie necesito pensar en otro tipo de diseños, muy diferentes en general a los que a mí me gusta proponer.

También hay una cuestión de riesgo. Este año que ya estoy parado un poco como en otro lugar, por una cuestión de premios y en el que no tengo demasiado apuro por algunas cosas, hay en las empresas como una especie de reticencia a diferenciarse. Es como que dicen "no nos arriesguemos tanto con esto". Las empresas ahora tienen todas las posibilidades de producir y cuentan con maquinaria para fabricar piezas complejas. Prefieren dejar de lado ciertas formas o ciertas estructuras. No sé si es por miedo a que la gente no las aprecie. Igual está cambiando mucho. En los propios trabajos del Salón del Mueble del Diseño te das cuenta de que es mucho más diverso y mucho más jugado en ese sentido.

- ¿A qué atribuis esta cierta reticencia a tomar riesgos? Porque tampoco estamos en un momento del mercado el que quizás las piezas de diseño conservador se vendan tanto. Tal vez el hecho de tomar riesgos podría ayudar a mejorar las ventas, ¿o no es así?

- Yo hace algunos años pensaba que era una cuestión muy relacionada con lo productivo. Pero si el diseño está bien propuesto desde la diferenciación podés respetar tanto lo ergonómico como lo viable a nivel productivo y proponer cosas realmente diferentes. Creo que se piensa que la gente no va a apreciar un nuevo diseño o que prefiere la lectura canónica de la mesa y la silla muy tradicionales. Como es tal la crisis quizás se prefiera no arriesgar o proponer algo completamente diferente. Yo lo he visto este año y no me parece que esté asociado al tema productivo directamente. No sé.

- Claro, pero no es que haya una imposibilidad técnica.

- Una cosa no interfiere con la otra. Justamente, si desde un inicio se plantea un mobiliario con una estructura diferente, inno-

Continua en Pag: 12

### Características de Akairo, silla finalista a 2ª fase de SMA 2026

Torriano envió la siguiente información respecto de silla Akairo.

Silla de 2025, edición limitada.

Encargo particular de respaldo medio-bajo para estar-comedor con valor de ebanistería visible, estructura de cuatro apoyos percibidos como tres. Es físicamente liviana, totalmente desarmable. En instancia de prototipo.

Estéticamente toma rasgos escandinavos y japoneses, articulados por manufactura local artesanal con maderas del NEA.

La utilización de cancharana y cedro curvado en molde, más sugerencia de tornillería y vínculo cobreado (alternativamente en madera clara) dan una paleta dentro de los rojos, de allí su nombre.

guace y el cedro me pareció una opción muy intere-

de vínculos metálicos que son los que permiten que

FRUND STARK

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





**FRUND STARK SA**

SYLVESTRE BEGNIS 2270 (PAER) S2300BDJ - RAFAELA (SF) ARGENTINA

+54 (3492) 579097 - +54 (3492) 636896

VENTAS@FRUND-STARK.COM.AR - ADMINISTRACION@FRUND-STARK.COM.AR

WWW.FRUND-STARK.COM.AR





Feria de muebles

# FIMAR realizó en Córdoba su vigésima edición del 13 al 15 de mayo

De Pag. 3

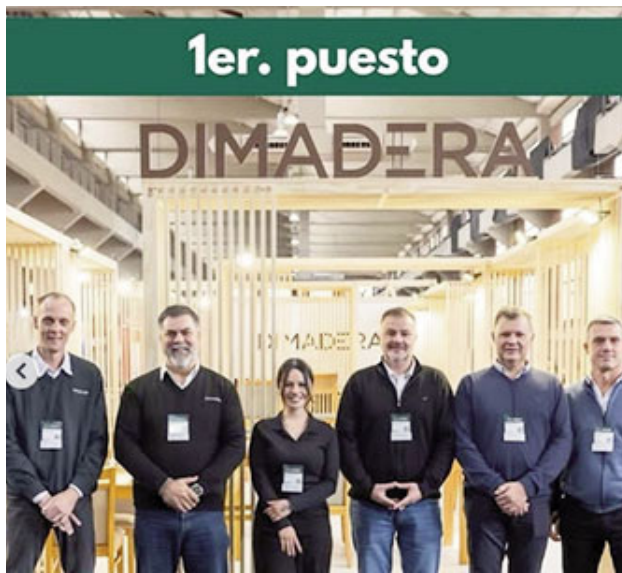
incorpora diseño y cada fábrica que moderniza sus procesos está construyendo desarrollo para Córdoba y para la Argentina”, concluyó Busso.

Esto, sumado al desembarco del Salón del Mueble Argentino (SMA) en el Consulado Argentino de Milán el pasado abril (ver recuadro), significa que ante la crisis de consumo de nuestro país, se fortalecieron vínculos fundamentales para ratificar un rumbo hacia el desarrollo de la industria nacional, con expectativas hacia otros mercados internacionales para ampliar la comercialización y mitigar la capacidad ociosa que actualmente cuentan.

