

MAGAZINE

REVISTA

PORTE

International furniture industry Magazine / Comunicación entre empresarios muebleros



Cómo crear una tienda minorista de muebles con éxito
Proyectos de sustentabilidad en muebles hacia el 2030



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 29 DE JULIO AL 2 DE AGOSTO

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



LAS VEGAS
MARKET™

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



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 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.



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



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

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



Foto proporcionada por
iSaloni Milano 2018



- 8** *Cómo crear una tienda minorista de muebles con éxito*
- 11** *Del 20% el incremento en insumos para la industria mueblera*
- 13** *Caen 13% ventas de MDF en México*
- 14** *Amazon sería la minorista # 1 en venta de muebles en USA*
- 16** *Muebles siguen sin ser afectados en los conflictos USA-China*
- 20** *Aplicaría Canadá aranceles a muebles de USA*
- 22** *Caen importaciones de muebles desde USA*
- 24** *10 Tendencias principales en la industria de muebles de China*
- 34** *Impuesto de Europa afectaría industria del mueble en USA*
- 36** *Weinig crea la nueva unidad empresarial Automation & Digital Business*
- 38** *¿Cuál son los proyectos de sustentabilidad en muebles hacia el 2030?*
- 42** *12ª Expo Ampimm exclusiva de la proveeduría del mueble*
- 46** *Concurso International Design Award 2018: unidad empresarial Automation*
- 48** *Celebran renovada 15ª Expo Mueblera Delicias ahora en Chihuahua*
- 50** *4ª Convención de Mueblerías en Puerto Vallarta*
- 52** *CIFF Shanghai 2018: Nunca hubo todo esto en una sola edición*
- 56** *4ª edición de Fastener Fair llevó tecnología de fijación y sujeción a un nuevo mercado*
- 57** *Feria IWF 2018 en Atlanta con más de 1,100 expositores*



Miró Leon
Blvd. JJ Torres Landa #552 Pto. Col. Campo Verde, C.P. 374334
01 (477) 779 1900 / 01 800 280 7050

Sucursal Las Trojes / León Gto.
Blvd. Antonio Madrazo #217 Col. Las Trojes C.P. 37205
01 (477) 775 7645, 776 038

CDI Guadalajara, JAL.
Av. del Bosque #1389, Parque Industrial del Bosque, C.P. 45590
01 (33) 3333 4800

Sucursal Guadalajara, JAL.
Juan R. Zavala #564 y #569 (Calle 38) entre Pablo Valdez y Esteban Alatorre, Col. San Juan Bosco C.P. 44730
01 (33) 3488 3105 / 3488 3106

Sucursal Ocotlán, JAL.
Av. 20 de Noviembre #285 Col. María Esther Zano C.P. 47600
01 (392) 18 0908

Sucursal México
Alamino #245 Col. Popular Restro Delegación Venustiano Carranza, México, D.F. C.P. 05220
01 (55) 266 5049

Sucursal Tonalá
Carretera Tonalá #474 Col. Francisco Villa, Sector Reforma, C.P. 45402
01 (33) 3792 6064

Sucursal San Francisco del Rincón
Blvd. Aquiles Serdán #803, Col. Cuauhtémoc, San Francisco del Rincón Guanajuato, C.P. 36310
01 (474) 343 1065

Silvana Sucursal Providencia
Humana y Caro #2035, Local 1A, Fracc. Terranova, ODL, JAL, C.P. 44589
01 (33) 368 3109

PRESENCIA DIRECTA

Rivers Maya, Cancón
(999) 521 9385
@silvaneriv@silvana.mx

San Luis Potosí
(333) 442 3052
agilms@acopol.com.mx

Puerto Vallarta
(333) 893 6200
mcalmez@silvana.mx

Chihuahua
(332) 129 0333
jmorano@acopol.com.mx

Los Cabos
(333) 893 6200
mcalmez@silvana.mx

Morelia
(526) 103 0154
gventur@acopol.com.mx



IMAGINA, CREA & DISEÑA

Textiles para tapicería decoración y exterior. Contamos con más de 600 telas disponibles inmediatamente para el éxito de tu proyecto.

WWW.ACOPOL.COM.MX



179 Editorial

Exposiciones.... Negocio o Servicio ?

Las exposiciones, sin duda, acercan el mueble o la proveeduría a los empresarios y brindan a quienes exhiben, la posibilidad de mostrar y vender sus marcas. Pero en los años recientes el calendario de eventos se desbordó de propuesta.

Es tiempo de unir criterios, establecer prioridades, anteponer al sector al bolsillo y generar los medios para fomentar el desarrollo de la industria del mueble.

Para los expositores, la utilidad real que supone participar en ferias se mide, fundamentalmente, en términos de presencia de marca, captación de potenciales consumidores y posibilidad de hacer contactos y negocios, sin embargo, cada día crece el porcentaje de expositores que no logran sus principales cometidos en determinado evento.

