

MAGAZINE

REVISTA

PORTE

International Furniture Industry Magazine / Comunicación entre empresarios muebles

- Celebran 10a Entrega de Galardones Placencia
- Expo Mueble Internacional Invierno, líder en Latino América
- Coppel, posible comprador de Suburbia



CALEGRIS IMPORTEC
MAGUINARIA PARA MADERA



CALEGRIS
IMPORTEC



TECNOLOGÍA QUE PERMANECE

- CALIDAD
- PRODUCTIVIDAD
- RESPALDO



www.importec.com.mx

+ 52 (55) 5384.0307 + 52 (55) 5363.0547

Av. Industria 21B, Col. Los Reyes Iztacala, Tlalnepantla Estado de México

Tecnología
innovación y
excelencia en
el servicio



**Duplique la vida de
sus herramientas de corte**
con nuestras maquinas
de afilado CNC

Nuestro Centro de Servicio de Afilado en CNC,
está certificado por LEUCO-STEHLER ALEMANIA.

Contamos con el servicio de afilado de
herramientas de diamante por electroerosión.

Representamos las mejores marcas
internacionales de herramienta:



SIERRAS

INCISORES

BROCAS

FRESAS Y CABEZALES

INSERTOS

CUCHILLAS

VENTOSAS PARA CNC

HERRAMIENTAS PARA CNC



www.sistemasalemanes.com.mx

Comisión Agraria #103, Cuatro Arboles
15730, México, D.F. Tels/Fax: (0155) 2598-2321
(0155) 2643-0327, (0155) 2643 4655
atencionclientes@sistemasalemanes.com.mx
ventas@sistemasalemanes.com.mx

WWW.TECNOMUEBLE.COM.MX

MAQUINANDO proyectos

17 18 19 20

agosto 2016

TECNO MUEBLE INTERNACIONAL

EDICIÓN XXVIII



MEXICO EN EXPO GUADALAJARA

25 VERANOS

motivo para celebrar

EXPO MUEBLE INTERNACIONAL VERANO

EDICIÓN XXV



17 al 20
agosto 2016

Guadalajara
MODA EN MUEBLE MEXICO



EXPOMUEBLEVERANO.COM.MX

T.+52 (33) 3343 3400 expos@afamjal.com.mx



L.01 800 087 2326 T.+52 (33) 3343 3400 tecnomueble@afamjal.com.mx
Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco, A.C.

f ExpomuebleInternacional t @expomueble i @Afamjal y Afamjal

15

IMEXFOR invita a su primera Convención en Los Cabos



16

Proteak se prepara para abordar el mercado mexicano de MDF



24

10ª Entrega de Galardones Placencia



46

Expo Mueble Internacional Invierno, Líder en Latino América



49

MIFF, abrió la temporada de ventas en el Sureste de Asia



Millenials la nueva generación de consumidores 10

BC presente en Expo Mueble GDL 17

La Z Boy México gana premio internacional 18

Elektra, ventas sin cambios al 4T; sin proyectos para AL 20

Ayer, hoy, mañana. ¿Y qué sigue? 22

Menor demanda de empleo entre muebleros de China 27

Colchones Wendy posiciona su estrategia hacia el 2020 30

Coppel nuevo candidato para comprar las 117 tiendas de Suburbia 32

Versa, 10 años Creando Espacios a La Vanguardia 34

Asiáticos ya están preparados para abordar a sus socios del TPP 36

Abre en Mayo Ikea en Las Vegas 40

39ª edición de Expo Ocotlán Mueblera 52

Expo IWF en Atlanta atrae la atención de empresarios Mexicanos 56

Expo Ampimm del 7 al 9 de Junio en CDMX 58

Expo Mueble BC del 19 al 22 de Mayo 60

DIRECTOR-EDITOR

Francisco Barrera del Real

DIRECTOR COMERCIAL

Rosy Gómez

MERCADOTECNIA

Christian Barrera Gómez

Mario Barrera Del Real

ARTE GRÁFICO

Angel Espinoza

angel.creativo@gmail.com

WEB MASTER

Angel Espinoza

REDACCIÓN

Lucía Rodríguez

Gerardo Reyes Rivera

Fernando de León Armas

Israel Neri

Luis Manuel Barrera

ASESOR CONTABLE

Felipe Dueñas Gómez

AUXILIAR ADMINISTRATIVO

KARLA BARRERA DEL REAL

CIRCULACIÓN

Francisco Barrera Gómez

PORTE, revista editada mensualmente. Reserva de derechos al uso exclusivo número 04-2008-102319143800-102, expedido por la Dirección de Reserva de Derechos del Instituto Nacional de Derechos de Autor. Autorizada como publicación periódica por SEPOMEX permiso PP 14-0015. Editor responsable de la publicación Francisco Barrera del Real. Certificado de licitud de título en trámite. Certificado de contenido en trámite. PORTE considera sus fuentes como confiables y verifica la información que aparece en la revista en la manera que le es posible, sin embargo puede haber errores en la exactitud de datos, PORTE ni ninguno de sus empleados o colaboradores asumen responsabilidad alguna por el contenido editorial o de los anuncios que se publican dentro de la revista. Prohibida la reproducción total o parcial del contenido sin previa autorización por escrito del editor. Costo de la suscripción anual (12 números) es de \$ 00.00 pesos en el territorio nacional.

SUSCRIBASE A REVISTA PORTE

\$ 800 Pesos 12 ediciones -una mensual-

Contáctenos: Tel (33) 3585 3722

magazine@revistaporte.com

Sierra Leona 1108-1

Col. Independencia

Guadalajara, Jalisco, México

C.P. 44379, Tel-Fax: 52 (33) 3585 3722

Email.com: magazine@revistaporte.com

www.revistaporte.com



Socio Fundador

www.fsmnet.org

Miembro Editorial



venecia

M U E B L E S

www.mueblesvenecia.com

Visítanos en Expo Mueble Internacional - Invierno 2016 17 al 20 de Febrero Salón Guadalajara Stands **3019 - 4018**

Mambo

151

Editorial

Luego de China, ¿Malasia?

La referencia son apenas 2,400 fábricas de muebles, pero el trabajo a nivel empresa y organismos es un ejemplo a considerar. El Consejo del Mueble tiene una visión muy definida e incluso recién lanzó un programa para desarrollar la industria del mueble basados en 5 aspectos fundamentales, con una visión de sector fundamentada en los organismos que esquivan la política y la demagogia.

No, esto no está sucediendo en México, es parte de la experiencia y conocimiento que tengo de la industria del mueble en Malasia, nuestro incipiente socio comercial.

Me dice el presidente del Consejo del Mueble de Malasia (MFC) "es más fácil y barato exportar hoy muebles a México, si lo hacemos directo nos aplican un arancel del 15% y los embarques son más caros; muchas empresas ya están vendiendo a tu país pero ingresando los muebles por Estados Unidos con quien no tenemos ningún arancel. Tenemos mucho por hacer en tu país".

Sin llamarlo de ese modo, el Clúster del mueble en Malasia se genera en toda su estructura y fundamento desde el bosque y su aprovechamiento sustentable, una industria maderera con plantaciones comerciales y fábricas productoras de tableros de madera, contrachapados, triplay, laminados; fábricas de muebles con tecnología de vanguardia, mano de obra calificada; para ese tipo de tareas es el programa del Consejo del Mueble, además hay una convocatoria para dar empleo inmediato a 30 mil empleados extranjeros dado que no hay mano de obra local.

Seguir describiendo su industria no es el objetivo ahora, pero sí lo es anticipar los retos que se pueden enfrentar con la nueva rivalidad empresarial con Malasia como futuro socio del TPPA como ellos definen al acuerdo de libre comercio entre los 12 países del pacífico, salvo que los Estados Unidos de Norte América determinen lo contrario y no rebase su congreso esta iniciativa. Como medio informativo de la industria del mueble, PORTE siempre ha tenido la información oportuna. Hace poco más de 10 años desplegábamos una sección que se denominada "La Influencia del Dragón", muchos se habrán de acordar que anticipábamos la llegada cuasi sin frontera de los productos chinos a México.

Hoy es momento para anticipar el nuevo reto: Malasia.

Francisco Barrera Del Real

NEW CONCEPT
Furniture Design



Ramón Castellanos # 969 Col. San Isidro, Guadalajara, Jalisco
Telefono: (33) 3168-6389 y (33) 3665-4069 | Nextel ID: 62*355474*2
Email: ventasnacionales@newconcept.com.mx

Millennials la nueva generación de consumidores

Los Millennials son la futura generación de consumidores y usuarios, un mercado sustancial con nuevas características, necesidades y demandas que conviene conocer por las repercusiones y transformaciones que exigirá a las empresas.

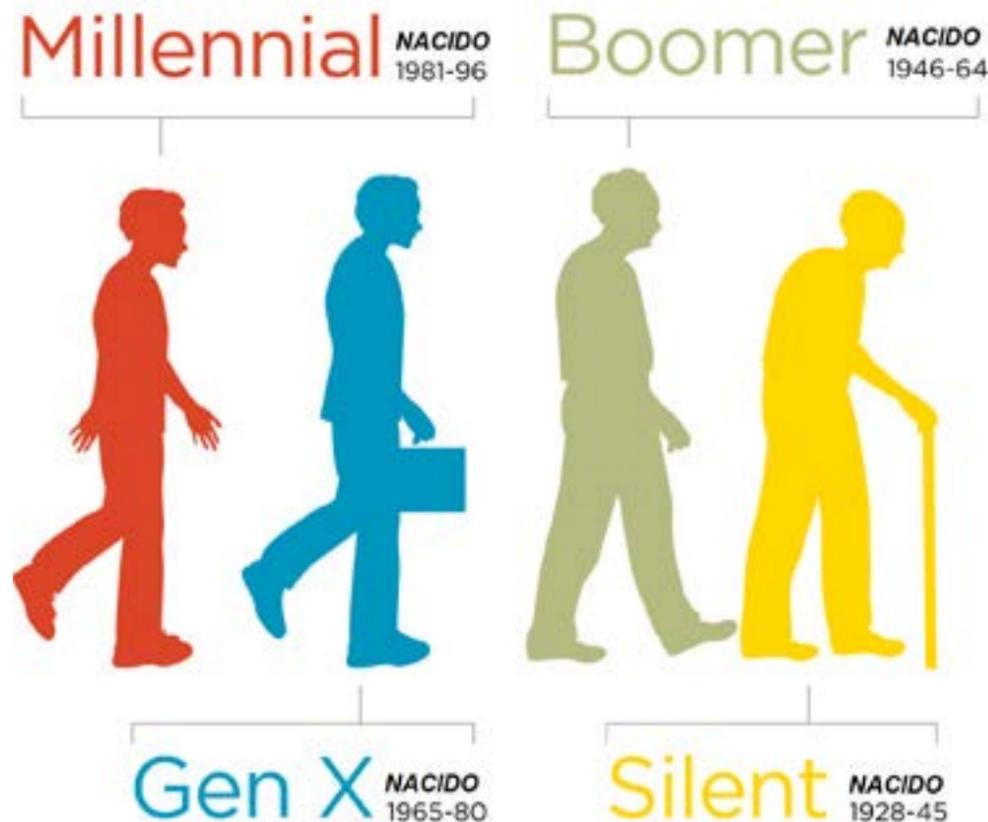
CARACTERISTICAS

1. Digitales

Son nacidos en la era digital. Se caracterizan por dominar la tecnología como una prolongación de su propio cuerpo. Casi todas sus relaciones básicas cotidianas están intermediadas por una pantalla. Para ellos, realidad y virtualidad son dos caras de la misma moneda. On y off están integrados. Prefieren internet a la TV convencional. El 59 % ve películas por internet y el 46 % televisión, también a través de internet, un porcentaje sensiblemente más alto que en otros grupos de edad. Es evidente que ni el prime time ni la publicidad clásica son buenas estrategias para llegar a este colectivo.

Las 5 características distintivas del consumidor de este milenio

Como Generación Millennials se ubica a los nacidos entre 1981 y 1995, jóvenes entre 20 y 35 años que se hicieron adultos con el cambio de milenio (en plena prosperidad económica antes de la crisis). Según el reporte de Tendencias Digitales Conecta tu marca con los millennials, actualmente en Latinoamérica un 30 % de la población es Millennial. Y según una proyección de la consultora Deloitte, en 2025, representarán el 75 % de la fuerza laboral del mundo.



DISEÑO
CALIDAD
INNOVACION

4 GENERACIONES
DE EXPERIENCIA NOS RESPALDAN



AV. FRANCISCO ZARCO No. 2316
COL. LINDA VISTA C.P. 47810
TEL: 01 (392) 9 25 56 96 / 9 23 13 27
OCOTLAN, JALISCO.
E-mail ventas_dischavoya@hotmail.com

2. Multipantalla y multidispositivo

Utilizan múltiples canales y dispositivos digitales para sus actividades. Tienen un comportamiento multitasking, es decir, con capacidad (o necesidad) de hacer varias cosas a la vez. Esto es así especialmente en Latinoamérica donde los consumidores son mucho más multipantalla, que en otras regiones.

