

MAGAZINE

REVISTA

# PORTE

International furniture industry Magazine / Comunicación entre empresas madereras



**CALEGRIS IMPORTEC**  
MAQUINARIA PARA MADERA

## SKIPPER 100

Real-time Panel Machining Center · Revolutionary...and so simple  
Working time is any time · Total Flexibility  
Technical data · Integration in line processes



TECNOLOGÍA QUE PERMANECE

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

Av. Industria 218, Col. Los Reyes Iztacala, Tlalnepantla Estado de México

[www.importec.com.mx](http://www.importec.com.mx)

**Producción Mundial de Muebles: Tendencias y Perspectivas**

MDF "Made in Mexico" es una realidad

*La industria mueblera bajo el ejemplo Jalisco*

Revista Porte 

# Melamina sincronizada

*se llama:*

**MDEIRA**  
G A R Z O



**GARZO**

[www.garzo.mx](http://www.garzo.mx)



**¡Llámenos  
y mencionando este  
anuncio le otorgaremos un  
50% de descuento  
en su primer afilado!**

## Duplicamos la vida de sus herramientas de corte

**Descubra como puede ahorrar  
grandes cantidades de dinero  
trabajando con la mejor tecnología  
de afilado en el mercado.**

### Gran durabilidad:

Logramos duplicar la vida de sus herramientas de corte gracias a nuestras maquinas de afilado CNC.

### Gran productividad:

**1.** Las sierras pueden trabajar el doble de tiempo que una sierra convencional gracias a nuestro diseño con dientes de carburo de ultra micrograno.  
**2.** Usted logrará cortar 5 veces más rápido y con un terminado perfecto en su ROUTER CNC utilizando nuestras novedosas herramientas helicoidales para CNC.

### Gran flexibilidad:

Contamos con una amplia variedad de diseños para dar solución a la mayoría de sus necesidades.

### Entrega Express:

Entregamos en toda la república:

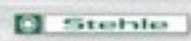
- Máximo de 2 días en afilado de herramientas.
- 1 día en herramientas nuevas de nuestro stock.
- Contamos con un amplio surtido de herramientas.

### Garantía:

En nuestros afilados ofrecemos la misma garantía de rendimiento que ofrece el fabricante en una herramienta nueva.

### Tecnología de punta:

Representamos las mejores marcas de herramienta Alemana, Italiana, Española, Canadiense y Americana, permitiendo con ello traer tecnología de diferentes países para estar siempre a la vanguardia.



**Sistemas Alemanes para Corte, S.A. de C.V.**

Comisión Agraria #103, Col. Cuatro Arboles,  
C.P. 15730, Deleg. Venustiano Carranza, México, D.F.

Tels.: (0155) 2598-2321, (0155) 2643-0327, (0155)2643-4655,  
ventas@sistemasalemanes.com.mx www.sistemasalemanes.com.mx

# Contenido

# 168

## 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](http://www.fsmnet.org)

Miembro Editorial



- 10 **La Psicología en la venta de un mueble**
- 15 **Elektra genera 7 mil 137 millones de utilidades en 2T**
- 16 **Verifica Profeco a Mueblerías**
- 17 **Masisa venderá activos en Argentina, México y Brasil**
- 18 **IKEA diseña muebles para la vida en Marte**
- 20 **La Industria Mueblera hoy bajo el ejemplo Jalisco**
- 24 **MDF "Made in Mexico" es una realidad**
- 28 **TENDENCIAS ACTUALES Y PERSPECTIVAS FUTURAS**
- 34 **Turquía es el líder europeo en producción de MDF**
- 38 **¿ Por qué Ikea vende barato ?**
- 44 **Mexicanos y Argentinos, los mayores anfitriones**
- 48 **Alcanza su 16ª edición Expo Mueble en SLP**
- 50 **Feria AWFS®, refleja recuperación**
- 54 **Propuestas del Diseño Europeo al 2017**
- 58 **Mobile Milano en Shanghai vuelve en noviembre**
- 60 **CIFF 2017 Septiembre en Shanghái**



## Armarios con herrajes invisibles: TopLine XL y Corredera Quadro V6 para cajón de Madera

La combinación perfecta para armarios que enaltecen la decoración del espacio. TopLine XL para puertas de hasta ochenta kilos de peso y Corredera oculta Quadro V6 para cajones de maderas con un diseño sofisticado y moderno.

[www.hettich.com](http://www.hettich.com) Tel. CDMX (55) 5592 2212 Tel. GDL (33) 3825 5846

Technik für Möbel

  
**Hettich**

Diseño  
Calidad  
Innovación

*Chavoya*<sup>®</sup>

DISEÑO EN MUEBLES



www.chavoya.mx

AV. FRANCISCO ZARCO No. 2316  
COL. LINDA VISTA C.P. 47810  
TEL: 01 (392) 92 5 56 96 / 92 3 13 27  
OCOTLAN JALISCO

**4** GENERACIONES  
DE EXPERIENCIA NOS RESPALDAN

# NEW CONCEPT

Furniture Design

NEW CONCEPT te invita a conocer el lanzamiento de su nueva colección de Verano 2017, la cual estará formada de las últimas tendencias de diseño y texturas a nivel mundial...



SALÓN JALISCO | STANDS 11109,11111,11113,  
11115,11117,10108,10110,10112,10114,10116

16|17|18|19  
AGOSTO 2017

# 168 Editorial

## **TLC: Dos posibles representaciones**

Quizás no sea un tema de mayor trascendencia para la industria del mueble el asunto de la renegociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLACAN) en principio porque desde la liberación de las fronteras de nuestros vecinos, el 1 de enero de 1994, no se ha considerado como prioritario por los empresarios de nuestro sector. Muestra de ello es la exportación promedio de 1,300 millones de dólares anuales que se destinan a los Estados Unidos de Norte América y que no han sufrido mayor modificación en el último lustro.

Ya habíamos anticipado que el representante empresarial en esta mesa sería el Consejo de Cámaras Industriales (Cancamin) para convertirse en el gestor de los industriales en lo general y en lo particular tendría que ser la única Cámara de la industria del mueble que tiene su origen en Guadalajara, es decir la Cámara de la Industria Mueblera del Estado de Jalisco (CIMEJAL).

Cuando se esté realizando la Expo Mueble Internacional Verano de Guadalajara, este mes de agosto, se estarán realizando las primeras rondas de la negociación y un segundo actor en favor de la industria mueblera mexicana podría ser la sección muebles de la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra), si demuestran la unión que se podría haber perdido en los meses más recientes.

Recordar que nadie de la industria del mueble tendrá lugar en la “gran mesa de negociaciones”, si acaso se podrá acceder vía Concamin al “cuarto de junto” que no es más que un salón anexo a donde tendrán lugar las que sin duda serán unas exacerbadas negociaciones.

Quizás luego de un posible buen resultado en esta fase del acuerdo entre las tres naciones, los fabricantes de muebles reconozcan que la mejor alternativa para mejorar las condiciones del mercado nacional es aumentar la participación con el mayor comprador en cuanto a la importación de muebles se refiere.

Los Estados Unidos de Norte América compran muebles a China una cifra que ronda los 25 mil millones de US dólares anuales.

Una estimación es que las condiciones continuarán por igual en la industria del mueble en la actual negociación del acuerdo tripartita, por lo tanto una nueva oportunidad para entender que la exportación es el rumbo que deben seguir quienes estén preparados para esta inaplazable actividad.

*Francisco Barrera Del Real*



MAGAZINE

REVISTA

# PORTE

International Furniture Industry Magazine / Comunicación entre empresarios muelbreros

## ¡ La Revista de la Industria del Mueble en México desde 2002 !

La Revista PORTE mensualmente cuenta entre su perfil de lectores a Directores, Proprietarios, Gerentes y en general ejecutivos de las principales empresas de la distribución, fabricación y proveeduría de la industria del mueble.

### **Contáctenos:**

Sierra Leona 1108 - 1 Colonia Independencia

Guadalajara, Jalisco - MEXICO

Tels : 52 (33) 3585 3722 y 3638 9066

[magazine@revistaporte.com](mailto:magazine@revistaporte.com)

[www.revistaporte.com](http://www.revistaporte.com)

Lea las noticias más recientes tambien en Facebook y en [www.issuu.com](http://www.issuu.com)

# La Psicología

## en la venta de un mueble



De la vista nace el amor, dice el refrán, durante mucho tiempo las empresas y negocios adoptaron y aplicaron este refrán a las ventas, colocando el producto de la manera más atractiva posible para los ojos de los clientes o consumidores; a esta práctica se le conoce como “merchandising”, un término anglosajón que se puede traducir como mercadeo en corto, el merchandising incluye toda actividad desarrollada en un punto de venta, que pretende reafirmar o cambiar la conducta de compra, a favor del establecimiento comercial. Es una práctica conveniente y muy bien aplicada por la mayoría de las marcas y empresas, sobre todo en las que comercializan productos en lugar de servicios, basta con dar un paseo por cualquier tienda departamental. Sin embargo dicha práctica resulta insuficiente ante la creciente ola de productos parecidos entre sí.

La vista es sin duda el primer contacto con el producto y de que este resulte atractivo, depende el involucramiento de los demás sentidos, esto no quiere decir que pongamos todo el empeño para este sentido, sino entender que de aquí parten los demás.

Una forma adecuada de lograr la preferencia del cliente es no involucrar un sentido únicamente en el proceso; es decir si solo hacemos que el producto se vea atractivo, estaremos dejando de lado los cuatro sentidos restantes que también tienen gran injerencia en el proceso de decisión de compra por parte del cliente.

Desde luego en el caso de los productos resulta más fácil de manejar; sin embargo no quiere decir que no se pueda aplicar en los servicios.

Hablando de productos alimenticios los estímulos sensoriales que proporciona en su conjunto el diseño del empaque, genera una expectativa que nos hace imaginar el placer de consumir un producto ya que el empaque comunica mucho antes que lo haga el producto. Cuando sostenemos un empaque se vuelve una experiencia multisensorial. Lo reconocemos, lo recorremos, lo experimentamos en cuestión de segundos y esa experiencia, ya sea buena o mala, queda registrada en nuestra memoria, asociada al producto y a la marca.



"Para crear una  
Belleza Artesanal en Piel,

Se necesitan más de  
50 años en la industria  
del curtido de cuero"



[www.carezza.mx](http://www.carezza.mx)



**carezza**<sup>®</sup>  
diseño en piel

 (+52) 33 3168 3242 - (+52) 33 3699 3176 Guadalajara, Jal. Mex.

El Tip de Venta en esta ocasión se centra en experiencias de venta que involucren a los cinco sentidos ya que en la medida que lo logremos de forma correcta, esto aumentara las posibilidades de ser adquirido por el cliente.

A través de la vista reconocemos formas y colores con la parte más primitiva del cerebro; denominada cerebro reptil, el cual comprende las imágenes de una forma mucho más rápida que las palabras, en suma con la psicología del color, genera una imagen sensorial que van construyendo nuestras expectativas sobre el producto.

Al sostener el producto, al tener contacto con el material también se disparan múltiples sensaciones; si es suave, áspero, metalizado, corrugado, en fin, al intervenir el tacto es sumar factores a nuestro favor.



El oído aunque no lo parezca es un factor importantísimo dentro de este proceso, y podrán pensar como incluyo sonido a un producto, pues muy fácil, basta con mover la bolsa metalizada de papas fritas para que se empiece a activar en el cerebro la psicología del deseo, tal como lo demostró el psicólogo ruso Ivan Pavlov alrededor del año 1900. O que tal el inconfundible sonido al destapar una lata de cerveza es casi como beberla. Incluso el sonido refrescante de los hielos cayendo en un vaso de vidrio, mientras las burbujas escandalosas de un refresco resuenan al momento que este se llena.

Que sería de los seres humanos sin el sentido del olfato, definitivamente resulta difícil imaginarlo, el olfato es la antesala del sabor, que tal disfrutar de ese aroma cautivante cuando abre el frasco del café o quien no ha olido un platillo recién cocinado en algún restaurante; cabe mencionar que no solo en los alimentos aplicamos este sentido, le invito a realizar un pequeño ejercicio; la próxima vez que valla al supermercado observe como las mujeres involucran demasiado el sentido del olfato en la selección de sus productos, es más yo diría que las mujeres compran con la nariz, y no solo huelen, los alimentos, no es casualidad que los suavizantes de telas, los champús, los limpiadores de pisos, etcétera, cuenten con tapas que permitan el olor de los productos, si no lo hicieran, adiós ventas.

En el caso de los caballeros que tal cuando llega a nuestro olfato la sutil y agradable fragancia de un perfume femenino, de inmediato provoca algo a nivel cerebral que en ocasiones logra que incluso modifiquemos la conducta.



11 AÑOS

UN ESTILO  
DIFERENTE  
PARA CADA  
AMBIENTE®

A LA VANGUARDIA



SILLERÍA LÍNEA ALTUS + MUEBLES LÍNEA BASE



LIDERAZGO EN  
MUEBLES Y SILLAS  
PARA OFICINA

BUSCA NUESTRA RED DE DISTRIBUIDORES  
[www.versa4.com](http://www.versa4.com)





El gusto cuando hablamos de alimentos es el encuentro de la expectativa con la realidad y más vale que este encuentro sea agradable, de lo contrario obtendremos ventas de las llamadas de única ocasión, y no se trata de eso, lo ideal es que las ventas de nuestro producto sean recurrentes. Pero que sucede cuando mi producto no es un alimento, ni modo que el cliente le dé una mordida al sillón, en el caso de vender muebles, o a los tenis, si vendo zapatos, lo que puede hacer es ofrecer pequeñas degustaciones de manera que dentro de la experiencia total de compra involucre todos los sentidos, el chocolate es una buena opción ya que aumenta los niveles de serotonina, hormona relacionada con el placer.