En la década de los años 90's cuando las exposiciones vivieron sus mejores años, prácticamente el asistir a una feria era sinónimo de resultados tangibles: ventas, prospectos confiables, proyectos de negocios inmediatos; hoy la constante es un juego de azar, de cara o cruz.

Y fue entonces, a partir de reconocer la valía de rentar el metro cuadrado para garantizar ventas, que las exposiciones se convirtieron en el jugoso negocio que todo mundo deseaba, pero que nunca ha llegado a tener esa reconversión que todos esperamos para que una exposición en cualquier parte del país se convierta en un servicio.

Desde la perspectiva de los organizadores y expertos en la materia, el desafío consiste en diferenciarse, descubrir un valor agregado y explotarlo, ofrecer óptimas condiciones a los empresarios y visitantes (en cuanto a la infraestructura y costos) y lograr sobrevivir dentro de tantas propuestas similares.

El plan de trabajo –inmediato- sería aplicar esa reconversión hacia exposiciones que se brinden como fuentes de servicio para los expositores cautivos, aquellos que han participado del negocio pero que ahora demandan una retribución de su contraparte.

Sobre el tema ¿Cuántas exposiciones por año son convenientes?, la respuesta será estrechamente ligada con el resultado que logren de manera conjunta organizadores y expositores, caso contrario se generarán más interrogantes que respuestas en el corto plazo.

Por lo pronto, la bienvenida a Expo Tecno Mueble, Expo Ocotlán Mueblera y Expo Mueble Verano en sus ediciones de agosto 2018; el reconocimiento al esfuerzo de los empresarios potosinos por la realización de su 17ª. Expo Mueble San Luis Potosí y los mejores propósitos para Magna Expo Mueblera de enero 2019 en ciudad de México.

¿ Negocio o Servicio ?

Francisco Barrera Del Real

THINK WEINIG

MADERA MACIZA

DERIVADOS
DE LA MADERA



El Grupo WEINIG: máquinas y equipos para el mecanizado de madera maciza y de derivados de la madera

El Grupo WEINIG es el socio ideal para el mecanizado económico de madera maciza y de materias derivadas de la madera que ofrece innovadora tecnología punta, amplias prestaciones de servicios y soluciones integrales, incluyendo instalaciones de producción llave en mano. Tanto los talleres artesanales como la industria se benefician de la calidad y rentabilidad de WEINIG que les proporciona la ventaja decisiva frente a la competencia mundial.

Cepillado, perfilado
Herramientas, afilado

Corte, escaneado,
optimización, encolado

Ventanas, puertas,
tecnología CNC

Ensambladura a dientes
(finger jointing),
formateado, perfilado de
cantos

Chapeado de cantos
Mecanizado por CNC

Soluciones de corte
verticales y horizontales

Manejo de tableros
automático

www.weinig.com

WEINIG OFRECE MÁS



Cómo crear una tienda minorista de muebles con éxito

1 Dirija una tienda minorista de muebles exitosa

Si lo piensas bien, una tienda minorista de muebles debería estar entre las empresas más exitosas. Todos necesitan muebles. Pero solo unas pocas tiendas de muebles tienen éxito, mientras que la mayoría se debate, entonces ¿qué hace que una tienda de muebles tenga éxito?

Si bien no existe una fórmula única que se aplique a todas las empresas de muebles por igual, algunas reglas sí se aplican, como ofrecer valor y un excelente servicio al cliente.

Para ofrecer valor, debe conocer y comprender a la comunidad en la que configura su tienda. Tienes que entender sus necesidades, deseos y aspiraciones. Esa comprensión debe guiar e informar su comercialización, publicidad y fijación de precios.

Para ofrecer valor, también necesita comprender el producto que está vendiendo.



El valor nunca pasa de moda si los tiempos son difíciles o si hay un boom.

Un excelente servicio al cliente también forma parte de ofrecer valor. Lo que los clientes experimentan en su tienda cuenta tanto como lo que compran. Contrate personas que reflejen tus valores y trátalos con el mismo respeto que deseas que se extiendan al cliente.

2 Anúnciese a su mercado

Tienes que correr la voz. Toda publicidad no es costosa, ya que hay muchas maneras diferentes de hacer correr la voz. Elija uno que se adapte a su presupuesto y mercado.

- Conoce tu mercado. Dirija su publicidad a las necesidades de sus clientes.
- Enfatique sus puntos fuertes y nunca tergiversar.
- Mencione si está ofreciendo un servicio o artículo gratuito. Más que los descuentos, quienes ofrecen algo gratis pueden atraer a los clientes. Puede ofrecer productos libres de impuestos o entregas gratuitas. Piense en formas de hacer esto posible y en las compensaciones.
- Haga su publicidad más concentrada. En lugar de anunciar en un radio de 25 kilómetros, reduzca a 10 kilómetros y publicite más intensamente.