### Ciclo de charlas

Además de haber generado un volumen de negocios que representó el 50% de lo operado en el año anterior, y una ocupación hotelera del 51,7% (entre otras cifras relevantes para la economía), la FIMAR 2026 cumplió un año más consolidándose como un bastión de la industria nacional.

Este año, además, se incorporó un ciclo de charlas para una diversidad de públicos y objetivos, entre los cuales destacaron las siguientes propuestas y



Dimadera obtuvo el premio al Mejor Stand en FIMAR 2026.

disertantes:

- “El valor de un producto está en el sistema que lo produce”, Julio Toledo (UCSF);

- “Tendencias globales para espacios locales”, Eugenia Puerto;

- “DIMU: Especialización en diseño de muebles”, María José Verón y Mauro Bianchi;

- “Diseño paramétrico y tecnología-IA”, Claudio Duca y Luis Pereira;

- “Alternativas de financiamiento para la industria”, por BANCOR;

- “Análisis de la competitividad argentina en el mercado muebler latinoamericano”, ProCórdoba y empresario Juan Sacarpatti;

- “Claves para la exportación del diseño nacio-

nal”, Corina García y Santiago Carot;

- “Eficiencia energética activa vs pasiva en las industrias”, Iván Peralta.

### Salón del Mueble Argentino

En paralelo, se celebró la 19° edición del Salón del Mueble Argentino, que presentó diseños de alta gama, producidos a nivel federal.

“Los mejores productos no sólo se diseñan. También cuentan historias, resuelven necesidades y marcan el rumbo de la industria. En una nueva edición del SMA, reconocemos a las piezas que se destacan por su innovación, identidad, funcionalidad y mirada contemporánea del habitar. Diseño

miar a los ganadores de la edición 2025/26:

- Primer puesto: Silla Haiku, Ernesto Torriano (ver nota aparte);

- Segundo puesto: Silla Terra, Dimadera, diseñada por Estudio Jonny Gallardo y Asociados;

- Tercer puesto: Bee, Vaca Mística. Diseñado por Barrionuevo, Schiavi y Bondel.

RFD es un colectivo de profesionales referentes de la arquitectura, el diseño,

la investigación y el mobiliario integran el equipo encargado de evaluar los proyectos de esta edición.

Con trayectorias vinculadas al desarrollo académico, la innovación y la industria, son quienes aportan su mirada y experiencia en cada instancia del proceso de evaluación. En esta ocasión, el jurado presente estuvo integrado por María José Verón, Julio Aldo Toledo, Juan Rousseu Salet, Jorge

argentino que inspira, evolucionaria y deja huella.”, señalaron fuentes de SMA.

A cargo del jurado, integrado por miembros de la Red Federal de Diseño (RFD), se procedió a pre-

### Exposición de muebles en Fuorisalone de Milán fue “positiva”

D&F Muebles se comunicó en exclusiva con el arquitecto Jonny Gallardo, titular del Estudio Jonny Gallardo y Asociados. La idea fue conocer sus impresiones sobre el Salón del Mueble de Milán 2026 y la presencia de cinco muebles argentinos en el Consulado Argentino en Milán como parte del evento Fuorisalone, que se desarrolló en paralelo al “Salone”.

Los protagonistas de la muestra en Milán fueron:

- Silla Terra: Estudio Jonny Gallardo & Asoc. (Diseño). Producción: DIMADERA (Misiones);

- Silla NOA: Damián Entrocassi (Estudio: Dhon), Mar del Plata, Buenos Aires;

- Silla Haiku: Ernesto Gabriel Torriano, Córdoba Capital;

- Taburete Vuelo: Juan Ignacio Martín, Santiago Mori, Juan Ángel Zanin (Estudio: FustaFerro), Rosario, Santa Fe;

- Sillón Mónica: Diseño y Producción Estudio Dedé, Totoras, Santa Fe. Gallardo estuvo unas semanas en Roma por cuestiones laborales.



- ¿Qué rescatás de la presencia de muebles argentinos en el Consulado Argentino en Milán como parte del evento Fuorisalone, que se desarrolla en paralelo al Salón del Mueble 2026?

- Estas acciones son positivas desde donde se las mire. Rescato en primer lugar la organización de ASOMA, de Corina García, que es la directora ejecutiva y se puso al hombro este proyecto. Rescato esa capacidad de poder hacer con muy pocos recursos, porque ésa es la verdad. Sin el apoyo de instituciones como FAIMA ni del Instituto del Mueble Argentino, que no aportaron absolutamente nada. Se hizo todo a pulmón por medio de las empresas y de los diseñadores. Es de destacar la flexibilidad de los diseños, que permitieron que los productos pudieran viajar y ser trasladados. Son productos que están pensados desde el punto de vista de la logística, del peso y demás detalles para poder llegar a mercados distantes. Es una evolución y un desarrollo de los diseños y de la producción. Rescato el hecho de poder medirnos en un mercado súper complejo, súper desarrollado y evolucionado, donde nuestros productos no desentonaron para nada. Siempre aportando desde lo semi-artesanal o semi-industrial depende de dónde se lo mire. Es un atributo que hoy el mundo valora bastante.