Para los que comercializan servicios y no productos, unas recomendaciones, ocúpate en invertir en una buena imagen, folletos, catálogos, página web, diseño del local comercial, eso contribuye a buen perfil visual del negocio. Para el tacto, interviene en el mobiliario del negocio, sillones, escritorio, pisos de madera, tal vez algún medio interactivo que ayude a presentar el servicio.

En el caso del oído, obviamente un sonido ambiental neutro agradable, dentro del negocio y desde luego al momento de explicar los beneficios de su servicio,

endulce el oído de su cliente con propuestas que le resulten atractivas y convincentes.

De igual forma procure tener un ambiente con agradable olor dentro de su negocio y le sugiero que opte por aromas que vayan acorde con el giro del servicio que ofrezca, si es un servicio para jóvenes, evite fragancias serias, más bien utilice olores frescos y viceversa. Tenga cuidado

de no sobresaturar su negocio de olor, por más agradable que este sea.

Y por último el gusto, como ya mencione, puede recurrir a degustaciones pequeñas de aperitivos o bien dulces de buen gusto.

Le recomiendo empezar a introducir experiencias multisensoriales para sus clientes en las experiencias de compra, los resultados créame no tardaran en darse su favor.

Por favor recuerde que en la vida como en las ventas, si quiere tener algo que nunca ha tenido, tendrá que hacer algo que nunca ha hecho.

**Por: Iván Torres Luna. mercadólogo.**



# Elektra genera 7 mil 137 millones de utilidades en 2T

La cadena de tiendas Elektra reportó 7 mil 137 millones de pesos en utilidades netas en el segundo trimestre de 2017, lo cual representa un crecimiento exponencial frente a la pérdida neta de 79 millones de pesos reportada el mismo periodo del año anterior.

Este impulso en las ganancias del corporativo estuvo relacionado con un aumento de 17% en sus ingresos, los cuales pasaron de 19 mil 510 millones en el segundo trimestre de 2016 a 22 mil 794 millones de pesos en el mismo periodo de este año. “Los ingresos consolidados crecieron 17%, como resultado de incremento de 17% en ingresos financieros y 17% en ventas comerciales.

Se define que el crecimiento en ventas del negocio comercial resulta de estrategias que se enfocan en generar propuestas de valor óptimas para el cliente, a través de líneas de mercancías”, dijo la empresa.

En su reporte trimestral enviado a la Bolsa Mexicana de Valores (BMV), la empresa destacó por un aumento de 25% en su flujo operativo Ebitda, al totalizar 4 mil 493 millones de pesos de abril a junio de este año, desde 3 mil 601 millones de pesos en igual lapso del 2016.

## Elektra



**COLOS**  
ITALY



**MOMO**  
JEREMIAH FERRARESE / Designer

Cuatiáhuac 133 Sector Reforma  
Guadalajara, Jalisco C.P. 44610

Tl: + 52 (33) 3619 0601  
www.colos.it



## Verifica Profeco a Mueblerías

La Procuraduría Federal del Consumidor (Profeco) desplegó un operativo nacional para verificar el comportamiento y funcionamiento de negocios del ramo mueblero. Se visitaron 360 establecimientos; de ellos fueron sancionados 129 por diversas irregularidades, y fueron clausurados 110 en total.

En el caso de Querétaro, seis mueblerías fueron acreedoras a una suspensión, pues incurrieron en faltas como no contar con su contrato de adhesión, no exhibir precios, y no informar sobre términos y condiciones para hacer válidas sus promociones. Cabe mencionar que solo una de estas mueblerías se negó a ser verificada.

A nivel nacional, durante el primer semestre de 2016, la Profeco recibió 2 mil 513 quejas en contra del sector muebles. 52 por ciento de ellas fueron en contra de la empresa Ingenia Muebles.

Los principales fallos en los que incurren estos establecimientos en el país son: emplear contratos de adhesión sin registro ante la Profeco, no informar claramente los precios de sus productos, no respetar plazos y fechas de entrega de los muebles adquiridos, brindar información engañosa respecto a promociones, no hacer válida la garantía ni permitir cambios o devoluciones y no entregar comprobantes de pago.

**Profeco**

## Industrial Distinguido en Jalisco reconocimiento a Tere Calderón

Gracias a su gran trayectoria, el Consejo de Cámaras Industriales de Jalisco, reconocerá a la Sra. Tere Calderón como Industrial Distinguido el día 29 de agosto, en el marco del evento "XXXVII Entrega a la Medalla al Mérito Industrial e Industriales Distinguidos".

La Sra. Calderón es Licenciada en Administración Turística por el Instituto de Turismo UNAM. Ha trabajado desde hace 40 años en la industria de la metalurgia iniciando en Fundido Universal como auxiliar contable, en el año de 1985 enfoca su conocimiento a la producción y venta de muebles en fierro y aluminio en la compañía de su familia Muebles Fundidos Artísticos donde se encargó de la gerencia en ventas por más de 25 años.

Actualmente es director general de Fundidos Design S.A. de C.V., empresa que gracias a la gran variedad y calidad de los productos, trabaja en el ramo hotelero y restaurantero.

Como líder dentro de su compañía ha demostrado gran compromiso por la mejora y calidad de los productos que desarrolla, así como gran interés en el desarrollo profesional de su equipo, al confiar y reconocer su trabajo día a día.

¡Una pionera dentro de la industria de la metalurgia, muchas felicidades por este merecido reconocimiento, Sra. Tere Calderón!

**Fuente: Afamjal**



## Masisa reorganiza negocios, venderá activos en Argentina, México y Brasil

El grupo chileno Masisa anunció el pasado mes de julio que se enfocará en su negocio forestal de mayor valor agregado en la región, por lo que venderá activos industriales en Argentina, Brasil y México en más de 500 millones de dólares para reducir su deuda.

Masisa, uno de los mayores productores de tableros y aglomerados de América Latina, dijo que se concentrará en sus unidades en la región andina, Centroamérica, Estados Unidos y Canadá, manteniendo la capacidad productiva para abastecer sus operaciones desde Chile y Venezuela.

“Esta decisión de desinversiones representa la estrategia más atractiva para los accionistas, ya

que permitirá una importante captura de valor, mejorar la rentabilidad a largo plazo, reducir las necesidades de inversión futura y bajar significativamente el nivel de endeudamiento”, dijo Masisa.

Las medidas anunciadas implicarán además el cierre del proceso de búsqueda de un socio para un aumento de capital anunciado el año pasado. Sobre sus negocios industriales en México y Brasil, Masisa aseguró que ha recibido ofertas y muestras de interés que el directorio se encuentra evaluando.

Masisa en México opera cuatro plantas industriales: Durango, Chihuahua, Zitácuaro y Lerma. La unidad de Durango tiene una capacidad de 155 mil m<sup>3</sup> de Particle Board (PB), 220 mil m<sup>3</sup> de MDF, 206 mil m<sup>3</sup> de laminado melamínico y una planta de resinas. La unidad de Chihuahua consta de una planta de PB de 275 mil m<sup>3</sup> y una de 117 mil m<sup>3</sup> de laminado melamínico. En Zitácuaro la unidad consta de una planta PB con capacidad de 184 mil m<sup>3</sup> y una planta con capacidad para 103 mil m<sup>3</sup> laminado melamínico. Por último Lerma es una unidad de producción de resinas y formol.

**Masisa**



*Atendemos a la industria mueblera, decoración, marroquinera y de calzado*

Email: [jcuevas@kadianmexico.com](mailto:jcuevas@kadianmexico.com)  
[www.kadianmexico.com](http://www.kadianmexico.com)

Imprimimos  
 CUALQUIER DISEÑO  
**SOBRE TELA**



Joaquín Ángulo #1614  
 Col. Ladrón de Guevara (STA. TERE)  
 Guadalajara, Jalisco México C.P 44600  
 Tel: (33)1813 3069  
 Tel fax: (33)1813 3070

síguenos en:  **KADIAN** sintéticos y telas

## IKEA diseña muebles para la vida en Marte

El gigante sueco de muebles Ikea ha anunciado planes para producir una nueva colección de muebles para ahorrar espacio inspirada en los viajes espaciales y la vida en Marte.

A partir de las restricciones sobre el espacio vital en los viajes espaciales, la colección que aún no se conoce, espera encontrar soluciones innovadoras para la reducción de espacios de vida. El lanzamiento está previsto para 2019.

Ikea está trabajando con la NASA y la Escuela de Diseño Industrial de la Universidad de Lund para diseñar la colección. Quiere saber cómo los astronautas manejan espacios vivos estrechos.

“En los vuelos espaciales, la vida espacial pequeña siempre ha sido una realidad”, dijo Michael Nikolic, líder creativo de Ikea Range and Supply. “IKEA, por lo tanto, quiere aprovechar lo que los científicos y los ingenieros aprenden de los vuelos espaciales a Marte, y aplicar estos descubrimientos a los productos y los métodos para la vida cotidiana en casa, aquí en la tierra.”

Ikea también quiere aprender de la NASA cómo los espacios interiores tendrían que ser diseñados para la vida en Marte.

“Cuando diseñes para la vida en una nave espacial o un hábitat de superficie planetaria en Marte, necesitas ser creativo, pero preciso: encontrar maneras de reorientar las cosas y pensar cuidadosamente sobre aspectos de sostenibilidad”, agregó Nikolic.

La colección fue anunciada en el día anual del diseño democrático de Ikea que ocurre en Älmhult, Suecia todos los años.

**Ikea**



## Nace el CONSEJO DEL MUEBLE

Fabricantes, comercios, agentes comerciales y ferias sectoriales firman un protocolo de intenciones para diseñar lo que será el agente vertebrador que constituirá la única voz que representará al sector.

La situación actual en el sector del Mueble y el Hábitat, en la que los hábitos de compra están cambiando rápidamente, hace que el gasto en muebles y complementos para la casa, haya disminuido de forma exponencial.

Conscientes de esta realidad y conocedores de que la salida de esta situación solo se podrá conseguir modificando modelos, invirtiendo en innovación y profesionalizando más el sector del hábitat en su totalidad, desde el origen, hasta que el cliente final lo recibe en casa.

Además, los distintos y variados órganos de representación del sector que hasta ahora han intentado encontrar soluciones de forma individual, han confirmado que se necesita la unión. Hay que construir un modelo de futuro que de una forma unívoca y adecuada al momento actual, ponga en marcha un proyecto integrador y representativo del sector del hábitat en el país.

Las empresas requieren y reclaman una organización fuerte y válida, cuyo objetivo será, defender los intereses del sector, integrando a los fabricantes, los comercios, los agentes comerciales y las ferias sectoriales. Haciendo realidad la generación de empleo y creando riqueza, fortaleciendo a todas las empresas que conforman al sector del hábitat, con independencia de las instituciones públicas, para tener una total libertad de decisión.

Es por estas razones, por las que los asistentes a la misma, firmaron un protocolo de intenciones en el que se marca la hoja de ruta a seguir para conformar esta nueva organización que representará los intereses del sector en toda España.



**EL MEJOR SURTIDO  
EN MADERAS FINAS**

**AMERICANAS**

ALAMO AMARILLO / POPLAR  
ENCINO BLANCO  
ENCINO ROJO  
FRESNO  
NOGAL  
CEREZO  
ALDER  
MAPLE DURO  
MAPLE DEL PACIFICO

**NACIONALES**

TZALAM  
CAOBA

**EUROPEAS**

HAYA EUROPEA POLLMEIER

**EXÓTICAS**

WENGE  
TECA BURMESA  
ZEBRANO

**DECK DE CUMARÚ**

FABRICAMOS DUELA SOBRE PEDIDO.



**La madera sólida es reparable**  
Tenemos el material del que están hechos tus sueños

Calzada la Viga No. 1445 Colonia el Retoño,  
Delegación Iztapalapa, Ciudad de México C.P. 09440  
55) 5532-0926, (55) 5532-0651, 55) 5674-1674, (55) 5674-2327  
[www.maderil.com.mx](http://www.maderil.com.mx)



# La Industria Mueblera hoy, bajo el ejemplo Jalisco

Las estadísticas y la información numérica de la industria del mueble en México es una gran dificultad para aquellos interesados en contar con una radiografía actual e inmediata de este sector. Ahora, para facilitar la toma de decisiones o simplemente reconocer el estado actual de este sector se retoma el ejemplo Jalisco como entidad productora líder y como una muestra del status de este sector en el país.

Aquí una serie de gráficas y estadísticas que nos permiten reconocer la importancia de las micro empresas y la recuperación del empleo en este sector, entre otras conclusiones.