3 Ofrezca muebles de calidad

Si bien la publicidad atraerá a las personas a su tienda de muebles, necesita tener muebles de

calidad para respaldarla. Si no, estás tirando dinero por el desagüe y haciéndote un mal servicio.

- Ofrecer muebles de calidad y otros muebles para el hogar le ganarán respeto y una reputación de confiabilidad.
- Compare lo que lleva consigo con lo que quiere el cliente. Siempre controle las quejas de los clientes sobre los muebles que lleva, ya que las devoluciones y las quejas le darán una buena idea de lo que el cliente no quiere.
- Continuamente agregar nuevas colecciones a sus ofertas de mercadería lo mantendrá emocionante.
- Ofrecer opciones.
- Ofrezca accesorios únicos que complementen sus muebles.
- Crea una emocionante pantalla de piso organizando viñetas.

4 Oferta de precios competitivos

Cuando ofrece precios competitivos, ofrece valor para que valga la pena que un cliente compre en su tienda.

- Conozca su mercado, y esto no puede enfatizarse lo suficiente. Cuando maneja una tienda minorista de muebles, debe ofrecer precios acordes con su ubicación y la demografía a la que se dirige. Ofrecer un precio demasiado bajo o demasiado alto lo hará menos competitivo.
- Al agilizar su operación y ofrecer solo lo básico en su tienda, puede rebajar su precio y ofrecer descuentos y descuentos.
- Al ofrecer un servicio especializado, como atención personalizada al cliente, servicio de diseño en el hogar o personalización, puede cobrar



precios un poco más altos. Antes de hacerlo, sin embargo, siempre debe asegurarse de que existe la necesidad de dicho servicio dentro de su mercado objetivo.

- Muestre respeto por sus clientes ofreciéndoles valor real. Simplemente ofrecer un precio bajo no es suficiente.

5 Tener un equipo de ventas capacitado

Tener un equipo de ventas capacitado le permite transmitir confianza en sus productos y compañía.

- Su equipo de ventas debe tener un sólido conocimiento del producto y comprender los diferentes puntos de precio. Siempre deben saber dónde se encuentran los artículos anunciados y el precio que está ofreciendo.

- Deben poder involucrar al cliente en un diálogo para determinar sus necesidades y preferencias. Las buenas habilidades para escuchar son muy importantes.

- Los clientes aprecian a un vendedor que hace todo lo posible por ayudarlos. Este enfoque también puede ayudar a establecer relaciones a largo plazo y obtener la lealtad de los clientes.

Como sabe, la lealtad de los clientes se traduce en ventas futuras y la creación de un boca a boca favorable.

- Su equipo de ventas debe actuar como facilitador para ayudar a los clientes a encontrar lo que necesitan.

- Las apariencias son importantes y reflejan su empresa, por lo que su equipo de ventas siempre debe estar preparado adecuadamente. Deben presentar una cara accesible y agradable para el mundo.

6 Ofrezca un excelente servicio al cliente

Muchas de las quejas de los clientes provienen del mal servicio al cliente. Asegúrese de que su tienda de muebles ofrezca a sus clientes una experiencia

que vaya más allá de sus expectativas.

- Desarrolle relaciones con sus clientes para crear un ambiente de confianza y lealtad. Esto solo generará más ventas para usted.

- Haga que toda su fuerza de trabajo, incluido el personal de entregas, almacenes y oficinas, entienda los principios de un buen servicio al cliente para evitar perder las ventas que tanto le costó conseguir a su equipo de ventas.

- Asegúrese de comunicarse con claridad y responder cualquier pregunta con prontitud.
- Nunca exagere. Si bien eso podría funcionar en el corto plazo, hacer promesas que no se puedan cumplir solo hará que los clientes no estén contentos.

- Un principio muy importante de un buen servicio al cliente es que debe tratar a su fuerza de trabajo con cortesía y respeto, marcando el tono de cómo se hacen las cosas en su tienda.

7 Concluir con una entrega satisfactoria

Un servicio de entrega excelente es tan importante para su negocio como cualquier otro aspecto. Recuerde que este es el último punto de contacto que el cliente tendrá con su negocio. Como tal, su personal de entrega debe actuar como sus embajadores.

- Requiere que su personal de entrega sea presentable y educado.

- Determine el día y la hora de la entrega, y confirme con el cliente. Una comunicación clara es esencial para la satisfacción del cliente y reduce las quejas y los problemas.

- El personal de entrega debe saber cómo manejar los muebles de manera adecuada y llevar herramientas para solucionar problemas menores, como lápices de retoque y destornilladores.

- Si el personal de reparto debe armar los muebles, asegúrese de que entiendan que deben hacerlo.

Richard Bennington, marketing analyst.