- ¿Qué te pareció la feria? ¿Pudiste visitarla?

- Sí, pude visitar la feria varios días. En la feria en sí este año hubo menos empresas. Pasa que es tan grande que no se nota la diferencia. Pude hablar con empresarios y conocidos. Es verdad que hay poca innovación. Las empresas apuestan por pocos productos nuevos, va a lo seguro, a lo que de alguna manera ya tienen consolidado en el mercado. Y no arriesgan tanto, que tiene que ver con lo deprimido que están el sector y el comercio en general. Aunque resulte extraño, la cercanía del conflicto bélico en Oriente Medio afecta a todo el mercado, desde el precio del combustible hasta cuestiones más estratégicas, como la tecnología y la innovación. Todo el mundo especula un poco con eso y sin duda que se ve reflejado en el mercado en general. Las ventas están un poco deprimidas.

- Está instalada la versión de que las ventas de muebles están deprimidas en Europa, ¿es así?

- Sí. Es difícil hacer una evaluación en general porque las tipologías son muchísimas, los sistemas productivos son muchísimos. Milán en es una feria que agrupa desde muebles de bajo costo hasta muebles de lujo, entonces algunos tiene reflejos más rápidos que otros para acomodarse al mercado. Pero, en líneas generales, el mercado está bastante deprimido desde el punto de vista de las ventas.

- Te pido una descripción de Silla Terra, que obtuvo el segundo puesto en el Salón del Mueble Argentino 2025-2026.

- Terra es una colaboración con la empresa misionera Dimadera. Es un producto que nació con una fuerte impronta comercial desde el punto de vista de la logística, entendiendo que es un producto que tienen que ser transportado, tiene que ser liviano. Está compuesto por cuatro piezas, el ensamble es muy fácil y se realiza con muy pocas herramientas. Nos ha dado muchas satisfacciones: el Sello del Buen Diseño, la posibilidad de participar en Fuorisalone de Milán, que haya sido expuesta en un mercado tan exigente como ése y que haya tenido buena recepción sin duda que es un halago tanto para la empresa como para nosotros como Estudio. Efectivamente, obtuvo el segundo puesto en el Salón del Mueble de Milán y nos acaban de confirmar que nos comunicaron que fue seleccionada para participar en Movelsul, en el Salón de Diseño de la feria brasileña, que se desarrollará en julio.



Exposición de Silla Terra en el Consulado Argentino en Milán. Diseño de Estudio Jonny Gallardo & Asoc. Producido por la empresa DIMADERA de Misiones.

Humberto Rivadeneira y Germán Antonio Soria. Acto seguido se seleccionaron los muebles finalistas de la edición 2026/27 que a partir de ahora serán parte de una muestra itinerante a lo largo y ancho del país:

- Ciclo, por Eugenia Groppa y Sergio Fasani;
- Vela, por Nicolás Vago;
- Sillón exterior (R), por María Laura Albergo;

- Silo, por Esteban Labarthe y Jessica García;
- Settecento, por Leonardo Liendo;
- Muebles vivos, por Joel Damián Sawicz;
- Impermanente, por Julieta Regueira, Morena Guerrieri, Fátima Pauluk y Jazmín Novoa;
- Akairo, por Ernesto Torriano.

#### Stands

### Feria internacional

## interzum bogota 2026 cerró con mayor posicionamiento de mercado

La feria interzum Bogotá volvió a Corferias, en la capital de Colombia, del 12 al 15 de mayo próximos. Fue el principal punto de encuentro en Latinoamérica y el Caribe para la industria del procesamiento de madera, la fabricación de muebles y el diseño de espacios. Gacetilla enviada por los organizadores.

interzum bogota 2026, organizada por Koelnmesse y Corferias, cerró la edición número 17 en la historia general de la feria y la tercera bajo la marca interzum en Colombia.

La feria recibió casi 11.000 visitantes profesionales, cerca de 200 expositores de 19 países y una agenda que reunió negocios, conocimiento, sostenibilidad, diseño, proveeduría especializada y relacionamiento regional.

La edición dejó una señal relevante para el mercado.

Más allá del número de visitantes, los expositores destacaron una mejora en el perfil del público asistente: compradores con mayor afinidad comercial, profesionales vinculados a decisiones de especificación, empresas en búsqueda de proveedores y actores con interés real en abrir conversaciones de corto, mediano y largo plazo.

Para interzum bogota, este balance refleja una evolución. La feria ya no se define únicamente por la historia local del mueble y la madera.

Hoy tiene una voz propia dentro de la familia interzum y cumple un rol más amplio para

América Latina y el Caribe: acercar tecnología, materiales, componentes, maquinaria, conocimiento técnico y compradores especializados a una región que busca una mayor participación en la industria global de la fabricación del mueble, el procesamiento de la madera y el diseño de espacios.