## INDUSTRIA MUEBLERA, PERSONAL OCUPADO (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Clasificación	Concepto	Tamaño de la unidad económica	Personal Ocupado (Estructura Porcentual)	
			2009	2014
31-33	Industrias Manufactureras	Total	100%	100%
		1/Alto	23%	22%
		2/Pequeña	15%	14%
		3/Alrediana	19%	20%
		4/Grande	43%	43%
337	Fabricación de muebles, colchones y persianas	Total	100%	100%
		1/Alto	33%	36%
		2/Pequeña	26%	26%
		3/Alrediana	24%	28%
		4/Grande	17%	10%

## INDUSTRIA MUEBLERA, COMERCIO EXTERIOR

Balanza comercial de la Industria Mueblera en el Estado de Jalisco 2017

Importaciones	
2017	Dólares
Enero	\$ 14,352,148.00
Febrero	\$ 15,238,049.00
Marzo	\$ 14,686,819.00
Abril	\$ 9,861,850.00
Mayo	
Junio	
Julio	
Agosto	
Septiembre	
Octubre	
Noviembre	
Diciembre	
Total	

## INDUSTRIA MUEBLERA, UNIDADES ECONOMICAS (ESTRUCTURA PORCENTUAL)

Clasificación	Concepto	Tamaño de la unidad económica	Unidades económicas (Estructura Porcentual)	
			2009	2014
31-33	Industrias Manufactureras	Total	100%	100%
		1/Alto	88%	89%
		2/Pequeña	9%	8%
		3/Alrediana	2%	2%
		4/Grande	1%	1%
337	Fabricación de muebles, colchones y persianas	Total	100%	100%
		1/Alto	86%	86%
		2/Pequeña	11%	9%
		3/Alrediana	2%	2%
		4/Grande	0%	0%

Exportaciones	
2017	Dólares
Enero	\$ 26,799,273.00
Febrero	\$ 34,133,267.00
Marzo	\$ 35,890,870.00
Abril	\$ 32,109,705.00
Mayo	
Junio	
Julio	
Agosto	
Septiembre	
Octubre	
Noviembre	
Diciembre	
Total	

Fuente: Instituto de Información Estadística y Geográfica. Junio 2017



Tableros y Maderas

# MDF Melamina

Diseños que inspiran  
las mejores ideas

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

MÉXICO, D.F.  
Tel. (55) 5787 3400  
jmalvarez@mjbtm.com

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

OCOTLÁN, JALISCO  
Tel. (392) 118 1274  
daniel@mjbtm.com

MONTERREY, NL  
Tel. (81) 8379 8254  
david@mjbtm.com

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

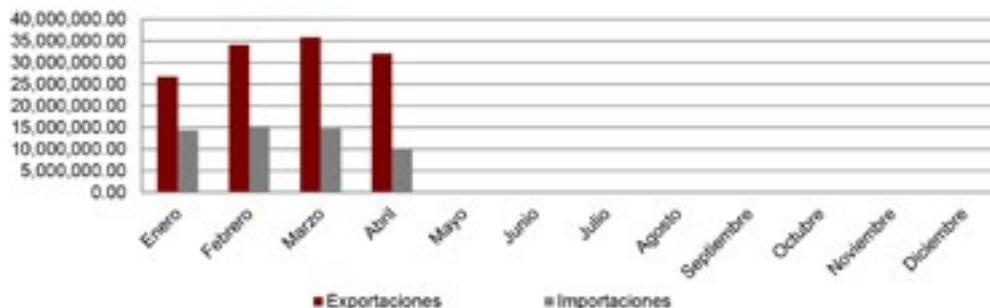
MÉRIDA, YUCATÁN  
Tel. (999) 941 2654  
benjamin@mjbtm.com

MDF MELAMINA  
TECNOTABLA®



Fresno Invierno

Balanza comercial de la Industria Mueblera en el Estado de Jalisco 2017



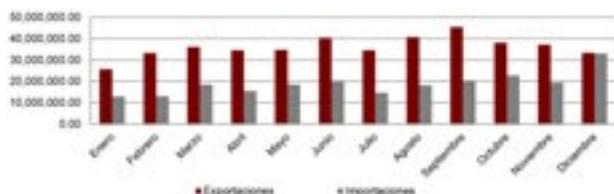
INDUSTRIA MUEBLERA, COMERCIO EXTERIOR

Balanza Comercial en la Industria Mueblera en Jalisco 2016

Exportaciones	
2016	Dólares
Enero	\$ 25,782,337.00
Febrero	\$ 33,295,127.00
Marzo	\$ 36,147,412.00
Abril	\$ 34,644,681.00
Mayo	\$ 34,824,034.00
Junio	\$ 40,369,988.00
Julio	\$ 34,643,099.00
Agosto	\$ 40,727,107.00
Septiembre	\$ 45,424,115.00
Octubre	\$ 38,173,729.00
Noviembre	\$ 37,222,135.00
Diciembre	\$ 33,379,709.00
Total	\$ 434,633,462.00

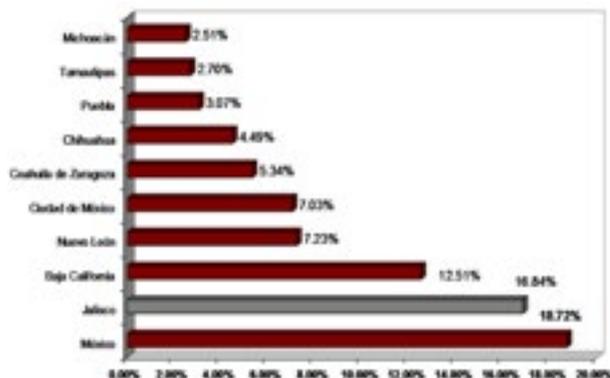
Importaciones	
2016	Dólares
Enero	\$ 12,808,428.00
Febrero	\$ 13,017,932.00
Marzo	\$ 18,438,731.00
Abril	\$ 15,496,470.00
Mayo	\$ 18,452,614.00
Junio	\$ 20,085,558.00
Julio	\$ 14,662,552.00
Agosto	\$ 18,139,380.00
Septiembre	\$ 20,345,370.00
Octubre	\$ 22,882,716.00
Noviembre	\$ 19,371,010.00
Diciembre	\$ 33,092,011.00
Total	\$ 226,592,774.00

Exportaciones e Importaciones de la Industria Mueblera en Jalisco 2016 (Dolares)



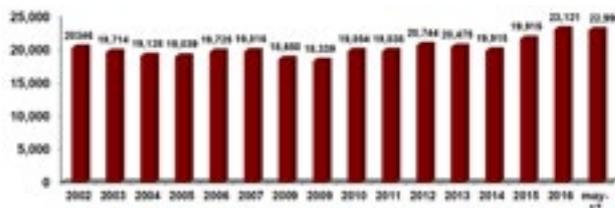
INDUSTRIA MUEBLERA PIB

Participación porcentual en el PIB en la Industria manufacturera; fabricación de muebles y productos relacionados 2015



TRABAJOS ASEGURADOS

Evolución de Trabajadores Asegurados en la Industria Mueblera en Jalisco 2002-Mayo 17



Período	Absoluta	Relativa
Mayo 17-Dic 16	-125	-0.54%

VARIACIONES		
Período	Absoluta	Relativa
Mayo 17-Dic 16	-125	-0.54%

# TENEMOS MADERA

PARA PRODUCIR LO MEJOR

## Tableros Enchapados

Somos líderes en la elaboración de tableros enchapados para la fabricación de muebles y recubrimientos de madera.

En **Maderas Torres** contamos con una gran variedad de especies de chapa y sustratos para satisfacer las necesidades del mercado más exigente.



MADERAS INDUSTRIALIZADAS  
TORRES, S.A. DE C.V.  
Av. Nogalar Sur #206, Col.  
Cuahtémoc, San Nicolás de los  
Garza, N.L. México.  
T. (81) 8332.0896  
[www.maderastorres.com](http://www.maderastorres.com)  
[infoenchapados@maderastorres.com](mailto:infoenchapados@maderastorres.com)

VARIEDAD | CALIDAD | EXPERIENCIA



MADERAS<sup>®</sup>  
TORRES, S.A. DE C.V.

LOS PROFESIONALES DE LA MADERA

# MDF

## “Made in Mexico” es una realidad

En México el tema “MDF - Made in México” se convierte en una realidad. Los tres nuevos proyectos que destacaron el año pasado progresaron de manera constante, con todos ellos entrando en operación en 2016.

La planta de Proteak en Tabasco y la de Masisa en Durango, junto con el inicio de la tercera nueva planta MDF al final del año - Duraplay en Hidalgo de Parral - significa que el proceso de sustitución de importaciones de paneles MDF en el mercado mexicano ha comenzado realmente.

La capacidad de producción nominal total de las nuevas plantas de MDF será de 700 mil m<sup>3</sup> / año. El

*\*La perspectiva muy prometedora en el mercado mexicano de MDF*

principal incentivo para estas tres empresas, que en conjunto han invertido más de US \$ 400 millones en instalaciones de





Por lo tanto, las oportunidades percibidas para el futuro aumento del MDF en la industria mexicana de fabricación de muebles siguen siendo extremadamente positivas.

Como parte del grupo chileno Masisa, las inversiones de Masisa México en la construcción de una planta de MDF, una línea de revestimiento (melamina) y la expansión de la planta de resina ya existente en su complejo industrial ubicado en Durango es un proyecto audaz. El nuevo proyecto MDF y la línea de revestimiento tendrán una capacidad de producción de 200 mil m<sup>3</sup> / año y 100 mil m<sup>3</sup> / año, respectivamente.

fabricación de vanguardia, es la perspectiva muy prometedora en el mercado mexicano.

Hasta ahora, no existían plantas de proceso continuo en México y el consumo per cápita sigue siendo muy bajo en comparación con la mayoría de los países.

Según analistas, el 90,5% del MDF consumido en México es importado, principalmente de Chile y Brasil, y como resultado, los costos logísticos representan un porcentaje significativo del precio pagado por los distribuidores. Esto explica en parte por qué el mercado mexicano de MDF se percibe como muy poco desarrollado en comparación con países como Brasil y Argentina.

En Brasil, el consumo aparente de MDF en 2013 alcanzó 19,2m<sup>3</sup> por mil habitantes comparado con el consumo aparente de MDF en México de 4,3m<sup>3</sup> por mil habitantes en el mismo año. Además, la industria mexicana del mueble se caracteriza por un uso comparativamente alto de madera maciza y madera contrachapada en relación con el tablero de partículas y MDF.

www.garnica.one

*Triplay de poplar  
Garnica, el tablero  
de más alta calidad  
para fabricar  
muebles.*

Tableros ligeros y muy resistentes, lijados y calibrados, fáciles de mecanizar y de gran estabilidad dimensional.

Triplay de poplar europeo de caras muy blancas, ideal para enchapar, pintar y barnizar.

**garnica**  
Challenge the ordinary



La empresa tiene más de 50 años de experiencia en el mercado de paneles de madera, que actualmente produce tableros de partículas, madera blanda y madera dura; y paneles con superficies decorativas. Con la nueva planta de MDF, Duraplay planea ofrecer la más amplia línea de paneles de madera fabricada en México. Esta inversión es también una noticia positiva para todos los proveedores de madera relativamente locales, ya que esto les garantiza una cosecha sostenible a largo plazo.

## Proteak

La empresa mexicana PROTeak Uno (MDF), especializada en plantación de tecla y productos de madera maciza, presentó previamente sus planes para establecer una planta de MDF de 280.000m<sup>3</sup> / año en el estado subtropical de Tabasco, en el sureste de México, utilizando madera de eucalipto de plantaciones en México.

Masisa ha estado en México por más de 10 años con operaciones industriales y comerciales, desarrollando el mercado MDF y aglomerado para muebles. Al invertir en una planta local de fabricación de MDF, la compañía completará su mezcla de producción, reducirá sus costos y obtendrá una mayor eficiencia logística.

Lo que está claro es que para el grupo con sede en Santiago de Chile, que ya es el mayor productor de paneles de madera de México y uno de los principales fabricantes de paneles de América Latina, el mercado mexicano ha sido considerado como un objetivo principal.

*\*El mercado mexicano de MDF se percibe como muy poco desarrollado*

Para Duraplay de Parral, un productor mexicano de tableros de madera contrachapada y aglomerado de larga data con un nombre para el servicio a ambos lados de la frontera de los Estados Unidos, el movimiento hacia la producción de MDF se siente verdaderamente como una expansión natural. La nueva planta se ha instalado dentro de sus instalaciones de fabricación en la ciudad norteña de minería de plata de Hidalgo del Parral, Chihuahua; La capacidad de producción es 200,000m<sup>3</sup> por año.

## El sur del país.

La empresa ha estado construyendo la planta en un campo verde en Huimanguillo, a 67 km de la capital del estado, Villahermosa. Ahora está en funcionamiento. PROTeak anunció que ha firmado un acuerdo de cooperación con FINSA, el mayor productor y vendedor español de paneles de madera, resinas, melamina y chapa, entre otros productos, en la Península Ibérica.

FINSA posee 12 plantas en Europa con 2.750 empleados y ventas anuales de US \$ 1.000 millones de dólares. El acuerdo incluye la operación conjunta de la planta MDF de PROTeak, la transferencia de tecnología y la comercialización de productos FINSA en México.

PROTeak también ha logrado comprar Forestaciones Operativas de México SA (FOMEX),

la planta nacional de eucaliptos del conglomerado industrial mexicano Grupo Kuo, por un monto de US \$ 30 millones. Ese acuerdo de FOMEX ahora otorga plantaciones de eucaliptos certificados por PROTeak FSC en Tabasco y en los estados vecinos de Oaxaca y Veracruz.

*\*La capacidad de producción de MDF de México es de 764.000m<sup>3</sup>*

PROTeak está invirtiendo alrededor de US \$ 180 millones en el proyecto de MDF Tabasco

Esto espera no sólo asegurar su suministro de materia prima a largo plazo, sino también ayudar a cumplir su objetivo de convertirse en el productor de menor costo en México.

Los productores mexicanos de paneles de madera impulsan ahora varias iniciativas de desarrollo del mercado que están ganando impulso y están a la vanguardia de una campaña para promover un uso más amplio, particularmente del MDF, por parte de la industria nacional del mueble.