Del 20% el incremento en insumos para la industria mueblera

El sector del mueble de Michoacán ha registrado en los primeros cinco meses del año un incremento de hasta un 20 por ciento en sus costos de producción a consecuencia de los altos precios del combustible, principalmente; además de que durante la mitad de cada ciclo anual, la industria pasa por una ligera crisis en el tema de ventas porque los ciudadanos “tienen otros gastos más importantes que cubrir que no les permiten adquirir muebles”.

El presidente de la Asociación de Muebles de Michoacán, Alejandro Valencia, reveló que uno de los problemas más importantes por los que pasa el sector son los altos precios de los combustibles, así como de otras materias primas que han generado un incremento en los costos de producción de hasta un 20 por ciento: “En los primeros cinco

meses del año hemos notado un aumento en el precio de nuestra materia prima, como es el caso de la madera y herrajes, que son elementos complementarios para poder armar un mueble”.

Para el caso particular en el incremento de su principal materia prima, la madera, comentó que esto se debe a que no todas las regiones del estado cuentan con los permisos correspondientes para poder ejercer la tala de bosques, por lo que en muchas ocasiones se tienen que comprar en otros lugares no cercanos a donde se tienen las unidades de producción. Por ejemplo, dentro del interior del estado, los lugares donde se puede comprar la madera de manera legal son en la Meseta Purépecha, así como en el municipio de Ciudad Hidalgo.

Refiere que el padrón de productores en Michoacán es bastante alto, pero que más del 50 por ciento de la producción de muebles se hace de manera artesanal, por lo que son pocos los productores que los hacen en serie. Es por ello, que citó que



SPLIT
FRANCESCO MEDA / Designer

COLOS
ITALY

Cuicahuac 133 Col. Barragán y Hernández
Guadalajara, Jalisco C.P. 44450
Tel: + 52 (33) 3619 0601
www.colos.it

una de las comunidades que emplea mucho la producción en serie se ubica en Ciudad Hidalgo, pero para esto, “es importante destacar que esto se debe a que todos sus muebles son a base de triplay o aglomerados y no cuentan con diseños, en cambio, en resto de productores los hace de manera artesanal con acabados diferentes”.

Las principales regiones de Michoacán donde se producen muebles son Ciudad Hidalgo, Cuanajo, Pichátaro, Nahuatzen, Opopeo, así como Uruapan, entre otros.

Staff

Caen 13% ventas de MDF en México

Proteak, un líder mundial en la producción de teca y desde 2016 fabricante de tableros de MDF bajo la marca Tecnotabla en su planta de vanguardia en Tabasco, reportó ventas consolidadas de MXP 265 millones en el 1T-2018, 8% por debajo de las ventas del 1T- 2017 y resultado de la presión de los precios en el mercado de tableros de MDF y un menor volumen de ventas.

En el 1T-2018, las ventas de MDF totalizaron MXP 210 millones, una caída de 13.2% en comparación con las ventas del 1T-2017 y 8% sobre las ventas registradas en el 4T-2017. Aunque las ventas de tableros de MDF Tecnotabla no están en el nivel del 1T-2017, la compañía informa que la recurrencia de compras continúa siendo del 80% y que durante el 1T-2018 los precios tuvieron un aumento promedio del 5% debido a una estrategia para estabilizar el precio en el mercado.

Durante el 1T-2018, las ventas de MDF al mercado de EE.UU. continuaron fortaleciéndose y alcanzaron MXP 19 millones, lo que representa el 8% del total de las ventas del trimestre. Proteak ha estado desarrollando una estrategia de penetración de mercado en los Estados Unidos que ha demostrado ser exitosa puesto que las ventas de

Proteak (Tecnotabla), 1T			
MXP millones, Ventas			
	2018	2017	Var. 18/17
Ventas	240.7	257.4	-6.5%
- MDF	209.9	241.9	-13.2%
- Teca	30.8	15.5	98.7%
Volumen MDF-m3	43,317	48,678	-11.0%

Fuente: Reporte Trimestral

la división Teca durante el trimestre fueron casi el doble de las registradas en el 1T-2017.

El mercado mexicano de MDF continúa desarrollándose, tomando cada vez más fuerza los tableros de producción nacional sobre los importados. Con base en análisis internos, se estima que en el primer trimestre del 2018 las importaciones cayeron más del 30% contra 1T-2017 y la venta de tableros de producción nacional sobrepasó la venta de tableros importados.

Con la entrada en operación de la nueva planta, Tecnotabla ha jugado un papel importante en esta transformación acelerada del mercado.

Industria mueblera alcanza crecimiento interanual del 4.1%

De acuerdo con cifras del Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), la industria mueblera tuvo en 2017 un fuerte fin de año, ya que cerró con un crecimiento anual de 4.6% con respecto a la actividad económica desempeñada el periodo previo. La tendencia continuó en los primeros meses del 2018. El segundo trimestre de 2018 ha representado una ligera desaceleración para algunos agentes del sector (aun cuando algunas compañías han mantenido un buen ritmo de crecimiento). De todas formas, se espera una recuperación general en agosto.

