

MAGAZINE

REVISTA

PORTE

International Furniture Industry Magazine / Comunicación entre empresarios mueblescos

**Ikea sí tiene planes
para llegar a México**

Amazon en México
con un almacén de 95 mil m²

9 Consejos a fabricantes de muebles

14 - 17

FEB 2018

EN EXPO GUADALAJARA

EXPO MUEBLE INTERNACIONAL

Guadalajara

MODA EN MUEBLE



REGISTRO EN LÍNEA: EXPOMUEBLEINTERNACIONAL.COM.MX
RESTRICCIONES: No se permite el ingreso a menores de 16 años, mascotas ni tomar fotografías.



Duplicamos la vida de sus herramientas de corte

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

**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 máquinas 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



www.chavoya.mx

Chavoya
DISEÑO EN MUEBLES

Diseño
Calidad
Innovación

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



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
julieta@mjbtm.com

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

MDF MELAMINA
TECNOTABLA®



Fresno Invierno

DIRECTOR-EDITOR
Francisco Barrera del Real

DIRECTOR COMERCIAL
Rosy Gómez

MERCADOTECNIA
Christian Barrera Gómez
Mario Barrera Del Real

ARTE GRÁFICO
Angel Espinoza
angel.creativo@gmail.com

WEB MASTER
Angel Espinoza

REDACCIÓN
Lucía Rodríguez
Gerardo Reyes Rivera
Fernando de León Armas
Israel Neri
Luis Manuel Barrera

ASESOR CONTABLE
Felipe Dueñas Gómez

AUXILIAR ADMINISTRATIVO
KARLA BARRERA DEL REAL

CIRCULACIÓN
Francisco Barrera Gómez

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

SUSCRIBASE A REVISTA PORTE
\$ 800 Pesos 12 ediciones -una mensual-
Contáctenos: Tel (33) 3585 3722
magazine@revistaporte.com

Sierra Leona 1108-1
Col. Independencia
Guadalajara, Jalisco, México
C.P. 44379, Tel-Fax: 52 (33) 3585 3722
Email.com: magazine@revistaporte.com
www.revistaporte.com

 Socio Fundador
www.fsmnet.org

Miembro Editorial




- 9 **Apoye la ventas de los muebles en la Psicología y la buena vibra**
- 12 **Ikea sí tiene planes para llegar a México**
- 14 **Grupo Famsa avanza en el fortalecimiento de su estructura financiera en el 3T17**
- 16 **10 mueblerías suma Ashley en México; 745 en el mundo.**
- 18 **Crece posicionamiento de Elektra por nuevas tiendas y Banco Azteca**
- 20 **9 Consejos efectivos de ahorro de costos para los fabricantes de muebles**
- 24 **Duraplay lanza al mercado "Fibraplay MDF"**
- 28 **Amazon en México con un almacén de 95 mil m2**
- 32 **Incierto mercado de maderas en USA**
- 34 **¡ La Familia Felder México está de fiesta !**
- 38 **10 novedades de IKEA 2018 que pueden convertirse en tendencia de decoración**
- 42 **Querétaro, sede de la nueva plataforma de compra para fabricantes de muebles**
- 44 **Una edición de validación para Expo SICAM en Italia**
- 47 **24ª Magna Expo Mueblera 2018 Ciudad de México**
- 50 **Más de Mil expositores tendrá la feria IWF 2018 en Atlanta**
- 52 **Continúa el registro Online a compradores para Las Vegas Market enero 2018**
- 54 **Fimma-Maderalia en Valencia febrero 2018**
- 55 **¡ Cumplirá sus primeros 15 años Expo Mueble Laguna !**



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 Zealand)
Wood Industry (Canada)
Supplier Woodworking Magazine (Australia)
Woodmagegypt (Egypt)
DMT Magazine - (Bulgaria)
Material and Technik - (Germany)
Xylon (Italy)
Furniture Technologies - (Ukraine)
Mobilya - (Turkey)

www.fsmalliance.org

"International Woodworking
and Furniture Supplier
Magazines' Association"

171 Editorial

Noticias alentadoras

Estamos en el cierre del año 2017. Quizás un poco distinto a otros cuando reconocemos la influencia del acontecer mundial que termina por afectar o influenciar a los países inmersos en esto que se denomina economía global.

Y precisamente es en ese entorno globalizado que se han dado las más sonadas noticias en las recientes semanas; Duraplay de Parral, Chihuahua, inauguró sus plantas de MDF y resinas, Felder abrió las puertas de su showroom y casa matriz en Querétaro.

Dos magnos eventos que demuestran fortaleza del sector del mueble y confianza en el futuro inmediato de México.

En esa globalización y un mundo sin fronteras comerciales, recibimos la noticia que Amazon abrirá un centro de distribución de cerca de 100 mil metros cuadrados en la zona urbana de la ciudad de México desde donde atenderá el mercado de centro del país y que además considera la frontera norte de nuestro país para dar apertura a otro centro distribuidor que tendría un domicilio común Estados Unidos-México porque se considera integrar incluso una garita internacional u oficina migratoria, para tener comunicación y conectividad entre ambos países. De no creerse.

Por su parte Ikea, el líder internacional en la comercialización de muebles con más de 400 tiendas en el mundo, reconsidera su posición y ya tiene en sus oficinas de proyectos la idea de una primera tienda en México de la mano de su ingreso a territorio latinoamericano. En breve tendremos más noticias, por lo pronto un anticipo de ellas en páginas interiores de esta edición.

La Deutsche Messe México, organizadora de la exposición de muebles y proveeduría de enero en la ciudad de México, está sorprendiendo por su forma de organizar y proyectar la próxima edición.

Cerramos el penúltimo mes del año con la realización de la Convención Nacional Mueblera y de sus detalles y realización ya daremos cuenta en la próxima edición.

Esperamos que el Buen Fin 2017 y las ventas decembrinas sean portadoras de buenas noticias para los fabricantes de muebles en México.

Estamos concluyendo el año, sin duda, con noticias alentadoras en lo que puede ser un buen síntoma de un mejor escenario para el 2018.

Apoye la ventas de los muebles en la Psicología y la buena vibra



No es que hayamos cambiado las ventas por lo esotérico ni mucho menos, simplemente voy a compartir los beneficios que su empresa o negocio puede tener de contar con un buen mantra.

Comenzaré por definir lo que es un mantra; un mantra es una palabra que se refiere a sonidos, sílabas, palabras, fonemas o grupos de palabras que, según algunas creencias, tienen algún poder psicológico o espiritual y que ayudan a las personas a alinear y potenciar sus puntos de energía; los mantras pueden tener o no un significado literal. Tal vez el mantra más famosos sea el de "om"• (cabe mencionar que su escribe "aum") utilizado para la meditación.

No le voy a pedir que cierre sus ojos en su oficina y comience a meditar ya que difícilmente lo haría, lo que si le voy a pedir es que se plantee la idea de comenzar a desarrollar e implementar un mantra efectivo para su negocio.

Es común que en la mayoría de la empresas, sobre todo las grandes, existan en el área de recepción unos cuadros enmarcados, imponentes, llamativos y con finos terminados que tienen por título "Misión" y "Visión", usted los conoce, los ha visto o tal vez tiene unos en su empresa, lucen espectaculares verdad, sin embargo que pasaría



si usted o las empresas preguntaran a cinco de sus empleados de diferentes departamentos ¿qué dicen esos cuadros que ven todos los días en la recepción de la empresa?

Si tiene suerte solo uno le contestará correctamente, mi pregunta es cómo pretendemos que la empresa logre algo como una declaración de misión o visión, si ni siquiera está presente en la mente de los trabajadores, cómo lograr que se involucren a fondo con el quehacer de la empresa o como se dice coloquialmente que se pongan la camiseta, si no tienen presente esas declaraciones, es sumamente difícil lograrlo de esa manera, por que para muchas empresas la declaración de Misión y Visión se han convertido en compromisos sin cumplir o peor aún en objetos decorativos de las oficinas.

Sabe por qué no recuerdan los empleados estas declaraciones, porque son largas, trilladas, demasiado sofisticadas y en ocasiones aburridas. Pero no me malinterprete no quiero decir que la Misión y la Visión sean obsoletas e innecesarias, sino que sirven de poco cuando la mayoría del personal no las tienen presente.

Le sugiero que opte por un mantra en vez de una declaración de Misión, que permita alinear los ejes de su empresa en el sentido que todos los que laboran en ella la tengan presente y desde luego puedan llevarla a cabo; es decir debe ser tan clara y acertada que desde la persona que hace el aseo, hasta el más alto directivo, sea consciente de para qué se levanta todos los días al ir a trabajar.



Le doy un ejemplo de una Misión contra un Mantra, tomaré para dicho ejemplo a Starbucks.

Parte de la Misión de esta empresa es: "Convertir a Starbucks en el principal proveedor del mejor café del mundo, y defender nuestros principios irrenunciables mientras crecemos de la mano de nuestros clientes".

El mantra que podría regir a Starbucks es: "Momentos reconfortantes todos los días", ¿Cuál es más fácil de recordar?, ¿cuál es más práctico? Y lo que le mencionaba anteriormente, así desde quien está en caja o quien prepara el café hasta el gerente saben y son conscientes que cuando van a trabajar, lo hacen para brindar momentos reconfortantes todos los días.

Otro ejemplo, veamos la declaración de Misión de Disney: "Creamos felicidad al brindar el más fino entretenimiento para personas de todas las edades, en todas partes.", el Mantra que Disney puede aplicar es: "Entretenimiento para la familia". Tal vez estos dos ejemplos le den una idea de cómo puede desarrollar un Mantra para su negocio, un consejo para hacerlo de forma adecuada: es necesario que en menos de diez palabras diga cuál es el propósito que está cumpliendo su organización, una de las bellezas del mantra empresarial es justamente ser breve, no necesariamente necesita escribirlo, o colgarlo en la recepción, tampoco reproducirlo en posters, si tuviera que imponerlo de este modo para grabarlo en la mente de los empleados, entonces no es el mantra adecuado.

Este debe ser comprendido por los trabajadores de manera natural, sin imposiciones, debe ser tan claro y certero que lo hagan propio y que lo puedan transmitir de persona a persona dentro de la empresa hasta que todos estén alineados en este objetivo conjunto y sepan que están remando hacia el mismo lado.