#### Repercusiones

Joaquín Verdú Hernández, Sales Director de Verdú, España, afirmó:

- “Nos sorprendió positivamente cómo la feria funciona como un punto de acceso estratégico a los mercados de Centroamérica y América latina;
- “Tuvinos conversaciones con visitantes de países como Panamá, Guatemala y Costa Rica, entre otros, lo que abre nuevas oportunidades y confirma a interzum bogota como un punto de encuentro relevante para la industria”.

La calidad de la muestra también se reflejó en las marcas presentes en los diferentes sectores de la feria.

Empresas colombianas como Madecentro (quien representa la marca Pelikano), Primadera, Toin, Ducasse, Sierras y Equipos y Espumas Santafé compartieron escenario con compañías internacionales como Kronospan, Jowat, Hettich, Simonswerk, Biesse, Bäumer, Barrette Wood, Vantec y Cortecloud.

En conjunto, mostraron el rango de soluciones que hoy

Este año se volvimos a reconocer a quienes transforman creatividad, diseño e innovación en espacios que inspiran, eligiendo mejor diseño de stand,

mejor experiencia de marca e innovación y puesta en escena.

Los ganadores fueron: Dimadera, Richezze y Bordigoni.

De cara a un panorama económico que no parece mejorar, la industria mueblera se muestra sólida, proactiva y con un norte claro.

Mediante la gestión, la capacitación, la inversión y la institucionalización, se plantean herramientas imprescindibles para proteger el empleo, y aún más lejos, para multiplicarlo.

Impulsados en la certeza de que la industria siempre supo reinventarse, se dará continuidad a FIMAR como dispositivo clave y activador comercial de industria, diseño e identidad argentina.

Fuentes: FIMAR 2026 e información exclusiva D&F Muebles.

Fotos: Gentileza FIMAR 2026.

impulsan la fabricación de muebles y la construcción interior, desde materiales y componentes hasta maquinaria, software, soluciones forestales e insumos especializados.

Angélica Garzón, Project Manager de Koelnmesse, señaló:

- “Esta edición nos deja una lectura muy positiva: América Latina y el Caribe están participando con más fuerza en la conversación internacional de la industria del mueble, la madera, los materiales y la construcción interior;
- “Desde Koelnmesse vemos en interzum bogota una plataforma con capacidad real para acercar mercados, activar relaciones comerciales y proyectar el talento productivo de la región hacia una red global”.

Negocios que van más allá de los cuatro días de feria

La Rueda de Negocios, realizada el 13 y 14 de mayo con el apoyo de ProColombia, reunió a 50 compradores de Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Estados Unidos, Guatemala, Honduras, Panamá, República Dominicana y Venezuela.

Ellos se pudieron contactar con 70 expositores participantes, entre ellos 23 iniciativas forestales comunitarias apoyadas por WWF como parte de su trabajo para promover el manejo forestal responsable y la madera legal.

Fuente y fotos: interzum Bogotá 2026.

### Sostenibilidad y mercados

## Pasaporte Digital de Producto para muebles en UE: trazabilidad obligatoria desde 2027



Pese a los desafíos, algunos analistas ven el DPP como una oportunidad para diferenciarse. Los fabricantes que logren implementar la trazabilidad completa antes de que sea obligatoria podrán usar el pasaporte digital como argumento de venta.

De Pag.: 5

rables), instrucciones de disposición final.

- Huella de carbono: Emisiones de CO equivalente asociadas a la fabricación y transporte del producto, calculadas según metodología PEF (Product Environmental Footprint) de la UE.

#### Calendario de implementación

El Reglamento ESPR fue aprobado en julio de 2024 y establece un despliegue por fases. El calendario relevante para la industria del mueble es el siguiente:

- Julio 2026: Entrada en funcionamiento del registro centralizado de DPP. Los fabricantes e importadores pueden comenzar a registrar productos de forma voluntaria.

- Año 2027: El DPP se convierte en obligatorio para muebles comercializados en la UE. Los productos sin pasaporte digital no podrán acceder al mercado.

- Año 2028-2029: Actos delegados adicionales podrían ampliar los requisitos de información, incluyendo datos sobre condiciones laborales en la cadena de suministro.

#### Impacto en fabricantes europeos

Para los grandes fabricantes europeos, la transición es costosa pero manejable. Empresas como IKEA, Nowy Styl y Steelcase ya operan con sistemas ERP que rastrean materiales desde el origen.

El desafío principal es la estandarización de datos: cada componente —desde un tornillo hasta una plan-

cha de MDF— deberá tener su información documentada en formato compatible con el registro de la UE.

La European Furniture Industries Confederation (EFIC) estima que el costo de implementación del DPP oscilará entre 0,5% y 2% del precio de venta al público, dependiendo de la complejidad del producto y la madurez digital del fabricante.

Para PyMEs, que representan el 85% de las empresas del sector mueblera en Europa, la EFIC ha solicitado asistencia técnica y plazos de transición extendidos.