Algunas de estas tendencias se percibieron en aquellas empresas del sector enfocados al mercado de clase media/media-baja. Por otro lado, los proyectos de construcción los cuales apuntan al público de clase alta y media-alta no se detuvieron y las empresas responsables no requieren una recuperación más adelante en el año porque no perdieron el impulso obtenido a finales del 2017 y entre enero y marzo. Igualmente, el consejero de la AMPIMM reconoció la inercia de los proyectos de mayor envergadura, ya que no se han detenido.

En general el sector del muebles en México tiene una expectativa de crecimiento del 3.7% para este año 2018. Por lo tanto el crecimiento interanual 2017-2018 podría establecerse en el orden del 4.1%.

Ampimm-Inegi

VIET OPERA 5



CALEGRIS IMPORTEC
MAQUINARIA PARA MADERA

CENTRO DE ACABADO

Opera 5 es el nuevo centro de acabado diseñado para satisfacer las necesidades de las industrias pequeñas y medianas que requieren versatilidad y altos niveles de tecnología.



BIESSE

TECNOLOGÍA QUE PERMANECE

www.importec.com.mx

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

+ 52 (55) 5363.0547

+ 52 (55) 5384.0307



Amazon sería la minorista #1 en venta de muebles en USA

Wayfair, el minorista de muebles en línea especializado más grande de los EE.UU., redobló sus esfuerzos en la búsqueda y publicidad televisiva el año pasado para dominar la página de resultados de Google, pero el mayor competidor de Wayfair no es una cadena física, es Amazon.

Según un informe publicado por One Click Retail Amazon ya posee la mayor participación de mercado en este espacio, habiendo triplicado sus ventas en la categoría desde 2015. En 2017, el gigante del comercio electrónico incrementó su negocio de muebles en el 51% ante el año anterior a USD 4 mil millones, según el informe.

El año pasado, Amazon invirtió en muebles con un nuevo sitio de marketing integral, Amazon Home, la construcción de cuatro nuevos almacenes centrados en la entrega de muebles y electrodomésticos de formato grande, y el lanzamiento de dos marcas de mobiliario privado, Rivet y Stone & Beam. Como resultado, la tasa de crecimiento interanual continuó aumentando, alcanzando el 51%.

Para poner esto en perspectiva, esa cifra de USD 4 mil millones



probablemente haría de Amazon el No. 2 del país. Ashley HomeStore fue el minorista No. 1 en el ranking de los 25 principales de Furniture Today el año pasado con ventas para 2016 estimadas en USD 3.7 mil millones. El ranking de ventas 2017 de la revista Furniture Today no se lanzará hasta agosto.

Está claro que el mercado de muebles es una inversión valiosa para Amazon, y también es cierto que Amazon es una inversión valiosa para las marcas de muebles. No es probable que la gran y leal base de Amazon compre en otro minorista en línea si no es necesario, y las inversiones de

Amazon en logística, marcas privadas y novedades tecnológicas están haciendo crecer esta base. La compañía ya posee la mayor cuota de mercado de las ventas de muebles en línea y es probable que capture la mayor parte del crecimiento futuro a largo plazo. Las marcas de muebles que buscan competir en eCommerce, el espacio de más rápido crecimiento de la industria, deben comenzar en Amazon.

Amazon

Estados Unidos aumenta sus ventas de muebles

Los nuevos pedidos en febrero de 2018 fueron un 5% más altos que los pedidos en febrero de 2017, de acuerdo con la más reciente encuesta



NUESTRO EQUIPO, TU SOLUCIÓN.

Sabemos que tus metas y retos de producción son únicas como tú mismo. Ya sea que busques reducir tiempos muertos, aumentar eficiencia o expandir tus capacidades, necesitas las soluciones adecuadas para tus necesidades. Al asociarte con nosotros, no solo recibes acceso a tecnología de punta, apoyo técnico confiable, programas de capacitación acreditados a nivel nacional y un vasto inventario de refacciones listas para enviártelas. También recibes un equipo de expertos de la industria dedicados a tu éxito. Acompáñanos este agosto en la Feria Internacional de Carpintería en Atlanta, Georgia para conocer nuestro equipo y experimentar **TU SOLUCIÓN.**

¡Te invitamos a la fiesta de IWF para VIP's Internacionales en Atlanta!
RSVP a través de WhatsApp con Sergio Carrillo, +1 586.764.4042.

STILES | HC
A HOMAG COMPANY

de fabricantes y distribuidores de muebles residenciales. Los pedidos de febrero de 2017 fueron un 4% más altos que en febrero de 2016. Los pedidos en febrero aumentaron para la mitad de los participantes, por lo que la mayoría de los que aumentaron sus pedidos aumentaron muy bien.