Otro consejo que le doy es que evite caer en la trampa de creer que tiene un mantra cuando en realidad no lo tiene, ya que resulta fácil confundir un mantra empresarial con un slogan. El mantra es para los empleados, es hacia dentro de la empresa; es una guía de lo que deben hacer o él para qué están en sus puestos de trabajo; el slogan en cambio es para los clientes, es hacia afuera



de la empresa; es una guía o frase para hacer más atractivo un producto o un servicio.

Por último le sugiero que una vez que tenga su declaración de mantra empresarial y la comunique a los trabajadores, la ponga en marcha ya que lo más difícil de ponerse en marcha es... ponerse en marcha. Recuerde no se alcanza el éxito planificando, ya que además hay que hacer que las cosas sucedan; el enemigo de la activación es la meditación.

Por favor no olvide que en la vida como en las ventas, si quiere tener algo que nunca ha tenido, tendrá que hacer algo que nunca ha hecho.

Autor: Iván Torres Luna - lunadg_03@hotmail.com



Ikea sí tiene planes para llegar a México

Chile, Colombia, Perú y México, son las opciones de Ikea para entrar al mercado latinoamericano

México se encuentra en la lista de mercados que Ikea considera para incursionar dentro de los siguientes cinco años.

Tras su ingreso en la India y Letonia este año, la empresa de muebles planea ingresar tanto a Latinoamérica como al sureste de Asia.

En este sentido, México, Chile, Colombia y Perú son las opciones de la firma para el caso de la primera región, afirmó Torbjorn Loof, presidente ejecutivo de Inter Ikea, propietaria de Inter Ikea Systems, el franquiciador mundial de Ikea y propietario del concepto Ikea.

Brasil también tiene un gran potencial, pero es complejo y poco probable que esté entre los primeros países a entrar, añadió el directivo a Bloomberg.

De momento, el único país de en Latinoamérica donde Ikea operaciones es República Dominicana.

En Asia, la firma planea incursionar en Vietnam y Filipinas; en esa zona, ya tiene ventas en Malasia y Tailandia.

Tanto en el sureste asiático como en Latinoamérica, la compañía planea abrir sus primeras tiendas un periodo de cinco años. Para la segunda región, Loof detalló que es probable que ingrese en dos o tres mercados cercanos al mismo tiempo, a fin de asegurar la oferta y la producción.



“No hemos visto a detalle ni decidido ningún mercado en particular, pero hemos dicho que en los próximos cinco años deberíamos haber abierto nuestro primer Ikea en América del Sur”, mencionó. “A largo plazo, Sudamérica se convertirá en un importante mercado de crecimiento”.

La empresa tiene más de 400 tiendas en 49 mercados de Europa, Norteamérica, Oriente Medio, Asia y Australia; para este 2017, planea abrir otras 22 y confía en inaugurar 25 puntos de venta anualmente en los próximos años, indicó Loof.

Las ventas minoristas, incluidas las de todos los franquiciados y servicios al cliente, ascendieron a 45,000 millones de dólares en el ejercicio fiscal que terminó en agosto.

Sin embargo, el crecimiento de las ventas el año pasado fue menor al de los años anteriores, apuntó el directivo. A futuro, comentó, espera que el crecimiento se eleve hasta 8 o 9%.

Durante el ejercicio 2017, IKEA atrajo 2.300 millones de visitas al sitio web y 936 millones de visitas a las 403 tiendas IKEA en 49 mercados

donde laboran 194,000 colaboradores. Durante el ejercicio se abrieron 14 nuevas tiendas de IKEA, incluida la apertura en Serbia, un nuevo mercado para la compañía.

En el año fiscal 2018, se planean 22 nuevas tiendas IKEA, que incluye nuevos mercados en India y Letonia, así como el lanzamiento continuo de nuevos formatos y actividades de comercio electrónico expandidas. “A largo plazo, continuamos explorando nuevas formas de conocer a los clientes en nuevos y potenciales mercados con un enfoque en el sudeste de Asia y América del Sur”, citó la trasnacional empresa.

No nos hemos concentrado ni decidido en ningún mercado en particular, pero hemos dicho que dentro de los próximos cinco años deberíamos haber abierto nuestro primer Ikea en América del Sur”,

dijo Loof. “Cuando abramos en América del Sur, porque es un nuevo continente y una nueva región, no podremos abrir un solo almacén.

Chile, Colombia, México y Perú se encuentran entre los primeros países en los que Ikea puede entrar en América Latina”, confirmó Torbjörn Lööf. InterIkea



carezza
diseño en piel

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

Grupo Famsa avanza en el fortalecimiento de su estructura financiera en el 3T17

MONTERREY, México, 26 de octubre de 2017 - /PRNewswire/ -- Grupo Famsa, S.A.B. de C.V. (BMV: GFAMSA), grupo empresarial líder en el sector minorista y en el crédito al consumo y ahorro, anunció el día de hoy sus resultados del tercer trimestre de 2017, mostrando un destacado avance en el fortalecimiento de su posición financiera y un sólido desempeño de sus operaciones en Famsa México y Banco Famsa.



En este sentido, en el mes de septiembre Grupo Famsa realizó la amortización anticipada de sus Bonos Senior con vencimiento de 2020, por un importe de US\$116.1 millones, utilizando los recursos obtenidos del crédito contratado con Bancomext en julio de 2017 por un monto de Ps.2,634 millones. Con esta operación, Grupo Famsa ha reducido significativamente su exposición a la volatilidad cambiaria del peso frente al dólar. Adicionalmente, se han liquidado Ps.498 millones de deuda bancaria a corto plazo.

Por otro lado, durante el 3T17 Grupo Famsa concluyó exitosamente las negociaciones de venta de 5 inmuebles por un monto total de Ps.630 millones, siguiendo su plan de monetización de activos, esperando recibir el flujo correspondiente durante el 4T17. Los recursos obtenidos serán utilizados principalmente para la amortización de deuda bursátil, disminuyendo el nivel de apalancamiento.

En cuanto a sus operaciones en México, en el 3T17 la Compañía registró un crecimiento de 8.0% en Ventas Netas vs. el 3T16, esto a pesar de un ambiente poco favorable en el consumo y de las afectaciones sufridas por el cierre temporal de tiendas por los sismos de septiembre. El buen

desempeño en ventas fue seguido de un avance de doble dígito, de 10.5% en UAFIRDA, resaltando la solidez de la operación de la categoría de Línea Blanca.

Por su parte, Banco Famsa mostró un sólido desempeño en su operación, gracias a la exitosa ejecución de campañas comerciales, como lo indica el aumento de 15.7% vs. el 3T16 en la captación bancaria. Por otro lado, el IMOR total se mantuvo en 8.3% y se continuó incrementando la participación de clientes del sector formal de la economía, la cual ascendió a un 66.1%, desde un 62.9% en el 3T16.

Finalmente, en Famsa USA, las Ventas Netas registraron una caída de 27.8% en MXP, reflejando los efectos de una mayor incertidumbre migratoria entre la población hispana en E.E.U.U., así como el impacto del Huracán Harvey, que afectó el estado de Texas. Sin embargo, destacó la disminución de 18.3% AsA, en MXP, de la estructura de gastos de esta unidad de negocio, buscando ajustar su infraestructura al nuevo nivel de operaciones.

Al respecto, el Lic. Humberto Garza Valdez, Director General de Grupo Famsa, comentó: "Continuamos avanzando sólidamente tanto en nuestras iniciativas estratégicas como en nuestra posición financiera, permitiendo el fortalecimiento del Balance y generación de flujos de la

Compañía. En el frente operativo hemos intensificado la estrategia de venta por cambaceo en México, por lo que esperamos un mayor dinamismo en Ventas durante el 4T17. Esto a la par de expandir nuestra presencia comercial entre la comunidad de hispanos de segunda y tercera generación en E.E.U.U., en la cual tenemos también buenas perspectivas. Finalmente, estamos preparados para tomar el máximo aprovechamiento de la temporada de mayor demanda de nuestro negocio, durante el siguiente trimestre".
Sobre Grupo Famsa



de la población en México y la población hispana en ciertos estados de los Estados Unidos de América en los que opera. Las ventas al menudeo de Grupo Famsa abarcan muebles, electrodomésticos, línea blanca, teléfonos celulares, computadoras, motocicletas, ropa y demás bienes de consumo duradero, los cuales son vendidos principalmente a través de las tiendas de Grupo Famsa en México y los estados de Illinois y Texas en USA.

Contacto:
Relación con Inversionistas
Paloma E. Arellano Bujanda
paloma.arellano@famsa.com
Tel. (81) 8389-3400 ext. 1419

FUENTE Grupo Famsa, S.A.B. de C.V.

Fundada en 1970 en Monterrey, Nuevo León, Grupo Famsa se ha consolidado en una empresa pública con sólida presencia en el sector minorista, enfocándose a satisfacer diversas necesidades de consumo, financiamiento y ahorro de las familias. Su mercado objetivo es el segmento medio-bajo



MOMO
JEREMIAH FERRARESE / Designer

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

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

10 mueblerías suma Ashley en México; 745 en el mundo.



El pasado mes de octubre quedó formalmente inaugurada la 10ª. mueblería Ashley Furniture Homestores en Saltillo, Coahuila que es la tienda número 745 a nivel mundial de esta cadena de mueblerías que

tiene presencia en más de 125 países.

En la inauguración estuvieron presentes el VP International Trainings, Bradley Clark, el encargado de Ashley Furniture Industries México, Francisco Brambila, así como los directivos, Carlos y Jesús Chan, entre otros.

Durante la inauguración se dio a conocer la mueblería cuenta con 990 metros cuadrados y genera 30 empleos directos y aunque hace 3 meses abrió sus puertas, fue el pasado 12 de octubre cuando se realizó la inauguración oficial.

Ashley en México tienen presencia además de Coahuila, en Nuevo León, la Ciudad de México, Chihuahua, el Estado de México y Sonora.

En su mensaje, Bradley Clark recordó que empezaron en 1945, es un negocio familiar y añadió que la apertura en Saltillo es una nueva frontera, un nuevo lugar de crecimiento y oportunidad, a su vez, Francisco Brambila dijo que es la tienda 745 a nivel mundial y la número 10 en México, es añadió la cadena mueblera más grande de Estados Unidos y quiere conquistar México.