#### El desafío para exportadores latinoamericanos

El impacto más disruptivo será para los fabricantes y exportadores fuera de la UE. México, Brasil y Vietnam —los tres mayores exportadores de muebles al mercado comunitario desde fuera de Europa— deberán adaptar sus sistemas de producción y documentación para generar los datos requeridos por el DPP.

“El problema no es tecnológico, es de cadena de suministro. Un fabricante mexicano de muebles de cocina compra tableros de MDF a tres proveedores diferentes, herrajes de China, y acabados de dos distribuidores locales. Obtener los datos de composición y huella de carbono de cada componente requiere una trazabilidad que hoy no existe en la mayoría de las plantas”, advirtió Laura Méndez, directora de comercio

exterior de la Cámara Nacional de la Industria Maderera (CANAINMA) de México.

Brasil enfrenta un escenario similar. Aunque los grandes exportadores como Todeschini y Bertolini tienen sistemas de gestión avanzados, el tejido de PyMEs que abastece a intermediarios exportadores carece, en muchos casos, de registros digitales de materias primas.

#### Oportunidad competitiva

Pese a los desafíos, algunos analistas ven el DPP como una oportunidad para diferenciarse.

Los fabricantes que logren implementar la trazabilidad completa antes de que sea obligatoria podrán usar el pasaporte digital como argumento de venta frente a compradores europeos cada vez más exigentes en sostenibilidad.

“El DPP no es solo un requisito regulatorio. Es una herramienta de marketing. Un mueble con trazabilidad completa, contenido reciclado verificado y baja huella de carbono tiene un valor percibido mayor para el consumidor europeo”, señaló Andrea Tomasi, directora de sostenibilidad de EFIC.

La cuenta regresiva ha comenzado. Los fabricantes que esperen a que la obligación entre en vigor para actuar podrían encontrarse con la puerta del mercado europeo cerrada.

Fuente y foto: Notifix.

## Breves

### Balance final de 2025 marcó una tendencia estable en el mercado de maquinarias y tecnología para la madera, informó italiana ACIMALL

La Asociación Italiana de Fabricantes de Maquinaria para el trabajo de la Madera y el Mueble (ACIMALL) informó en mayo que la industria cerró 2025 con una caída de producción del 1 por ciento respecto de 2024. La producción total fue en 2025 de 2.398 millones de euros. La variación positiva respecto del balance preliminar fue el resultado de una recuperación de las exportaciones, que se combinaron con tendencias positivas en el mercado interno.

Estos dos factores compensaron los negativos resultados que se esperaban inicialmente. Las exportaciones alcanzaron en 2025 un total de 1.582 millones de euros, 6,6 por ciento menos que en 2024, mientras que las ventas en el mercado italiano totalizaron 816 millones de euros, 15 por ciento más que en 2024. La tendencia positiva en el mercado italiano se verificó al aumentar también las importaciones un 24,5 por ciento, que llegaron a 284 millones de euros en 2025.

### Las importaciones de productos de madera tropical de la Unión Europea aumentaron un 10% en 2025

La Unión Europea (UE) importó 1.608.800 toneladas de madera tropical y muebles de madera en 2025, un 10% más que en 2024, según los datos más recientes disponibles, informó Aitim de España. El valor de las importaciones aumentó un 7%, hasta alcanzar los 3.320 millones de dólares estadounidenses en 2025. Si bien se trata de una tendencia positiva, la realidad es que el incremento del año pasado apenas logró superar el mínimo histórico registrado en 2024, mientras que el aumento del 7% en el valor nominal de las importaciones resulta menos significativo si se compara con la inflación anual de la UE, que fue del 2,4% en 2025 y del 2,7% el año anterior.

Teniendo en cuenta la inflación, el valor real de las importaciones del año pasado fue significativamente inferior al de los años de comercio estable entre 2012 y 2019. También es muy incierto si las ganancias se mantendrán en 2026, ya que podrían ser más bien un indicio de los esfuerzos por acumular existencias antes de la entrada en vigor del Reglamento sobre el Uso de la UE (EUDR), que debía comenzar el 30 de diciembre de 2025, pero la UE acordó un nuevo aplazamiento de 12 meses el 18 de diciembre de 2026. En las semanas previas a dicho anuncio, se produjo un aumento significativo de las importa-

ciones, principalmente de madera contrachapada y muebles de madera procedentes de Vietnam. La decisión de la UE de imponer aranceles antidumping a la madera contrachapada de frondosas procedente de China en la segunda mitad del año pasado fue otro factor que impulsó el aumento de las importaciones de madera contrachapada de países tropicales, sobre todo de Vietnam, en la segunda mitad de 2025. Los precios unitarios nominales (sin ajustar por inflación) de la madera tropical y los muebles de madera importados a la UE disminuyeron de 2116 dólares estadounidenses por tonelada en 2024 a 2026 dólares estadounidenses en 2025. De este modo, se sitúan ahora en el punto medio del rango comprendido entre el pico del auge posterior a la COVID-19 en 2022 y la caída en 2023.