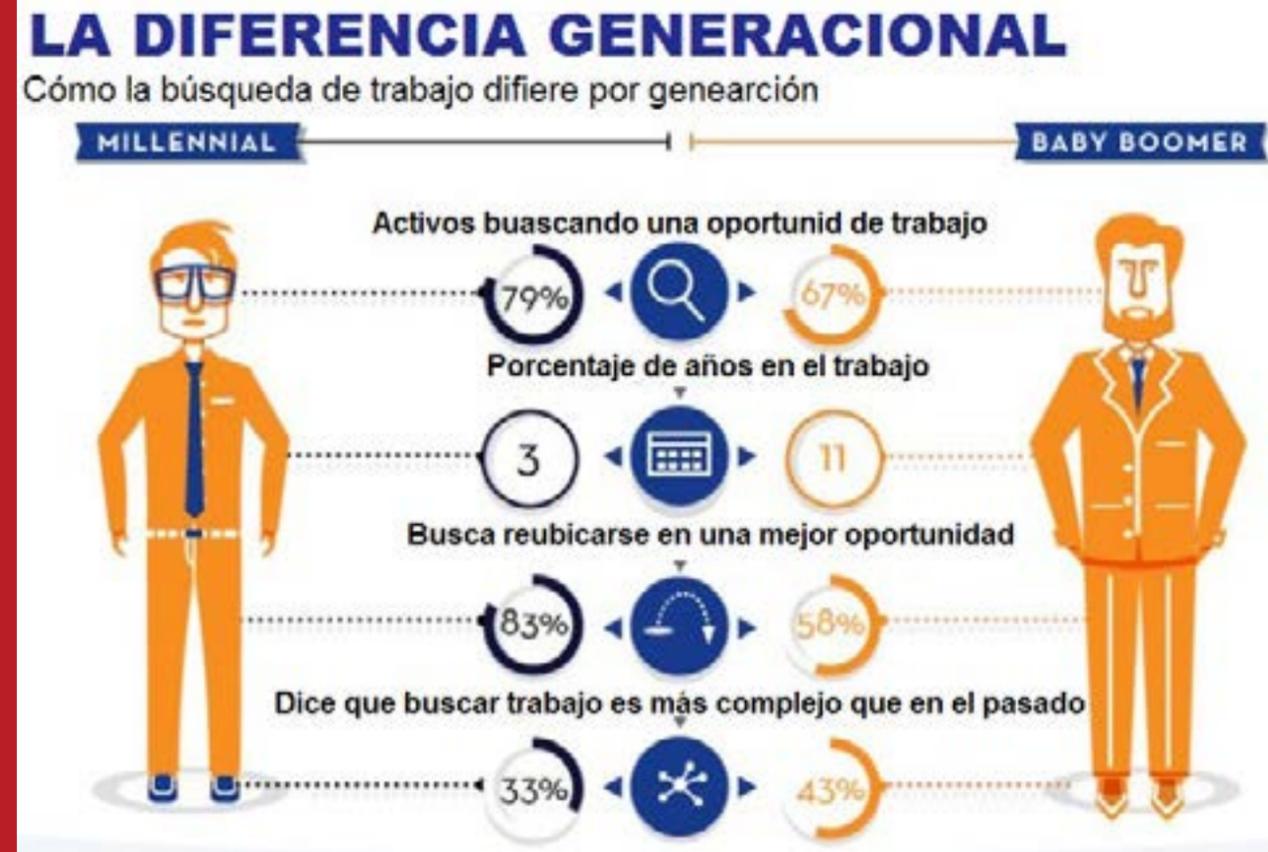
Se puede estimar que en promedio dedican alrededor de 7 horas al día para la conectarse online, utilizando múltiples pantallas digitales, lo que supone un 5 % más que el promedio mundial.

Las empresas deben utilizar una amplia gama de canales y dispositivos y mantener una comunicación y experiencia de cliente consistente y bien orquestada entre ellos. Es lo que se denomina omnicanalidad, no se trata sólo de poder interactuar a través de cualquier canal, sino de poder cambiar de uno a otro (o incluso utilizar varios a la vez). Las estrategias integradas (on y offline), la concepción multiplataforma y la narrativa transmedia se impondrán en la comunicación. En una palabra, nuevas formas de comunicación y de otro lenguaje.

3. Nomóforos y appdictos

Su vida es móvil y su pantalla principal de entrada a la Red es ya una pantalla móvil. Un 78 % de los Millennials en Latinoamérica posee un móvil (un 10 % más que el año anterior), un 37 % tablet, un 70 % laptop y un 57 % desktop, según Telefónica Global Millennial Survey 2014. Este colectivo ha hecho de las pantallas de proximidad su acceso de referencia para la socialización, el trabajo y el ocio, integrándolas completamente en su vida cotidiana. Son adictos al móvil, sienten la necesidad de una constante conectividad y el 45 % admite que no podría estar un solo día sin su smartphone.

Existe una gran diferencia generacional en lo que se refiere a la interacción entre clientes y empresas a través de apps. La demanda de los Millennials está impulsando el extraordinario crecimiento de las aplicaciones móviles (en el Appstore se registran a nivel mundial 5 millones de descargas de aplicaciones diarias). Ante esta realidad, las compañías deben construir y mejorar la funcionalidad de sus aplicaciones móviles ya que se han convertido en una potente herramienta de venta que permite mejorar la experiencia de compra.



Mobiliario con estilo y vanguardia para tu oficina

UN ESTILO DIFERENTE PARA CADA AMBIENTE®

VERSA CONCEPTO TIENE UN UNIVERSO DE OPCIONES EN MUEBLES Y SILLAS PARA OFICINA QUE AYUDARAN A RENOVAR TU ESPACIO. NUESTROS PRODUCTOS CUENTAN CON UNA GARANTÍA DE 5 AÑOS, NORMAS DE CALIDAD INTERNACIONAL. EMPRESA CERTIFICADA EN ISO 9001:2008.



COLLENA LINE A ALTO • MUEBLES LINE A XXY

LIDERAZGO EN MUEBLES Y SILLAS PARA OFICINA
BUSCA NUESTRA RED DE DISTRIBUIDORES
www.versa.mx



4.Sociales

Son extremadamente sociales. Un 88 % de los Millennials latinoamericanos tiene perfiles en redes sociales. No son sólo un medio de comunicación para ellos sino una parte íntegra de su vida social. Consultar, compartir y comentaren ellas es la principal actividad que realizan a través de sus teléfonos inteligentes. Estos nuevos consumidores son activos y antes de comprar buscan y escuchan opiniones, generan y comparten contenidos y son muy sensibles a su experiencia online. Si la experiencia con una empresa o servicios es positiva suelen compartirla y recomendarla y se fían más de la opinión de sus amigos que de la emitida por las propias marcas para tomar decisiones de compra. También prefieren las redes sociales como medio para interactuar con las empresas, un 65 % prefiere las redes sociales al contact center para ser atendidos.

5.Críticos y exigentes

Son mucho más críticos, exigentes y volátiles. De hecho, un 86 % de los consumidores actuales declara que dejaría de hacer negocios con una empresa debido a una mala experiencia de cliente, frente al 59 % de hace 4 años. Y, para los Millennials, las experiencias digitales negativas en línea y móvil tienen un impacto negativo mucho mayor que sobre otros grupos de edad.

Esta realidad debería encaminar a las compañías a situar la experiencia del consumidor en el eje central de su estrategia, en términos de relación, comunicación y organización. Para ello, las empresas deben dejar de concentrarse en las características del producto, para identificar las experiencias del usuario. De hecho, según el Quarterly Digital Intelligence Briefing: 2014 Digital Trends, el 20 % de las empresas dice que la experiencia del cliente será la gran oportunidad. Los negocios ya no son sólo servicios y productos, son también relaciones y la experiencia de compra es casi tan relevante como el propio producto.

Valoran la participación y la colaboración, prefieren compartir a poseer y exigen nuevos valores como la transparencia, la sostenibilidad y el compromiso social. Aquellas empresas que sepan implicar a los consumidores, permitiéndoles aportar sus ideas en la creación y el desarrollo de sus productos y sentirse parte de la marca, conquistarán al consumidor Millennial.

Aportación: Antoni Gutiérrez



IMEXFOR invita a su primera Convención en Los Cabos

La Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de Productos Forestales, A.C. (IMEXFOR) lanzó la convocatoria a su Primera Convención Imexfor, la cual se llevará a cabo del 26 al 29 de Mayo próximo, en Los Cabos, Baja California.

La invitación es extensiva a las empresas y empresarios del sector de las maderas, tableros y sus derivados, así como los interesados y relacionados con las acciones que realiza la Imexfor.

El programa se está elaborando a conciencia y se espera concluirlo a la brevedad, tomando en consideración la participación de reconocidos conferencistas con amplio conocimiento en el mercado que deriva de los productos forestales.

La expectativa es mayor para los convencionistas, más aún en plena efervescencia ante la inminente firma del Acuerdo Estratégico Trans-Pacífico de Asociación Económica o TPP que nos pondrá en las mismas condiciones de práctica que países netamente del dominio forestal como Malasia, Canada, Chile y otros potenciales concursantes en el mercado mexicano como los serán Australia, Perú, Vietnam, etc.

Sin duda la Primera Convención Imexfor que tendrá su realización en el JW Marriot de Los Cabos, Baja California genera un amplio interés y llega en el momento propicio.

Los empresarios y empresarias interesadas en atender la convocatoria tendrán a su disposición precios especiales de alojamiento diario que van desde los \$5,400 pesos por persona que incluye desayuno, comida y cena (habitación doble).

Referente a las empresas patrocinadoras de la Convención Imexfor, la Dirección Ejecutiva de la Asociación informó que ha clasificado en tres niveles a las empresas que subsidiaran el evento: Platino, Oro y Bronce e inversiones de 30 mil, 20 mil y 10 mil pesos respectivamente, con el derecho a integrar la imagen

AZENTI®

made in Italy



VESPER
Christoph Jann

Datáhuas 133- Doctor Reforma
Guarabara, Jalisco C.P. 44610

Tl: (01 33) 3619 0601
Fx: (01 33) 3619 0599

01 800 439 0001
www.affra.com

de la empresa, entrega de información para que sea distribuida a los participantes en sus habitaciones, imagen de su empresa en los salones en los cuales tengamos reuniones o eventos, espacio para exhibir sus productos y/o servicios, listado completo e información de contacto de todos los participantes.

Para solicitar más información con Irma Ballesteros al teléfono: (55) 5255 3283 o al email imexfor.direccion@gmail.com

Planean punto de venta en CDMX muebleros de Morelos

De entre un 20 y 25 por ciento se espera en este año aumentar las fuentes de empleo en el sector mueblero, revela José Acevedo Medina, presidente de este sector en Morelos.

El pasado mes de enero 19 fabricantes de muebles expusieron sus productos en Expo Mobiliario con la finalidad de detonar y levantar por tercer año consecutivo la industria mueblera, "los resultados son buenos, hemos traído buenos pedidos y las relaciones se han incrementado", señaló.

El presidente de la Asociación de Fabricantes de Muebles de Morelos, adelantó que derivado de los resultados positivos que se han generado en los tres años donde han participado los fabricantes morelenses, propondrán la instalación de un centro de encuentro de manera permanente.

La propuesta de instalar un punto de venta a nivel nacional de muebles en la Ciudad de México, para generar un escaparate a nivel internacional de manera permanente, "la idea es que todos los industriales del país tengan un espacio para mostrar sus productos", señaló.

Acevedo Medina mencionó que además de presentar sus productos a miles los asistentes a la Expo, su participación les permitió mantener sus fuentes de empleo y ampliarla, además de incentivar a todos los fabricantes a exportar a otros países.

La instalación del centro de negocios de la industria mueblera se propone para todos los industriales del país para que puedan exhibir sus productos y presentarlos a nivel internacional.

Proteak se prepara para abordar el mercado mexicano de MDF

"La industria forestal mexicana ha estado desatendida durante mucho tiempo, cuando en el país existen todas las condiciones económicas necesarias para desarrollarlo. El sector forestal es el mayor deficitario (...) en la balanza comercial. Estimamos que el año pasado México importó 7,000 millones de dólares en productos forestales que van desde cartón hasta madera y papel", comentó el director general de Proteak, Gastón Mauvezin.

Mauvezin reveló que este sector en México aporta menos de 1% del PIB nacional, cuando en países como Estados Unidos es más grande incluso que el automotriz, además puntualizó que hace falta una política integral que busque incentivar el sector, así como impulsar la educación y especialización, pues hacen falta profesionales especializados entre ingenieros forestales y técnicos.

Este año Proteak lanzará al mercado sus tableros Tecnotabla MDF (fibra de densidad media), cuyos principales clientes serán los fabricantes de cocina y de la industria mueblera.

Los tableros MDF de su línea Tecnotabla se obtendrán de su nueva planta en Tabasco y estarán hechos con las plantaciones de madera de eucalipto.

Su nueva planta en Tabasco tiene una capacidad de producción de 280 mil metros cúbicos al año, de los cuales 60% va al mercado nacional y el resto, a la exportación.

Con Tecnotabla, la empresa incursionará en los tableros MDF, donde no tienen participación. "Con el lanzamiento de Tecnotabla intentamos alcanzar 40% de este mercado en los próximos tres años. Actualmente, 90% de estos tableros son importados y el dominio del mercado lo tienen los chilenos y brasileños".

El mercado de tableros MDF en México tiene un valor de 500 millones de dólares, mientras que el mercado de tableros de todo tipo ronda los 2,000 millones de dólares anuales en México.

Proteak es una firma mexicana que desarrolla plantaciones forestales para después explotarlas comercialmente. Teca es una de sus líneas de madera, especie tropical que lleva 20 años en desarrollarse y que la empresa importa de Asia.

Su otra línea es eucalipto, madera de más rápido crecimiento, utilizada para tableros y papel.

Proteak

BC presente en Expo Mueble GDL

Como parte de los esfuerzos que realiza el gobierno de Baja California por impulsar los productos bajacalifornianos en otros mercados, miembros del Comité Organizador de Expo Mueble Baja California 2016, participaron con un módulo de promoción en la Expo Mueble Internacional Invierno 2016 el pasado mes de febrero.

Con el propósito de promover la participación de empresas muebleras en la próxima edición a realizarse del 19 al 21 de mayo en el Centro Metropolitano de Convenciones en Rosarito, el presidente del Consejo Consultivo Económico de ese municipio, Juan Bosco López; el director del Organismo, Aron Victorio Escalante, así como el subsecretario Babun Villarreal y el Director de Desarrollo Regional de SEDECO, Ivan Martija; estuvieron en el acto inaugural y el recorrido posterior acompañando a Rigoberto Chavez Arriaga, Presidente de la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco (AFAMJAL).

Babun Villarreal dijo como resultado de la cooperación entre las Secretarías de Desarrollo Económico de Jalisco y Baja California, se estableció la relación con AFAMJAL para juntos impulsar la Expo Mueble Baja California y posicionar la variada oferta de muebles en el mercado fronterizo con productos innovadores tanto en diseño como en materiales y tendencias.

"Buscamos que la oferta de decoración que conjuntamente ofrecen los dos estados, tenga una mayor presencia en el mercado exterior, atrayendo a lo principales compradores del sur de Estados Unidos y el norte de México para crear y desarrollar relaciones comerciales", comentó el funcionario estatal.

Piel de tapicería residencial y automotriz
Corte y costura de piel

carezza
diseño en piel

www.carezzapelle.mx
(33) 3168 3242 / (33) 3637 8184

“Para ello se han realizado diversas acciones de promoción e la región tanto de California como Arizona y ahora con un stand dentro del evento en Guadalajara donde se brindara información sobre oportunidades de negocio y asistentes esperados”. Añadió Babun Vallarreal.