A su vez, Jesús y Carlos Chan agradecieron la oportunidad que dio Saltillo y el estado de Coahuila de expandirse y llevar nuevas

experiencias a los hogares por medio de esta marca que es Ashley, asimismo agradecieron al equipo que trabajo muy fuerte, así como a los clientes de Saltillo que los han recibido con los brazos abiertos.

Ashley

Apura Famsa su venta de cambaceo

Entre el 28 y 30 por ciento de las ventas de todo el año se realizan durante los últimos tres meses del año para este grupo regiomontano, especialmente por el Buen Fin y la temporada navideña, dijo Abelardo García, director de Finanzas de Grupo Famsa.



“Es un trimestre donde hay un poquito más de flujo por los aguinaldos y todo lo demás, pero también la venta a crédito es un tema muy relevante”, indicó.

Las ventas del Buen Fin se realizarán tanto por la parte promocional, como son las ofertas, como por la parte del crédito, por lo cual tienen toda una estrategia para poder ofrecer atractivas promociones en cuanto al precio, pero también en cuanto a alternativas de pago para sus clientes a través de un esquema de financiamiento.

“Es la combinación de las dos cosas, tanto una oferta de producto adecuada y una parte importante de planes de pago para que sean alcanzables por los clientes”.

El directivo señaló que esperan superar lo que registraron en el mismo período del 2016.

“Desde el punto de vista operativo es muy



Cerrajes
el herraje ideal para su mueble

HAZ DE TU ESPACIO UN ESPACIO CERRAJES

Soluciones integrales que se adaptan a cada estilo de decoración

CORREDERAS BISAGRAS JALADERAS & BOTONES ACCESORIOS PARA GABINETES, COCINA, CLOSET Y BAÑO

CDMX Guadalajara Monterrey Querétaro Morelia León Guatemala

intenso este período porque le exigen a toda la organización al máximo, sobre todo en el Buen Fin, que está muy concentrado en cuatro o cinco días, por lo cual toda la fuerza de ventas está muy concentrada en la operación atendiendo a los clientes para que encuentren lo que buscan”.

En materia de proveeduría ya están listos para esta temporada, a fin de tener el producto disponible para sus clientes.

Comentó que además de los productos electrónicos, la línea blanca ha tenido un buen desempeño este año.

“Estamos optimistas de que podemos tener un buen cierre de año y tomar ventaja de esta última parte por lo importante que es. Estamos bien preparados en la parte de inventario, en la parte de ofertas y crédito, entonces me siento optimista para tener un buen cierre del año”.

Mencionó que en el frente operativo han intensificado la estrategia de venta por cambaceo en México, por lo que esperan un mayor dinamismo en ventas durante el cuarto trimestre del 2017.

Esto a la par de expandir su presencia comercial entre la comunidad de hispanos de segunda y tercera generación en Estados Unidos, en la cual también tienen buenas perspectivas.

Famsa

Crece posicionamiento de Elektra por nuevas tiendas y Banco Azteca

Grupo Elektra reportó el pasado 24 de octubre resultados sólidos del tercer trimestre de 2017, con aumentos de 15.6 por ciento en ingresos, 28.2 por ciento en flujo operativo (EBITDA, por sus siglas en inglés) y de 1.15 veces en utilidad neta, comparados con el mismo periodo de 2016.

En lo general, los resultados reportados a la Bolsa Mexicana de Valores por el grupo que también controla a Banco Azteca, se vieron impulsados por el buen desempeño del banco y a la llegada de un nuevo formato de tiendas Elektra.

Los ingresos consolidados del grupo que preside Ricardo Salinas alcanzaron los 23 mil 92 millones de pesos, 16 por ciento más que en el lapso de julio a septiembre de un año antes.

“El crecimiento en ventas del negocio comercial resulta de estrategias que se enfocan en crear experiencias óptimas de compra. A partir de este año, dichas estrategias tienen un impulso adicional con la puesta en marcha de un nuevo formato de tienda”, explica el informe.

Por segmento, los ingresos del negocio comercial tuvieron un alza de 11.2 por ciento y los de Banco Azteca de 27 por ciento. “ Grupo Elektra reportó EBITDA de 3 mil 842 millones, 28 por ciento superior en comparación con los 2 mil 996 millones de igual trimestre del año anterior; el margen EBITDA fue de 17 por ciento este periodo, dos puntos porcentuales por arriba del año previo”, detalla el reporte.

La utilidad neta alcanzó los 2 mil 858 millones de pesos, un alza de 1.15 veces respecto al tercer trimestre de 2016.

Grupo Elektra cuenta actualmente con 7 mil 247 puntos de contacto, en comparación con 7 mil 391 unidades del año previo; la disminución resulta de estrategias que se enfocan en maximizar la rentabilidad de dichos puntos.

Elektra



El MEJOR aliado para tus PROYECTOS



9 Consejos efectivos de ahorro de costos para los fabricantes de muebles

Como fabricantes, sin duda siempre está buscando ideas para ahorrar costos que pueden ayudarlo a aumentar sus ganancias para que pueda hacer crecer su negocio. En lugar de hacer grandes recortes en uno o dos departamentos, este objetivo a menudo se logra mejor a través de varios pequeños esfuerzos de reducción de costos que finalmente se suman a una cantidad significativa de ahorros.

Para ofrecerle una guía sobre su viaje de ahorro de costos, hemos compilado una lista de nueve ideas de ahorro de costos que puede aplicar a su planta de fabricación, sin preferencia a ninguna especialidad de fabricación específica. Los siguientes consejos se aplican a todos y lo ayudarán a ahorrar dinero:

Uno: comience con una evaluación completa

Comience siempre con una revisión exhaustiva y realista. Una evaluación exhaustiva es el primer paso que los consultores generalmente toman al abordar un problema, y también debe ser suyo. Al tomarse el tiempo de mirar la imagen completa y hacer evaluaciones objetivas de cada componente, se prepara para el éxito a largo plazo.



Dos: priorizar el retorno de la inversión (ROI)

Después de una evaluación, es importante priorizar sus hallazgos. Muchas veces, los fabricantes pasan varios años sin una auditoría exhaustiva que da como resultado procesos, procedimientos y tecnologías obsoletos. Por lo tanto, es importante tomar un enfoque objetivo para su priorización.

Tres: buscar la mejora desde dentro

El personal de su fábrica puede ser una gran fuente de ideas para mejorar los procesos. Muchas veces los consultores hablarán con los trabajadores en el taller para discutir ideas con respecto a la mejora del proceso. Debido a que los trabajadores en el taller son los que constantemente utilizan los procesos, tienen una valiosa visión de cómo las cosas se pueden simplificar o mejorar para generar valor.



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



Fundición Inyectada del Centro S.A. de C.V.
www.fincsa.com





Consejo profesional: recompensar a los empleados con un porcentaje del ahorro de costos derivado de sus ideas de mejora es una excelente manera de impulsar su disposición a buscar formas adicionales de ahorrar.

Cuatro: Reconsiderar viejas ideas

Las ideas para ahorrar costos quedan marginadas por prioridades más pertinentes todo el tiempo, pero eso no significa que esas ideas originales fueran malas ideas.

Volviendo atrás y mirando las ideas de ahorro de costos propuestas anteriormente, es probable que encuentre una o más ideas geniales que tenga sentido implementar ahora o en el futuro cercano.

Cinco: tome una copia de los estándares ISO

Los estándares ISO son principios rectores para cualquier organización de fabricación enfocada en brindar productos de calidad consistentemente, mejorar la satisfacción del cliente y mejorar los procesos del sistema.

Seis: encuentre ahorros de costos en la reducción de energía

El consumo de energía es uno de los muchos gastos grandes que enfrenta la comunidad manufacturera en el mundo. Al cambiar el enfoque de las decisiones de producción de la utilización de la capacidad hacia un modelo impulsado por la demanda, puede tomar la decisión de reducir la producción durante períodos lentos sin interrumpir el rendimiento.

Incluso en el taller, hay formas de captar ahorros de energía que pueden tener un impacto significativo en los resultados de su empresa. Al realizar

mantenimiento HVAC, reparar compresores de aire con fugas y programar nuevas empresas de equipos, puede complementar sus esfuerzos de conservación de energía.

Siete: Trabaja más inteligentemente

Al automatizar o consolidar procesos manuales repetitivos, puede aumentar la calidad del producto, mejorar el rendimiento y reducir los costos. La tecnología siempre está evolucionando y ofrece nuevas formas de hacer las tareas mucho más fáciles de completar. Tanto en la tienda como en la oficina, la eliminación de tareas monótonas mediante el uso de la tecnología es una excelente manera de optimizar su gasto de mano de obra.

Ocho: vender chatarra a los revendedores

¿Alguna vez escuchaste el dicho, "la basura de un hombre es el tesoro de otro hombre"? Si bien no somos partidarios de clichés, creemos que vender su chatarra a los revendedores es un método útil -aunque a menudo se pasa por alto- para sacar provecho de metal, baterías y componentes electrónicos que de otro modo podrían eliminarse.

Nueve: negociar con proveedores y empresas de fletes

Establecer relaciones duraderas con proveedores y compañías de transporte es esencial para el éxito de su empresa, pero eso no significa que tenga que aceptar el primer precio presentado. Aproveche su posición como fabricante y trate de renegociar una mejor tarifa.

Al implementar solo algunas de las ideas de ahorro de costos descritas anteriormente, su empresa puede estar en camino hacia una rentabilidad más perceptible. Antes de comenzar su viaje de ahorro de costos, hay una cosa que debe recordar.

Aunque reducir los costos y ahorrar dinero se siente bien, es importante que no sacrifique la calidad de su negocio. No vale la pena reducir los costos que, en última instancia, resultan en productos inferiores o un servicio mediocre.

Australian Furniture Association

oimsa
Operadora de la Industria del Mueble S.A.

Ingeniería para tu mueble.



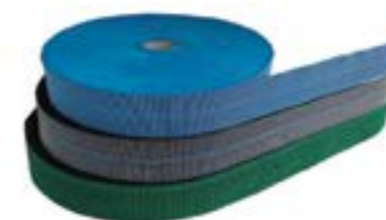
oims_a

OIMSA

YouTube



www.oimsa.com



BANDA ELÁSTICA



RESORTE



SENCO



ACCESORIOS DE TAPICERÍA



RECLINABLES



PATAS METÁLICAS



PATAS MADERA



SOFÁ CAMAS

ventas@oimsa.com

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

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

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

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

Ciudad de México
Victoria 59
Col. Alice Blanco
Naucalpan 53370
Edo. de México
Tel. (55) 50253083
ventasmex@oimsa.com

Duraplay lanza al mercado

“Fibraplay MDF”



El pasado 24 de octubre inauguró sus fábricas de MDF y resinas

El pasado 24 de Octubre en la Ciudad de Parral Chihuahua, la empresa Duraplay celebró la inauguración de su nueva planta “Fibraplay MDF”.