Los fabricantes de paneles están continuamente educando a los diseñadores de muebles de México (tanto los actuales como a los jóvenes estudiantes) y los fabricantes en el potencial y la versatilidad del MDF que, con su trabajabilidad, es un sustituto natural de la madera sólida tradicional. Estas tres nuevas plantas llevan la capacidad total de producción de MDF de México a 764.000m<sup>3</sup> / año a fines de 2016, un cambio tan

en general, incluyendo la adquisición de los 8.500 hectáreas de bosque de eucaliptos en el estado. Aparte de ofrecer condiciones ideales de crecimiento para las plantaciones forestales, el estado de Tabasco tiene una infraestructura bien desarrollada, gracias al dominio de la industria de petróleo y gas y la ubicación del estado en el Golfo de México.

Mirando hacia el futuro, la compañía tiene la intención de aumentar sus propias plantaciones de eucalipto a por lo menos 15.000ha, a través de la siembra y mejores tasas de crecimiento, en los próximos cuatro a cinco años.

significativo de la pequeña capacidad de menos de 80.000m<sup>3</sup> que se había mantenido estable durante tanto tiempo.

La capacidad total instalada en Norteamérica para 2016, se registra ahora en 5.727.000m<sup>3</sup>, sobre la base de los 5.037.000m<sup>3</sup> registrados para 2015. Ahora, con los significativos nuevos proyectos de capacidad de México y las fábricas mexicanas listadas mostrando su capacidad para 2017 y más allá, tenemos un pronóstico de 6.038.000m<sup>3</sup> como capacidad total para el área norteamericana, incluyendo México, para el 2017-2018.

**Wood Based Panel International**

# PRODUCCIÓN GLOBAL DE MUEBLES:

## TENDENCIAS ACTUALES Y PERSPECTIVAS FUTURAS

*Resumen preparado por el Centro de Estudios de la Industria del Mueble, Milán, Italia Para los participantes del Barómetro de la Industria de Csil Junio 2017*

### METODOLOGÍA Y NOTAS

**Se han utilizado varias fuentes diferentes para generar datos CSIL para el sector del mueble:**

- Los datos para 2010-2015 se basan en estadísticas oficiales de diferentes regiones. Todos los datos han sido contrastados y armonizados para generar una visión general válida.
- Los datos para 2016 son datos preliminares basados en las cifras sectoriales disponibles en el momento en que se redactó este informe (Datos mensuales de producción y datos de importación y exportación, índice de ventas minoristas, índices de precios).
- Las previsiones de producción 2017-2021 son el resultado del modelo econométrico de CSIL. Posteriormente, se han realizado ajustes a partir de las entrevistas realizadas a un panel de expertos y de los resultados de una encuesta en línea.

**EMEA / Europa, Oriente Medio incluye los siguientes países:**

Europa Occidental: Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Grecia, Irlanda, Italia, Países Bajos, Portugal, Suecia, Reino Unido,

Noruega, Suiza, Islandia, Estonia, Hungría, Letonia, Lituania, Malta, Polonia, Rumania, Eslovaquia, Eslovenia, Serbia, Bosnia y Herzegovina, Rusia, Ucrania, Oriente Medio: Bahrein, Israel, Kuwait, Líbano, Omán, Qatar, Arabia Saudita, Turquía, Emiratos Árabes Unidos

**APAC / Asia Pacífico** incluyen los siguientes países: Australia, Nueva Zelanda, China, Hong Kong, China, India, Japón, Indonesia, Kazajistán, Malasia, Filipinas, Singapur, Corea del Sur, Taiwán, Tailandia, Vietnam

**NAFTA / América del Norte:** Canadá, México, Estados Unidos.

**LATAM / América Latina:** Argentina, Brasil, Chile, Colombia, Venezuela

### SEGMENTOS:

Los muebles totales cubren los siguientes tipos de muebles:

Asientos (excepto asientos médicos, quirúrgicos, odontológicos o veterinarios), incluso los transformables en camas, y sus partes; Asientos tapizados; Muebles de los tipos utilizados en oficinas; Muebles de los tipos utilizados en la

cocina; Muebles de los tipos utilizados en el dormitorio; Otros muebles (es decir, muebles ocasionales, muebles de jardín, muebles de baño, muebles de los tipos utilizados en los salones y los comedores); Partes de muebles; Colchones

## LA INDUSTRIA MUNDIAL DE MUEBLES

A nivel mundial, la producción mundial de muebles representa más de 430 mil millones de US dólares. Producción global de muebles. Desglose por área, 2016 (% en valor)



El área de fabricación de muebles más grande del mundo es Asia Pacífico, con un tamaño doble que el de Europa / Oriente Medio. La participación de Asia y el Pacífico aumentó en un 10% respecto a 2010 hasta 2016. En el área, el papel de los países emergentes de Asia es predominante. Más del 70% de la producción de APAC tiene lugar en China, este país toma las acciones de otros jugadores tradicionales (por ejemplo, Japón).

Europa / Oriente Medio, representa alrededor de un cuarto de la producción mundial (en valor). Europa Occidental es responsable de la mayor parte de la producción de Europa / Oriente Medio, pero Europa Central-Oriental (liderada por Polonia) es el área de mayor crecimiento.

América del Norte y América Latina representan en conjunto alrededor del 20% de la producción mundial. Estados Unidos representa más del 80% de la producción del TLCAN, Brasil representa casi el 80% de la producción de L.

Según datos preliminares, el año 2016 volvió a registrar un aumento en la producción de muebles a nivel global. Las perspectivas para el sector del mueble son positivas. Globalmente, la producción de muebles cerró el año 2016 con un crecimiento de + 3,0% en términos reales, continuando

**CANTOS**  
Pvc  
Madera  
Melamina

**ADHESIVOS**

**MÁQUINAS**

Estado de México  
Guadalajara  
Querétaro  
Monterrey  
Chihuahua  
Mérida

**Chapacinta**  
Proadec

La solución en cantos

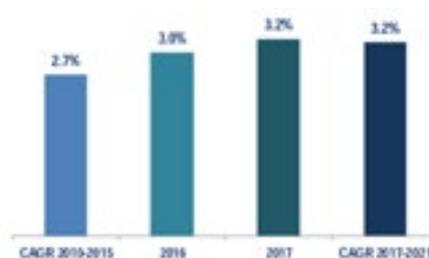
Av. Recursos Hidráulicos No. 224  
Col. San Pablo, Tultitlán, Edo.  
México, C.P. 54930, México

Tels: 588558 11/ 44/ 73

[www.chapacinta.com](http://www.chapacinta.com)

así la tendencia de crecimiento que se ha observado hasta el momento. Las tasas de crecimiento anual real de la producción superiores al 3% (en términos reales) se pronostican hasta 2021.

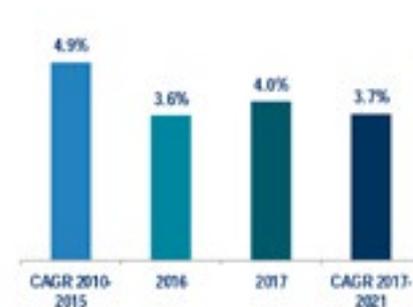
Producción mundial de muebles, 2010-2016. Cambios anuales en términos reales (excluyendo las fluctuaciones de precios y de cambio).



**Producción de muebles por zona. Cambios anuales en términos reales (excluyendo las fluctuaciones de precios y de cambio)**

La producción de muebles en Asia-Pacífico cerró el año 2016 con un crecimiento positivo (+ 3,6%) y el mayor en comparación global, pero desacelerando si se compara con años anteriores. Se prevé un ligero aumento para el 2017, pero a medio plazo, la tendencia es frente a un crecimiento a menor velocidad si se compara con el periodo 2010-2015. Los proveedores emergentes, aparte de China, están viendo una creciente producción de muebles rápida pero no suficiente para compensar la reducción de la velocidad de crecimiento de China..

**APAC**



América del Norte logró cerrar el año 2016 con un crecimiento muy positivo (más del 3%) en la producción de muebles, una tasa prevista para 2017. Estados Unidos desempeña un papel de liderazgo.

El crecimiento continuará hasta 2021, aunque se desacelere ligeramente.

**NAFTA**



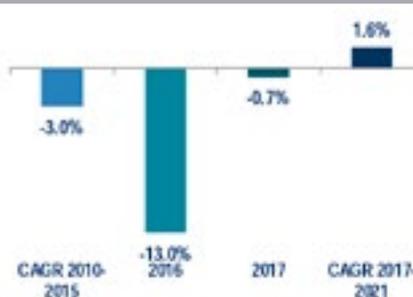
Europa y Oriente Medio cerró el año 2016 con un crecimiento positivo (+ 2.6%) y muy por encima de la media de los años anteriores. En 2017, algunos elementos de preocupación afectan el escenario, pero a mediano plazo, y siguiendo los principales indicadores macroeconómicos, se prevé una tendencia al alza de la producción de muebles hasta 2021..

**EMEA**



América Latina cerró el año 2016 incluso peor de lo que se esperaba. Incluso si el escenario de macroeconomía va a mejorar en el mediano plazo, esto no impulsará inmediatamente la producción de muebles y el área está lejos de alcanzar los niveles previos a la crisis.

**LATAM**



# TABLEROS REHAU

RAUVISIO crystal™



## El cristal hecho tablero.

RAUVISIO crystal™ es un tablero que luce como cristal, sin los inconvenientes de éste. 10 veces más resistente a los golpes, alta resistencia a los rayones y 50% más ligero que el cristal real.

## COLORES

Bianco



Perla



Magnolia



Corniola



Menta



Azurro



Fumo



Sabbia



## CONTÁCTANOS

 [www.rehau.com.mx](mailto:informes@rehau.com)

 [informes@rehau.com](mailto:informes@rehau.com)

 +52 461 618 8000

 @REHAUMexCam

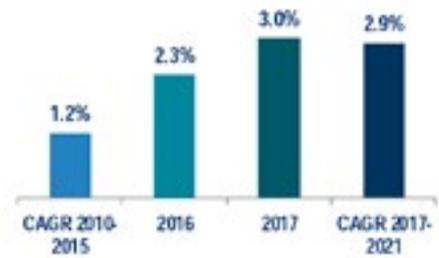
 @REHAUMexCam

 REHAU México y Centroamérica

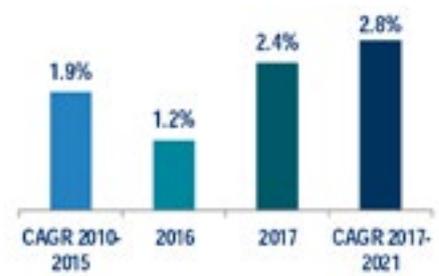
 REHAU México y Centroamérica

**Producción de muebles por segmento. Cambios anuales en términos reales (excluyendo las fluctuaciones de precios y de cambio)**

Globalmente, la producción de muebles de cocina cerró el año 2016 con un resultado positivo que superó a los años anteriores. El crecimiento se confirma en el período próximo de cinco años.  
**KITCHEN**



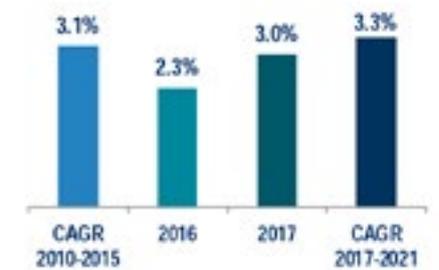
Después de años en los que la producción mundial de muebles de oficina estaba rezagada respecto a los otros segmentos de muebles, las tasas de crecimiento se están volviendo progresivamente a la media del sector.  
**OFFICE**



A nivel mundial, la producción de comedor / sala de estar y dormitorios seguirá en un patrón de crecimiento estable, que es un equilibrio entre el rendimiento de diferencia en las áreas ..  
**LIVING & BEDROOM**



A nivel global, el nivel de crecimiento de la producción de mueble tapizado se mantiene en el rango del 3%, en los próximos años, a pesar de que se dice que el sector se enfrenta a una oferta excesiva. Esto se debe principalmente a la plena recuperación de la producción y a la creciente competitividad de los actores tradicionales.  
**UPHOLSTERY**



Globalmente, la producción de colchones confirmó el crecimiento en 2016, incluso si se está ralentizando. Se pronostica que volverá a alcanzar niveles anteriores en los próximos años, gracias a la contribución de todas las principales áreas geográficas.  
**MATRESSES**



Fuente: Procesamiento CSIL (estimaciones y previsiones a enero de 2017)

► PEGAMENTOS PARA LA  
**INDUSTRIA  
DEL MUEBLE**



FORMULAMOS ADHESIVOS ESPECIALIZADOS  
SEGÚN SUS NECESIDADES.



PEGAMENTOS PARA  
**ENSAMBLE**



PEGAMENTOS  
**EN PASTA**



PEGAMENTOS PARA  
**LAMINADO Y ENCHAPADO**



PEGAMENTOS DE CONTACTO PARA  
**TAPICERÍA Y LAMINADO**

**CREANDO  
UNIONES  
DURADERAS**

DESDE 1986

► DISTRIBUCIÓN AL INTERIOR  
DE LA REPÚBLICA

📍 Km.16.5 antigua carretera a Tecate #1520  
Los Venados, Tijuana B.C 22123

Encuétranos en la EXPO  
**TECNO MUEBLE 2017**

**#STAND 4035**

Visítanos en:  
**QUINBAJA.COM**

(664) 689 5157 / 58  
[ventas@pegamentosppi.com](mailto:ventas@pegamentosppi.com)

# Turquía es el líder europeo en producción de MDF

**\* Solo lo supera China como líder mundial**

La industria del panel turco comparte muchos de los mismos problemas y las mismas oportunidades que los países de todo el mundo. Y les ha respondido de una manera extraordinaria. Se ha convertido, en un tiempo relativamente corto, en el principal fabricante de MDF en Europa, a pesar de su necesidad de materia prima superior a su oferta. ¿Qué hace Turquía tan correcto y tan diferente? Naci Güngör, del principal productor turco, Kastamonu Entegre, destaca los factores que han llevado al éxito de Turquía.