Por otro lado, el Subsecretario dijo que la cooperación puede extenderse a otros ámbitos ya que la gran oferta de productos y servicios de Jalisco puede encontrar en Baja California una extraordinaria plataforma comercial para atender el mercado de la zona noroeste y por supuesto los atractivos mercados de California y Arizona, mientras que la gran experiencia logística que tienen las empresas de Baja California es un valioso activo que pueden aprovechar las empresas de Jalisco.

CCDER

La Z Boy México gana premio internacional

Para alcanzar un crecimiento de su producción estimado entre 5.6 y 6 por ciento, la empresa La Z Boy aumentó su plantel laboral en la fábrica de muebles ubicada en Ramos Arizpe, Coahuila, así lo confirmó a los medios de información el gerente de la planta, Armando Valdez Valdez.

La Z Boy es una empresa que va viento en popa y tiene ahora mil 460 empleados y produce 28 mil unidades semanales, y acaban de lograr el Premio de Calidad La-Z-Boy Internacional de toda la industria mueblera que es otorgado por la oficina central de La Z Boy.

La compañía elaboradora de cubiertas de muebles avanza sin dificultades con la gente que tienen de Parras y algunos otros estados de la República Mexicana, y reconoce Valdez Valdez que ese personal es el que los ha puesto en el mejor nivel de la industria mueblera a nivel internacional en seguridad y calidad.

“Este año calendario se va a crecer un 5.6 a un 6 por ciento en producción y en calidad vamos a seguir siendo los pioneros, y en seguridad vamos a ser los más seguros de la industria mueblera en el ámbito internacional y van a sumar de 60 a cien trabajadores más este año”.

Hasta 20% aumenta mueble importado por paridad peso-dólar

El aumento del valor del dólar frente al peso impactó en un aumento promedio del 20 por ciento en el precio de los muebles importados y en el nacional de entre un cinco a siete por ciento, estimó ayer el presidente de la Cámara Nacional de Comercio delegación Chihuahua, el mueblero Carlos Fierro Portillo.

Destacó que la industria mueblera nacional es ahora más competitiva que la de importación y se ha beneficiado con mayores ventas, tan solo por el hecho de que hay un diferencial en precio del 13 por ciento en promedio.

Carlos Fierro Portillo, observó que hasta ahora el deslizamiento del tipo de cambio favorece a la industria mueblera nacional, porque la hace más competitiva en precio respecto de las importaciones, pero de aumentar más el valor del dólar frente al peso, la situación puede ser delicada no solo para el sector mueblero, sino para todos.

Carlos Fierro explicó que el peso mexicano se habría devaluado alrededor del 20 por ciento y eso lleva a que el exportador impacte a la alza el precio del mueble importado en al menos un cinco por ciento, para sacar un margen de utilidad.

Precisó que los proveedores ofrecen descuentos especiales a los distribuidores y el precio al consumidor puede verse ajustado en un 18 por ciento para no salir por completo de mercado.

En cambio el mueble nacional se ha visto impactado a la alza entre el cinco a siete por ciento, por lo que es más atractivo y accesible para el consumidor final.

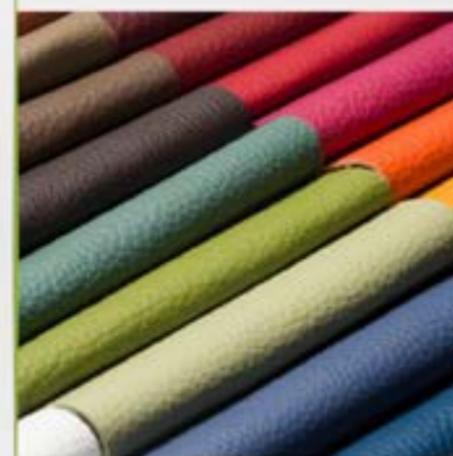
Informó que los muebles de importación provienen principalmente de Asia, principalmente de China y algo de Estados Unidos, donde más bien se arman las salas del extranjero y entran a México con menos arancel.

Señaló que la venta de mueble nacional tuvo el año pasado un aumento del orden del 5 a 10 por ciento y este año la tendencia es buena.



COMERCIAL DE INSUMOS
PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE, S.A. DE C.V.

TIENDA DEL TAPICERO Todo para el Fabricante Mueblero
Telas, hule espuma, vinil, herrajes, grapas, resortes, etc.
Amplio catálogo en **TELAS** y **CONSUMIBLES**
¡ Nos esmeramos en la atención personalizada !



AV. TONALA # 3107 COL. REY XOLOTL, TONALA, JALISCO, Tel (33) 3683 8244 y 3334 5880
comercial_clim@hotmail.com, tiendadeltapicero@hotmail.com, www.tiendadeltapicero.com.mx
Guadalajara: Península # 2904, Col. Santa Eduwiges, Tel 1 593 2058, tiendatap_deksur@hotmail.com
Ocotlán: Efraín González Luna # 196 C. Tel 01 392 1141 212, tiendatap_ocotlan@hotmail.com
Zapopan: Av. Experiencia # 279, Colonia El Batán, TEL: 24100997, tdtzapopan@hotmail.com

Elektra, ventas sin cambios al 4T; sin proyectos para AL

Luego de sumar en el cuarto trimestre del 2015 ventas por 20 mil 399 millones de pesos, sin cambios respecto al mismo periodo de un año previo; vio cómo su flujo operativo se elevó 18.3% a 2 mil 729 millones de pesos.

Pero la noticia más reciente en el tema bursátil resulta ser que Grupo Elektra, la cadena de tiendas de aparatos electrodomésticos y muebles más grande del país y dueña de Banco Azteca, recabó 5,000 millones de pesos (291 millones dólares) con la venta de un bono a tres años

La empresa emitió el bono con base en un programa que le permite recabar hasta 10,000 millones de pesos (531 millones de dólares) con la venta de bonos a largo plazo y que autorizó la Comisión Nacional Bancaria y de Valores en marzo del 2014.

Elektra tiene planeado destinar los recursos obtenidos a refinanciar pasivos, realizar inversiones de capital y a capital de trabajo, así como a la expansión de sus operaciones y fines corporativos diversos, dijo la empresa en el prospecto preliminar del bono.

Pero la buena noticia es que el cierre de operaciones en Brasil no ha traído repercusión alguna en Guatemala, Honduras, Salvador, Panamá y Perú, donde siguen muy bien posicionados en esos respectivos mercados.

Elektra ha dejado en claro que las operaciones en esos países son totalmente independientes. No hacemos transacciones entre ellos. Cada uno tiene su propio mercado y está dedicado al sector popular en cada lugar. En mayo 2015 decidimos cerrar Banco Azteca de Brasil, se lo comunicamos al banco central de ese país y es un proceso que va avanzando”, se dio a conocer literalmente.

Ahora el trabajo de Banco Azteca es ampliar su abanico a más clientes en la base de la pirámide nacional; hay gran potencial entre la población de ingresos bajos y medios. Hay 26 millones de familias en todo el país, en la base de esa pirámide existen 17 millones de familias, existen 80 millones de personas. Entonces, todos los bancos que nos dedicamos a ese nicho estamos lejos de cubrir ese nicho”, así se leyó en diversos medios de comunicación en febrero pasado.

Nada para América Latina

Como se informó oportunamente por medio de PORTE, Elektra dejó el territorio brasileño prácticamente al cierre del año pasado y por ahora no hay ningún plan para reactivar la presencia en América Latina.

Staff



Ayer, hoy, mañana. ¿Y qué sigue?

Rompiendo paradigmas; mejorando tiempos y procesos

La primera clave del éxito en la actualidad es hablar diferentes idiomas, un dominio mínimo de dos ahora resulta ser muy poco, tres o cuatro idiomas abren las puertas al mundo de la globalización.

Pero además hay otros aspectos que facilitan alcanzar el desarrollo y el éxito.

CONDICIONES ACTUALES

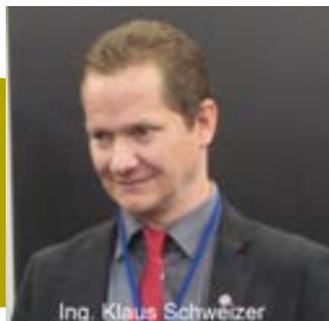
En México existen según estadística 31,483 unidades económicas que trabajan la madera, desde un operario hasta las grandes empresas, pero para un país con una población cercana a los 120 millones de habitantes esta cantidad nos indica que bajo un promedio internacional hacen falta 60 mil unidades económicas productivas de este sector.

¿Sabían que en México se perdieron más que 100mil empleos en el sector del mueble en los últimos 15 años? Esto se generó por la falta de productividad, diseño, adaptación al mercado internacional y fabricación sin estándares de calidad y producto.

Aquí surge una pregunta del Ing. Klaus Schweizer en su más reciente conferencia a sus oyentes: ¿Cuál es el promedio de tiempo para fabricar y armar un archivero con 3 cajones trabajando solo una persona en su actualidad? y la respuesta de los participantes fue en general 5 horas.

El Ing. Klaus responde: Sorry, reprobados: Hoy en día, el mueble mencionado se fabrica y ensambla en máximo 21 minutos usando tecnología, procesos óptimos y estándares de calidad.

Reflexión: México es uno de los 5 líderes en la exportación de autos a los mercados más exigentes Estados Unidos, Europa, Canadá y al resto del mundo.



Les preguntó: ¿Qué nos falta para lograr el mismo modelo en la producción de muebles? ¡Es posible! Y así convertirnos en líderes exportadores de muebles para el mundo. Son muchos pasos a seguir, y años de trabajo por concluir.

Pero como queremos llegar a esto si hoy en día el mayor porcentaje de los fabricantes de muebles, no saben el costo exacto de producción de un mueble fabricado??? Y etc...

Unos primeros tips les puedo compartir por experiencia y caso de éxito:

1. "El primero que debe cambiar es el dueño", Si el no cambia paradigmas y promueve la actualización... todo el proyecto irá a la baja
2. Romper paradigmas personales
3. Alianza con un equipo de expertos, proveedores.
4. Conocer costos fijos, costos de proceso y materiales aplicados por los proyectos de fabricación
5. Contratar personal calificado, por ejemplo un ingeniero de procesos para la mejora continua
6. Capacitar constantemente al personal, cada año para ellos cursos de mejora y actualización
7. Disciplina laboral. Se juega en la casa, se pasea a los niños el fin de semana y no el material de trabajo en la fábrica, es decir procesos establecidos muy claros y medibles.
8. Compra de materia prima, insumos, etc, en Alianzas. Compra en volumen mejora el precio
9. Realizar pedidos anuales con compromiso de compra calculando el precio por monto anual, entregado en secciones durante el año.
10. Enviar a personal operativo, diseñadores, ingenieros a exposiciones de proveeduría. Ellos en muchas ocasiones ven más oportunidades de mejora que el mismo dueño, ya que son los que trabajan diario en la fabricación y diseño.
11. Eliminar area de retrabajos y arreglos. Los procesos de producción tienen que estar controlados y ajustados en su lugar... Cero Merma es el objetivo.
12. Fabricación en alianza con otros fabricantes. Cada quien se especializa en un area...
13. etc, etc, etc



Donde estuvimos ayer, donde estamos hoy y donde queremos estar mañana.

En las fábricas de muebles se requiere adaptar procesos, sistemas de trabajo, orden en todos los niveles, capacitar al personal, adquirir la tecnología que realmente se necesita para mejorar la producción. La industria automotriz es un modelo que debemos seguir.

En la industria del mueble hay múltiples casos que ilustran lo que no se debe hacer; empresas que tienen un establo y se engañan pensando que tienen una fábrica de muebles; hay otros que se engañan y endeudan comprando la maquinaria e implementos que no se necesitan, porque no han entendido que deben asesorarse y no pretender que lo saben todo. Deben asesorarse con gente que conoce de la fabricación de muebles.

Tengo en mente un caso de éxito de una empresa que ganó una licitación, analizamos y realizamos el proyecto con un grupo de expertos... y hoy en día, este cliente, fabrica miles de gabinetes por mes, con sueños realizados, logrando metas exitosamente.

Juntando y sumando experiencias, conocimientos, rompiendo paradigmas... Es posible: Vamos juntos a recuperar la industria del mueble, veamos la industria automotriz como un ejemplo y así tendremos todos un futuro mejor.

Por : Klaus Schweizer, CEO Felder Group México.



FABRICANTES de espuma flexible de poliuretano.

Laminado
Dimensionado
Peeler
Desarrollos especiales



¿NOS INTERESA TRABAJAR CON USTED!

www.multiespumas.com.mx

Atencionclientes@multiespumas.com.mx

Tlaquepaque, Jalisco, México

Tel: (33) 8995-3567 / (33) 3692-8254

ENTREGAS A TODA LA REPUBLICA

10ª Entrega de Galardones Placencia

Ya son 10 las ediciones de la Bienal Entrega de Galardones Placencia que en su más reciente edición se realizó el pasado 18 de febrero 2016 y entre las agradables sorpresas de la noche fue el marco de realización, el salón performance "Desfilia" de Expo Guadalajara.

La Diosa Maya del Comercio se hizo presente por medio del Galardón que reciben aquellas destacadas empresas que integran el selecto grupo de proveedores de Mueblerías Placencia.

La selección de los 3 nominados, empresas que se destacaron en las áreas de calidad, diseño y servicio, es por medio de exhaustiva evaluación en las 7 diferentes tiendas y además estas categorías se dividen por tipo de mueble: tapizados, recámaras/comedores y mueble complementario/decoración.

Esta evaluación desde luego que es llevada a cabo puntualmente; para entregar un Galardón a la Calidad se considerada el acabado interno y externo, calidad de materiales utilizados, frecuencia de reclamaciones, calidad de empaque, entre otros.

Respecto a la valoración del Diseño, se considera: modernidad, originalidad y buen gusto, aceptación del modelo por el cliente, frecuencia de nuevos modelos, funcionalidad, etc.



Para otorgar el Galardón al servicio en los tres diferentes rubros de productos, se consideran elementos como: cumplimiento a tiempo en la entrega de mercancía, respuesta oportuna al departamento de garantías y servicio post venta.

La agradable velada fue del total agrado de los más de 200 empresarios nacionales y sus homólogos internacionales que también se dieron cita en

nutrido grupo.