El evento dio inicio al filo de las 12:00 PM con la presencia del Sr. Gobernador del Estado, Javier Corral, el alcalde de la ciudad de Parral, Alfredo Lozoya, el Director de la CONAFOR, Arturo Beltrán, el Consejo de Administración de la empresa y su Director, Emilio Ayub, quien declaró:



“Nos sentimos muy orgullosos de ser una empresa con raíz muy mexicana, el arranque de nuestras dos nuevas plantas, una de MDF y la otra de Resinas, dejan por sentado nuestro compromiso con nuestros clientes, ofreciendo la más completa línea de productos en el mercado con los mas altos estándares de calidad”

Durante su discurso hizo un llamado al sector forestal y sus autoridades, a buscar posicionar nuevamente al bosque de Chihuahua como el primer producto forestal nacional. Además expresó:



“Con estos productos del bosque como desechos y pedacería, juntos vamos a producir el mejor MDF de México. Esta nueva planta es la respuesta a una solicitud del bosque por muchos años, por lo que los invito a visualizar a Chihuahua recuperando el sitio de primer productor forestal el país”

Emilio Ayub

“...junto con nuestra red de proveedores forestales, basados en un manejo sustentable de bosques de pino ponderosa, vamos a producir el mejor MDF de México”.

Esta inversión contribuye al manejo sustentable de los bosques de los que se abastece la nueva planta, consumiendo productos no utilizados hasta ahora y removiendo desperdicios del bosque, lo que disminuye el riesgo de incendios forestales y plagas, contribuyendo a su vez a preservar la flora y fauna de la zona, así como evitar los desplazamientos étnicos al beneficiar a las comunidades rurales del Estado.



Para finalizar su participación, mostró su gratitud a todos aquellos que forman parte de la que él considera la familia Duraplay: Clientes, Proveedores, Empleados e Inversionistas.

El gobernador de Chihuahua Javier Corral en su intervención destacó:





Para celebrar el arranque de estas dos nuevas plantas, se realizó el tradicional corte del listón y se develaron las placas que dejan por sentado el inicio de una nueva etapa de la industria forestal en la región.

Fuente: Duraplay

“Las empresas deben apostarle a la innovación, en este sentido Duraplay cumple, porque se propusieron poner en marcha la planta con tecnología de punta, que a su vez cumplirá con las más altas normas ambientales a nivel mundial, generando 100 empleos directos y mil empleos indirectos.



“Las empresas deben apostarle a la innovación, en este sentido Duraplay cumple, porque se propusieron poner en marcha la planta con la más alta tecnología en México, que a su vez cumplirá con las más altas normas ambientales a nivel mundial.”

Javier Corral



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 lineas
 ventas@herrajesymateriales.com.mx
 www.herrajesymateriales.com.mx



Amazon en México

con un almacén de 95 mil m2

La nueva instalación tendrá la capacidad para distribuir muebles y hasta 1 millón de productos diarios

Actualmente, Amazon opera dos centros de distribución en México que suman más de 500,000 pies cuadrados (46,452 metros cuadrados). Ambos se encuentran en Cuautitlán Izcalli, en el estado de México, adyacente a la Ciudad de México, cuya área metropolitana alberga a más de 20 millones de personas.

El nuevo almacén se construirá a unas 7 millas (11 km) de las instalaciones existentes. Todos están ubicados a lo largo de la llamada carretera "NAFTA", una zona industrial que atraviesa las regiones fabriles de México hasta la frontera con los Estados Unidos.

La nueva instalación está siendo construida por el desarrollador industrial Fibra Prologis, según fuentes cercanas a los planes. El fideicomiso de inversión en bienes raíces con sede en México posee 34,2 millones de pies cuadrados (3,2 millones de metros cuadrados) de espacio de fabricación y logística en todo México.

Con 95 mil metros cuadrados, la nueva instalación podría distribuir productos voluminosos como muebles, así como artículos pequeños como libros y microondas, una configuración que Amazon usa en otros países



extranjeros, dijo Marc Wulfraat, presidente de la consultora de logística firma MWPVL International.

Si alrededor del 85 por ciento del espacio se utiliza para productos pequeños típicos de una configuración de almacén de los Estados Unidos, Amazon podría almacenar 15 millones de productos y realizar hasta 1 millón de entregas por día en todo el país. Es probable que emplee entre 2.000 y 3.000 personas para manejar los envíos, dijo Wulfraat.

La ubicación también podría servir como un punto de distribución para productos que se dirijan al norte de los Estados Unidos, agregó Saunders de GlobalData.

"Amazon es muy fluido con su logística", dijo. "Mientras ese límite sea razonablemente abierto, Amazon es muy agnóstico".



para realizar compras en línea es incertidumbre", dijo Carlos Hermosillo Bernal, analista de Actinver. "¿Recibiré el producto? ¿Es lo que se ofreció? ¿Qué garantía tengo?"

Esa reticencia puede desvanecerse a medida que los millennials de clase media y alta de México adquieran poder adquisitivo.

Ventas Online

Las operaciones globales de Amazon abarcan 14 países, incluidas las naciones más pobladas de América Latina, Brasil y México. Esa huella impulsó \$ 11.5 US millones en ventas internacionales netas en el segundo trimestre, poco más de la mitad del tamaño de las ventas de Amazon en América del Norte.

Las ventas de Amazon en México en 2016 cayeron muy por detrás del líder del mercado, el argentino MercadoLibre, con ventas de \$ 435 millones, según Euromonitor. Aún así, Amazon superó al No. 4 de Wal-Mart y estaba muy cerca del tercer lugar, Linio, una división de Rocket Internet con sede en Berlín.

Todos están luchando por la lealtad de los consumidores, en gran medida no acostumbrados a las compras clicables y precavidos de fraudes con tarjetas de crédito y por correo electrónico.

"Gran parte de la reticencia de los compradores mexicanos





cuenta con el respaldo de los representantes comerciales de Estados Unidos, empujaría el límite libre de impuestos a las importaciones a aproximadamente \$ 800 desde umbrales de \$ 50 en México y C \$ 20 (\$ 16.5) en Canadá. Eso daría a los consumidores de esos países un incentivo para comprar en línea productos de gran valor en los Estados Unidos, una idea que el presidente Donald Trump ha defendido en su agenda "Compre en Estados Unidos".

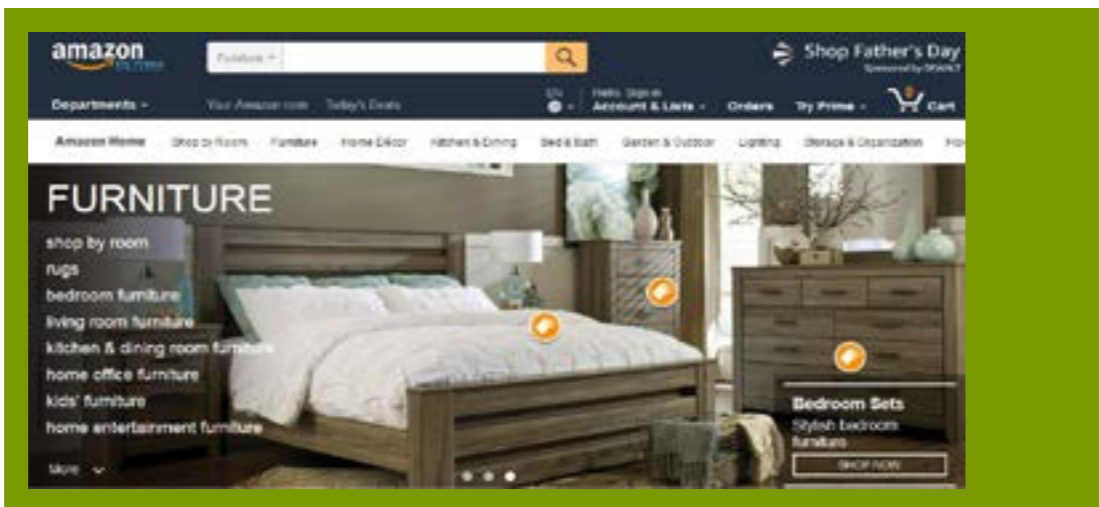
La gran disparidad de riqueza y las diferencias culturales de México llevan a algunos analistas a dudar de si Amazon puede replicar un concepto de compra como el de los Estados Unidos. Amazon se retiró de sus inversiones en China, por ejemplo, después de luchar para entender los mercados locales, dijo Gene Munster, socio gerente de Loup Ventures.

"Si fracasaron en gran medida en China, ¿por qué intentarlo en México, Brasil o India? La respuesta es que aún no han fallado en esas áreas, y que pueden corregir el barco", dijo.

Esperan el nuevo TLC

Si Estados Unidos, México y Canadá aumentan el valor de las compras en línea que se pueden importar libres de impuestos como parte de un Tratado de Libre Comercio de América del Norte modernizado, Amazon podría estar lista para cosechar recompensas en México.

La propuesta, que



Los negociadores mexicanos, sin embargo, están pisando cautelosamente en medio de las industrias mexicanas como los textiles y el calzado.

"Tenemos que encontrar un punto medio que no dañe nuestras economías con una liberalización extrema", dijo el ministro de Economía de México, Ildefonso Guajardo, al concluir las conversaciones del TLCAN en la Ciudad de México a principios de este mes. La próxima ronda está programada para Ottawa a fines de septiembre.

Fuente: Mesilla Valley Economic Development Alliance (MVEDA)

TECNOLOGÍA QUE PERMANECE

OPERA 5



CALEGRIS IMPORTEC
MAQUINARIA PARA MADERA

TECNOLOGÍA SIMPLE Y FUNCIONAL DE VANGUARDIA



Equipado con una mesa de trabajo fija de acero inoxidable grueso y resistente al desgaste que garantiza precisión y robustez para cualquier tipo de operación de procesamiento.