Para empezar, Turquía es muy boscosa. La superficie total de Turquía es de 78 millones de hectáreas y el 28,6% de esta superficie se compone de zonas forestales, que están fuertemente concentradas en sus regiones montañosas.

La mayor parte de esto pertenece al estado y se rige por la Dirección General de Silvicultura. Menos del 1% de los bosques es propiedad privada.

La tierra boscosa también se ha expandido. A finales de 2015, era de 22,3 millones de hectáreas. Ha habido un aumento de 2,1 millones de hectáreas desde la última encuesta de 1973. El Inventario Forestal de Turquía se calculó en 1.600 millones de m<sup>3</sup> en 2015, lo que supone un aumento de 700 millones de m<sup>3</sup> en poco más de 40 años. El incremento anual del Inventario Forestal Turco se calculó en 45.9 millones de m<sup>3</sup> en el año 2015. Los principales tipos de árboles son el pino con el 56%, el roble con el 24%, seguido del haya con el 9%.

La Dirección General de Silvicultura produce 20 millones de m<sup>3</sup> de madera industrial mientras que el sector privado produce cinco millones de m<sup>3</sup> y otros cinco millones de m<sup>3</sup> son importados.

La industria de paneles de madera turca consume aproximadamente 13 millones de toneladas por año

de madera como materia prima. De esta cantidad se importan alrededor de 2,5 millones de toneladas. Estas estadísticas provienen de Turkstat, la oficina gubernamental de estadísticas. Estados Unidos es el primer exportador de virutas de madera blanda a Turquía, seguido por Canadá. Las virutas de la madera dura se importan sobre todo de Ucrania y de Letonia.

El MDF es particularmente una industria fuerte. La fuerte inversión en nuevas plantas de MDF y aglomerado de partículas por parte de líderes de la industria ha elevado la posición de Turquía en los rankings de productores mundiales durante los últimos tres años, ya que la construcción de viviendas domésticas y las crecientes exportaciones continúan impulsando la demanda de paneles de madera.

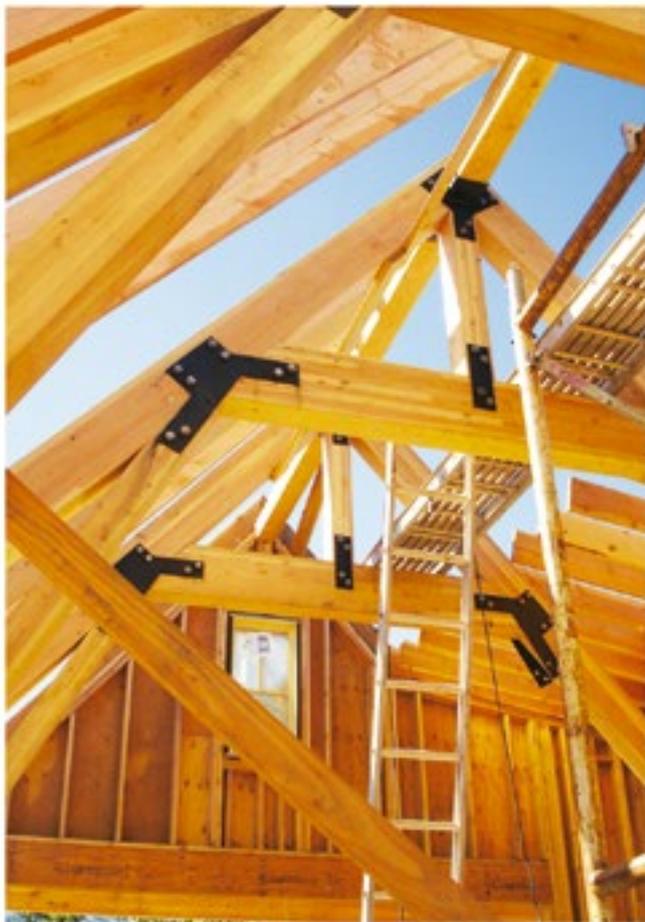
Según las cifras de capacidad de la industria turca de paneles de madera, el país ha superado recientemente a Alemania para convertirse en el mayor productor de MDF de Europa, y ahora es el segundo productor de MDF más grande del mundo después de China.

Turquía es ahora el tercer productor de tableros de partículas en Europa después de Rusia y Alemania, y ocupa el puesto número cinco en el mundo después de China, Estados Unidos, Rusia y Alemania. En pisos laminados, Turquía también está entre los tres primeros, ocupando el segundo lugar en Europa después de Alemania, y tercero en el mundo después de Alemania y China.

La capacidad de producción de MDF / HDF de Turquía a finales de 2016 es de 6,8 millones de m<sup>3</sup> / año. La capacidad de los paneles de partículas es de 5,1 millones de m<sup>3</sup> / año, OSB 240.000 m<sup>3</sup> / año y de madera contrachapada 200.000 m<sup>3</sup> / año.

Tanto las exportaciones como el mercado interno son florecientes. Se exportan cerca de 500.000 m<sup>3</sup> de

# Asómate al mundo de la madera



American Softwoods proporciona gratuitamente información técnica sobre los tableros y madera de pino amarillo de Estados Unidos y sus diferentes aplicaciones en la industria de la construcción, para arquitectos, constructores, distribuidores, detallistas y fabricantes de muebles.



**AMERICAN  
SOFTWOODS**

[www.americansoftwoodsmexico.com](http://www.americansoftwoodsmexico.com)  
[www.apawood.org](http://www.apawood.org)  
[www.southernpineglobal.com/es-mx](http://www.southernpineglobal.com/es-mx)

Fotos cortesía de American Softwoods

MDF, lo que corresponde a alrededor del 13% de la producción total. El principal mercado de exportación es Irán, seguido por Irak.

Como resultado de la ubicación geográfica estratégica de Turquía, su industria nacional de paneles basados en madera tiene acceso a un mercado de 1.500 millones de personas en Oriente Medio, Norte de África, CEI y Europa. Este es uno de los factores que ha ayudado al sector de paneles de madera de Turquía a registrar una tasa de crecimiento anual promedio de alrededor del 8% durante la última década.

Ha habido un aumento constante en la construcción de viviendas en Turquía a lo largo de los años debido al desarrollo del sector de la construcción, el establecimiento del sistema hipotecario y la transformación urbana en curso. Naturalmente, el aumento del número de viviendas se traduce en una mayor demanda de muebles.

Casi 600 mil nuevos hogares se construyen cada año y otros 600 mil se venden de segunda mano. También es política del gobierno reconstruir viejas unidades de vivienda para ser seguras contra sismos.

La joven y creciente población de Turquía, de 78 millones de habitantes, está impulsando el boom de la construcción de viviendas residenciales en la nación, que está desempeñando un papel importante en la elevación de la demanda interna de MDF, tableros de partículas y otros materiales de construcción e interiorismo. Turquía tiene la población más joven de Europa, con una edad media de 31 años.

Hay cerca de 500 mil personas que se casan cada año. Hay muchos nuevos edificios de oficinas y centros comerciales, impulsando la demanda. Turquía es también un gran destino turístico. Casi 30 millones de turistas vienen aquí cada año, por lo que hay muchos hoteles. Ellos cambian sus muebles casi cada cinco años, por lo que es un gran mercado también.

La historia de la producción de paneles en Turquía no tiene más de 30 años. La primera fábrica fue establecida por Çamsan Agac Sanayii en 1985. La capacidad de producción y el número de fábricas aumentaron gradualmente a lo largo de los años noventa. La fabricación de paneles a base de madera en Turquía es casi enteramente de propiedad privada.

Las inversiones de la empresa en los últimos siete años han incrementado su capacidad de producción

en 2,6 millones de m<sup>3</sup> / año. En Turquía se encuentra la fábrica de tableros de partículas de Gebze con una capacidad de 560.000 m<sup>3</sup> / año y la fábrica de MDF Adana (465.000 m<sup>3</sup> / año); La planta de Alabuga en Tatarstán, Rusia, tiene dos líneas y una capacidad de un millón m<sup>3</sup> / año entre ellas; Y en Rumania, nuestra fábrica de tableros de partículas puede producir 560.000 m<sup>3</sup> / año.

En cuanto a nuevos productos, Kastamonu es la primera compañía en el mundo en producir un producto de alto brillo a 2,1 m de ancho utilizando tecnología de lacado UV y recubrimiento en caliente sobre MDF y tableros de partículas de melamina; Esto ha creado un mercado sin rivales.

Los enfoques respetuosos con el medio ambiente y sostenibles son condiciones esenciales para la inversión y el crecimiento de Kastamonu. Con este fin, constantemente intentan aumentar la productividad y crecer consumiendo menos recursos de la tierra y generando menos residuos.

Tienen nueve turbinas de cogeneración que funcionan con gas natural y paneles solares en el techo de su fábrica de Adana que producen un MW de electricidad.

Recuperan y tratan anualmente 60.000m<sup>3</sup> de aguas residuales. Se ha calculado que se almacenan 3,1 millones de toneladas de carbono en sus productos, equivalentes a emisiones de carbono de 550.000 hogares.

En cuanto a sus inversiones recientes, durante el primer trimestre de 2017, Kastamonu Entegre adquirió las principales líneas de producción de dos plantas de tableros de partículas desmanteladas en Francia e Italia. Esto sumará una capacidad de aproximadamente un millón m<sup>3</sup> / año a la capacidad de producción total de la compañía.

La economía turca está pasando con bastante éxito a través de un período bastante crítico que ha sido notablemente difícil de manejar. El sector de los paneles de madera turcos, que se caracteriza por un alto valor añadido, cerró el año 2016 con una contracción del 10% como consecuencia de los últimos acontecimientos.

Al continuar invirtiendo a la misma velocidad y con la normalización de las circunstancias económicas y políticas, el sector seguirá mostrando el mismo éxito de crecimiento que alcanzó en años anteriores.



En 2017 esperan que el sector crezca un 10%, para volver a alcanzar su antiguo nivel. El número de permisos de construcción emitidos en 2016 aumentó casi un 10% con respecto al año anterior, lo que es un signo alentador de que 2017 debería hacerlo mejor desde el punto de vista del sector de paneles.

Kastamonu, por supuesto, no es la única empresa turca con intereses de panel. Dos nuevas líneas de MDF se iniciaron en Turquía en 2016 - Çamsan Entegre, con una capacidad de 360.000m<sup>3</sup> / año y Starwood con una capacidad de 400.000m<sup>3</sup> / año. Otra nueva línea comenzará este año 2017 de la compañía SFC con una capacidad de 300.000 m<sup>3</sup> / año. Yıldiz Entegre, con sede en Koaceli, planea construir dos nuevos molinos MDF / HDF fuera de Turquía, uno en Pitesti, Rumania y otro en Vladimir, Rusia.

En resumen, Turquía es uno de los principales actores de la industria y el comercio mundial de paneles de madera. China es la primera en el ranking de los productores, Estados Unidos y Canadá siguen y Turquía es cuarto.

En los suelos laminados, China y Alemania comparten la mayor parte del mercado de manera uniforme y Turquía es tercero con una participación del 10%. Kastamonu tiene una participación del 6% en el total global.

Estos objetivos de inversión transformarán a Kastamonu de una entidad de producción centrada en Turquía a una organización internacional que gestiona sus actividades de producción en un área geográfica más amplia. El objetivo es convertirse en uno de los cinco mayores productores a nivel mundial y traer la calidad de Kastamonu Entegre a todo el mundo, desde América a China.

*Fuente: Wood Based Panel International*



*FABRICANTES de espuma flexible de poliuretano.*

**Laminado**  
**Dimensionado**  
**Peeler**  
**Desarrollos especiales**



**¡NOS INTERESA TRABAJAR CON USTED!**

[www.multiespumas.com.mx](http://www.multiespumas.com.mx)

[Atencionclientes@multiespumas.com.mx](mailto:Atencionclientes@multiespumas.com.mx)

*Tlaquepaque, Jalisco, México*

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

**ENTREGAS A TODA LA REPUBLICA**

# ¿Por qué Ikea vende barato ?

**La empresa tiene “apetito” por crecer; este año se expande hacia la India**



La multinacional cuenta con una red mundial de 50.000 proveedores que, en algunos casos, tienen a la empresa como único cliente. “Ikea es muy exigente, pero nadie ofrece esos volúmenes de compras”, dicen sus socios.

Henrik Elm, director de Compras y Logística de Ikea, sube al escenario y empieza a lanzar mensajes. “Debemos hacer productos de más calidad”; “necesitamos llegar a más personas”; “tenemos que ser más eficientes”... Pero, sobre todo, repite una idea: “Hay que reducir costos y ofrecer precios más bajos”. Si estuviéramos en otro lugar y habláramos de otra empresa, la exigencia del directivo podría hacer pensar en un público temeroso o escéptico, pero su discurso acaba en aplausos y el clima es de optimismo. Bienvenidos al encuentro anual de proveedores de Ikea.