Los precios unitarios promedio de las importaciones de productos de madera tropical a la UE son ahora mucho más altos que antes de la pandemia de COVID, cuando nunca superaban los 1800 dólares estadounidenses por tonelada. Esto se debe en parte a la inflación y en parte a un cambio estructural en los grupos de productos de madera tropical importados a la UE, con una mayor proporción de productos terminados de mayor valor, incluyendo muebles y productos de carpintería en lugar de madera aserrada, molduras y troncos. El aumento de las importaciones de la UE de productos de madera compuesta tropical de mayor valor ha sido uno de los pocos aspectos positivos para la industria de la madera tropical en el mercado de la UE en los últimos años.

Los requisitos de geolocalización del Reglamento de la UE sobre la madera (EUDR) son particularmente difíciles para productos más complejos, como los muebles, para los que la madera se obtiene necesariamente de diversas fuentes, incluidos los residuos procesados secundarios. Muchas empresas fabricantes de muebles de madera en el sudeste asiático son pymes y a menudo dependen del suministro de madera de pequeños productores, lo que complica aún más las cadenas de suministro. Probablemente necesitarán un importante apoyo técnico y de marketing para garantizar su conformidad con el EUDR.

### Estudio científico revela que el uso inteligente de la madera puede enfriar el planeta

Un estudio publicado en la revista Nature Communications concluye que una estrategia de uso en cascada de la madera —en la que cada pieza se reutiliza múltiples veces antes de su disposición final— podría contribuir significativamente a la neutralidad climática global para 2050, informó Notifix. La investigación, liderada por científicos del Potsdam Institute for Climate Impact Research (PIK) de Alemania, cuantifica por primera vez el potencial combinado de los productos de madera como almacén de carbono y como sustituto de materiales con alta huella de emisiones.

El concepto de uso en cascada no es nuevo, pero el estudio aporta por primera vez un modelo cuantitativo global. La idea central es sencilla: un tronco que se convierte en madera estructural para construcción almacena carbono durante décadas. Cuando el edificio se desmonta, esa madera puede reciclarse en tableros de partículas. Cuando los tableros llegan al final de su vida útil, la biomasa residual puede utilizarse para generación de energía, reemplazando combustibles fósiles. En cada etapa, la madera cumple una función económica al tiempo que mantiene el carbono fuera de la atmósfera.

Solo al final del ciclo —cuando se quema para energía o se descompone— el carbono regresa al ciclo atmosférico, pero para entonces ha desplazado emisiones de otros materiales y combustibles durante 50 a 80 años. Los investigadores del PIK modelaron escenarios globales de uso de madera bajo diferentes estrategias. Los resultados principales son contundentes:

- Uso en cascada optimizado: Si todos los países adoptaran políticas que favorezcan la reutilización y el reciclaje de productos de madera, el almacenamiento neto de carbono en productos madereros podría aumentar un 40% respecto al escenario tendencial para 2050.

- Sustitución de materiales: Cada metro cúbico de madera utilizado en construcción en lugar de hormigón o

acero evita, en promedio, entre 0,9 y 1,1 toneladas de CO equivalente. A escala global, esto representa un potencial de mitigación de hasta 2,1 gigatoneladas de CO anuales para mediados de siglo.

- Comparación con BECCS: La bioenergía con captura y almacenamiento de carbono (BECCS), una tecnología frecuentemente citada en los escenarios del IPCC, requiere enormes inversiones en infraestructura y tierras dedicadas a cultivos energéticos. El estudio demuestra que el uso en cascada logra entre el 60% y el 75% del beneficio climático del BECCS, pero con tecnologías existentes y sin necesidad de nueva infraestructura a gran escala.

“El mensaje para los responsables de políticas públicas es claro: antes de quemar la madera para generar energía, hay que usarla tantas veces como sea posible en productos de larga vida útil. Cada año adicional que el carbono permanece almacenado en un producto tiene valor climático”, afirmó la Dra. Galina Churkina, coautora del estudio y experta en ciclo del carbono del PIK. El estudio refuerza el argumento a favor de la construcción con madera masiva (CLT, glulam, LVL), un sector que ha crecido un 15% anual en Europa durante los últimos cinco años. Edificios de madera de hasta 20 pisos ya son una realidad en países como Noruega, Suecia, Canadá y Australia. Cada uno de estos edificios funciona como un “banco de carbono”: almacena toneladas de CO que, en un escenario convencional, habrían sido emitidas durante la producción de acero y cemento.

La clave, según los autores, está en diseñar desde el inicio para el desmontaje. Si las uniones son mecánicas (tornillos, conectores) en lugar de químicas (adhesivos), los elementos estructurales pueden recuperarse al final de la vida del edificio y destinarse a un segundo uso. Este principio de “diseño para la reutilización” ya está incorporado en normativas de construcción de Finlandia y Países Bajos. América latina posee una ventaja competitiva natural: grandes extensiones de plantaciones forestales de rápido crecimiento (pino y eucalipto), con ciclos de cosecha de 15 a 25 años. Brasil, Chile, Uruguay y Argentina tienen la base forestal para convertirse en proveedores netos de madera para construcción y productos de larga vida útil.