La mesa de trabajo se coloca a 900 mm del suelo, lo que garantiza la facilidad de carga y descarga del panel.

Esta solución permite incorporar Opera 5 en líneas de producción automáticas.

BIESSE

www.importec.com.mx

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

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

Incierto mercado de maderas en USA

Tres hechos están marcando el carácter de los acontecimientos en el mercado maderero de los EE.UU. En lo relativo al influjo de maderas canadienses en dicho mercados una doble circunstancia:

Primero, la noticia que el Ministerio de Bosques de BC recortó la corta permisible en la cuenca maderera de Quesnel en la Columbia Británica en un 35% debido al resurgimiento de un ataque del escarabajo del pino (*Pinus contorta*), aunque este recorte además afectará la corta de Pino oregón y abeto. El recorte significa que el área suministrará 2.607 millones de metros cúbico, 1.393 millones menos que los niveles anteriores. Este recorte preocupa a la industria maderera estadounidense, ya que esto implicará sustanciales recortes en la disponibilidad de maderas para ese mercado. Esto sin dudas abre oportunidades para las importaciones de ultramar a ese mercado.



Un segundo tema que tendrá en vilo a la industria maderera de los EE.UU. en el tercer trimestre del año, son las negociaciones relativas a las prácticas de dumping de los madereros canadienses y los derechos compensatorios solicitados por los EE.UU. De acuerdo a Random Length las negociaciones bien podrían terminar en un acuerdo, sin embargo el resultado final se revelará hacia fines de agosto o comienzos de septiembre. Vinculadas a estas negociaciones están las conversaciones relativas a la renegociación del NAFTA (Tratado de Libre Comercio Norteamericano). La incertidumbre surge de la circunstancia que aún no está del todo claro si las maderas coníferas estarán incluidas en la renegociación. Los precios del Pino ponderosa se han disparado en el 2017 después de una

considerable caída a lo largo del 2016. La causa de esta alza está en el hecho que ha habido escasa disponibilidad de trozos aserrables de la especie como consecuencias de las muchas nevadas del invierno pasado, así la demanda sobrepasó el desfase de la producción y los precios subieron de US\$ 147/m³ a US\$ 168/m³ (14,4%) para la madera de construcción en general y de US\$ 133/m³ a US\$ 161/m³ (20,3%) para el Pino amarillo del Sur, 2x4 seco en horno.

Finalmente, un tercer aspecto: las viviendas iniciadas en el mercado de los EE.UU.

La marcha de la construcción en los EE.UU. ha venido a tumbos, sin embargo a niveles mayores que los registrados hace un año. No obstante ello, los intermediarios de viviendas esperan un salto hacia adelante después del retroceso trimestral marzo – mayo. En ese período el inicio de construcción de viviendas unifamiliares cayó en un 3,9% respecto del mes anterior y las multifamiliares en un 9,7%. El caso es que las viviendas unifamiliares iniciadas muestran un avance de un 8,5% con respecto a mayo de 2016, y las multifamiliares un retroceso de un 23% para el mismo período.

Fuente: Lignum - FSM

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



ALTENDORF

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.

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

MORELIA MICH. 246 145 1960 / 443391 9924

INFO@GRUPOMEDARA.COM.MX

WWW.GRUPOMEDARA.COM.MX

¡ La Familia Felder México está de fiesta !



Entre las muchas personalidades estuvieron presentes: Mr. Hansjörg Felder, CEO Felder Group; Dr. Friedrich Steinecker, Consejero Comercial de Austria en México; Lic. José Antonio Pérez, subsecretario de desarrollo social de Querétaro; Mario Calzada Mercado, alcalde de El Marqués, Querétaro; Mercedes Abundis, presidenta de la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco, etc.

En su oportunidad el Ing. Klaus Schweizer, emotivamente comentó: "Gracias por confiar en mí y en todo mi equipo de trabajo."

Una vez más nuestra visión se ha vuelto una realidad, tras años de trabajo arduo con el pensamiento de crecer junto con los clientes, generando empleos en México nos ha inspirado al siguiente paso que hoy en día es la nueva matriz de Felder México en Querétaro. Inaugurandose hoy 25 de octubre 2017. Para mí es un enorme orgullo; hace 6 años tuve el gusto de entrar a la Familia Felder con el fin de firmemente impulsar al sector del mueble en México".

Cumple 10 años en nuestro país y lo festeja con la apertura de su nueva casa matriz en Querétaro

Por supuesto. Todas las grandes historias tienen un comienzo.

Y para Felder México inició hace 10 años cuando pisó tierras mexicanas para echar raíces y formarse un futuro de crecimiento sostenido.

"Gracias por haberme recibido cordialmente hace más de 15 años en este hermoso país que es México" fueron las primeras palabras del CEO Felder México Ing. Klaus Schweizer ante un escenario que superó las 400 personas bajo el techo de la nueva casa matriz en Global Park de Querétaro el pasado 25 de octubre.



Todas las grandes historias tienen un comienzo.




FELDER MÉXICO
10 AÑOS
CRECIENDO JUNTOS.



LA RENTABILIDAD EN TUS MANOS



www.felder-group.com.mx  Felder México

Tels.: 01 (442) 644 1911 al 15 / email: info@felder-group.com.mx

Enseguida fueron los agradecimientos a todo el equipo Felder México y a su esposa Joselyn Heredia, que sin todos ellos, Felder no sería lo que hoy es.

Con una satisfacción y orgullo marcado en su rostro, el Ing. Klaus continuó diciendo: "Este Edificio de más de 5,000m²; un Showroom muy completo con más de 1,500m² está a disposición de nuestros clientes, amigos y futuros clientes. Trabajando con un fin común, recuperando el mercado mexicano del sector mueblero".

Menciona el Ing. Klaus Schweizer "Este es el primer paso de un plan de trabajo muy extenso para los próximos años, y todo para recuperar la venta del mueble a nivel nacional así como preparándonos para conquistar con el mueble "HECHO EN MEXICO" al mundo entero.

"Mucha pasión, inversión en tecnología, en procesos, en el cálculo de fabricación son algunas claves muy importantes para tener éxito; sin embargo sobre todo ello, siempre siendo un gran ser humano", concluyó el Ing. Klaus Schweizer.



Hace 10 años se decidió entrar firmemente al mercado de Latino América y podemos confirmar que era la decisión correcta y adecuada, el creer y confiar en México, afirmó el Ing. Hansjörg Felder, CEO Felder Group. Agradeciéndole al Ing. Klaus y todo su equipo Felder México por la dedicación y entrega a sus clientes y Felder. Muy agradecido de ello, se le entregó al Ing. Klaus Schweizer un presente en nombre del Fundador de Felder Group, Don Johann Felder.

La velada continuó con una selección de música clásica, la presentación del infaltable mariachi, así como la acústica de un grupo musical del agrado de la concurrencia.

Al final, la mesa estaba dispuesta y una cena bufete daba la oportunidad de conversar sobre el extraordinario suceso que todos habían presenciado y dado testimonio: La apertura de la nueva y funcional sede matriz de Felder México. ¡¡JUNTOS AL EXITO!!

Staff

QuinBaja.

PEGAMENTOS

PARA LA **INDUSTRIA DEL MUEBLE**

- PEGAMENTOS PARA **ENSAMBLE**
- PEGAMENTOS PARA **LAMINADO Y ENCHAPADO**
- PEGAMENTOS **EN PASTA**
- PEGAMENTOS DE CONTACTO PARA **TAPICERÍA Y LAMINADO**

30 AÑOS

CREANDO UNIONES DURADERAS

FORMULAMOS ADHESIVOS ESPECIALIZADOS SEGÚN SUS NECESIDADES.

PPI PEGAMENTOS

Distribución al interior de la República

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

(664) 689 5157 / 58
ventas@pegamentosppi.com
PEGAMENTOSPPI.COM



10 novedades del catálogo de IKEA 2018

que pueden convertirse en tendencia de decoración

La sencillez pareciera el factor determinante que apunta a ser tendencia para el año 2018.

IKEA acaba de lanzar el libro más impreso del mundo: su catálogo para 2018. Y entre las muchas novedades que trae, se encuentran algunas piezas que pueden convertirse en tendencia en los próximos meses. Los protagonistas serán los sillones, sofás y una cubertería dorada. En todos ellos pareciera predominar la sencillez.



El salón es el protagonista del nuevo catálogo IKEA 2018: es el lugar donde sucede todo, como una deliciosa siesta en el sofá, una maratón de nuestra serie favorita, la fiesta de cumpleaños de los niños o una cena informal con amigos.

ME
multiespumas
s.a. de c.v.

FABRICANTES de espuma flexible de poliuretano.

Laminado

Dimensionado

Peeler

Desarrollos especiales



¡NOS INTERESA TRABAJAR CON USTED!

www.multiespumas.com.mx

Atencionclientes@multiespumas.com.mx

Tlaquepaque, Jalisco, México

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

ENTREGAS A TODA LA REPUBLICA

- 1 Ekebol, un sofá de tres plazas con almacenamiento que cuesta 8,865 pesos.
- 2 La mesa-bandeja gladom, que cuesta 445 pesos
- 3 Mesa lisabo, que no necesita tornillos. Cuesta 2,200 pesos
- 4 Sillón con cojines Stockholm. Cuesta 4,422 pesos
- 5 Sillón orejero Strandmon, que cuesta 4,422 pesos
- 6 Estantería Svalnäs, es una combinación de espacio de trabajo de pared. Cuesta 6,199 pesos
- 7 Cubertería dorada Tillagd. El pack de 24 piezas cuesta 1,333 pesos
- 8 Sillón Vedbo con respaldo alto. Cuesta 4,422 pesos
- 9 Sillón Ypperlig cuyo precio es de 1,311 pesos

9



1



6



2



4





SANAIRE
Campanas para cocina
y Extractores para baño

LÍNEA CRISTAL PARED
MODELO "ACUARIO"



Crea, diseña, colorea
Sanaire, especialista
en campanas

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 info@sanaire.com ventas@sanaire.com

Sanaire
C
O
O
R
D
I
N
A
D
O
R
E
S

Queretaro, sede de la nueva plataforma de compra para fabricantes de muebles

Encuentro del sector mueblero
Innovación y Negocios
by **AMPIMM**

17-19
Enero 2018
QUERÉTARO
CENTRO DE CONGRESOS

Ante la alta demanda en adquirir insumos, maquinaria, productos y servicios innovadores de calidad y a precios competitivos para la fabricación de muebles, la AMPIMM (Asociación Mexicana de Proveedores de la Industria Maderera y Mueblera, A.C) crea el Encuentro del Sector Mueblero, evento que se llevará a cabo del 17 al 19 de enero del 2018 en el Centro de Congresos, Querétaro.