El aumento de febrero trajo las órdenes del año hasta la fecha a un aumento del 4%. En lo que va del año, los pedidos del último año hasta febrero fueron un 2% más altos que el año anterior. Aproximadamente el 64% de los participantes informaron pedidos incrementados hasta la fecha, acorde al Departamento de Comercio de los Estados Unidos (USDC).

Los envíos aumentaron un 3% con respecto a febrero de hace un año y un 1% más que hasta la fecha. El año pasado durante los dos meses, los envíos aumentaron un 3% con respecto al año anterior. Aproximadamente el 52% de los participantes estuvieron activos hasta la fecha.

Los pedidos acumulados aumentaron un 2% con respecto a enero debido a que los dólares excedieron los dólares de envío. Los retrasos fueron un 2% más bajos que en febrero de 2017.

Los niveles de cobros estuvieron en buen estado teniendo en cuenta los resultados de envío, pero los inventarios parecen estar fuera de línea con un aumento del 10% respecto del año pasado a pesar de una disminución del 2% con respecto al mes pasado. Se deberán vigilar los inventarios si las empresas no mejoran.

Tanto las nóminas de fábrica como de almacén y los niveles de empleados parecen estar en línea con las condiciones comerciales actuales.

USDC

Muebles siguen sin ser afectados en los conflictos USA-China

Los productos terminados para el hogar evitaron una lista de 818 productos importados de China lanzada hoy por la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos (USTR) que estará sujeta a aranceles adicionales de la Sección 301 del 25%.

Si bien la lista no incluye productos comúnmente adquiridos por consumidores estadounidenses como teléfonos celulares, televisores o muebles, sí afecta los insumos para la industria aeroespacial, la tecnología de la información y las comunicaciones, la robótica, la maquinaria industrial, los nuevos materiales y los automóviles. Incluye maquinaria y partes para trabajar la madera.

Aduanas y Protección Fronteriza comienzan a cobrar los aranceles adicionales el 6 de julio 2018. Esta "primera ronda" de productos representa alrededor de \$ 34 mil millones en importaciones chinas que contienen tecnologías de importancia industrial, incluidas las relacionadas con la política industrial "Made in China 2025" de China.

Otros 284 productos, que representan alrededor de \$ 16 mil millones en importaciones de China, serán sometidos a una revisión adicional en un proceso de notificación pública y comentarios, que incluirá una audiencia pública. Después de completar este proceso, el USTR emitirá una determinación final

stiles **HOMAG**




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



Trabaja jamos con dos de los proveedores mundiales líderes 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.

IRONWOOD **ALTENDORF**® **KENTWOOD**™

Venta, servicio, refacciones, reparaciones, instalaciones, intercambios, software...

Morelia Mich. 246145 1960 / 443391 9924
 Nueva línea telefónica (442) 348 0889 Opción 3
 info@grupomedara.com.mx
 www.grupomedara.com.mx



3 
EDICIONES
T  **MUEBLE**
TI **INTERNACIONAL**
TECNOLOGÍA EN ACCIÓN

WWW.TECNOMUEBLE.COM.MX

15 | 16 | 17 | 18
AGOSTO 18

 EN EXPO GUADALAJARA

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



afamjal





sobre los productos de esta lista que estarían sujetos a los aranceles adicionales.

Esa segunda lista tiene una variedad de materiales y maquinaria, incluidos equipos de perforación y mortaja para madera, así como algunos productos textiles.

La acción del USTR siguió a una investigación de la Sección 301 en la que el USTR descubrió que los actos, políticas y prácticas de China relacionados con la transferencia de tecnología, la propiedad intelectual y la innovación son poco razonables y discriminatorios, y gravan el comercio de los EE. UU.

USTR

Aplicaría Canadá aranceles a muebles de USA

Documentos del Departamento de Finanzas de Canadá (CDF) refieren que algunas exportaciones de muebles de Estados Unidos a Canadá podrían verse afectadas por aranceles de represalia que responden a los aranceles propuestos por el presidente Donald Trump para el acero y el aluminio.

Un aviso de intención de imponer contramedidas contra los Estados Unidos enumera varias categorías de muebles que podrían recibir un 10% de aranceles. Estos incluyen consolas, escritorios, gabinetes u otras unidades base que

están equipadas con controles o componentes eléctricos. Además, la lista menciona asientos tapizados con marcos de madera, colchones de caucho celular o plástico y colchones de otros materiales.

La lista se puede ver en la tabla dos en el siguiente enlace:

<https://www.fin.gc.ca/activty/consult/cacsap-cmpcaa-eng.asp>

El documento no señala si México planea medidas similares.

Las medidas de represalia de Canadá y México en respuesta a los aranceles propuestos por el presidente Donald Trump para el acero y el aluminio en primera instancia no parecían afectar a la industria del mueble.

Sin embargo, la realidad podría indicar lo contrario.