Sin embargo, el estudio advierte que el beneficio climático solo se materializa si la madera proviene de bosques gestionados de forma sostenible y si se establece la infraestructura de reciclaje necesaria para cerrar el ciclo de cascada. “Más madera no es automáticamente mejor para el clima.

Más madera bien gestionada y utilizada en cascada, sí lo es”, precisó Churkina. El estudio se alinea con los objetivos del Acuerdo de París y el Pacto Verde Europeo, que buscan la neutralidad climática para mediados de siglo. Los autores recomiendan tres políticas concretas: incentivos fiscales para la construcción en madera, regulación que priorice el reciclaje de madera sobre su incineración directa, y estándares de certificación que verifiquen el uso en cascada a lo largo de la cadena de valor. Para la industria maderera global, el mensaje es estratégico: la madera no es solo un material de construcción. Es una herramienta climática, y su valor aumenta cada vez que se reutiliza.

### Mercado global de maquinaria para madera alcanzará USD 6.940 millones en 2031: cobots lideran la transformación

El mercado global de maquinaria para el procesamiento de madera alcanzará un valor estimado de US\$ 6.940 millones de dólares en 2031, según el último informe de la consultora Mordor Intelligence, informó el portal colombiano Notifix. La proyección implica una tasa de crecimiento anual compuesto (CAGR) del 4,78% durante el período 2026-2031, impulsada por la adopción de robots colaborativos, la digitalización de procesos y la creciente demanda de muebles modulares en mercados emergentes.

El dato más significativo del informe no es el volumen total del mercado, sino el segmento que crece más rápido: los robots colaborativos o “cobots” aplicados a operaciones de carpintería industrial. A diferencia de los robots industriales tradicionales —que requieren celdas de seguridad, programación especializada y grandes inversiones

## D&F Muebles

### Una clara propuesta editorial

Director - Editor  
**Eduardo Rodrigo**  
Propietario

Dep. Administrativo

**Claudia Lucero**

### Área 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](mailto: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"

**35 Años de Vida Editorial**



de capital—, los cobots están diseñados para trabajar junto a operarios humanos, son reprogramables en minutos y tienen precios de entrada desde US\$ 25.000 dólares. En la industria maderera, los cobots se están desplegando principalmente en tres operaciones: carga y descarga de piezas en centros de mecanizado CNC, lijado de superficies curvas y paletizado de producto terminado.

Fabricantes como Universal Robots, FANUC y la alemana KUKA han presentado en los últimos 18 meses soluciones específicas para talleres de madera, con pinzas adaptativas que manipulan piezas irregulares sin dañar la superficie. “El cobot no reemplaza al carpintero.

Libera al carpintero de las tareas repetitivas para que se concentre en el trabajo de mayor valor”, explicó Thomas Müller, director de automatización de HOMAG Group, durante la feria Ligna 2025. Uno de los factores estructurales detrás de la adopción de cobots es la creciente dificultad para encontrar operadores de CNC cualificados. Según datos de EUMABOIS, el déficit de operadores de maquinaria CNC en Europa superó las 45.000 vacantes en 2025, un 30% más que en 2022.

En Estados Unidos, la situación es similar: la Woodworking Machine Industry Association reportó más de 28.000 posiciones sin cubrir en el sector. La brecha de talento afecta especialmente a pequeñas y medianas empresas (pymes), que representan más del 80% de las compañías del sector maderero a nivel global.

Sin la capacidad de ofrecer salarios competitivos frente a sectores como la automotriz o la aeronáutica, estas empresas ven en la automatización parcial con cobots una alternativa viable para mantener la productividad.

Más allá de la robótica, el informe de Mordor Intelligence destaca otro eje de transformación: la integración de sensores inteligentes en maquinaria convencional. Sierras circulares, cepilladoras y tupíes equipados con sensores de vibración, temperatura y consumo eléctrico pueden ahora anticipar

fallos mecánicos antes de que ocurran, reduciendo paradas no programadas hasta en un 40%. Empresas como SCM Group (Italia), Weinig (Alemania) y Biesse han incorporado plataformas IoT en sus equipos de gama media y alta. Los datos se transmiten en tiempo real a paneles de control centralizados, donde algoritmos de machine learning identifican patrones de desgaste y recomiendan intervalos de mantenimiento. “Pasamos de cambiar cuchillas cada 8 horas por protocolo a cambiarlas cuando el sen-

sor indica que la calidad del corte está por debajo del umbral.

Eso nos ahorró un 22% en consumibles el año pasado”, detalló Carlos Ibarra, jefe de producción de Muebles Arteco en Jalisco, México, una de las primeras plantas medianas latinoamericanas en adoptar mantenimiento predictivo. El tercer motor del crecimiento del mercado es la demanda sostenida de muebles modulares y de autoensamblaje, un segmento que creció un 11% global en 2025. Cadenas como IKEA, pero también

fabricantes regionales en Asia y Latinoamérica, están ampliando su capacidad instalada con líneas de corte, canteado y taladrado de alta velocidad.