Dirigido a:

- Fabricantes de muebles (hogar, oficina, cocina y baño, comercio, clósets)
- Diseñadores
- Arquitectos
- Desarrolladores Inmobiliarios
- Industria Aeroespacial
- Industria Aeroespacial

La fabricación de muebles en México está integrada en su mayoría por empresas medianas y grandes que elaboran muebles para el hogar, oficina, cocinas, entre otros, ante la competencia extranjera necesitan abastecerse de proveeduría de calidad.

La derrama económica en el 2016 fue de 2 mil 849 millones de dólares aproximadamente, además

la industria del mueble ha incrementado su participación a nivel internacional, convirtiéndose en el cuarto exportador.

El Encuentro del Sector Mueblero es una gran oportunidad para conocer las últimas novedades y soluciones en proveeduría y servicios, los asistentes podrán abastecerse de maquinaria, maderas, herrajes, tapicería, expositores nacionales e internacionales.

La decisión de la AMPIMM de realizar este evento en Querétaro es porque se ubica en una región con el mayor crecimiento en México por su actividad industrial, la presencia de visitantes de toda la República Mexicana traerá a Querétaro una importante derrama económica a inicios del 2018.

El evento no tiene ningún costo para los profesionales del sector, para obtener su acceso es necesario registrarse en su sitio web www.encuentroampimm.com donde además podrá obtener más detalles del evento.

Fuente: AMPIMM

Hetii
WOODCOCK FASTENERS & HARDWARE
WOODMASTER

Tornillos | Correderas | Bisagras | Conectores | Insertos y más...

CONOCE MAS DE NUESTRAS MARCAS EXCLUSIVAS.
www.hetii.com.mx
! SOMOS IMPORTADORES !

ventas@hetii.com.mx
Tel.- (871) 1 69 26 36

Una edición de validación para Expo SICAM en Italia

La feria se fortalece: un evento cada vez más crítico para la industria global del mueble

La novena edición de SICAM, la Exposición Internacional de Componentes, Accesorios y Productos Semiacabados para la Industria del Mueble, terminó con números mayores a sus anteriores ediciones.

Los principales profesionales del sector de todo el mundo asistieron a Pordenone durante cuatro días. Cerca de 8.000 empresas visitaron la feria para crear negocios para los 600 empresas que presentaron productos tecnológicos y de diseño para exhibir en el más alto nivel internacional, ocupando toda la zona comercial con más de 15,000 metros cuadrados de stands.



La tasa internacional del evento fue muy alta una vez más.

Más del 28% de las empresas que exhiben en la feria estaban compuestas por empresas extranjeras y, de nuevo, había más de un centenar de países -además de Italia- representados por profesionales visitantes y compradores registrados.

Por lo tanto, SICAM continúa registrando un crecimiento gradual y constante a lo largo de los años en términos de asistencia, y también con respecto a la calidad y extensibilidad de la gama de accesorios, componentes y materiales presentados.



Este crecimiento se debe principalmente al hecho de que los fabricantes internacionales del sector reconocen de manera más clara el papel de SICAM en el panorama comercial mundial. "Las mismas compañías en el lado de la oferta y la demanda que llegan a Pordenone son los verdaderos protagonistas de este éxito", según Carlo Giobbi, el organizador de SICAM.

"Estas empresas y la comunidad internacional de la industria del mueble, confirmaron una vez más este año, cómo el evento es cada vez más la verdadera ocasión en que todos los jugadores de la industria del equipamiento se unen. Es gracias a su participación numerosa y de alto perfil que podemos reconocer el éxito del evento".

Las empresas del segmento de componentes y accesorios evalúan sus resultados en la feria en términos de logros empresariales y relaciones creadas. El indicador que más certifica la medida en que la industria reconoce la efectividad de SICAM en esta dirección es la tasa de rendimiento de las empresas expositoras de todo el mundo.

Una vez más, este año, alrededor del 90% volvió a confirmar su asistencia de la edición anterior.



Esta estadística también explica la alta tasa de asistencia internacional con respecto a los visitantes.

Una vez más, este año, la industria mundial del mueble encontró muchas nuevas oportunidades para reunirse con los mejores jugadores del segmento de componentes y accesorios en Pordenone, con sus soluciones innovadoras, propuestas originales, ideas y tecnologías, y sobre todo, encontró esos elementos de diseño que se puede utilizar para crear una ventaja competitiva para que las colecciones se presenten en la temporada siguiente.

De esta forma, la presencia consistente de empresas líderes en el diseño "Made in Italy" fue un factor adicional de gran interés para esta edición.



En el transcurso de las nueve ediciones celebradas hasta la fecha, SICAM adquirió gradualmente esa posición global líder que lo ha llevado a ser considerado el momento vital del año para generar nuevos negocios y relaciones con mercados internacionales cada vez más amplios y variados.

El evento cuenta con el respaldo de una compleja máquina organizativa que hace que un formato comprobado y probado funcione, con su fuerza en la eficacia y los resultados que logra generar: "Gracias especiales", dijo Carlo Giobbi al respecto.

"Debe entregarse al equipo de profesionales que nos ayudan a cuidar los servicios logísticos y de hospitalidad disponibles para los operadores internacionales, incluidos los autobuses que brindan enlaces directos a los aeropuertos, las nuevas zonas de estacionamiento y las áreas de restauración dentro de los pasillos, poniendo a los compradores en las mejores condiciones para dedicarse exclusivamente a sus objetivos comerciales en la feria".



Boton de muestra en tecnología

El format de SICAM estpa ampliamente probado, pero cada año se efectúan mejoras que hacen que sea cada vez más eficaz. Servicios que se añaden o se integran, sin perder de vista el trabajo de los profesionales que en las cuatro días se convierten en los profesionales del Salón.

Una de las novedades de la edición 2017 fue el servicio ofrecido a los expositores. Mediante un nombre de usuario y una contraseña propias, pudieron accede a la App de SICAM y utilizar un instrument que les permite registrar de forma automática con el smartphone las visitas que reciben en el stand, sin tener que gestionar notas o tarjetas de visita.

www.exposicam.it

24ª Magna Expo Mueblera 2018

Ciudad de México

Del 17 al 20 de enero llega al Centro Citibanamex en la Ciudad de México, MAGNA EXPO MUEBLERA 2018 con sus dos ferias especializadas: Magna Expo Mueblera Industrial y Magna Expo Mobiliario e Interiores.

En su 24ª edición, este evento, se enfoca principalmente en tecnología, maquinaria, herramientas, equipos y soluciones para el tratamiento y la transformación de la madera, así como una amplia gama de nuevas y eficientes tecnologías para la fabricación del mueble.

Se divide en los sectores:

- 1.- Procesamiento de la madera
- 2.- Industria Mueblera e
- 3.- Industria Maderera

Ambos eventos se llevarán a cabo de manera paralela en el Centro Citibanamex, tomando en cuenta que en el pasado se han presentado más de 200 expositores nacionales e internacionales en una superficie total de aproximadamente 30,000 metros cuadrados.

Magna Expo Mueblera Industrial



Exposición líder para el Procesamiento, Transformación de la Madera y Fabricación del Mueble.



Aquí podrá obtener experiencia práctica en maquinaria de trabajo y demostraciones en vivo, que le permitirán aumentar la productividad y reducir los costos, al igual que el acceso a las principales marcas y suministros nacionales e internacionales bajo un mismo techo. Es así como a través de nuevas atracciones (por ej.: un programa de seminarios especializados y el Parque Tecnológico, un área especial dedicada a innovación), podrá descubrir las tendencias y tecnologías actuales en la industria y encontrar soluciones prácticas a los retos que su empresa

enfrenta, Además por primera vez en el evento habrá un pabellón alemán, fomentado por el Ministerio Federal de Economía y Energía. Se cuenta con la participación de otros pabellones internacionales.

Adicionalmente, en Magna Expo Mueblera Industrial, podrá acceder con su entrada a todas las oportunidades de capacitación y educación para pequeños y medianos productores.

Con el mismo boleto, también tendrá acceso ilimitado a Magna Expo Mobiliario e Interiores.

Magna Expo Mobiliario e Interiores



Exposición líder en Mobiliario, Decoración de Interiores y Recubrimientos para Piso.

Es la más importante exposición de muebles en la Ciudad de México, donde tendrá acceso a una amplia oferta y gama de productos en mobiliario y decoración de interiores, bajo un ecosistema inspirador rodeado de las mejores tendencias de diseño.

La Exposición se divide en los sectores:

- 1.- Muebles y Decoración para el Hogar
- 2.- Muebles y Accesorios de Oficina
- 3.- Recubrimiento para Piso - powered by DOMOTEX
- 4.- Cocinas, Baños y Línea Blanca

Bajo este formato, podrá integrarse y ser parte de la comunidad de decoración de interiores, accediendo a conferencias y seminarios segmentados, además de presentaciones de diseño; encontrándose en la mejor ubicación del corazón de México.

Magna Expo Mobiliario en Interiores 2018 será la mejor plataforma para conocer las últimas tendencias, diseños, materiales y accesorios para el hogar y oficina de los fabricantes nacionales e internacionales más renombrados.

De la Organización...

El año próximo, la feria se realizará por primera vez bajo la responsabilidad exclusiva de Hannover Fairs México y se desarrollará con un perfil mucho más definido. Los organizadores han logrado reestructurar la oferta y establecer una clara delimitación entre los enfoques de ambas muestras especializadas. Por ello, se mantiene una clara separación tanto en el aspecto de la comunicación como en el espacio ferial entre Magna Expo Mueblera Industrial y Magna Expo Mobiliario e Interiores, llevando a la práctica una traducción de manera rigurosa de las necesidades y temáticas diferentes de los diversos grupos de los compradores especializados y visitantes del sector.

En la edición 2017, participaron 217 expositores provenientes de México, Brasil, Colombia, Francia, Alemania, Hong Kong, Turquía y EUA en una superficie bruta de exposición de aproximadamente 30,000 metros cuadrados. Así mismo, la feria se está promocionando a través de la red global de Deutsche Messe.