A partir del 1 de julio, Canadá dijo que impondría casi 13 mil millones de dólares en aranceles sobre productos fabricados en Estados Unidos, incluidos acero y aluminio industrial, así como productos como yogur, zumo de naranja, productos de papel, artículos domésticos de plástico, electrodomésticos y algunos muebles, según algunas fuentes de noticias.

El 5 de junio, México anunció aranceles de \$ 3 mil millones en productos fabricados en Estados Unidos, incluidos acero, carne de cerdo, queso, manzanas y uvas, también de acuerdo con varias fuentes de noticias. No está claro si los muebles se verán afectados.

Tanto Canadá como México son, con mucho, los dos mayores compradores de muebles fabricados en Estados Unidos. En 2017, por ejemplo, los Estados Unidos enviaron casi \$ 1.400 millones en muebles a Canadá, un 5% más que el año anterior.

En comparación, los envíos a México bajaron un 22% en el año. No obstante, fue el segundo mercado más grande con alrededor de \$ 158 millones en envíos.

Tanto Canadá como México también caen dentro de los cinco mayores productores de muebles para

Todas las grandes historias tienen un comienzo.



FELDER MÉXICO
10 AÑOS
CRECIENDO JUNTOS.



LA RENTABILIDAD EN TUS MANOS



kappa 550 e-motion



tempora 60.08



profit H500



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

www.felder-group.com.mx

Visítanos en Expo Tecno Mueble de Guadalajara. Stand # 1062

el mercado de Estados Unidos, enviando casi \$ 1.4 mil millones y \$ 1.2 mil millones, respectivamente, justo detrás de China y Vietnam.

CFD

Caen importaciones de muebles desde USA

Las exportaciones de muebles de Estados Unidos (USA) cayeron un 1% en 2017, un cambio impulsado por disminuciones de dos dígitos en los principales mercados como México, Japón y partes de Medio Oriente, acorde al Departamento de Comercio de los Estados Unidos (UDC).

Los embarques subieron un 5% a Canadá, que siguió siendo el mercado más grande para los productos de armazones de tapicería hechas en USA. Y ropa de cama con compras de aproximadamente \$ 1,400 millones, en comparación con los \$ 1,32 mil millones en 2016.

El aumento en este mercado, junto con los aumentos en otros mercados como China, Arabia Saudita y Corea del Sur, ayudaron a minimizar las caídas de otros mercados como México (un 21%), la República Dominicana (un 55% menos), los Emiratos Árabes Unidos. Emiratos (baja 32%) y Australia (baja 4%).

Si bien su aumento del 1% puede parecer pequeño, China sigue siendo el tercer mercado más grande para los muebles hechos en USA con \$ 96,9 millones en envíos, por encima de \$ 96,4 millones en 2016.

En términos de su importancia para el mercado estadounidense, estaba justo por debajo de México, que tuvo \$ 157.7 millones en compras, por debajo de \$ 199 millones en 2016.

El siguiente mercado más grande para muebles fabricados en Estados Unidos fue el Reino Unido, que recibió \$ 72.8 millones en envíos de muebles desde USA, un 2% de \$ 74.1 millones en 2016.



El quinto mercado más grande fue Japón, cuyos \$ 41 millones en envíos bajaron un 39% de \$ 67.2 millones en 2016.

Los mercados extranjeros restantes en el top 10 en orden incluyen Arabia Saudita, República Dominicana, Emiratos Árabes Unidos, Corea del Sur y Australia.

La disminución en ciertos mercados, incluyendo el Medio Oriente y México, es un desafío particularmente para los productos de alta gama que han dependido de dichos mercados para el crecimiento en el pasado. Para muchas empresas, dicho crecimiento ayudó a compensar las ventas planas o, en algunos casos, a la baja en los minoristas de gama alta de USA.

Pero el crecimiento en Canadá y China en particular sigue siendo un punto brillante. China, en particular, se considera un mercado importante para el sector del lujo, no solo por el crecimiento de la clase media, sino también por profesionales jóvenes que buscan marcas de gama alta fabricadas en Estados Unidos.

Por ahora, la esperanza es que una guerra comercial, impulsada por el combate de la administración Trump con China o alimentada por cambios en el TLCAN, no interrumpa el crecimiento en estos u otros mercados extranjeros a corto o largo plazo.

UDC

El MEJOR aliado para tus PROYECTOS



La Paz # 69 Col. Torrecillas
Ocotlán, Jalisco. C.P. 47870
Tels: (392) 922 39 38 y 922 5548
himao-herrajes@hotmail.com

10 Tendencias principales en la industria de muebles de China

***El ciclo de vida de un diseño de muebles se ha reducido a 6 meses**

***Hay que votar por el comprador, porque cambiar las necesidades de los clientes es absolutamente incorrecto**

Desde la reforma y la apertura, especialmente en la última década, la industria del mueble de China se ha desarrollado rápidamente y ha logrado resultados notables, convirtiéndose en uno de los mayores productores y exportadores. ¿Cómo se desarrollará la industria de muebles de China en el futuro? Aquí, vamos a discutir los quince temas principales de la tendencia de desarrollo de la industria de muebles de China.