La multinacional celebró en abril pasado la reunión con sus socios en su sede de Älmhult (Suecia). En

una de las convocatorias se reunieron cerca de 600 personas, representando a 175 proveedores de 32 países. Y para todos ellos Ikea no es un cliente, es el cliente. “Tienes que ofrecer costos bajos, calidad, sostenibilidad... Lo quieren todo, son muy exigentes, pero a cambio son serios y pagan con una puntualidad escandalosa para los estándares españoles”, dijo Jaume Burgell, director general de Fluvitex, presente en el encuentro.

Fluvitex es una compañía catalana creada en 2012 por el Grupo Masías para trabajar en exclusiva con Ikea. La firma se presentó a un concurso para una fábrica de relleno de almohadas, cojines y nórdicos, y ganó. La planta, en el centro de Ikea en Valls (Tarragona), supuso una inversión de ocho millones. Cuatro años después, Fluvitex emplea a 130 personas y hace 7,5 millones de almohadas y 1,7 millones de nórdicos al año. En 2015, facturó 31,3 millones. “Hasta nos ponen nota, pero nadie te ofrece unos volúmenes como ellos”, sostienen.

## Los proveedores

Ikea cuenta con unos 1.000 proveedores de productos terminados, mientras que la cifra aumenta a más de 50 mil si se tienen en cuenta también los de servicios, transporte o productos intermedios (proveedores de sus proveedores).

**“El retail es cada vez más competitivo y tenemos que ser agresivos en nuestra política de precios bajos, algo que está en el ADN de la compañía”**

El volumen de pedidos es también clave para Cándid Penalba, director general de la firma valenciana Cotoblau. “Contacté con ellos hace 15 años. Les llamé, insistí y hasta que conseguí el primer pedido, un protector de colchón, pasaron tres años.



oims\_a



OIMSA



YouTube



[www.oimsa.com](http://www.oimsa.com)



BANDA ELÁSTICA



RESORTE



SENCO



ACCESORIOS DE TAPICERÍA



RECLINABLES



PATAS METÁLICAS



PATAS MADERA



SOFÁ CAMAS

[ventas@oimsa.com](mailto:ventas@oimsa.com)

Guadalajara, Jalisco  
Av. 8 de Julio 2338  
Zona Industrial  
Tel. (33) 38120756  
[ventas@oimsa.com](mailto:ventas@oimsa.com)

Monterrey  
José María Pino Suarez Nte. 2904  
Bellavista C.P. 64410  
Tel. (81) 22-61-69-09  
[ventasmonterrey@oimsa.com](mailto:ventasmonterrey@oimsa.com)

Puebla  
Cel. (222) 7661806  
[ventasmex@oimsa.com](mailto:ventasmex@oimsa.com)

Torreón  
Amalia López No.350  
Pequeña Zona Industrial  
Torreón, C.P. 27019  
Tel. (871) 7505542  
[ventastorreon@oimsa.com](mailto:ventastorreon@oimsa.com)

Ciudad de México  
Victoria 59  
Col. Alce Blanco  
Naucalpan 53370  
Edo. de México  
Tel. (55) 50253083  
[ventasmex@oimsa.com](mailto:ventasmex@oimsa.com)



Entrar en Ikea es difícil, pero el esfuerzo merece la pena. Trabajas con márgenes estrechos, pero el volumen lo hace rentable. No hay un socio mejor". Los datos corroboran sus palabras. Cuando Cotoblaú empezó a trabajar con Ikea tenía 4 empleados y facturaba 1,2 millones; ahora son 160 personas e ingresa 24,2 millones, el 60% gracias a la firma sueca. "Trabajar con ellos te da prestigio porque significa que ofreces calidad a precios muy competitivos", señala.

SPBerner (productos de plástico), Gufresco (naranjas), Froggies (materiales educativos) oDefesa (reciclaje de papel) son otros de los cerca de 2.000 proveedores españoles de Ikea. Su dependencia de la firma es alta, al igual que ocurre con la mayoría de sus proveedores, como pudo verse esta semana en Älmhult: Aviva, una firma rumana que hace encimeras, debe el 70% de sus 70 millones de facturación a Ikea; la italiana Plastitermica, responsable de la silla Odger, factura 74,5 millones, el 85% gracias a los suecos; las ventas de la china Happy Arts & Craft, que elabora una cocina de juguete para Ikea, superan en seis veces la previsión inicial.

Los proveedores son los responsables de entre el 85% y el 90% de los productos que se venden en Ikea. El resto se produce en las 41 fábricas que la firma tiene por el mundo. Ikea Industry, como se llama la filial encargada de la producción propia, emplea a 19 mil personas y sólo fabrica aquello a lo que puede

dar un valor añadido. Un ejemplo es la factoría sueca de Hultsfred, donde se hacen cada año 2,6 millones de armarios PAX con apenas 150 empleados. "Fabricar en Suecia es rentable porque estamos muy automatizados. Nuestra misión es maximizar la calidad y reducir costos cada año", señala el director de la planta de Ikea Industry en la localidad sueca de Hultsfred.

Pero el grueso de las ventas depende de los proveedores. La empresa los divide en nueve zonas geográficas y 34 categorías. "No seríamos la misma compañía sin ellos", señala Henrik Elm, que sostiene que el índice de rotación es muy bajo: "Puede haber 40 o 50 que hayan dejado de trabajar con nosotros, pero no es lo normal. Apostamos por relaciones a largo plazo".

## ¡ A Competir !

Para que la competencia sea alta. "Cuando Ikea quiere lanzar un producto, sus oficinas contactan con sus proveedores para que lancen ofertas y compitan entre sí", dice Cándid Penalba. Cotoblaú y Fluvitex dependen de la oficina de Kaunas (Lituania) por

su tipo de producto y han logrado ya cierto estatus que les permite luchar de tú a tú por nuevos contratos. ¿Qué hace falta para alcanzar este punto? "Hay una parte que tiene que ver

con la capacidad de la empresa, que debe cumplir nuestros estándares, pero una vez que reúnes esos requisitos, además tienes que ser competitivo en costos", apunta Elm.

Ikea es exigente, pero el negocio que ofrece merece el esfuerzo.

## La fórmula sueca: bajar costos para reducir precios

El encuentro con proveedores sirvió a Ikea para lanzar varios mensajes sobre su estrategia. "2017 es un año de retos. El retail es cada vez más competitivo y tenemos que ser agresivos en nuestra política de precios bajos, algo que está en el ADN de la compañía", señaló Jesper Brodin, director de Suministro de Ikea.

*"El precio es uno de los cinco puntos, junto con la funcionalidad, la forma, la sostenibilidad y la calidad, de lo que llamamos diseño democrático"*



NUEVO



*Prestige  
Hardware*



**ITALHOME**

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



**FINCSA**

Fundición Inyectada del Centro S.R. de C.V.

[www.fincsa.com](http://www.fincsa.com)

La compañía, que este año debuta en India y tiene “apetito por crecer”, hará “cuatro lanzamientos de impacto para la firma hasta 2020”, según expuso otro de sus directivos, Peter VanDer Poel, que desgranó alguna de las líneas de su plan de negocio:

-Renovar algunas de sus principales familias de producto,

-Aumentar el liderazgo a través de una mayor oferta a precios más bajos o

-Desarrollar el caudal innovador de la firma a través de la co-creación con sus proveedores.

El objetivo sobre la mesa es aumentar las ventas un 8% en el ejercicio, respecto a los 36 mil 400 millones de Euros que Ikea facturó en su último año fiscal a través de sus casi 400 tiendas.

Por su parte, Henrik Elm, el director de Compras y Logística, fue el encargado de ponerle deberes a los proveedores, a los que pidió reducir sus costos un 2% para traducir luego esa eficiencia a precios. “El mercado es más competitivo que nunca y el precio es uno de los cinco puntos, junto con la funcionalidad, la forma, la sostenibilidad y la calidad, de lo que llamamos diseño democrático, algo que tienen que tener todos nuestros productos. Es relativamente fácil lograr algunos de estos objetivos, pero es complicado lograr los cinco”, señala.



Preguntado por las inversiones que Ikea hará para desarrollar todos estos planes, Elm contesta rotundo: “Cuando nos proponemos hacer algo, ponemos todos los recursos necesarios para que se cumpla. Invertiremos lo necesario para alcanzar nuestros planes”.

*Fuente: Ikea*

### EMPRESA 100% MEXICANA, DEDICADA A LA IMPORTACION DE HERRAJES

(CORREDERAS, GRAPAS, CLAVILLO, BISAGRAS, ENGRAPADORAS Y CLAVADORAS ETC, ETC.)

DISTRIBUCIÓN DE TERMINADOS (FONDOS, LACAS, SELLADORES, TINTAS ETC, ETC).

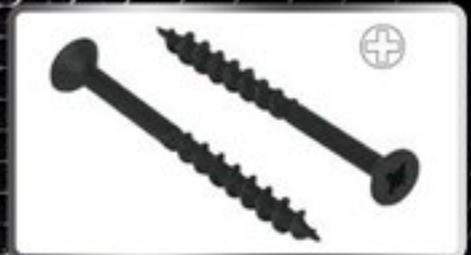
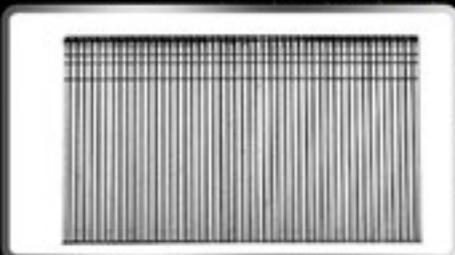
### DISTRIBUIDORES DE MUCHAS MARCAS:

(HERROLSA, RESISTOL, SILER, ALAMBREC, BI-METAL, SAYER LACK Y MAS !

VENTA AL MAYOREO Y MENUDEO A TODA LA REPUBLICA

Ventas1@ferreteriaolivares.com.mx

TALA #98 COL. JALISCO, Tonanala, Jal. TEL. 3607 0274 - FAX. 3607 5382





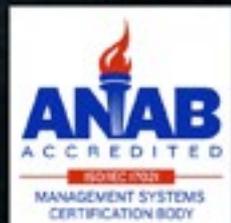
SISTEMA CERTIFICADO EN ISO 9001-2008



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



# Mexicanos y Argentinos, los mayores anfitriones en casa

Según encuesta de GfK, de entre 17 nacionalidades, las personas latinoamericanas, italianas y chinas reciben con más frecuencia a sus amistades en sus casas

NUREMBERG, Alemania, 27 de julio de 2017 - / PRNewswire/ -- En promedio, una cuarta parte de las personas recibe amistades en su casa diario o una vez por semana, y otra tercera parte lo hace una vez al mes. Menos de una de cada 10 personas encuestadas dijo nunca recibir amistades en casa. Se trata de los resultados de una encuesta realizada por los investigadores internacionales de GfK en 17 países en línea, donde se dejó abierta la definición del concepto 'recibir amistades en casa' para incluir todo tipo de atención a los invitados, desde ofrecer una cena hasta ver una película o un partido, o reunirse para charlar y tomar café.

De entre los 17 países encuestados, los anfitriones más frecuentes son los mexicanos y los argentinos: 42% y 39%, respectivamente, afirman recibir amistades en casa diario o una vez por semana. Les siguen los brasileños con 36%, los italianos con 34% y los chinos con 30%.

En el extremo contrario se encuentran los coreanos y los japoneses: más de una cuarta parte de las personas encuestadas en estos países (28% y 27% respectivamente) afirmó nunca recibir amistades en casa. Les siguen los neerlandeses con 19%.

En la escala internacional, el sexo prácticamente no influye en la frecuencia con que se recibe a amistades en casa. Una década tres personas (34%), hombres o mujeres, recibe a sus amistades en casa al menos una vez al mes. Sin embargo, cabe decir que los hombres muestran una muy leve tendencia superior a la de las mujeres a recibir

amistades diario o una vez a la semana, mientras que ellas los superan en la frecuencia identificada como menos de una vez al mes.

La mayor frecuencia de visitas de amistades en casa se registra en hogares con menores de edad y gente de veintitantos.

Las personas en hogares sin menores de 20 años reciben con menos frecuencia amistades en casa que quienes tienen hijos menores de esa edad. En los hogares donde no hay hijos, solo 19% reciben amistades en casa diario o una vez por semana. La cifra salta a 28% cuando se trata de personas con adolescentes (13 a 19 años) en casa, 32% si se vive con niños de 6 a 12 años, y un máximo de 37% si los niños tienen menos de 6 años.

Al revisar los datos por grupo etario, vemos que la frecuencia con que se recibe a las amistades en casa tiende a disminuir con la edad. Una tercera parte (34%) de quienes están en la década de los veintitantos dicen recibir amistades en casa diario o una vez por semana, pero así lo indica solo 30% de quienes están en la década de los treinta, 18% de quienes tienen entre 40 y 49 años, 15% de quienes tienen entre 50 y 59, y 12% con 60 años o más.

Al combinar los hallazgos de esta encuesta con los datos de compra derivados de paneles de consumidores y rastreo en puntos de venta, además de conocimiento de influencia culturales por parte del mercado, GfK ayuda a fabricantes, supermercados y minoristas a identificar públicos y oportunidades con alto potencial, tanto en la escala internacional como por país, en áreas como los bienes de consumo de alta rotación, abarrotes, bebidas, electrodomésticos, entretenimiento en el hogar o bienes técnicos de consumo.

Hay más datos disponibles en los informes complementarios del estudio internacional de GfK con hallazgos para cada uno de los 17 países por sexo, edad, etapa familiar e ingresos.