Jürgen Köppel, CEO de la empresa Leitz y Presidente de Eumabois, el organismo europeo para maquinaria maderera, habló sobre el mercado mexicano y la nueva estructura de Magna Expo Mueblera Industrial: **“la coyuntura actual ofrece en todo el**

mundo excelentes condiciones marginales, donde los EUA y China siguen siendo los impulsores del crecimiento en nuestra industria. Pero también mercados pequeños y medianos, como México, evolucionan bien. En 2016 México ocupaba el lugar número doce entre los



equipos y accesorios y Magna Expo Mobiliario e Interiores con su enfoque en muebles, decoración, equipo doméstico y recubrimiento de pisos. Una clara concepción de la feria y el posicionamiento bien definido de los dos componentes de la misma es muy importante para nosotros y seguramente también para nuestros clientes - porque en ellos se centran todos nuestros esfuerzos“.



productores de muebles del mundo y registró durante los años pasados tasas de crecimiento de dos dígitos, lo que ilustra el potencial para nuestros asociados.

En Eumabois aplaudimos el cambio en el panorama ferial mexicano, porque para nosotros y los miembros de nuestras asociaciones nacionales es de suma importancia contar con ferias importantes en todo el mundo, en las cuales nos podemos presentar de forma óptima. Con Deutsche Messe AG, organizadora de LIGNA, se ha situado en México un socio fuerte de Eumabois, cuyo profesionalismo se puede apreciar desde ya en muchos detalles con anterioridad a la feria. Especialmente favorable resulta la clara delimitación entre la oferta de Magna Expo Mueblera Industrial para maquinaria, herramientas,



Con LIGNA, la feria líder mundial para maquinaria, equipos y herramientas, para el tratamiento y la transformación de madera, y DOMOTEX en Hanover, la feria más grande a nivel mundial para alfombras y recubrimientos para pisos, Deutsche Messe AG cuenta con excelentes contactos y una red de alcance mundial. Christian Pfeiffer, Director global de LIGNA y de Eventos de la Industria Transformadora de Madera de Deutsche Messe AG, señala: “Con la nueva estructura definida de la Magna Expo Mueblera, logramos un fortalecimiento de los rubros de exposición respectivos, con lo cual habremos de incrementar el carácter internacional de los expositores a la vez que seguiremos consolidando nuestra posición líder en el mercado mexicano”.

Información General y Contacto

Para obtener la información completa y datos de específicos de Magna Expo Mueblera Industrial 2018, los invitamos a visitar el sitio: www.MEMIndustrial.mx

Igualmente para obtener toda la información completa y datos específicos de Magna Expo Mobiliario e Interiores, los invitamos a visitar el sitio: www.MEMInteriores.mx

Contacto en la oficina de redacción:

Sarah Möller
Tel. +52 (55) 70 28 33 35 ext. 802
E-Mail: sarah.moeller@hfmexico.mx

Para otros textos para la prensa y fotografías: <http://hfmexico.mx/prensa/>

Más de Mil expositores tendrá la feria IWF 2018 en Atlanta



Vista del Georgia World Congress Center y la ciudad de Atlanta

La mayor feria de tecnología de la madera en América del Norte la IWF –International Woodworking Fair- de Atlanta en el estado de Georgia, Estados Unidos se realiza cada dos años en el Georgia World Congress Center y la próxima cita está pactada del 22 al 25 de agosto para su edición 2018.

IWF de Atlanta es la mayor exposición de la industria en los Estados Unidos y cuenta con máquinas que van desde la robótica, la manipulación de materiales, avanzados CNC y en general todo tipo de maquinaria para el trabajo de la madera, así como lo último en equipos de acabado, hardware, pisos, recubrimientos, maderas, tableros, software, herrajes, consumibles y mucho más.

¿Por qué asistir a IWF 2018?

En los negocios, todos buscamos esa idea o solución que mejore nuestro negocio. IWF no es solo la oportunidad para que su equipo vea el futuro de la tecnología, aprenda de los líderes y compare un mundo de innovación, todo en un solo lugar.

IWF también es la oportunidad para que su empresa gane nuevos negocios con las conexiones cara a cara que hará en la Feria.

• **IWF es el escaparate más grande de maquinaria, materiales, suministros y**

servicios en el Hemisferio Occidental para carpintería e industrias relacionadas.

- **IWF tiene novedades y lo que sigue para la tecnología para su industria.**
- **Miles de nuevos productos son exhibidos por los principales fabricantes mundiales de maquinaria, suministros y servicios.**
- **Todos los productos más nuevos y las últimas innovaciones en fabricación y procesamiento de materiales están en IWF**
- **Vea demostraciones de vanguardia en vivo de los productos que está investigando.**
- **Conozca a otras personas en su industria cara a cara e intercambie ideas que ayudarán a su negocio y a su carrera a crecer.**
- **Aprenda nuevos métodos y respuestas a sus desafíos de fabricación de los líderes de la industria en sesiones educativas de la industria; estándares y regulaciones, técnicas de fabricación, estrategias de producción, administración, desarrollo comercial y marketing de negocios.**

IWF es la feria donde fabricantes de muebles, gabinetes, carpintería arquitectónica, procesamiento de materiales y otros profesionales de la industria madera/muebles de todo el mundo encontrarán productos que ni siquiera sabían que existían y que ayudarían a su empresa a tener éxito.

Numeralia 2016:

- **27,260 asistencia total**
- **1,079 expositores**
- **50 mil metros cuadrados netos**
- **Top 100 Trade Show en los Estados Unidos**

La cita es del 22 al 25 de agosto de 2018 en la IWF de Atlanta, Georgia, USA, que todo apunta a que tendrá una cifra récord de expositores que rebasaría los 1,079 que se presentaron en la pasada edición de 2016.

www.iwfatlanta.com

IMAGINA TODO

EN IWF 2018

EXHIBIR O ASISTIR

www.iwfatlanta.com

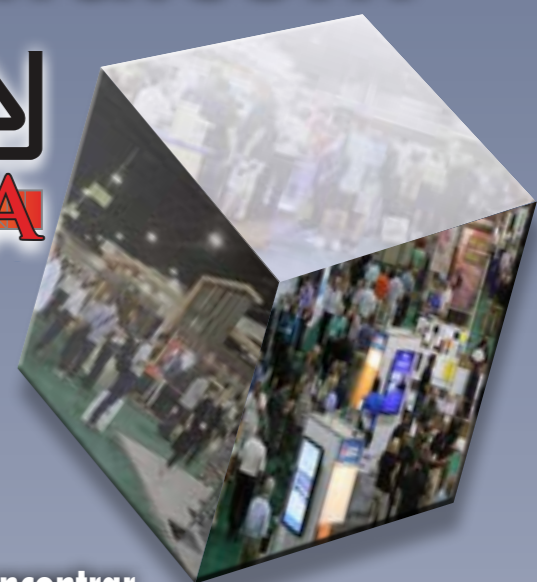


IWF
ATLANTA

2018

404.693.8333

404.693.8350



La mejor oportunidad para encontrar

- Constructores • Arquitectos • Instaladores
- Muebleros • Carpinteros • Diseñadores • Gabineteros
- Distribuidores • Instituciones • Fabricantes

Miércoles - Sábado Agosto 22 al 25 de 2018
Georgia World Congress Center - Atlanta, Georgia, USA



International Woodworking Fair, LLC®
is owned and sponsored by:



Continua abierto el registro Online a compradores para Las Vegas Market enero 2018

LAS VEGAS, NV - (11 de octubre de 2017) – El registro para la edición Invierno 2018 de Las Vegas Market, el mercado de decoración para el hogar y el mercado de muebles más importante del país, está abierto en www.lasvegasmarket.com/register.

Más de 4,000 líneas de artículos de regalo, muebles, ropa de cama, iluminación, pisos y decoración del hogar están disponibles para los compradores en Las Vegas Market, creando un extraordinario escaparate de diseños innovadores y de tendencia, y un destino total para el hogar.

El mercado de Las Vegas para el invierno de 2018 se realizará del 28 de enero al 1 de febrero de 2018 (de domingo a jueves), con un horario de 8 a 16 horas.

“Las Vegas Market realmente permite a los compradores ‘descubrir lo extraordinario’, con más de 4,000 expositores presentados en un campus fácil de comprar con comodidades de primer nivel”, dijo Robert Maricich, director ejecutivo de International Market Centers (IMC). “Las Vegas Market es el mercado más completo de regalos, muebles y decoración del hogar en el oeste de los Estados Unidos. Y su amplitud y profundidad se expandirán nuevamente este invierno con la apertura de un tercer Pabellón y la primera ubicación conjunta con Artexpo Contemporary Las Vegas”.

Las exhibiciones temporales en Las Vegas Market continúan expandiéndose este invierno con la inauguración de un nuevo pabellón de 1,500 metros cuadrados. En total, el mercado de invierno de 2018 presentará más de 500 expositores temporales de obsequios y decoración del hogar en tres pabellones, un total de 16,000 metros cuadrados de espacio de exhibición y otros más de +100 de muebles para el hogar en espacios temporales.

El mercado de Las Vegas también alberga una lista completa de servicios para compradores para mejorar la experiencia general de compras,



como salones de Internet totalmente equipados, un salón internacional dedicado, desayunos para llevar, salones para madres y más.

Antes de la feria, lasvegasmarket.com ofrece herramientas en línea para facilitar y hacer más eficiente la preparación del mercado. La galería de catálogos en línea facilita el abastecimiento y la compra de productos antes del mercado; y el Market Planner en línea ayuda a los compradores con la preparación previa y la programación de citas. La aplicación #LVMKT también facilita la navegación en el mercado y proporciona acceso sobre la marcha a la información y los horarios del mercado. Una nueva característica en línea, DesignOnLVMkt, informa e inspira a los participantes del mercado con una serie de publicaciones de luminarias de la industria y líderes de opinión que ofrecen una vista previa de las tendencias, nuevas presentaciones de productos y otras noticias de la industria.

El mercado de Las Vegas ofrece muchas opciones de hoteles para los asistentes al mercado, desde económicos hasta lujosos, y juegos o no. Las 27 opciones de hotel de Las Vegas Market tienen tarifas que oscilan entre USD \$ 31 y \$ 219 por noche, incluidos 12 hoteles con tarifas de \$ 100 o menos por noche. Connections Housing, socio oficial de Las Vegas Market, ofrece a los asistentes de Market las mejores tarifas y asistencia con la planificación del servicio de transporte, así como la oportunidad de ganar entradas para espectáculos, mejoras de habitaciones, estadías gratuitas y más.