Acorde al programa de la noche y en un escenario pletórico se procedió a la 10ª Entrega de Galardones donde resultaron los ganadores por rubro fueron las empresas:

MUEBLES TAPIZADOS

Muebles Boal – DISEÑO

Divani Piel – CALIDAD

Ares Industrias – SERVICIO

RECAMARAS/COMEDORES

Balance Furniture – DISEÑO

Loma Alta – CALIDAD

JV de Occidente – SERVICIO

MUEBLE COMPLEMENTARIO/ DECORACION

Class Iluminación – DISEÑO

Tempur Sealy .- CALIDAD

Codimuba - SERVICIO



A la cita de gala con sus proveedores acudieron todos los integrantes del consejo directivo de Grupo Placencia, Lic. Fernando y Lic. Leonardo Placencia Martínez y el presidente del Grupo, Sr. Leonardo Placencia Enríquez.

Al finalizar la entrega de los 9 Galardones el Lic. Fernando Placencia Martínez emitió un mensaje a la concurrencia, en donde se destacaron sus palabras referente al compromiso que deben asumir todos los integrantes de Grupo Placencia, en particular proveedores comprometidos con la identidad de la empresa y el compromiso con su imagen, trascendencia y responsabilidad con sus clientes.

Posteriormente un emotivo mensaje emitió el Sr. Leonardo Placencia Enríquez, poniendo de relieve sus inicios como aprendiz de carpintero, la herencia de trabajo, entusiasmo y responsabilidad que le dejó su señor padre.

Con la emotividad de los galardonados eché el pensamiento muy hacia atrás, recordé que nací oliendo a viruta, aserrín....me remonté hasta hace 80 años, cuando mi padre inició lo que hoy es Muebles Placencia. Tenía 15 años cuando mi padre ya logró crear su fábrica de muebles, tiempo en que lamentablemente falleció.... el mundo se me vino encima, pero nos establecimos





y tiempo más adelante mi dio mucho gusto cuando logramos comprar las primeras máquinas de marca... seguimos caminando hasta cuando llega el primer gran cambio con la llegada del aglomerado que vino a cambiar radicalmente la manera de hacer muebles....luego llego el pegamento blanco, la pistola, la laca y cambio la forma de hacer mueble con goma laca...para hacer un mueble con calidad como sigue siendo ahora con los productos que fabricamos y los muebles que compramos.

Todo esto me lleva a apreciar lo que es un fabricante de muebles, el esfuerzo, el trabajo, la lucha, el sacrificio. Lo que hacemos esta noche, de premiar, es valorar a la gente que ha hecho un mayor esfuerzo, es una noche fundamentalmente para eso.

Además esta noche es para convivir con nuestros amigos, los proveedores y para decirles que todos los que están ahora aquí son excelentes proveedores, Muebles Placencia es exigente sobre a quién le debe comprar. Aprecio su labor, su esfuerzo y los felicito a todos.

A quienes recibieron el premio, por mi experiencia, sirve de estímulo, de reto para que muchos de ustedes aspiren a lograr este Galardón en el próximo evento. Deseo que sigamos haciendo más y mejores negocios, pero sobre todo que sigamos siendo más y mejores amigos", concluyó así su mensaje envuelto entre los aplausos de la concurrencia.

La velada continuó con una excelsa cena, selecta música y un show del total agrado de los asistentes.

Los 18 años de tradición que cumplió la Bienal Entrega de Galardones Placencia había entonces llegado a su final, dejando un sentimiento placentero por igual a todos quienes asistieron al evento de mayor tradición y trascendencia a nivel nacional en cuanto a mueblerías de refiere..

Por: Francisco Barrera, periodista



Menor demanda de empleo entre muebleros de China

La escasez de mano de obra anual luego de la Fiesta de Primavera en las regiones manufactureras costeras de China es menos severa este año debido a la caída en los pedidos.

En el distrito de Keqiao, un área de manufactura textil en Shaoxing, provincia de Zhejiang, se ofrecieron menos empleos a principios de marzo 2016 en las entradas de las fábricas.

En Dongguan, en la provincia de Guangdong, centro productor de mueble al sur de China, 136 empresas encuestadas planean reclutar a 18.630 trabajadores este año, 18 por ciento menos que el año pasado. A pesar de las perspectivas de contracción, dos millones de trabajadores han regresado o llegado a la ciudad luego de las vacaciones recientes, 5,8 por ciento más que el año pasado, y más del 88 por ciento de las fábricas ha reanudado operaciones.

Dongguan Hirosawa Automotive Trim Co. Ltd. estaba buscando 120 nuevos trabajadores y completó el reclutamiento en dos días, la primera vez en casi seis

años que hubo más solicitantes que ofertas de empleo.

Los robots también han comenzado a mermar las oportunidades de empleo. Dongguan comenzó a sustituir a humanos con robots en 2014, en un intento por sobrevivir en un mercado que avanza con dificultades. La alcaldía ha gastado hasta ahora más de 10.000 millones de yuanes (1.500 millones de dólares) en 1.262 proyectos para sustituir a 71.000 humanos con robots.

"Sólo necesitamos la mitad de los trabajadores que en el pasado para operar el equipo automatizado y producir más", dijo el gerente general de la empresa Mueblera Lianying de Guangdong, Zhang Xilin.

La economía en desaceleración y la reestructuración económica acelerada también disminuyeron la escasez de mano de obra, dijo el director del instituto de políticas públicas de la Academia de Ciencias Sociales de Zhejiang, Yang Jianhua.

Xinhua news



Pedidos a fábricas en USA crecieron levemente en diciembre

Las compras a fábricas de muebles en los Estados Unidos de Norteamérica (USA) solo crecieron 1%, en diciembre de 2015, en comparación con el mismo en el año anterior.

Esto es según la última encuesta "Perspectivas de Muebles" de fabricantes de muebles residenciales y distribuidores de la consultora Leonard Smith ubicada en la ciudad de High Point, Carolina del Norte.

"Mientras que no parecía demasiado bueno el 1%, pero cuando se da cuenta de que los nuevos pedidos, en diciembre de 2014 fueron un 15% superiores a las órdenes de diciembre de 2013, el porcentual no parece tan malo", declaró la consultora.

Para el año 2015, los nuevos pedidos fueron 4% superior a 2014, cuando tenían 7% más que el año 2013. El 53% de los encuestados informó que supeditados aumentaron en el año.

"La última parte del año parecía un poco más lento para muchos después de comenzar el año bastante fuerte. En general, 2015 resultó ser un año bastante bueno en su conjunto."

Los envíos de diciembre fueron un 5% por encima de diciembre de 2014 y aumentaron un 6% en el año después de un aumento del 6% registrado en 2014.

"Los inventarios se mantuvieron un poco alto, con un incremento del 7% con respecto a diciembre del año pasado, pero este incremento realmente no parece demasiado fuera de línea. Producción y nóminas de almacén y el número de empleados también parecían

bastante en línea como las nóminas aumentaron un 7% para el año. El número de empleados aumentó un 2% respecto a diciembre de 2014, muy en línea".

De cara al futuro, se anticipa crecimiento de la industria lento en 2016 como llama la atención al ser un año de elección presidencial en noviembre.

"Este año es probablemente para no esperar demasiado crecimiento sino que realmente cuidar de sus clientes y proteger sus mercados", dijo la consultora en su comunicado y agregó. "Como siempre hemos dicho, usted no tiene que tener todos los negocios en el mundo. Usted sólo tiene que tener su parte".



Vietnam, exportador mundial de madera/muebles

Para el año en curso, la expectativa es que las exportaciones de madera y derivados en 2016 alcancen a los USD 7,2 mil millones con una tasa de crecimiento de entre 8 y 10%.

El mueble barato ahora es también propiedad de Vietnam, país que ha sustituido a muchos fabricantes de China, principalmente porque en Hanói la ciudad capital se puede contratar el mismo tipo de mueble sin las condiciones de compra que su vecino del norte. En Vietnam surgen los mismos precios comprando un contenedor y no diez como luego exigen los chinos.

Razón por la cual recientemente la Asociación de la Artesanía y la Industria de la Madera de Ho Chi Minh (HAWA) enclavada en su centro productor de muebles, Vietnam se declaró el cuarto mayor exportador mundial de madera y productos derivados, después de China, Alemania e Italia.

El volumen de exportación de madera y derivados en 2015 fue de USD 6,9 mil millones, un incremento del 10,7% respecto al año anterior. Entre sus principales destinos se ubican los Estados Unidos, China, Japón y la Unión Europea, como sus mayores mercados de importación para productos de madera de Vietnam.



Hawa

CANTOS
Pvc
Madera
Melamina

ADHESIVOS

MAQUINAS

Estado de México
Guadalajara
Querétaro
Monterrey
Chihuahua
Merida

Al. Recursos Hidráulicos No. 224
Col. San Pablo, Tullitlán, Edo.
México, C.P. 54930, México

Tels. 588508 11/44173

www.chapacinta.com

La solución en cantos

Colchones Wendy adquiere tecnología y posiciona su estrategia hacia el 2020

*Su tradicional convocatoria anual presenta a Margarita Zavala, activista política de primera línea. El pasado 19 de febrero cuando la familia mueblera del país se encontraba en la ciudad de Guadalajara con motivo de Expo Mueble Invierno 2016, marco de realización de la reunión anual de Grupo Wendy que convocó a más de 200 personas, entre amigos, clientes y ejecutivos de la compañía.

En un desayuno que se convirtió en una plácida reunión de amigos se compartieron los avances y proyectos de la empresa, presentaron las novedades para la temporada vigente y se estrecharon lazos de amistad.

Los asistentes tuvieron la oportunidad de escuchar a una de las personalidades más activas en el ambiente político del país, la Sra. Margarita Zavala, la ex primera dama quien brindó a los asistentes una radiografía del entorno actual con su ponencia "México: De la Indignación a la Acción".



Manuel López, Director General de Colchones Wendy, quien luego de agradecer el exitoso eco a la convocatoria ante un salón de eventos en las instalaciones de Afamjal que resultaba con una grata insuficiencia de espacio, brindó un mensaje centrado en "el brillo que tuvieron todas las líneas de productos durante el año 2015, agradeciendo el apoyo recibido de todos los presentes, en este salón hay mucha gente que presentó un extraordinario crecimiento, no tan solo en la cantidad de colchones vendidos, sino también en el precio promedio de cada venta.

Porque cuando un consumidor compra un colchón de mayor precio, seguro está llevando a su casa un producto de mayor calidad y para quien lo vende le retribuye más un mayor precio y obviamente para nosotros es mejor hacer colchones de mejor calidad.

Para este año 2016 hay cosas muy buenas en el escenario; hay zonas del país con previsión de un gran crecimiento; el tema de las remesas ayudará, es un año de retos pero con la idea de crecer en conjunto con nuestros distribuidores.

Es grato informarles que adquirimos una nueva línea de implantes y acojinamiento y esto junto con la tecnología que tenemos, nos permite abastecer al mercado con suficiencia en los próximos 5 a 7 años", con lo cual está posicionándose de manera estratégica en el mercado nacional en el siguiente lustro y en paralelo hacia la década de los 2020's.



Además, el directivo abundó: "En nuestra línea de espumas seguimos atendiendo a diversas industrias, petrolera, calzado y mueblera entre ellas.

En el caso de Wendy, adquirimos la maquinaria para fabricar unidades embolsadas, con lo cual extendemos nuestra línea hacia otros productos.

En nuestra planta estamos implementando un programa que se denomina "Manufactura Esbelta" la cual ya aplica Toyota con objetivos bien definidos: mayor productividad y mejor calidad de nuestros productos.

Tendremos un año con un gobierno con finanzas pobres, con una derrama menor en la economía, sin embargo hay cosas muy buenas, los distribuidores aquí presentes del corredor Aguascalientes-Querétaro son testigos del gran crecimiento que se tiene en la región. En Guadalajara se tiene previsión de un buen crecimiento.

En general tenemos confianza que será un buen año para toda el Grupo Wendy y todos sus clientes y amigos", concluyó.

Por su parte el Director Comercial de Colchones Wendy, Arturo González, reiteró: "Este año vamos a sumar más tecnología en nuestros productos. Tanto en Wendy como en Serta el portafolio de productos se está expandiendo. Invito a todos nuestros clientes a ir en búsqueda de las nuevas alternativas que nos ofrece el mercado, más del 60% de la población en México son jóvenes, un grupo objetivo en este año son los consumidores jóvenes, los clasificados como millenials. Tenemos que ir en su búsqueda, utilizando las redes sociales y actuando a su ritmo. Es la gran oportunidad que se nos presenta", aclaró.

Conferencia

Hablar de la conferencia es solo reiterar que lo mejor es estar presente en esta convocatoria tradicional de Wendy y el personaje en turno no le resta relevancia a los que se han presentado en este escenario en los años más recientes.

Por lo que en primera instancia invitamos a toda la familia Wendy para que en agenda quede plasmada la cita para febrero 2017 cuando con toda seguridad tendremos la oportunidad de escuchar a un conferencista de primer lugar.

Como anécdota de su presencia, dejamos un par de frases de Margarita Zavala: "Crecer un 3% no es el destino de México. Merecemos más como país...Un gran esfuerzo de transparencia es la Ley 3 de 3, esto se resume como un cambio de sistema. Hay que devolverle el alma a México. ¡Yo con México!"

VIAJE 2016

Como es tradicional Grupo Wendy realizará un viaje de placer y nuevas experiencias y ahora la edición 2016 se prepara para incursionar en territorio del Reino Unido, visitando ciudades como Londres y Edimburgo, para lo cual la invitación a todos los distribuidores de Colchones Wendy ya se extendió.

Fuente: Grupo Wendy



Coppel nuevo candidato para comprar las 117 tiendas de Suburbia

En una nota previa PORTE presentó a Elektra como el más viable candidato para hacerse de las tiendas Suburbia, al gran atractivo de la oportunidad se sumaban la estratégica ubicación de los locales comerciales de la ofertante; ahora semanas posteriores al 19 de enero cuando se anunció la venta de Suburbia, Coppel surge como el más posible comprador de la cadena de tiendas de ropa de Walmart de México y Centroamérica (Walmex), según lo informaron analistas al mercado.

Han declarado la lógica que envuelve a Coppel como potencial comprador de Suburbia, debido fundamentalmente a la semejanza en los formatos de ambas tiendas y enseguida al nivel socio económico medio-bajo que por ahora ambos atienden.

Se afirma que Coppel actualmente cuenta con un efectivo inmediato de 2,900 millones de pesos, por lo que no tendría problemas para pagar por Suburbia. Además, cuenta con líneas de crédito con las principales instituciones financieras del país.



Walmex anunció la venta de Suburbia el pasado 19 de enero y entonces un primer postulado fue Liverpool surgió en el medio financiero como su posible adquiriente, luego fue Elektra, posteriormente se consideró a Grupo Famsa y Grupo Sanborns.