La tendencia hacia departamentos más pequeños en zonas urbanas, combinada con el auge del comercio electrónico de muebles, favorece productos que puedan empacarse en cajas planas y ensamblarse sin herramientas. Esto requiere maquinaria de precisión milimétrica en perforado y fresado, un segmento donde los CNC de 5 ejes están ganando

terreno frente a los equipos convencionales. Europa sigue siendo el mayor mercado para maquinaria maderera, con Italia y Alemania como principales productores. Sin embargo, Asia-Pacífico es la región de mayor crecimiento, liderada por India, Vietnam e Indonesia. En Latinoamérica, Brasil y México concentran el 70% de las importaciones de maquinaria del continente, con un crecimiento del 8% en 2025 respecto al año anterior. El informe concluye que las empresas que no inviertan en automatización durante los próxi-

mos cinco años corren el riesgo de quedar fuera de las cadenas de suministro globales, donde la trazabilidad, la precisión y la velocidad de entrega son cada vez más determinantes.



**ANUARIO 2026**

**Valor Agregado**  
La Industria Maderera en Cifras  
1991-2026  
35 años difundiendo las actividades forestal, maderera y del mueble nacional e internacional



Vigésima Novena Edición



Entrevista exclusiva

# Silla Haiku obtuvo el primer puesto en el Salón del Mueble Argentino 2025-2026

De pag.: 7

vativa, o que se lee diferente, pero con viabilidad productiva, es un riesgo que no todos están dispuestos a tomar. Yo hablo de lo poco que conozco, que es la gente que produce en madera maciza. Con todos los que hablé sí hay algo que se resalta, que es el tema de la desarmabilidad.

Así que evidentemente todos tienen la idea de exportar y de embalar mobiliario como para que pueda ser fácil la distribución fuera del país. Eso evidentemente empieza a ser algo condicionante para poder competir afuera o tener presencia en el exterior con un producto

nacional. Antes a lo mejor no era tan apreciado, pero con las dos o tres empresas que he hablado es algo que piden desde el vamos.

- Te pido una reflexión sobre el diseño en general, sea de mobiliario o de objetos, pero siempre vinculado al trabajo de la madera. ¿Cómo ves el

diseño en la actualidad? Estamos en un momento de recesión y baja de consumo. ¿Has notado cambios en el diseño argentino?

- He hablado de la desarmabilidad. Quizás habría que ir un poco por fuera de las tendencias, como proponer una especie de mobiliario contemporáneo,



Silla Akairo "estéticamente toma rasgos escandinavos y japoneses", señaló el diseñador.

pero atemporal al mismo tiempo. Estamos hablando de una silla (por Haiku) que tiene por lo menos diez años y al diseño se lo podría considerar como contemporáneo. Debería buscarse eso. El tema de que sea desarmable y de bajo peso para facilitar su distribución. Respecto del diseño del mueble en general, no podría dar una apreciación ajustada debido a que hace años me dedico al diseño y manufactura de una cantidad limitada de piezas propias, y en mucha menor medida a encargos industriales. Sí puedo afirmar que la gente nueva no tiene inconveniente en proponer algo viable pero que tenga relación con el arte, con las piezas únicas o con diseño de autor. Mucho menos con el tema industrial. Y en las últimas consultas por empresas, en cuanto a madera y placa, puedo comentar como denominador común la necesidad o búsqueda por competir exportando, lo que condiciona a briefs de mobiliario desarmable y de peso contenido. A nivel innovativo, veo un cierto temor a arriesgarse con propuestas formales más diferenciadas de las tipologías tradicionales, no siendo la causa en mi opinión la viabilidad productiva, ya que cero que hay gran cantidad de maquinaria específica instalada. La causa puede ser una lectura conservadora, fundada o no, de lo que consume nuestro mercado. También noto incremento en incorporar contrastes de textura - como cuero, tejidos, nativas en detalles de diferentes acabados- o el empleo de tableros finger-joint de especies locales.

Fotos: Gentileza Ernesto Torriano.

Todos nuestros diseños son limitaciones de las materias y especies de maderas citadas.

## Colección Decorativa

# 26+

U702 PG  
Gris Cachemira

U250 PM  
Beige Caramelo

U398 PM  
Castaño Cassis

U732 PG  
Gris Macadán

U665 PM  
Verde Mineral

U599 PM  
Azul Indigo

Ampliamos la variedad de Tableros Laqueados PerfectSense para tus proyectos de interiorismo. Nuestra Colección Decorativa 26+ incorpora 6 nuevas propuestas en tonos plenos, aptos para uso vertical y horizontal. Disponibles con textura ultra mate, antihuellas, o alto brillo.

Solicitá tu muestra A4



» [www.egger.com](http://www.egger.com)

@eggerlatam | in f @



MORE FROM WOOD.