Ver contenido original en: <http://www.prnewswire.com/news-releases/segun-encuesta-de-gfk-de-entre-17-nacionalidades-las-personas-latinoamericanas-italianas-y-chinas-reciben-con-mas-frecuencia-a-sus-amistades-en-sus-casas-300495186.html>

**FUENTE GfK**

tornillos | correderas | bisagras | conectores | insertos | etc

# Hetii



[www.hetii.com.mx](http://www.hetii.com.mx) / [ventas@hetii.com.mx](mailto:ventas@hetii.com.mx)

**Hetii**

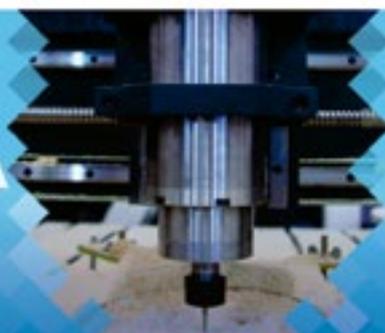
presente en:

**TECNO  
MUEBLE  
INTERNACIONAL**



**TECNOLOGÍA  
EN ACCIÓN**

EN EXPO GUADALAJARA  
**16 | 17 | 18 | 19**  
AGOSTO 17



Salón  
Guadalajara

**STAND** 3010  
3012  
4013

# TUFAN

T A P E T E S



San Jerónimo • Perisur • Santa Fe • Paseo Interlomas  
Lerma • Querétaro • Dallas • Las Vegas

[www.tapetestufan.com](http://www.tapetestufan.com) • [www.tufanrugs.com](http://www.tufanrugs.com)



International Woodworking & Furniture Supplier  
Magazines' Association

Foundation: 17 October 2010

Asora Wood & Technology (Argentina),  
Mobile Fornecedores (Brazil),  
El Mueble y la Madera (Colombia),  
Epipleon, (Greece)  
Timber Design & Technology (UAE)  
Porte (Mexico),  
Interwood (Taiwan)  
Furniture and Joinery Production (United Kingdom)  
Wood Southern Africa & Timber Times (South Africa)  
JOINERS Magazine (New Zeland)  
Wood Industry (Canada)  
Woodworking Magazine (Australia)  
Woodmagegpy (Egypt)  
DMT Magazine - Bulgaria  
Material and Technik - Germany  
Xylon (Italy)  
Furniture Technologiez - Ukraine

[www.fsmalliance.org](http://www.fsmalliance.org)

“International Woodworking  
and Furniture Supplier  
Magazines' Association”

# Alcanza su 16ª edición

## Expo Mueble en San Luis Potosí



Lograr la presencia de potenciales compradores y líderes de la industria parece tarea completada para la sección mueble de Canacintra San Luis Potosí que realizó la 16ª edición de Expo Mueble de San Luis Potosí que por cuarta ocasión consecutiva se efectuó en el Centro de Convenciones.

La presencia en esta edición 2017 de Cimaco, El Nuevo Mundo, Foly Muebles, Mueblería Portillo, Galería D'Marsis, Mueblerías Garza, Elektra,



Lans, Zertuche, Mueblería Maryal, Home TB, son muestra del selecto grupo de compradores que ya tienen en su agenda anual la visita a esta convocatoria potosina.

Del 5 al 7 de Julio la sección mueble de Canacintra San Luis Potosí, convocó a 20 empresas expositoras y recibió a más de 150 visitantes, compradores calificados a quienes les reciben con la cortesía de hospedaje en una conocida cadena, una selecta comida los tres días de la exposición y un ambiente de negocios con tiempo y gusto por la conversación amena.

Quizás para algunos los resultados difieren, pero aun así la aprobatoria es una calificación

generalizada para la edición 2017 de Expo Mueble SLP. La declaración del empresario Román Becerra de Courtlan Muebles de Ocotlán así lo refleja: “la asistencia de empresas expositoras fue menor al año anterior y en mi registro hubo también menos asistencia de compradores, inclusive algunos que habían confirmado no asistieron; en términos generales nuestra empresa captó menos ventas, aunque lo más importante es captar nuevos clientes cosa que se cumplió.



Si me pidiera calificar o comparar esta edición -en términos solo de ventas- contra la anterior, el 2016 lo calificaría con “10” y la edición 2017 con “8”.

Por su parte el entusiasmo fue patente en el comentario del empresario de Michoacán, Francisco Barragán, director de Barsa Muebles: “Debemos de resaltar la calidad de organización, la calidez, el trato que se lleva con los compradores es más personalizado, nada frío, con una oportunidad para la convivencia. Subrayo en la calidad de los expositores y de los clientes que han participado en este año. Para nuestra empresa los resultados fueron positivos”.

Al finalizar los tres días del evento la conclusión era positiva y de optimismo para los próximos meses debido al nivel de compras que generaron las mueblerías, que permite mantener activa en su potencial a la planta productiva de la mayoría de los fabricantes de muebles presentes.

## Listado de Expositores 2017

**Barsa Muebles**  
**Bali Muebles**  
**Brite Lite**  
**Concept House**  
**Courtlan Muebles**  
**Cuadros y Cuadros**  
**De Vivar Muebles**  
**Mesas Vigar**  
**Mobler Muebles**  
**Muebles Cares**  
**Muebles Egga**  
**Muebles Meiza**  
**Muebles Provel**  
**Muebles Rosbel**  
**Muskoka Muebles**  
**Regiomontana de Colchones**  
**Sanaire**  
**Saradi Muebles**  
**Tavolo**  
**Venecia Muebles**



# Feria AWFS®,

## refleja recuperación de la industria del mueble y la madera

Con una benigna temperatura recibió Las Vegas a los miles de visitantes y expositores a la AWFS®Fair 2017, el evento que impulsa la innovación para las industrias de la madera y el mueble que continúan expandiéndose en los Estados Unidos, Canadá y perceptiblemente en México también.

La exposición logró atraer a más de 15.000 asistentes y cientos de expositores de todo Estados Unidos y del extranjero y durante cuatro días permitió escuchar el sonido de cientos de máquinas, sierras, CNC, lijadoras, enchapadoras y múltiples tipos de equipos que fueron el atractivo para que los miles de asistentes reconocieran nueva



maneras de ayudar a sus empresas a lograr una mayor eficiencia y añadir más soluciones a sus procesos de fabricación.

El Centro de Convenciones de Las Vegas se convirtió, como cada dos años, en el centro de la industria de la madera y del mueble del 19 al 22 de julio, con un perceptible mayor registro de visitantes con relación a la edición pasada en 2015. Incluyendo una importante afluencia de empresarios de México, Guatemala, Colombia, Chile, entre otros orígenes latino americanos.

La exposición de la AWFS® que es organizada por la Association of Woodworking & Furnishings



Suppliers, la asociación del trabajo de la madera y proveeduría para el amueblamiento, celebró el repunte estadístico que sumó a cerca de 700 empresas expositoras.

Al evento acudieron profesionales del trabajo de la madera, fabricantes de muebles, ebanistas, constructores de armarios, gabinetes, cocinas, puertas, pisos, que reflejaron un ambiente de optimismo entre las empresas expositoras. AWFS Feria 2017 es la exposición más importante en su rubro para el sector de maquinaria para madera de los Estados Unidos, con énfasis en la tecnología y la oferta de productos que agregan herramienta, equipo, programas de software, herrajes, correderas, pinturas, adhesivos, para un mercado que prácticamente va de norte a sur del continente.

En esta ocasión interesante y formativo resultó para los visitantes de habla hispana el variado programa de seminarios y talleres que se extendió en nuestro idioma.

En conclusión, se logró una participación fuerte y una gran actividad de negocios en la edición 2017 de la exposición AWFS, la feria de la industria más importante del año en el continente y que se pudo constatar con la presencia de un numeroso grupo de empresarios mexicanos de Nuevo León, Jalisco, Michoacán, Coahuila, Ciudad de México, Edo. de México, entre otras entidades.



## FICHA TÉCNICA

**AWFS® Woodworking Machinery & Furniture Supply Fair**

**Influencia: Internacional**

**Fecha: Del 19 al 22 de julio de 2017**

**Edición: 31**

**Frecuencia: Bianaual**

**Lugar: Las Vegas Convention Center, Las Vegas, NV**

**Días de la feria: Miércoles a Sábado**

**Precio de la entrada: \$ 25 a \$ 50 USD.**

**Medios de transporte: Servicio de Shuttle (bus) desde los hoteles que tienen acuerdo con la feria**

**Organizador: AWFS (The Association of Woodworking & Furnishing Suppliers)**

**Superficie de exposición: Más de 20 mil metros cuadrados**

**Carácter: Profesional**

**Número de Expositores: 700**

José Kuthy y Sergio Carrillo de Stiles Machinery





programas o aumentando nuestro compromiso hacia la educación de la industria y el desarrollo de la fuerza de trabajo o expandiendo nuestros esfuerzos de promoción en nombre de nuestra industria. Al final, una exposición fuerte es realmente un beneficio para toda la industria y eso es una gran cosa”.

El presidente de la feria de 2017 y miembro del consejo, Rob Howell, gerente de ventas, SCM, también expresó su opinión

sobre la Feria de este año. “Al entrar en este evento, los números indicaron que íbamos a tener un show fuerte y la Junta de AWFS no podría estar más feliz con los resultados. Sólo para ponerlo en perspectiva en cuanto a lo mucho que nuestra industria y este espectáculo se ha recuperado desde La Gran Recesión, vendimos más espacio durante los cuatro días de exhibición (para 2019) que lo hecho durante los 10 meses que siguieron a nuestra Feria 2009. Eso es un testimonio de la perseverancia de las personas que conforman esta industria y algo que nosotros podemos estar orgullosos. “

Al final de la feria, AWFS ya había recibido compromisos de stands para 2019 de cerca de 150 expositores, lo que representó una cantidad récord de ventas de stands de exposición para el segundo espectáculo consecutivo en su historia.

**Para más información, visite [www.awfsfair.org](http://www.awfsfair.org)**

## Números finales

La asistencia de AWFS@Fair 2017 aumentó a lo largo de 2015, ya que la muestra acogió a 12.306 asistentes registrados (un aumento de 17%) y 18.457 participantes totales, incluyendo 683 compañías expositoras que ocuparon la totalidad del Salón Central y se presentaron a profesionales de 67 naciones alrededor del mundo.

De acuerdo con Archie Thompson, gerente de ventas nacional de Spectrum Adhesives y presidente de AWFS, “Este fue el espectáculo más grande que nuestra Asociación ha organizado desde el año 2007, tanto en el espacio de exhibición como en la asistencia.

Tener un exitoso programa nos permitirá hacer más por nuestros miembros, ya sea ofreciendo nuevos

Empresarios de México, Estados Unidos e Italia en el stand de Revista PORTE en la pasada feria AWFS en Las Vegas



**stiles**

**GRUPO MEDARA**

**HOMAG**  
GROUP

EQUIPO PARA EL ARTESANO MAS EXIGENTE

OFRECEMOS NUEVAS TECNOLOGÍAS Y NUEVAS MANERAS DE PENSAR PARA LOS FABRICANTES SIN IMPORTAR EL TIPO Y TAMAÑO DE SU COMPAÑÍA.



**HOMAG**  
GROUP



**KENTWOOD**

**IRONWOOD**



TRABAJAMOS CON DOS DE LOS PROVEEDORES MUNDIALES LIDERES EN FABRICACIÓN DE EQUIPOS DE ALTA TECNOLOGÍA, LE OFRECEMOS MAQUINAS DE CALIDAD SUPERIOR, RESPALDADAS POR LA EXPERIENCIA Y SENSIBILIDAD DE NUESTRO EQUIPO DE SOPORTE, ADEMÁS DE QUE CONTAMOS CON UNA EXTENSA GAMA DE REFACCIONES Y ADITAMENTOS.



**ALTENDORF**

VENTA, SERVICIO, REFACCIONES, REPARACIONES,  
INSTALACIONES, INTERCAMBIOS, SOFTWARE...