Mientras siguen las especulaciones, Liverpool podría contar con una disposición de efectivo de 679 millones; Grupo Famsa guarda en su alcancía 2,197 millones de pesos y Grupo Sanborns es prospecto con un efectivo de 3,904 millones de pesos.

La historia continuará para la venta final de Suburbia emblemática tienda fundada en 1970 y que a datos de 2015 era integrada por 117 tiendas en 34 ciudades del país en 29 estados y suma 446,596 metros cuadrados de piso de venta a la que aspiran Coppel, Liverpool, Elektra, Sanborns, como más posibles adquirientes y el ganador habría desembolsado entre 1,300 y 1,500 millones de dólares por la inversión final.

Staff



Línea Cristal Central
Modelo "HERA"

SANAIRE
Campanas para cocina
y Extractores para baño

*Decora espacios, define estilos,
prueba su potencia.*

Oriente 225 #167, Col. Agrícola Oriental, 08500, México, D.F.
5558.2241, 5763.3633, 01.800.704.8500, fax 55583849
info@sanaire.com www.sanaire.com ventas@sanaire.com

FACEBOOK, TWITTER, BLOGSPOT, YOUTUBE, GOOGLE+



EY Entrepreneur of The Year™ México 2015

Gracias a la sobresaliente dirección del Ing. Alonso López Minakata al frente de Versa Concepto este resultó finalista en EY Entrepreneur of The Year™ México 2015 dentro de la categoría "En Aceleración", premio que reconoce el talento y la creatividad de los empresarios, con una mentalidad innovadora. Pues bajo su mando con un enfoque de proyectos a la medida, fabricando sillas y muebles versátiles para oficinas, escuelas y restaurantes, esta empresa ha innovado con estilo, teniendo ya proyectos de exportación que el Ing. Alonso López Minakata ha sabido capitalizar en pro de Versa Concepto.

Versa Concepto, siempre a la vanguardia

Versa Concepto es reconocida como una de las mejores empresas en el ramo de mobiliario para oficina. Es una compañía 100 por ciento jalisciense que tiene un inigualable crecimiento, con proyectos de exportación.

Cuenta con diferentes líneas de mobiliario a la vanguardia y de la mejor calidad para satisfacer las necesidades de sus clientes de una forma integral de negocio, diseños europeos con gran funcionalidad y modernidad, ayudando así a aprovechar al máximo los espacios. Entre estas líneas se pueden encontrar productos fabricados en madera, aluminio, acero, MDF, cristal y modulares, capaces de resolver cualquier necesidad que exista en el mercado; además cuenta con una gran línea de sillas gerenciales, operativas, de espera, escolar, hotelería y restaurantería.

Todos sus productos tienen una garantía de cinco años contra defectos de fabricación y están avalados por ISO 9001-2008.

Thea y Boné; las sillas más naturales

Dentro del marco de Expo Mueble Invierno 2016, Versa Concepto lanzó la "Línea de sillas más natural" diseñadas por Eduardo García coordinado por Cecilia López Tostado ante una gran expectativa de los asistentes a Expo Guadalajara.

Versa Concepto y Eduardo García tomaron dos ideas básicas, los huesos y una caja; ligando sentimientos y emociones que nos hacen sentir cómodos, con una gran versatilidad característica de los productos de Versa Concepto. Thea y Boné son los nombres de las dos sillas más naturales del mercado.



10 años creando Espacios a la vanguardia

Versa Concepto celebró con clientes, amigos e invitados especiales sus 10 años de exitosa trayectoria, y que mejor forma que inaugurando la ampliación de su fábrica de muebles. Durante la inauguración se presentó el nuevo video corporativo de la empresa donde se mostraron los nuevos productos y herramientas de ventas que ofrece la empresa. Posteriormente se llevó a cabo el corte de listón de las nuevas instalaciones con la compañía de la regidora María Teresa Corona. Con esta ampliación aumentará el número de empleos incluyendo la crecimiento de 6 mil 500 metros cuadrados que albergarán maquinaria robotizada de tecnología italiana, con precisión milimétrica.

"A partir de la ampliación de la fábrica tuvimos más de 100 nuevos ingresos de personal. Duplicamos la capacidad de producción de la fábrica de muebles produciendo al final del día mil muebles con medidas estándar", compartió el Ing. Alonso López Minakata.

Para finalizar Versa Concepto ofreció un coctel y una noche de casino a todos los invitados para que además conocieran su renovado Show Room.

"Es un orgullo para nosotros celebrar nuestro décimo aniversario y contar con su presencia en este significativo evento en pro del sector mueblero y de las familias jaliscienses, quienes se verán beneficiadas con la generación de empleos", finalizó el Ing. Alonso López Minakata, Director de la compañía.

10 AÑOS CREANDO ESPACIOS A LA VANGUARDIA



www.versa4.com



Asiáticos ya están preparados para abordar a sus socios del TPP

La aprobación del Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPP, por sus siglas en inglés) tiene en un mar de dudas sobre cuáles serán los beneficios económicos y sobre todo el proceso de liberación arancelaria para los industriales del mueble en México, debido a que todavía no se ha dado una lectura precisa y no se ha atendido con la seriedad debida el tema, incluso se desconocen con precisión muchos de los acuerdos a los que se llegaron.

En términos generarles el empresario mueblero solo está enterado que existe la posibilidad de una acuerdo, pero realmente mínimo es el número de aquellos con la debida información en mano.

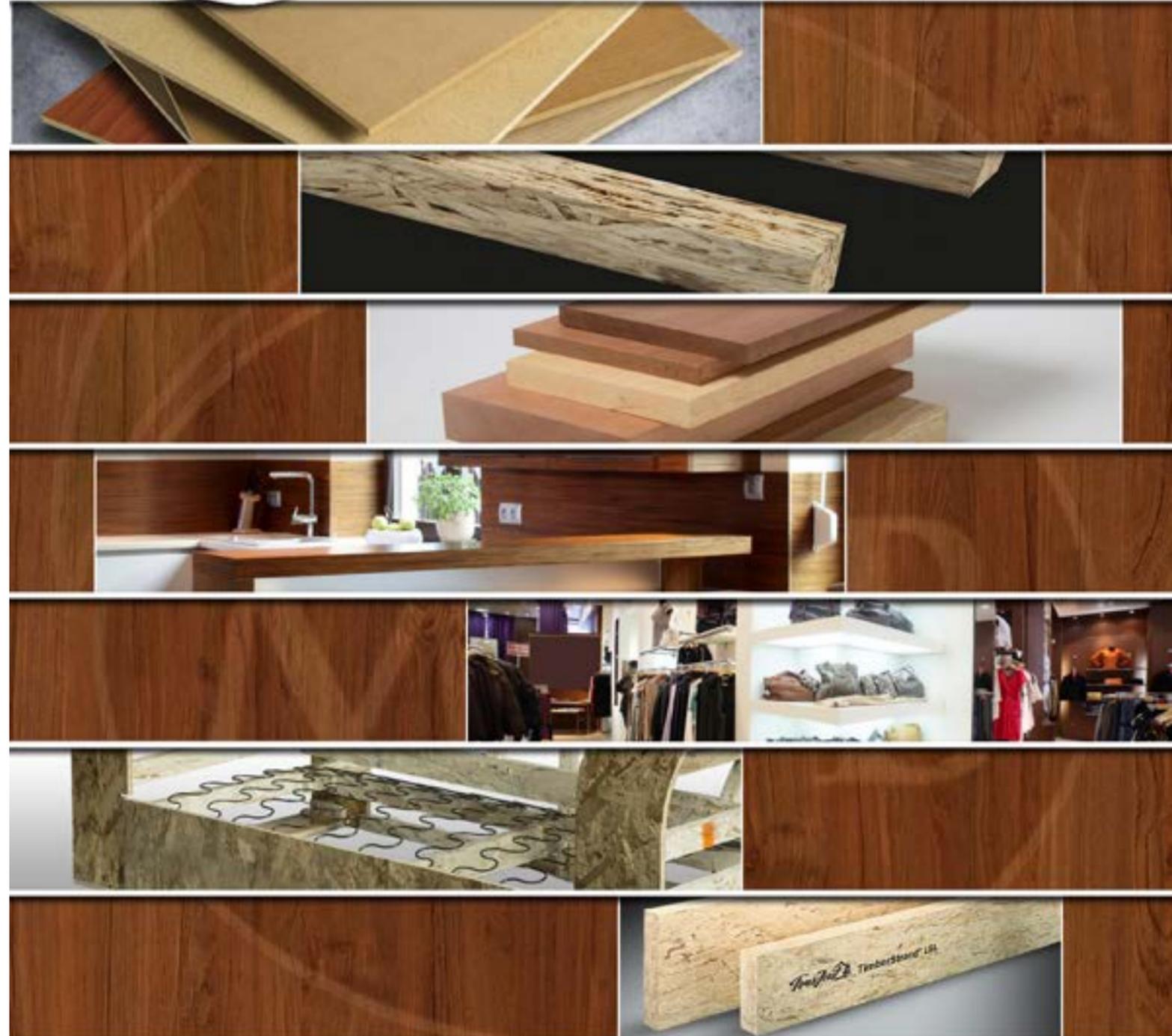
Hay más alertas que entusiasmo, como se anticipó "se debe tener cuidado en toda la parte de producción de papel y en las actividades derivadas como editorial e impresión; en electrónica; plásticos y hule, muebles, industria química y textil, "es donde hay que revisar cómo se terminó la negociación", pues algunos de los países asiáticos son muy competitivos en estos mercados, tanto en productividad como en costos, afirmó Juan Pizano, socio líder de Comercio Internacional y Aduanas de KPMG México

Sin embargo los posibles socios ya se frotan las manos y la industria del mueble de Singapur, Malasia y Vietnam ya están posicionando sus alfiles para un fáctico jaque mate a la competencia.

El valor de las exportaciones de Malasia y el producto interno bruto (PIB) podrían experimentar incrementos de 20% y 7%, respectivamente, cuando se ratifique el Acuerdo de Asociación Trans-Pacífico (TPPA), dijo HSBC Bank.

"Estamos muy emocionados acerca de algunas de las iniciativas de liberalización comercial en curso, el TPPA, donde participa Malasia. Es ya un acuerdo firmado, le corresponde ahora la ratificación y podría entrar en vigor en los próximos meses", citó el banco.

Para ellos si bien el TPPA es un desarrollo positivo, Malasia también se dedica a la asociación regional integral Económico (RCEP), que está siendo negociado entre los 16 países de Asia y tiene un importante potencial económico.



**MÉRIDA,
YUCATAN**
Tel: (999) 941 2654
benjamin@mjbtm.com

**IRAPUATO,
GUANAJUATO**
Tel: (462) 635 1130
julietta@mjbtm.com

**MONTERREY,
NUEVO LEÓN**
Tel: (81) 8379 8254
david@mjbtm.com

**OCOTLAN,
JALISCO**
Tel: (392) 118 1274
daniel@mjbtm.com

**DELICIAS,
CHIHUAHUA**
Tel: (639) 474 5434
norma@mjbtm.com

**MEXICO,
D.F.**
Tel: (55) 5587 3400
jenifer@mjbtm.com

**MATRIZ
SALTILLO, COAHUILA**
Tel: (844) 438 7100
pablo@mjbtm.com



“Si se toma la combinación de TPPA y la RCEP, Malasia participa en ambas iniciativas, creo que se combina con algunos de los recursos internos aquí - tiene una población joven y dinámica, buena posición geográfica, grandes recursos naturales - se combinan esto con algo de la fuerza del sector de la fabricación, el potencial del sector servicios, que sitúa a Malasia muy bien de cara al futuro para el desarrollo económico”, añadió.

Sobre cómo estos acuerdos comerciales regionales afectarían a las pequeñas y medianas empresas (PYME), afirman que es importante que los acuerdos tienen en cuenta la situación de las PYME.

“Las pymes en cualquier país son la mayoría de todas las empresas. El TPPA tiene un capítulo especial mirando a las PYME, que tiene disposiciones especiales para ayudar a crear conciencia entre las pymes de la posibilidad de que el comercio contribuya a su crecimiento y éxito”.

Si bien es importante tener acceso a la información y los gobiernos que participan en el TPPA deben sensibilizar a las partes interesadas, también es importante para las PYME que intervengan en el proceso del acuerdo.

“Se necesita una acción por parte de las empresas para prepararse para una mayor competencia y también para capturar, para aprovechar las nuevas oportunidades que el comercio global presenta”.

Muebles a USA

Malasia se beneficiará con el Acuerdo de Asociación Transpacífico (TPPA), ya que habría menos barreras para la exportación de muebles hechos en Malasia a los Estados Unidos, dijo el director de la empresa especializada en la organización de exposiciones, UBM, M Gandhi.

“Lo bueno de la TPPA es que no está en conflicto con los demás tratados de libre comercio (TLC). Es una adición a lo que ya tenemos. Uno de los mayores compradores de muebles de Malasia es los Estados Unidos de Norte América (USA) y es parte del TPPA.

De hecho, la mayoría de las exportaciones de muebles de Malasia son a países que forman parte del TPPA.

Además, uno de nuestros competidores es China, y China no es parte del TPPA. Por lo tanto, Malasia será más competitivo en la exportación a los países del TPPA”, agregó Gandhi.

Además, la depreciación ringgit, moneda de Malasia, ha beneficiado a la industria manufacturera. Esto se debe a que para un exportador, la mayor parte de los materiales utilizados para la fabricación de los muebles es de origen local. Sólo se importan algunos accesorios, componentes y maquinaria.

En general, el contenido de origen local de muebles fabricados en Malasia es muy alta, lo que significa que el costo de fabricación se denomina en ringgit, mientras que los ingresos son en dólares estadounidenses.

“El valor de los muebles fabricados en Malasia se ha incrementado en un 15,8%, y parte de ella ha sido aportado por la ganancia de cambio de moneda. Este es el momento para Malasia para tomar ventaja de la situación para conseguir cuota mayor de mercado y atraer a más compradores por primera vez.

Sin embargo, la comercialización, la marca y el posicionamiento de la imagen de Malasia como un fabricante de muebles de excelente calidad tiene que ser mejorado”, dijo Gandhi.

La fuerza del fabricante de muebles de Malasia radica en su capacidad para atender a las necesidades de los compradores.

No sólo son capaces de ofrecer productos únicos, también son adaptables a las necesidades de una ciudad o país específico.