Para más detalles, visite <http://www.lasvegasmarket.com/hotels>.

www.lasvegasmarket.com

DISCOVER THE EXTRAORDINARY

En el horizonte les espera nuestra espectacular colección de muebles y productos atractivos para cada hogar y estilo de vida.



LAS VEGAS MARKET
DEL 28 DE ENERO AL 1 DE FEBRERO

Regístrate ahora www.LasVegasMarket.com
International@lasvegasmarket.com



Muebles | Accesorios de Decoración | Artículos de Temporada | Textiles para el Hogar | Muebles de Exterior
Accesorios de Moda | Table Top | Artículos de Cocina | Productos hechos a Mano | Antigüedades | Artículos de Regalos

Fimma-Maderalia en Valencia febrero 2018

La cita FIMMA – Maderalia ha comenzado a organizar una intensa agenda de actividades y eventos paralelos para su próxima edición, que se celebrará del 6 al 9 de febrero en Feria Valencia y junto a Cevisama. Una de las actividades más destacadas será el ciclo de conferencias que se celebrará en torno a la relación entre el diseño, la arquitectura y aquellos detalles que marcan la diferencia en los proyectos de interiorismo.

Este ciclo de conferencias contará con prestigiosos arquitectos de talla internacional y está promovido por la firma italiana Olivari, con la que el certamen ha firmado un acuerdo de colaboración para promover este tipo de iniciativas en el marco de la feria.

Prácticamente al 100%

A falta aún de más de tres meses para la celebración de la próxima edición de FIMMA – Maderalia, la gran bienal española de maquinaria y materiales para el sector del mueble, carpintería y decoración se encuentra ya al 90% de su capacidad y a punto de superar ya los 60.000 metros cuadrados de superficie expositiva reservados. La cita, que se celebrará del 6 al 9 del próximo mes de febrero en Feria Valencia, recupera de este modo su formato de gran feria comercial y prevé crecer en torno al 18% en cuanto a superficie expositiva respecto a la última edición, celebrada en 2016.

De hecho, tal y como se ha puesto de relieve por los Comités Organizadores, FIMMA – Maderalia 2018 regresará a niveles cercanos a los registrados a la última edición celebrada antes de la irrupción de la crisis. Y lo hará con un crecimiento tanto en cuanto al número de expositores -ya se han incorporado 98 nuevas firmas, 41 de ellas extranjeras – como en la dimensión y área expositiva de las grandes empresas y corporaciones tanto españolas como extranjeras que van a desembarcar de forma imponente en el recinto expositivo de Feria Valencia.

En este sentido, en el caso de FIMMA ya está confirmada la presencia de la práctica totalidad de los principales actores del sector como las germanas Homag, Weinig Holz-Her o Altendorf, la austríaca Felder, los gigantes italianos Biesse y SCM o los españoles Barberán, Virutex, Biele, Preziss, Disber-COMEVA, Rierge y Maquinaria Cecilio.

Por su parte, Maderalia también ha recibido el espaldarazo de firmas globales que, no sólo apuestan por el certamen de Feria Valencia como plataforma de negocio para el arco mediterráneo, Magreb y Latioamérica, sino que en muchos casos incrementarán de forma sustancial el volumen de su stand. Un ejemplo será la multinacional Sonae -Arauco, que prepara una gran exposición en Maderalia 2018, al igual que firmas internacionales como Blum, Hettich, Häfele, Titus Plus, Salice, Renner, ICA, IVM Chemicals o Kesseböhmer. Del mismo modo Maderalia también ha recibido la confirmación de firmas españolas de referencia en el mercado nacional e internacional. Se trata de enseñanzas como Indaux, Valresa, Syskor, Servicanto, Vergés, Cucine, Garnica, Verdú, Plastimodul, etc.

www.fimma-maderalia.com



EXPOS

2018 JANUARY

17 - 19

Encuentro del Sector Mueblero
Querétaro, Querétaro.
www.expoampimm.com

17 - 20

Magna Expo Mueblera Industrial
Ciudad de México
www.hfmexico.mx

15 - 21

IMM Cologne
Cologne, Germany
www.imm-cologne.com

28 - 1 Feb

Las Vegas Market
www.lasvegasmarket.com

FEBRUARY

6 - 9

Fimma - Maderalia
Valencia, España
www.fimma-maderalia.feriavalencia.com

12 - 17

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

14 - 17

Expo Mueble Internacional Invierno
Guadalajara, Jalisco
www.expomuebleinternacional.com.mx

MARCH

8 - 11

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

8 - 11

International Furniture Fair Singapore
Singapur
www.iffs.com.sg

18 - 21

China International Furniture Fair CIFF
Guangzhou, China
www.ciff-gz.com/en

28 - 31

Interzum Guangzhou
Guangzhou, China
www.interzum-guangzhou.com

APRIL

17 - 22

SALONE DEL MOBILE
MILANO, ITALY
www.salonemilano.it

MAY

8 - 12

Xylexpo
Milán, Italy
www.xylexpo.com

JUNE

19 - 21

Expo AMPIMM
Ciudad de México
www.expoampimm.org

JUL

10 - 13

ForMobile
Sao Paulo, Brasil
www.feiraformobile.com.br

AUGUST

15 - 18

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

22 - 25

IWF ATLANTA
Atlanta, Georgia, USA
www.iwfatlanta.com

¡ Cumplirá sus primeros 15 años Expo Mueble Laguna !

La edición 2018 será los días 11 y 12 de enero

La anterior edición dejó un grato sabor para todos los participantes del Encuentro de Negocios del sector del mueble que se realiza en la ciudad de Torreón, Coahuila, basta recordar que más de 200 compradores se dieron cita los dos días de convocatoria en el Expo Center.

Para la edición 2018 de Expo Mueble Laguna estará de fiesta porque cumplirá sus primeros 15 años de vida y que sin duda serán motivo para convertir la reunión de empresarios en una fiesta de aniversario.

Los 2 mil 800 metros cuadrados del recinto sede lucen insuficientes para la solicitud de espacio que serán colmados por 30 empresas expositoras.

La cita está pactada los días 11 (jueves) y 12 (viernes) de enero 2018. Al respecto el Ing. Jesús Tumoine quien preside el comité organizador comenta: "estos 15 Años se nos han pasado rapidísimo, ahí es donde ve uno como grupo la importancia de estar unidos y en armonía, así como demostrarlo en nuestros objetivos y metas.

Ojalá que este evento siga trascendiendo por muchos años más. Le comento que nuestro evento de 15 aniversario será el próximo Enero 11 y 12, en la instalaciones de Expo center, continuamos en los preparativos! Al momento la expo ya está llena de expositores y ya empezó nuestra promoción por medio de invitaciones a nuestros clientes. Queremos que este año sea un evento inolvidable, y estamos preparando una Expo digna de un aniversario como el que celebramos.

También esperamos la visita de un 20% más de compradores (todos ellos como invitados especiales) Así como la presencia también de nuestros proveedores, que siempre nos han acompañado.

Agradezco mucho a la prestigiada revista PORTE, el habernos apoyado a lo largo de estos primeros 15 años!, y esperamos seguir contando con su apoyo y amistad!"

Algunas de las empresas que estarán presentes en la edición 2018 son:

Muebles Denisse, Ielsa, CMD Mmuebles, Sanzulia, Greka, Mobilkraft, Messa, Regiomontana de colchones, San Joseph, Muebles Jorsal, Colchones América, Cappely, Tumoine muebles, Baldai, Colchones Comfort, Dimap, Riban, Jonar, Industrial borrego, Spring Air, Literas Lala, Del Hogar, Jorman, Laguna Muebles, Ram del Desierto .





WOODTECH EGYPT

TIMBER DESIGN AND FURNITURE
TECHNOLOGY EXHIBITION

CAIRO

16-18
FEBRUARY
2018

VENUE:
C.I.C.C.

CAIRO
INTERNATIONAL
CONVENTION
CENTRE



DAMIETTA
FORUM

11-13 NOV 2017
DAMIETTA SPORTS HALL
IN RAS EL BAR

ORGANIZERS



EVENT SPONSORS



HÄFELE

SUPPORTERS



HÄFELE



fantoni group



info@woodtehegypt.com
www.woodtehegypt.com

*Estamos
de Fiesta!!*

15

Aniversario

Festeja con nosotros



MUEBLE LAGUNA 2018

11 y 12 de ENERO

Será Sensacional

Tel: 01(871)750-6343

Cel: (871) 158-4886

expo-mueble@hotmail.com



8-11 Marzo
PWTC & MITEC
Kuala Lumpur, Malaysia

2018
Design
Connects
People
El Diseño Conecta a las Personas



Feria Mundial de Muebles
**el mayor
acontecimiento
en el Sur de Asia**
Visitantes de 140 países y regiones

**Mueble de Madera de
Alta Calidad**
Soluciones para el
Hogar y Oficina



Presentando:



MIFF Office MIFF Timber Mart

Organizado por:



T +603 2176 8788
F +603 2164 8786
E info@miff.com.my

Asociado Estratégico:



www.miff.com.my

MAGNA EXPO MUEBLERA INDUSTRIAL

Exposición Líder para el Procesamiento,
Transformación de la Madera
y Fabricación del Mueble

17 - 20 de enero de 2018
Centro Citibanamex, Ciudad de México

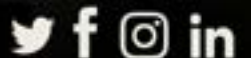
www.hfmexico.mx

2018

EN CONJUNTO CON
MAGNA EXPO
MOBILIARIO
E INTERIORES



www.MEMIndustrial.mx Tel.: +52 (55) 7028 3335 info@hfmexico.mx



Deutsche Messe

Deutsche Messe Woodworking



MEM
INDUSTRIAL



Deslizamiento ligero y suave: **ArciTech** Sistema de cajones con confort de deslizamiento

Con ArciTech logrará deslizar de manera elegante cargas de hasta 80 kg, ya que funciona con la corredera Actro la cual provee el funcionamiento ligero y suave gracias al exclusivo principio de prisma.

www.hettich.com Tel. (55) 5592 2212

Technik für Möbel


Hettich