MORELIA MICH. 246 145 1960 / 44339 9924

[INFO@GRUPOMEDARA.COM.MX](mailto:INFO@GRUPOMEDARA.COM.MX)

[WWW.GRUPOMEDARA.COM.MX](http://WWW.GRUPOMEDARA.COM.MX)

# Propuestas del Diseño Europeo al 2017

Cassina



Doshi\_Levien

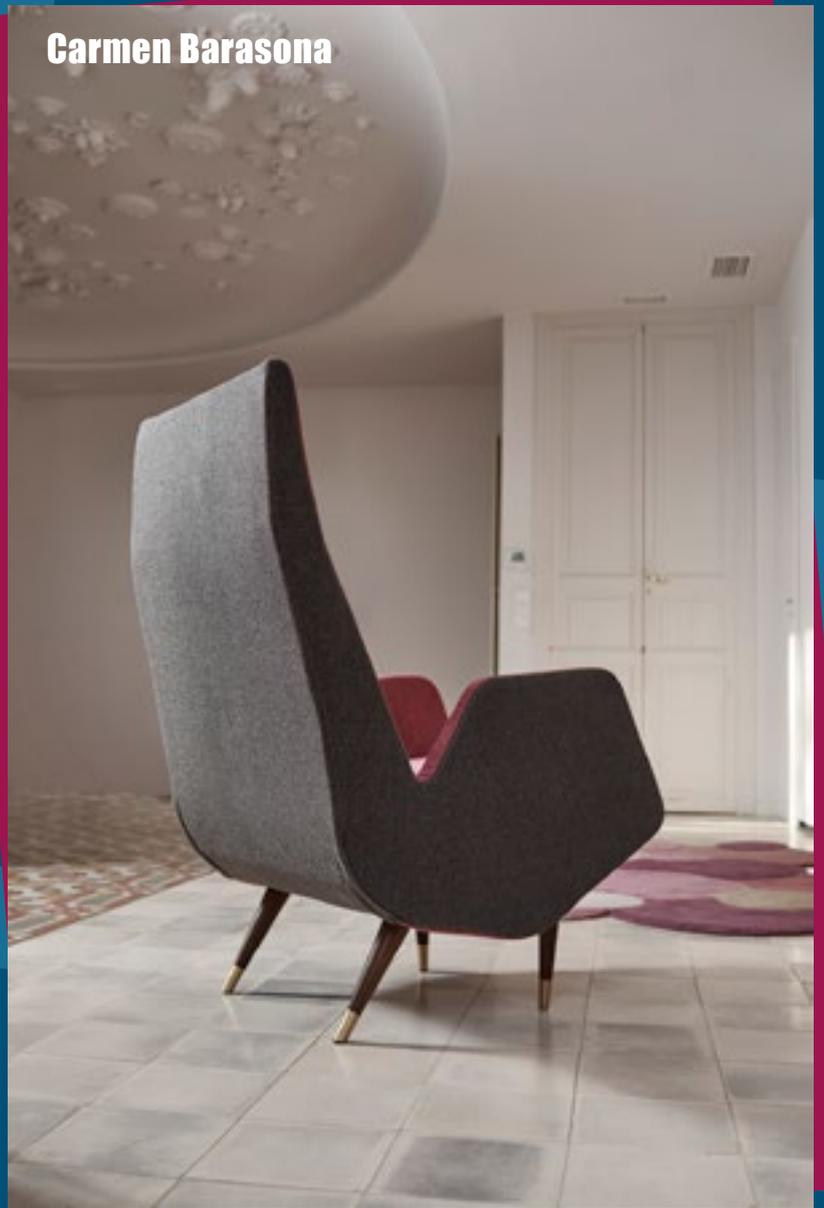


Doshi\_Levien 2





**Carmen Barasona**



**Ecus**





**Propuestas  
del Diseño  
Europeo al  
2017**



LÍNEA CRISTAL CENTRAL  
MODELO "APOLO"



Campanas para cocina  
y Extractores para baño



*Crea, diseña, colorea*  
*Sanaire, especialista*  
*en campanas*

Sanaire



Oriente 225 #167, Col. Agrícola Oriental, Del. Iztacalco, C.P. 08500, Ciudad de México.

Tel: 5763.3591, 5763.3209, 01.800.704.8500, Fax 5558.3849

[www.sanaire.com](http://www.sanaire.com)

[info@sanaire.com](mailto:info@sanaire.com)

[ventas@sanaire.com](mailto:ventas@sanaire.com)

# 2017

## AUGUST

**14 - 19**

Expo Ocotlán Mueblera  
Ocotlán, Jalisco. México  
[www.afamo.com.mx](http://www.afamo.com.mx)

**16 - 19**

Expo Mueble Internacional Verano  
Guadalajara, MEXICO  
[www.expomuebleverano.com.mx](http://www.expomuebleverano.com.mx)

**16 - 19**

Expo Tecno Mueble  
Guadalajara, México  
[www.tecnomueble.com.mx](http://www.tecnomueble.com.mx)

## SEPTEMBER

**12 - 15**

FMC 2017  
Shanghai, China  
[www.fmcchina.con.cn](http://www.fmcchina.con.cn)

**12 - 15**

FURNITURE CHINA  
Shanghai, China  
[www.furniture-china.cn/en-us/](http://www.furniture-china.cn/en-us/)

**11 - 14**

CIFF / INTERZUM  
Shanghai, China  
[www.ciff-sh.com](http://www.ciff-sh.com)

## OCTOBER

**10 - 13**

Expo SICAM  
Pordenone, Italia  
[www.exposicam.it](http://www.exposicam.it)

**14 - 18**

High Point Market  
High Point, North Carolina  
[www.highpointmarket.org](http://www.highpointmarket.org)

# 2018

## JANUARY

**17 - 20**

Magna Expo Mueblera Industrial  
Ciudad de México

## Segundo Salone del Mobile Milano en Shanghai vuelve en noviembre con lo mejor del diseño "Made in Italy"

Los organizadores de Salone del Mobile.Milano Shanghai, celebraron una conferencia de prensa el 12 de julio en la Embajada de Italia en Beijing, revelando al mercado chino noticias de la 2ª edición de la exposición, incluida la nueva imagen de la campaña. Con una historia de 56 años, Salone del Mobile.Milano es reconocido en todo el mundo como la fuente de inspiración y líder de tendencias en la industria del mobiliario y diseño de interiores. El 56º Salone del Mobile.Milano (04-09 de abril de 2017) confirmó su liderazgo en esta industria y atrajo a 343 mil 602 visitantes de 165 países diferentes.

En respuesta al gran entusiasmo e interés del mercado chino por el diseño "Made in Italy", un colectivo de 56 marcas italianas de muebles hizo su debut en China el año pasado.

La 2ª edición de Salone del Mobile.Milano Shanghai se celebrará del 23 al 25 de noviembre de 2017 en el Centro de Exposiciones de Shanghai. El área de exposición aumentará considerablemente en comparación con el año pasado e incluso más de 100 marcas italianas mostrarán sus mejores diseños.

"China representa una importante zona de desarrollo para el Salone del Mobile - declaró Claudio Luti, presidente del Salone del Mobile.Milano. Cada año, muchos operadores chinos visitan el Show en Milán, pero tener una presencia en Shanghai, sin duda, ofrece nuevas posibilidades de asociación y desarrollo de negocios entre las empresas italianas y el mercado chino. Salone del Mobile.Milano Shanghai reunirá una vez más a los principales arquitectos chinos, diseñadores de interiores, importadores, distribuidores, desarrolladores y profesionales de la industria del mueble y el diseño, dándoles la oportunidad de experimentar la excelencia del mobiliario italiano en China.

Según Amedeo Scarpa, director de la oficina de ITA-ICE (Comisión Italiana para Comercio Exterior) en Beijing y coordinador de la red de ITA en China, "el mercado chino es uno de los mercados más interesantes del mundo en términos de sensibilidad hacia el diseño y la decoración de interiores. Por lo que Made in Italy necesita ser acompañado por el apoyo público de la Organización Italiana de Promoción del Comercio (ITA / ICE), junto con la Embajada de Italia, desde la primera edición de "Salone del Mobile.Milano Shanghai" Acompañando a FederlegnoArredo ya firmas italianas en una tan larga y maravillosa asociación ganadora-ganadora entre Italia y China".

El éxito de Salone del Mobile.Milano Shanghai también es posible gracias al fuerte apoyo que recibe del Gobierno e Instituciones italianas.

Los organizadores ya esperan los días 23 a 25 de noviembre de 2017 en el Centro de Exposiciones de Shanghai para la 2ª edición del Salone del Mobile.Milano Shanghai.

[www.salonemilano.it](http://www.salonemilano.it)





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



**10-13 de Octubre de 2017**



FERIA DE  
PORDENONE



**Exposicam srl**  
Via G. Carducci, 12  
20123 Milan • (Italy)  
Tel: +39 02 86995712  
Fax: +39 02 72095158  
info@exposicam.it

[www.exposicam.it](http://www.exposicam.it)

[www.hfmexico.mx](http://www.hfmexico.mx)

**15 – 21**

IMM Cologne  
Cologne, Germany  
[www.imm-cologne.com](http://www.imm-cologne.com)

**28 – 1 Feb**

Las Vegas Market  
[www.lasvegasmarket.com](http://www.lasvegasmarket.com)

## FEBRUARY

**6 – 9**

Fimma – Maderalia  
Valencia, España  
[www.fimma-maderalia.feriavalencia.com](http://www.fimma-maderalia.feriavalencia.com)

## MARCH

**8 – 11**

Malaysian International Furniture Fair MIFF  
Kuala Lumpur, Malaysia  
[www.miff.com.my](http://www.miff.com.my)

**8 - 11**

International Furniture Fair Singapore  
Singapur  
[www.iffs.com.sg](http://www.iffs.com.sg)

**18 – 21**

China International Furniture Fair CIFF  
Guangzhou, China  
[www.ciff-gz.com/en](http://www.ciff-gz.com/en)

**28 – 31**

Interzum Guangzhou  
Guangzhou, China  
[www.interzum-guangzhou.com](http://www.interzum-guangzhou.com)

## MAY

**8 - 12**

Xylexpo  
Milán, Italy  
[www.xylexpo.com](http://www.xylexpo.com)

## JUL

**10 - 13**

ForMobile  
Sao Paulo, Brasil  
[www.feiraformobile.com.br](http://www.feiraformobile.com.br)

**22 - 25**

IWF 2018  
Atlanta, USA  
[www.iwfatlanta.com](http://www.iwfatlanta.com)

# CIFF 2017 Septiembre en Shanghái

La 40ª edición de la mayor feria del mundo en el sector del mueble, desde el 11 al 14 de septiembre en el National Exhibition & Convention Center de Shanghái, Hongqiao, contará con la participación de las más conocidas e importantes marcas internacionales y Chinas. Muebles de alta calidad y diseños originales, y un innovador acomodo de la exposición esperan a los visitantes y a los profesionales de todo el mundo para una experiencia que no se pueden perder.

¿Quién no querría una casa con muebles y decoraciones fashion donde transcurrir una vida de ensueño? En el tema “Fashion Home, Dream Life” se inspira este año el sector Home Furniture de CIFF-Shanghai, la feria más completa del mueble del mundo.

Cada vez es más internacional el público de expositores, con las marcas más famosas de home furniture procedentes de decenas de países, como Italia, Australia, Sudáfrica, Malasia, Indonesia, Estados Unidos, Hong Kong y Japón. Crece también la participación de los productores chinos de mueble para el hogar procedentes de todos los rincones del país - como Kuka y Scihome desde el delta del río Yangtze, Huahe y Tiantan desde la China septentrional, o Landbond y Zuoyou desde el delta del río Pearl – con una gama de muebles cada vez más variada y de calidad.

Gran atractivo para el público, incluso el más exigente, que tendrán los pabellones que alojan a las mejores y más famosas marcas de fabricantes de sofás, internacionales y chinos. También se dedicará un área al descanso (Sleep Center) con una oferta de colchones de altísima calidad para un descanso más sano.

Para satisfacer la creciente demanda de los consumidores para el diseño a medida y personalizado, sobre todo de pequeños apartamentos, en CIFF-Shanghái 2017 habrá también un pabellón dedicado a la personalización inteligente en colaboración con China Furniture & Decoration Chamber of Commerce. El objetivo es establecer una conexión directa entre diseñadores, sector inmobiliario e industria del mueble para obtener tecnologías y productos innovadores.

Más de 30.000 metros cuadrados de exposición ofrecerán a los visitantes un espectáculo único de mobiliario y complementos para el relax al aire libre y el tiempo libre, para disfrutar en contacto con la naturaleza, tanto en terrazas como en los jardines de casa y en los centros de alojamiento, resort, hoteles, clubs y residencias.

Para una casa de moda en la que pasar una vida ideal, relax y tiempo libre en contacto con la naturaleza, les espera CIFF-Shanghái, del 11 al 14 de septiembre.

**Para más información:**  
[www.ciff.furniture](http://www.ciff.furniture)



**¡EL mejor de tus proyectos  
usando los productos  
especializados FANDELI!**



**LA MARCA  
MEXICANA  
DE ABRASIVOS**

- 1. Rueda Flap
- 2. Hojas de lija
- 3. Almohadilla Marrón
- 4. Lija esponja Ultra Flex
- 5. Bloques abrasivos recto y biselado
- 6. Lija esponja Duo Flex
- 7. Mini bandas
- 8. Rollo lija esponja
- 9. Discos de contacto
- 10. Masking Tape multiuso

**LIJAS / DISCOS / FIBRAS / CINTAS**

Atención a clientes:  
+52 (55) 5366 1443  
[www.fandeli.com.mx](http://www.fandeli.com.mx)

**FANDELI** 



barsa®  
muebles



**DISTRIBUIDORA MUEBLERA  
SAHUAYENSE S.A. DE C.V.**

Dirección: Carretera Sahuayo - La Barca km. 5.4  
Colonia: La Cofradia.

**Telefono: ( 01 ) 353 57 20055. 353 53 16456**  
**C. P. 59160.**

Email: barsaprod@hotmail.com

[www.barsamuebles.com.mx](http://www.barsamuebles.com.mx)

# MARZO 8 - 11

PWTC & MECC  
KUALA LUMPUR, MALAYSIA

**MALAYSIAN  
INTERNATIONAL**



**FURNITURE  
FAIR 2017**



LA FERIA DE COMERCIO NO.1 DEL  
MUEBLE EN EL SUDESTE ASIATICO  
PARA COMPRADORES DE TODO EL MUNDO



**Mercados  
Emergentes**

La puerta de entrada  
al Sudeste Asiático y  
más allá



**Visibilidad  
Global**



**Diversidad de  
Compradores** | 140 países y  
regiones

**Red de  
Contactos**

Organizada por



UBM Malaysia  
Tel: +603 2176 8788  
Fax: +603 2164 8786  
E-Mail: [info@miff.com.my](mailto:info@miff.com.my)



[www.miff.com.my](http://www.miff.com.my)

 (392) 923 49 06

**NATURAL**  
**TERMINADA**



[ventas@sillasinduma.com](mailto:ventas@sillasinduma.com)

[sillas\\_induma@prodigy.net.mx](mailto:sillas_induma@prodigy.net.mx)

**INDUMA**  
*Un líder respaldando tus proyectos*