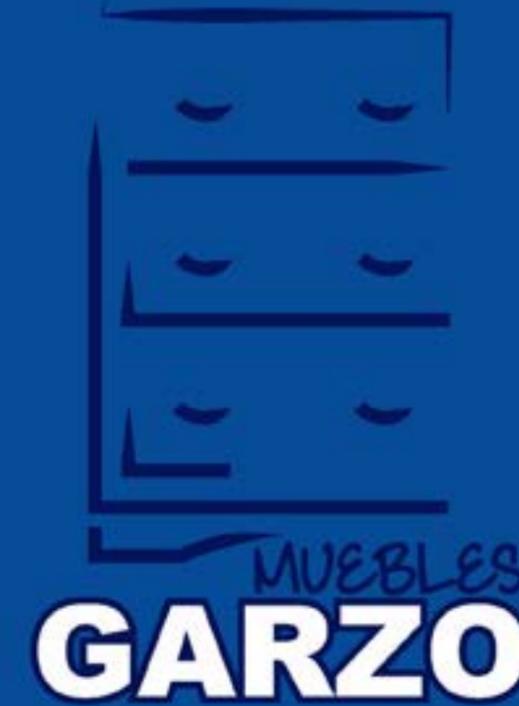
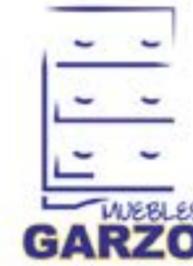
Por su parte el director de la feria internacional del mueble de Malasia (MIFF), Dr. Tan Chin Huat, declaró: “Malasia también ha aprobado la importación y exportación de muebles libres de impuestos, y esto es una ventaja sobre los países vecinos en los que tienen tarifas muy altas.

Esta es una buena oportunidad para Malasia para cumplir con su objetivo de convertirse en uno de los mayores centros de exportación de muebles”.

Sin embargo, Tan añadió que no había margen para negociar cuando se trata de ser conscientes del medio ambiente.

Con el fin de atraer a más compradores de alto valor, que se preocupan por el medio ambiente, los fabricantes de muebles de Malasia tienen que tomar medidas para asegurar que tanto los productos y procesos de fabricación son conservando el medio ambiente.

Por: Francisco Barrera, periodista



informacion@garzo.mx

www.garzo.mx

Abre en Mayo Ikea en Las Vegas

¿Cuál es el secreto "Ikea" para que la gente haga fila 48 horas antes de su apertura?

La tienda sueca IKEA, que abrirá en Las Vegas durante este año, anunció el pasado 3 de marzo la fecha de la apertura de la primera sucursal en el estado de Nevada.

El 18 de mayo será el día en que la tienda abrirá sus puertas para todos en el valle de Las Vegas, además de que se le permitirá a la gente a realizar un fila - campamento- desde 48 horas antes de la apertura.

La tienda se ubica cerca de la intersección de la Sunset Road y Durango Drive y cuenta con 351,000 pies cuadrados, además de que tendrá 1,300 espacios de estacionamiento.

Esta sucursal será la número 42 en los Estados Unidos y según se anunció, la tienda estará lista y sus aproximadamente 300 trabajadores estarán preparados para la apertura en mayo 2016.



¿Cuál ha sido la clave del éxito de IKEA?

La idea nació en el año 1943 cuando su fundador, Ingvar Kamprad tenía 16 años. Se dedicaba a vender cerillas a sus vecinos y se dio cuenta de que incluso si las compraba al por mayor y las vendía a precios bajos, obtenía beneficios.

Ingvar recibió un dinero de su padre que decidió destinar a su propio negocio y en 1946 IKEA comenzó a vender bolígrafos, marcos, relojes etc. No comenzaron a vender muebles hasta el año 1948 y hasta 1951 no comenzaron a utilizar catálogo. Poco a poco se dieron cuenta que el éxito estaba en los muebles.

A finales de agosto del año pasado IKEA tenía ya 328 tiendas en todo el mundo, repartidas en 28 países. Los beneficios según su propia web en el año 2015 fueron de 32,7 billones de euros. Pero ¿qué han hecho para destacar de esa forma? Os destacamos algunos de sus secretos:

oimsa
Operadora de la Industria del Mueble S.A.



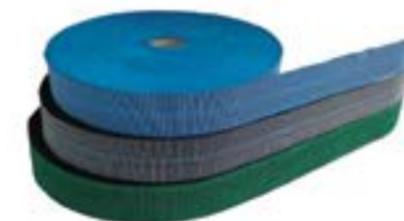
RECLINABLES



SOFÁ CAMA



RESISTOL



BANDA ELÁSTICA



MECANISMOS DE MOVIMIENTO



PATAS DE MADERA, CROMADAS Y DE PLÁSTICO



RESORTE



HERRAMIENTAS SENCO



Facebook: OIMSA
Twitter: oims_a
www.oimsa.com

Guadalajara, Jalisco
Tel. (33) 38120756
y (33) 38108511
ventas@oimsa.com

Ciudad de México
Tel. (55) 50253083
y (55) 53585888
ventas@oimsa.com

Puebla
Cel. (222) 7661806
ventas@oimsa.com

Torreón
Tel. (871) 7505542
ventastorreon@oimsa.com

Monterrey
Tel. (81) 11064519
ventas@oimsa.com

Automontaje

IKEA ofrece precios Low cost en los muebles que vende y eso lo consigue abaratando los costos y la forma que utiliza es embalar los muebles de forma que queden lo más planos posible y que sean fáciles de transportar, para que cada usuario los pueda montar. Por eso cada mueble está embalado con las herramientas necesarias para montarlo y las instrucciones.



Diseño de las tiendas

Todos los que han estado en una tienda de IKEA han visto que es casi imposible salir sin haber comprado algo y esto se debe a que tal y como está diseñada la tienda prácticamente hay que recorrerla entera para poder salir y en ese camino siempre vamos a encontrar algo que nos guste y que nos llame la atención.

Ideas útiles

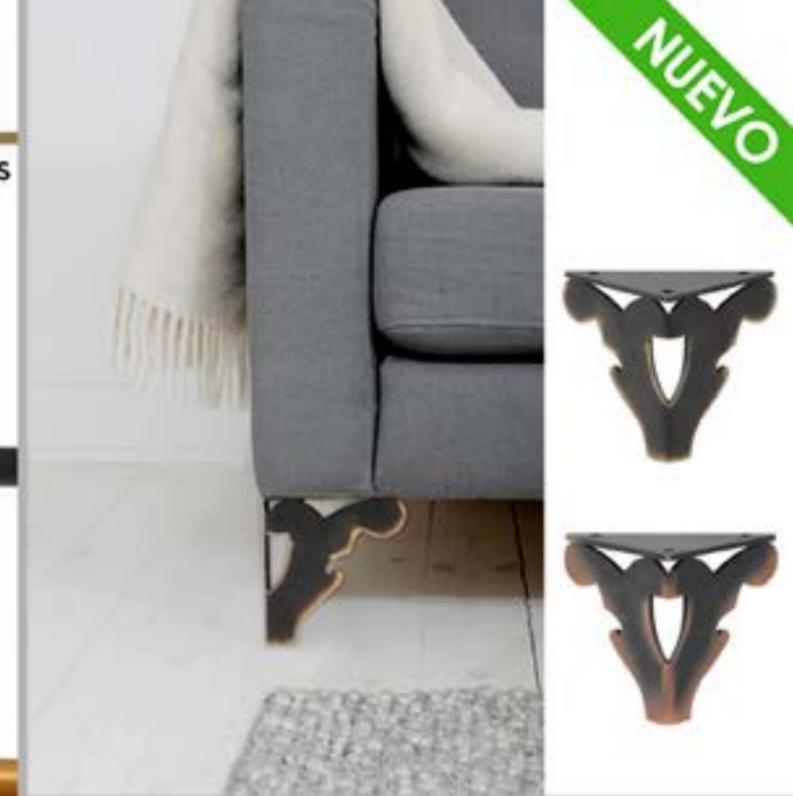
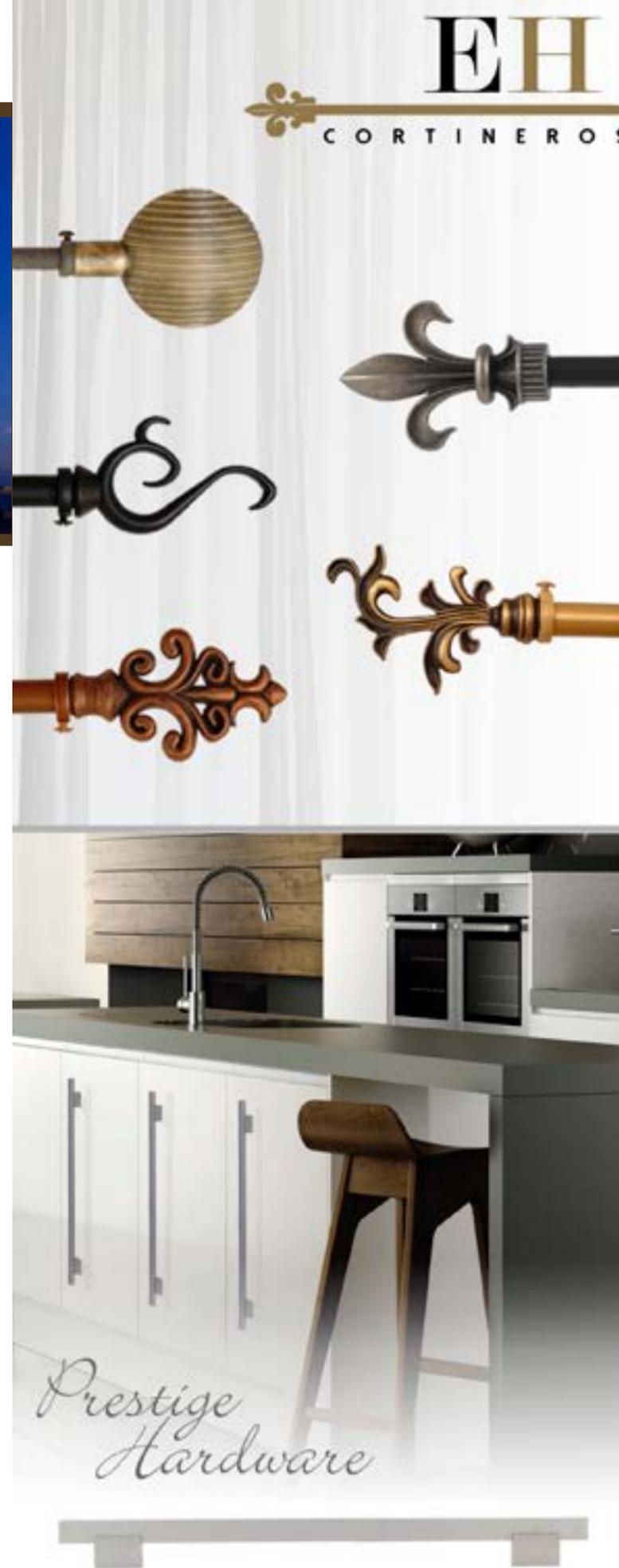
Todo lo que vende IKEA tiene una utilidad porque la filosofía de la marca se centra al diseñar un producto en responder a preguntas como: ¿Mejora el aspecto de la casa? ¿Es útil para el trabajo? ¿Ayuda en la tarea de hacer la comida?

Restaurante y zona de niños

IKEA ofrece todos los servicios para que la compra en la tienda sea cómoda con el restaurante donde poder comer algo y con la zona de niños para que los más pequeños estén entretenidos mientras sus padres compran.

Decoración

La decoración en IKEA es fundamental, por eso a lo largo de la tienda se pueden encontrar diferentes espacios reales donde poder ver cómo combinar los distintos elementos. De esa forma se consigue que cada cliente se sienta identificado y pueda ver y tocar los muebles y los elementos decorativos.



- Jaladeras
- Botones
- Chapetones
- Jaladera tubular de Acero
- Jaladera de Aluminio
- Cortineros
- Patas para Muebles



Fundición Inyectado del Centro S.B. de C.V.

www.fincsa.com



Ofertas continuas

En las tiendas de IKEA siempre hay ofertas, siempre hay algún producto rebajado y que es una oportunidad. Por ese motivo también es complicado salir de una tienda IKEA sin haber comprado nada. De esa forma tienen un gran poder de atracción hacia los clientes que suelen repetir.

¿Y en México?

Nada se ha informado del posible avance en la instalación de una fábrica de Ikea en nuestro país.

Lo último fue un breve comunicado a final del año pasado emitido por el Gobierno del estado de Nuevo León, a través del subsecretario de Inversión Extranjera del Estado, Samuel Peña, quien se limitó a informar que la trasnacional estaría negociando la construcción de la primera planta de la empresa sueca en tierras mexicanas.

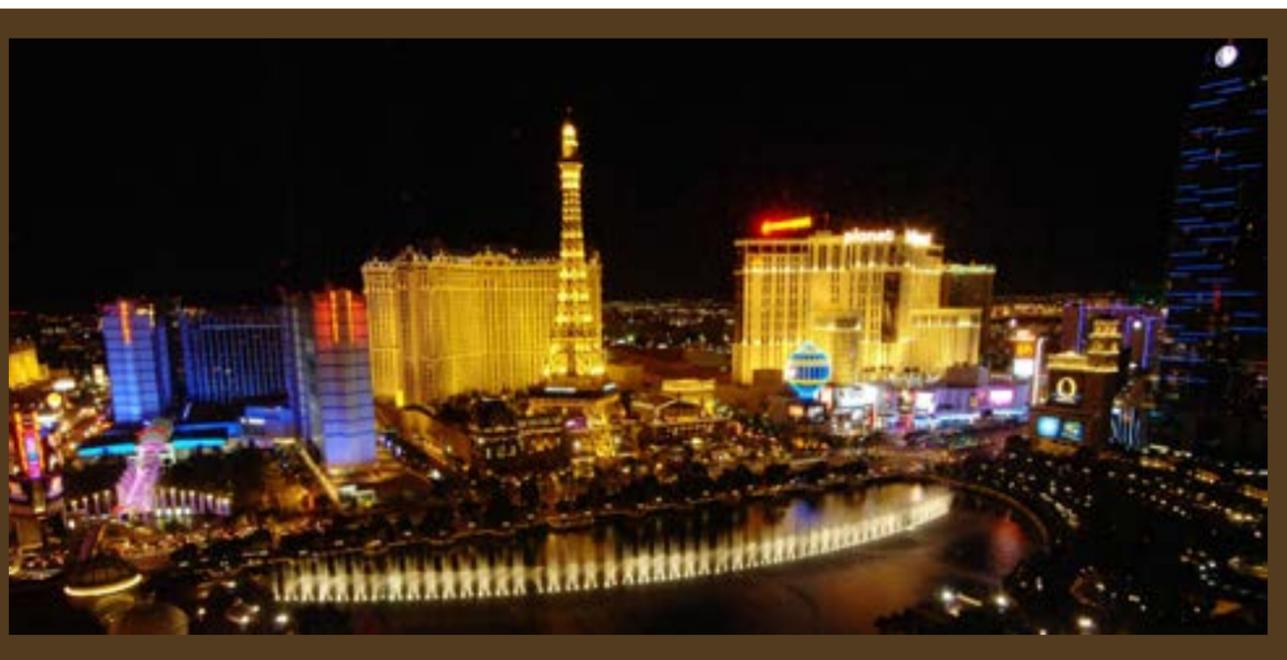
En ese entonces se mencionó que el proceso se encontraba en la fase de investigación por parte de los extranjeros para conocer la viabilidad y rentabilidad del proyecto. Y también se anticipó a documentar que la inversión provocaría un derrame económico considerable ya que en la planta, se estarían invirtiendo entre 80 y 90 millones de dólares, citado por la Secretaría de Desarrollo Económico de Nuevo León.



Eso solo especulación hasta hoy que sería la primera incursión de Ikea en México para luego desplegar tiendas en las principales ciudades del país. Hasta ahora las últimas palabras sobre el tema las citó el representante del gobierno, José Peña:

“Estamos en tratos con la firma sueca IKEA, que es especialista en la fabricación de muebles, que ya ha estado aquí y está en la etapa de estudios”

Fuentes: Ikea, Gobierno de Nuevo León.



DE OCCIDENTE

Herrajes y Materiales

Calle 7 (Lopez de Legazpi) No.1006
Zona Industrial, Guadalajara, Jal.
Teléfonos: 3162-0779 con 10 líneas
ventas@herrajesymateriales.com.mx
www.herrajesymateriales.com.mx



Expo Mueble Internacional Invierno, líder en Latino América

Numeralia
Expo Mueble Internacional Invierno 2016
35va. Edición
17 al 20 de Febrero
 + 64,900 mil metros cuadrados
 + 2,000 stands
 + 450 empresas expositoras
 + 12 mil compradores nacionales e internacionales

La primera se realizó en 1982 y al cumplirse la versión 2016 se celebraron los primeros 35 años de la plataforma de negocios por excelencia para la industria del mueble y la decoración en México.



Expo Mueble Internacional Invierno lució plétórica, deslumbrante y puntual a la cita acudieron compradores profesionales de la industria del mueble y accesorios y productos para el interiorismo, tanto nacionales como internacionales. Entre los más de 12 mil asistentes llagaron dueños de mueblerías, compradores profesionales de las tiendas departamentales, tiendas comerciales, boutiques de diseño, cadenas hoteleras, diseñadores de interiores, arquitectos, proyectistas independientes y compradores mayoristas de diversos países, entre otros.

“Expo Guadalajara fue sede de la innovación en mueble y accesorios...Expo Mueble Internacional Invierno 2016 contó con 4 salones y 3 pabellones especializados, en lo que fue la más grande feria mueblera de América Latina, que en esta edición llegó a su 35 aniversario”, declaró el presidente de la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco, Rigoberto Chávez Arriaga.

Además, en su mensaje en la ceremonia inaugural recordó la importancia de esta exposición en la economía del Estado de Jalisco y de la industria del mueble de México: “Se calcula que los negocios que se realizarán en esta edición 2016 van a superar los 500 millones de pesos; y detrás de esa cifra se encuentran empleos para miles de trabajadores y una importante generación de riqueza para Jalisco y para México...Desde el principio, el objetivo de esta exposición estuvo claro: ser una gran palanca de desarrollo para la industria y el comercio del mueble en la región y convertirse en el principal espacio de negocios en todo el país”.



Expositores de México fueron acompañados de selectas empresas de Estados Unidos, Ecuador, España, China, Canadá y un grupo importante de fabricantes de muebles de Brasil, todos ellos integraron los pabellones de Expo Oficina, México Diseña, Pabellón Textil y Salón México, así como las tradicionales áreas en los Salones Jalisco y Guadalajara.

Una grata noticia fue el incremento del 10% en el área de Expo Oficina que en esta edición alcanzó los 5 mil metros cuadrados de superficie de exhibición. De igual manera sorprendió de grata manera el espacio de 8 mil metros cuadrados que presentó el Salón México ubicado en la planta alta del recinto de Expo Guadalajara.



Por demás interesante, como lo ha sido siempre, resultó ser el ciclo de conferencias que dictaron destacados profesionales del mueble y el diseño, en ocasiones incluso fue insuficiente el área disponible para los asistentes, una muestra y corroboración del gran interés que ha despertado en la comunidad de jóvenes diseñadores, fabricantes interesados en conocer sobre la actualidad en diversos temas y en general de la comunidad que integra la industria del mueble y el interiorismo en nuestro país.



Datos de interés:

**La primera Expo Mueble Internacional se efectuó el 26 de marzo de 1982 con 60 expositores y asistieron 300 compradores y se realizó en el estacionamiento del centro comercial Plaza del Sol en Guadalajara.*



**En agosto de 1992 se organizó la primera Expo Mueble Internacional Verano, integrada desde entonces al calendario anual en conjunto con la edición de invierno.*



**Ahora son 35 ediciones de Expo Mueble Internacional Invierno y 24 de la edición de verano; son en total 59 ediciones.*

**Anualmente, Expo Mueble Internacional reúne en sus dos ediciones a más de 750 expositores y a 20 mil compradores en una superficie total que supera los 85 mil metros cuadrados. Números que la colocan como la feria mueblera más grande de México y América Latina.*

Fuente: Afamjal
Ver más en: www.expomuebleinvierno.com.mx



MIFF, la feria de Malasia abrió la temporada de ventas en el Sureste de Asia



La Feria Internacional del Mueble de Malasia (MIFF) en su 22ª edición se realizó del 1 al 5 de marzo de 2016 en medio de una atmósfera de crecimiento anticipado por el registro previo de compradores, así como la participación de un grupo de empresas expositoras originarias de Japón y el debut del nuevo O2O (online to offline) una nueva experiencia de la exposición con su socio Alibaba B2B.

La feria del mueble de Malasia es una puerta de entrada en el creciente mercado de la región del Sureste de Asia y otros mercados emergentes lo que resulta un gran atractivo para empresas expositoras de China, Taiwán, Corea del Sur, Indonesia, India, Italia, Japón, Vietnam y otros países, liderados por los fabricantes de muebles del país anfitrión.

Los 5 días de la exposición mostraron la fortaleza de la industria del mueble del sur este de Asia con las empresas de Malasia con el estandarte de líder con la presencia de 500 empresas de 15 diferentes países y regiones, las cuales abarcaron 80 mil metros cuadrados de Putra World Trade Center (PWTC) y el Matrade Convention and Exhibition Centre (MECC).

Desde los años 90's la feria se ha posicionado como la Número 1 y en el Top 10 de las exposiciones de la industria del mueble en el Mundo, además de ser la primera del año en el calendario de ferias en esta parte del mundo.



Malasia, que se convertiría en socio comercial de México tiene a los Estados Unidos de Norte América como su principal mercado de exportación, condición que lo posiciona como el 8º país entre los principales exportadores de muebles con ventas que rebasaron los 2 mil 100 millones de dólares en 2015 (exclusivamente muebles, no partes o maquila como sucede con las exportaciones de México que sumando todos estos productos no alcanza la cifra de Malasia).

Por lo tanto no habrá de sorprender que luego de los primeros días pasada la MIFF 2016 la cifra de ventas in situ rebasó los 850 millones de US dólares logrados en la edición 2015, más aún con el incremento del 30% de los registros previos de compradores (con relación al número del año pasado).



Nuevo Socio

Con respecto a Alibaba B2B y su sociedad con la feria MIFF, es un evento piloto entre ambos para construir la siguiente generación de O2O, con la aplicación de este programa, los compradores de muebles que se integran a la plataforma Alibaba.com pueden obtener una cobertura de protección desde US 40 mil dólares cuando compren a expositores previamente seleccionados, esto para en el supuesto caso que los proveedores incumplan requisitos de calidad de producto o entregas a tiempo. Los expositores a cambio ganan el beneficio de la confiabilidad en sus compradores y pueden expandir su búsqueda de compradores al integrarse a la plataforma y sus empresas afiliadas.

Es la primera puesta en marcha de Alibaba.com fuera de las fronteras de China, un modelo de cooperación inicial, dijo M. Gandhi, director de negocios para el sureste de Asia de UBM empresa organizadora de MIFF.

Ultima Noticia

Con toda anticipación y lo que pareciera un buen presagio para el inicio de sus actividades en el Acuerdo Estratégico Trans Pacífico de Asociación Económica (TPP) y del cual mucho se habló durante la exposición, tanto de parte de organizadores, expositores y compradores, la exposición sufrirá una novedosa modificación cuando en la edición 2018 se extienda un 25% en superficie "porque el nuevo Centro Internacional de Comercio y Exhibiciones de Malasia (MITEC) estará disponible. De cualquier manera Mitec por sí solo no es suficiente; continuaremos haciendo uso del PWTC y MITEC para entonces creceremos a 100 mil metros cuadrados", adelantó el director de MIFF, Dr. Tan Chin Huat.



Al final de nuestra exposición, el objetivo es que todos vayan a su casa, a sus países con buenas experiencias y regresen el próximo año y de nuevo cada año, mencionó Karen Goi, gerente general de UBM en Malasia, esto durante la noche de compradores, fiesta que reunió a más de 700 invitados que fuimos atendidos en una gran velada plena de música, regalos y un apetitoso menú de comida china.

La próxima cita ya está pactada del 8 al 11 de marzo cuando habrá de realizarse la 23ª edición de MIFF 2017.

Ver más en: www.miff.com.my
Por: Francisco Barrera, enviado especial a Kuala Lumpur, Malasia.

39ª edición de Expo Ocotlán Mueblera

Numeralia

**Expo Ocotlán Mueblera
Internacional Febrero 2016
39ª Edición**

15 al 20 de Febrero

+ 12,500 metros cuadrados

+ 110 empresas expositoras

+ 5 mil visitantes

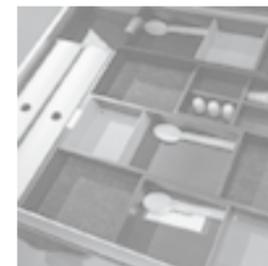
La Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán (AFAMO) realizó la trigésima novena "Expo Ocotlán Mueblera Internacional Febrero 2016", contando con la participación de más de 110 empresas originarias de diferentes entidades de la República Mexicana (Jalisco, Michoacán, Estado de México, Distrito Federal, Guanajuato, San Luis Potosí, Nuevo León, Querétaro y Quintana Roo). Entre las cuales más de 80 empresas fueron de Jalisco, lo que equivale a más del 85% de participación de fabricantes del Estado de Jalisco, con lo cual se convierte en una promotora de la industria de este sector en la entidad.



Como se había extendido en la primera rueda de prensa realizada por Afamo, el día 8 de febrero, el comité organizador que preside el Sr. Eduardo Vidrio declaró: "La exposición en esta edición 2016 se realiza con 522 stand y con la presencia de compradores internacionales confirmados en asistir que provienen de Guatemala, Colombia, Panamá, entre otros países, empresas como la cadena de tiendas por departamentos La Curacao están confirmadas...La promoción de la exposición tuvo una inversión de un millón de pesos dando un impulso fuerte en redes sociales".

La edición 39 se extendió en un área de exhibición de 12,500 metros cuadrados, realizándose de lunes a sábado como viene siendo ya una tradición.

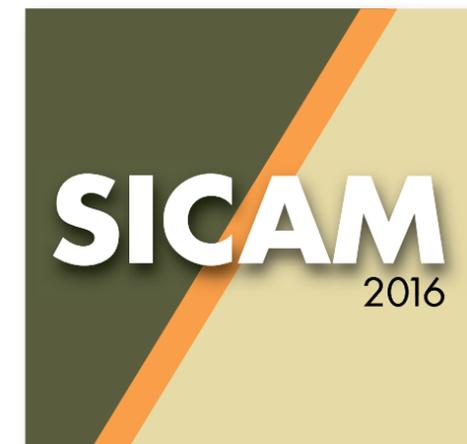
En el discurso de inauguración el Presidente de AFAMO, Eduardo Pérez Orozco, declaró su beneplácito por el marco de realización y el resultado de un exhaustivo trabajo de organización, puntualizó también en la calidad de promotora del mueble nacional al ponderar la exhibición en la presencia exclusivamente de empresas 100% nacionales.



Exposicam srl

Via G. Carducci, 12 • 20123 Milano • Italia
Tel: +39 0286995712 • Fax: +39 0272095158
info@exposicam.it

www.exposicam.it



**SALÓN
INTERNACIONAL
COMPONENTES,
SEMIACABADOS
Y ACCESORIOS
PARA LA INDUSTRIA
DEL MUEBLE**

**18/21
Octubre
2016**
FERIA DE
PORDENONE

También se refirió al vigente tema de la exportación por parte de los agremiados: “La Asociación está buscando la manera de facilitar la exportación, es una tarea que continua y que esperamos tenga resultados en breve”. Lo que reforzó su comentario en la citada rueda de prensa días previos, en donde citó: “La participación de un grupo de empresas de Ocotlán en las ferias de mueble de High Point –Carolina del Norte- y Las Vegas –Nevada- tendrán que ser muy bien planeadas. Ya hay un presupuesto aprobado por la asamblea de la Asociación y esperamos pronto cumplir este objetivo”.

Por su parte, en representación del gobernador de la entidad, el secretario de Desarrollo Económico de Jalisco, José Palacios Jiménez, destacó las exportaciones del sector mueblero jalisciense durante 2015, “el sector mueblero tiene una balanza comercial positiva, de enero a noviembre de 2015 las exportaciones de su sector fueron de 394 millones de dólares, las importaciones fueron de 248 millones de dólares”.



Luego de positivas jornadas de trabajo, el pasado viernes 19 de febrero se realizó la ceremonia de clausura y una fiesta que atrajo a compradores, expositores y amigos, concluyendo así la Trigésima Novena Edición de Expo Ocotlán Mueblera Internacional Febrero 2016, el Sr. Eduardo Vidrio, Consejero de Exposiciones agradeció la presencia de todos los concurrentes.

Acto dónde reconoció en conjunto a todos los clientes del extranjero y República Mexicana, expositores, proveedores, socios, consejo directivo y personal operativo, su participación para alcanzar los objetivos de esta 39ª edición en Ocotlán la capital del mueble.

La Campaña promocional para la Expo Ocotlán Mueblera de Agosto 2016 inició al momento de concluir la edición de febrero y como habrá de recordarse en el presente año se cumplirán 20 años de exposiciones organizadas por AFAMO en Ocotlán, Jalisco.

Como imagen se escogió una herramienta básica y tradicional haciendo referencia como se hacían los muebles en años anteriores, y como slogan se puntualizó que se hacen 2 exposiciones por año y acentuando los años de tradición de Expo Ocotlán Mueblera a nivel nacional.

La Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán programó la 40ª edición para llevarse a cabo del 15 al 20 de Agosto 2016.

Fuente: Afamo

Provide Best Woodworking Machinery and Furniture Raw Materials for Furniture Production, Decoration and Engineering Fields
为家具生产、装饰装潢、工程应用领域提供精良装备和材料的优质平台



FMC CHINA 2016

第二十二届中国国际家具生产设备及原辅材料展览会

2016年9月8日-11日 8-11 Sep 2016

上海新国际博览中心 Shanghai New International Expo Center



fmcgle.com 家具制造在线
木工机械及装饰工程专业采购平台

Concurrently with 同期举办



FMC Premium China 2016
中国国际家具配件及材料精品展览会



Furniture China 2016
第二十二届中国国际家具展览会

Tel: +86-21-64371178

Fax: +86-21-33275105

Email: fmc@ubmsinoexpo.com

www.fmcchina.com.cn



Expo IWF en Atlanta atrae la atención de empresarios Mexicanos

La exhibición de Atlanta, Georgia, IWF (International Woodworking Fair) en su edición 2016 del 24 al 27 de agosto próximo, tendrá quizás la mayor representación de empresarios mexicanos en sus más recientes años. Como no había sucedido de forma reciente, la expectativa de los empresarios del mueble y la madera de los Estados Unidos, México y países que asisten, es mayor para esta edición 2016

Como se anticipa, se reafirma la exposición como el más grande evento de maquinaria, herramienta, equipo e insumos para la industria de la madera y del mueble del continente.

Con una cantidad de expositores que podría alcanzar el millar, la cifra sería la mejor en el número de expositores luego de la edición 2004 que alcanzó las 1,200 empresas.

Entre el listado de expositores hay varias empresas originarios de México, las cuales van a interactuar de

buena manera con el principal atractivo, la maquinaria para madera, y con la presencia de todas las empresas líderes a nivel internacional: Biesse, Felder, SCM, Weinig/Holz Her, Stiles (Homag), el listado inicial ya se puede encontrar en el sitio: <http://www.iwfatlanta.com/Attendees/ExhibitorList>

Como se recordará, la edición de 2014 logró 900 empresas expositoras y el número final de visitantes fue de 23 mil 463 en total.

La Feria Internacional del Trabajo de la Madera © (IWF) en su edición 2016 se anticipa como la vuelta a la página para volver a considerarla como el gran evento mundial que siempre ha sido, como punto de referencia para los principales fabricantes de maquinaria, herramienta, equipo, insumos y servicios.

La feria IWF reunirá nuevamente a los líderes de la industria de la proveeduría del 24 al 27 de agosto 2016 en el World Congress Center de Atlanta, Georgia.

La región entorno a la ciudad de Atlanta en el noreste de los Estados Unidos es una de las más importantes del mundo en el ámbito de la transformación de la madera al ser la sede de la IWF (International Woodworking Machinery & Furniture Supply Fair-U.S.A), que se realiza cada dos años en los 300 mil metros cuadrados del Georgia World Congress Center

Ver más en: www.iwfatlanta.com



**YOUR WORLD
YOUR BUSINESS
YOUR SHOW**

Since 1968



**24-28 DE MAYO DE 2016
FIERAMILANO, RECINTO DE RHO
MILÁN, ITALIA**

xylexpo.com - info@xylexpo.com



25ª BIENAL MUNDIAL DE LA TECNOLOGÍAS PARA TRABAJAR LA MADERA Y DE LOS COMPONENTES PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE

2016 MAY

19 - 22

Expo Mueble Internacional Baja Cal
Rosarito, Baja California
Tel (33) 3343-3400
Tel (661) 613-1382
expos@afamjal.com.mx

24 - 28

Xylexpo Milan, Italy
www.xylexpo.com

JUNE

2 - 3

Expo Mueble Delicias 2016
Delicias, Chihuahua
www.aufmd.com.mx

7 - 9

Expo Mueble AVANCE 2016
Chapala, Jalisco

7 - 9

Expo AMPIMM Ciudad de MEXICO
www.expoampimm.com

JULY

6 - 8

Expo Mueble SLP
San Luis Potosí, SLP
www.expomueblesanluis.com

31 JUL - 4 AUGUST

Las Vegas Market
Las Vegas, Nevada, USA
www.lasvegasmarket.com

AUGUST

15 - 20

Expo Ocotlán Mueblera
Ocotlán, Jalisco, MEXICO
www.afamo.com.mx

17 - 20

Expo Mueble Internacional Verano
Guadalajara, Jalisco, MEXICO
www.expomuebleverano.com.mx

17 - 20

Expo Tecno Mueble Internacional
Guadalajara, Jalisco, MEXICO
www.tecnomueble.com.mx

24 - 27
IWF

Expo Ampimm del 7 al 9 de Junio en CDMX

La Asociación de Proveedores de la Industria Maderera y Mueblera (AMPIMM) realizará su 10a Expo Ampimm en el centro Banamex de la ciudad de México.

Del 7 al 9 de Junio con la presencia de reconocidas empresas oferentes de los sectores madera y muebles, entre ellas ya se encuentra una interesante variedad confirmada: Hettich, Houfek México, Chapacinta, Cerrajes, Grupo Garzo, Inherma, Maderas y Plásticos, Rehau, Renolit, Fandeli, Kuma Software, etc.

Expo AMPIMM es un evento especializado en la proveeduría de componentes, materias primas, maquinaria y soluciones para la industria de la fabricación de muebles, organizada por AMPIMM, asociación que nació bajo el interés de las empresas dedicadas a la proveeduría de esta industria, con la finalidad de promover sus productos y novedades.

A Expo AMPIMM 2016 se espera la asistencia de más de 4,000 visitantes de toda la República Mexicana, entre ellos: Muebleros, Carpinteros, Tapiceros, Arquitectos, Diseñadores, Decoradores, Ingenieros, Especialistas en Construcción, etc.

Además, parte integral de su realización en los últimos años ha sido su ciclo de conferencias, donde el contenido educativo está pensado en transmitirle a los concurrentes conocimientos en diseño e innovación, expertos en la industria compartirán sus casos de éxito. Además podrán presenciar conferencias con los siguientes temas: estrategias de venta, e-commerce, financiamiento y sustentabilidad.

La exposición es apoyada por las Asociaciones de Fabricantes de Muebles de Nuevo León, Delicias; la Cámara de la Industria Maderera; Asociación Nacional de Fabricantes de Pinturas y Tintas; la Asociación Nacional de Fabricantes de Tableros y Aglomerados, entre otras instituciones.

Ver más y solicitar su registro con antelación, ingrese a: www.expoampimm.com



IWF 2016 ESTÉ AHÍ

IWF ATLANTA

Agosto 24-27 2016

International Woodworking Fair, LLC

IWF 2016 le ofrece a usted la mejor oportunidad de encontrar:
Constructores, Instaladores,
Arquitectos, Muebleros, Carpinteros,
Diseñadores, Ebanistas,
Distribuidores, Instituciones,
Fabricantes, etc.

REGÍSTRESE AHORA

- Teléfono: 404.693.8333
- FAX: 404.693.8350
- E-MAIL: sales@iwfatlanta.com

Georgia World Congress Center Atlanta Georgia • www.iwfatlanta.com

International Woodworking Fair, LLC
es propiedad y patrocinado por:

WMIA
Woodworking Machinery Industry Association

WMMA
WOOD MACHINERY MANUFACTURERS ASSOCIATION



Atlanta, Georgia
www.iwfatlanta.com

SEPTEMBER

7 - 10

38ª China International Furniture Fair –Shanghai-CIFF 2016
Shanghai, China
www.ciff-sh.com/en/

8 - 11

Furniture Manufacturing and Supply China 2016
FMC 2016
Shanghai, China
www.fmcchina.com.cn

OCTOBER

18 - 21

Expo SICAM
Pordenone, Italy
www.exposicam.it

22 - 26

WOOD PROCESSING MACHINERY 2016
29th International Wood Processing Machines, Cutting Tools, Hand Tools Fair
Istanbul, Turkey
www.agacmakinesi.com/en/

2017 MARCH

8 - 11

Malaysian International Furniture Fair
Kuala Lumpur, Malasia
www.miff.com.my

28 - 31

Fimma Brasil 2017
Bento Goncalvez, RS. Brasil
www.fimma.com.br

Expo Mueble BC del 19 al 22 de Mayo

El centro de exposiciones Baja California Center de Rosarito, será la sede de la 1ª Expo Mueble que emerge de la iniciativa de las principales instituciones gubernamentales e industriales del Estado de Baja California en conjunto con la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco A.C.

El objetivo es fortalecer la industria del mueble y la decoración nacional, impulsar su presencia en el mercado exterior, atrayendo a los principales compradores del sur de Estados Unidos y el norte de México para crear y desarrollar relaciones comerciales.

El área de exhibición en su edición 2016 será de 11 mil metros cuadrados, con una estimación de participación que supera los 70 fabricantes de muebles del Estado de Baja California y el Estado de Jalisco.

El perfil de visitante/comprador está dirigido a: Mayoristas, Tiendas Departamentales y Comerciales, Hoteles, Restaurantes, Clubes Deportivos, Proyectistas, Arquitectos e Interioristas.

Mientras que el trabajo para integrar el listado de empresas expositoras que generen una interesante convocatoria y la consecución de la exposición en los próximos años, deberá estar conformada por una variedad que incluiría: Salas, Recámaras, Mobiliario de Exteriores, Metálicos, Accesorios de Decoración, entre otros.

¿Por qué Baja California?

- Uno de los tres estados más competitivos de México.
- Las principales actividades económicas en el estado de Baja California son la industria manufacturera, la hotelería y el turismo.
- La frontera más transitada del mundo.
- Segundo lugar nacional en condiciones de ocupación.
- Segundo lugar nacional con mayor cantidad de empresas extranjeras.
- Primer lugar nacional en establecimientos de la industria maquiladora, manufacturera y de servicios de exportación.
- Primer lugar nacional en Índice de Estructura Competitiva (ITESM).
- Primer lugar nacional en empresas del sector aeroespacial.
- Primer lugar en crecimiento de la población económicamente activa en la frontera norte.
- Tercer lugar nacional en movimiento aéreo de carga.

Mayores informes en: expos@afamjal.com.mx
o al teléfono +52 (33) 3343 3400 y 01 800 087 2326

Las Vegas Market

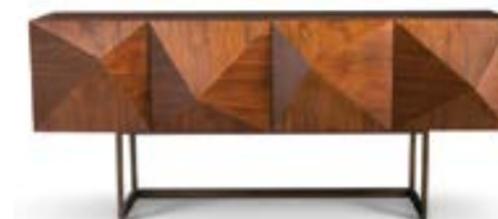
Muebles | Decoración | Regalos



BUNGALOW 5

MAS GRANDE Y MEJOR, SOBREPASANDO TODA EXPECTATIVA

- Más de 2,700 marcas en todas las categorías
- La única feria en el oeste de los estados unidos que ofrece toda clase de mobiliario y artículos para el hogar
- Sede de la feria nacional del colchón
- Presentando el recién lanzamiento de varios pisos dedicados a muebles para exterior y casuales



URBIA IMPORTS

4 DE JULIO DE 31 DE AGOSTO DE 2016
LAS VEGAS MARKET

3 DE JULIO DE 31 DE AGOSTO DE 2016
THE PAVILIONS AT LAS VEGAS MARKET

▶ 📌 📱 📷 📺 #LVMkt

LasVegasMarket.com
International@LasVegasMarket.com

NO SÓLO LO HAGAS HAZLO CON LECTRA

Lectra puede ayudarte a ofrecer a tus clientes las opciones, la personalización y los precios competitivos que ellos desean sin necesidad de esperar. Te ayudaremos a agilizar el proceso de fabricación en su totalidad y a incorporar eficiencia en cada paso. De este modo, podrás lanzar tus productos rápidamente al mercado sin comprometer la calidad ni los márgenes de ganancia.

Hazlo con Lectra. Para obtener más información sobre nuestros productos para fabricantes de muebles tapizados, visita www.makeitwith.lectra.com/es

Carlos, Diseñador

HAZLO
CON
LECTRA

OFFICE FURNITURE

Find the best
**Office Furniture
Solutions @**

Office EXPO 2016

INDIA'S EXCLUSIVE
EXHIBITION FOR **COMPLETE
WORKPLACE SOLUTIONS**

29 30 31

JULY, 2016

Pragati Maidan, New Delhi, India

Gold Sponsors:

SHARP
BUSINESS SOLUTIONS

AFC SYSTEM
An ISO 9001:2008, ISO 14001 & ISO 18001 Certified Company

INCORPORATING

OFFICE
SUPPLIES

OFFICE
LIGHTING

OFFICE
SPACES

OFFICE
INTERIOR & DESIGN

OFFICE
MANAGEMENT SERVICES

OFFICE
TECHNOLOGY

OFFICE
AUTOMATION



**BOOK YOUR BOOTH
NOW!**

Organizer

MEX MEX Exhibitions Pvt. Ltd.

9 LGF, Sant Nagar, East of Kailash, New Delhi-110065, India
Tel: + 91-11-46464848, Email: info@mexexhibits.com, devin@mexexhibits.com
Web: www.theofficeexpo.com



Canto con carácter InnoTech Atira

Atractivas posibilidades de diferenciación con una elevada rentabilidad forman la base del nuevo sistema de cajones InnoTech Atira de Hettich. Contornos claros con cantos angulares, numerosas variantes de color e innumerables complementos para una organización interior atractiva. InnoTech Atira consta de un concepto plataforma rentable sobre la base de un único lateral y forma parte del programa InnoTech.

www.hettich.com



GERMAN
DESIGN
AWARD
NOMINEE
2016

Technik für Möbel