Primero, viene la era de las bajas ganancias

Con la competencia cada vez más feroz en el mercado y la constante estandarización del



OPTIMIZA CADA ESPACIO CON ELEGANCIA Y DISEÑO

IDEAS PRÁCTICAS PARA EL MUEBLE SOLUCIONES RINCOPLUS 40

El hogar es nuestro espacio más importante, por ello siempre tenemos que cuidar cada detalle de decoración.

Con **Rincoplus 40** puedes crear muebles perfectamente limpios visualmente, ya que convertes todos los rincones en espacios 100% accesibles, al hacer posible la apertura parcial a través de una sola puerta, o total a través de las dos.



Conoce más en:



Contáctanos en:

01 (442)-211 70 31 y en: contacto@cerrajes.com

Querétaro

CDMX

Guadalajara

Monterrey

León

Morelia

Guatemala

mercado de comercialización, el período de ganancia de la industria de fabricación de muebles ha pasado, y esto ha llevado a una era de escasos beneficios. En el pasado, el beneficio neto era tan alto como 30% a 40%, o incluso más. Las ganancias corporativas de hoy en día son solo del 15 al 20%, y en algunas empresas, el beneficio de los productos individuales es solo del 5% al 10%.

Las tiendas independientes de marcas son las más prometedoras de la industria.

La era de los magros beneficios es como una corriente fría. Hace que las empresas tengan una gestión deficiente y altos costos, y estén en peligro de ser eliminados. Actualmente, en el delta del río Perla, el delta del río Yangtze y Chengdu, muchas empresas de muebles en las tres principales bases de producción entraron en un estado de shock latente e incluso cerraron.

Las empresas respaldadas deben confiar en mejorar la administración interna, mejorar la calidad y reducir los costos para recuperar oportunidades de desarrollo; deben confiar en nuevos ajustes en la producción y la comercialización para inyectar nuevo ímpetu.

En segundo lugar, la competencia en el mercado es más intensa



La intensificación de la competencia en el mercado se manifiesta principalmente en tres aspectos:

1, para la producción y comercialización de diversos grados de productos de mobiliario han aparecido "Gigantes".

Para adaptarse mejor a los cambios en el mercado, cada vez más empresas están más claramente

posicionadas en el mercado. Confían en su fortaleza superior para ocupar el primer puesto en la industria del mueble de alta gama u ocupan los mercados de muebles de nivel medio y bajo con pequeñas ganancias y una rotación rápida. De esta forma, es fácil dar rienda suelta a sus puntos fuertes, concentrar su superioridad, atacar a sus oponentes y desarrollarse a sí mismos.

2, la división profesional del trabajo es más meticuloso

La producción de muebles se está desarrollando a partir de profesionalismo grande y completo. Algunos producen muebles de hotel, algunos se especializan en suites civiles, y algunos se especializan en camas. La división del trabajo es más clara, lo que hace que la competencia en varios campos se intensifique, y la calidad de la competencia, la competencia de precios y el servicio se vuelven cada vez más intensos.

3, señores separatistas

Dondequiera que haya un mercado, hay campos de batalla en todas partes. Por lo tanto, para cada empresa que quiera ocupar un territorio, es necesario derrotar primero a los competidores, y las empresas de todo el mundo primero salvarán desesperadamente sus tierras y expulsarán a los "delincuentes". Como resultado, se formaron todos los vasallos y los tiranos fueron formados. Durante este período, la competencia es casi tuya, por lo que será aún más cruel, más intensa,



más coraje y sabiduría. El campo de batalla sin humo es más difícil que la ocupación con humo.

En tercer lugar, la gestión diferenciada es la premisa principal para la supervivencia y el desarrollo de la empresa

Debido a las limitaciones del contenido de ciencia y tecnología y la escala de inversión de la industria del mueble, se genera el "bajo umbral" de la industria, y el profano fácilmente se convierte en un "chino puerta a puerta". Debido a la variedad de tipos y estilos de muebles, la protección de patentes es más difícil y también brinda oportunidades para los imitadores. Cada año, las exposiciones internacionales y las exposiciones nacionales se convierten en el aula de los imitadores.

Si los nuevos productos que la compañía invierte fuertemente en el desarrollo son reconocidos por el mercado, se convertirán rápidamente en producción industrializada y de gran escala.

Los buenos productos suelen ser de corta duración. En el pasado, el ciclo de vida de un producto más vendido era de 2 a 3 años, pero ahora se ha acortado a menos de medio año.

La homogeneidad del mercado ha causado que muchas grandes compañías sufran. Los consumidores en decenas de miles de metros cuadrados de centros comerciales de muebles se confundieron por el mismo estilo, el mismo color,

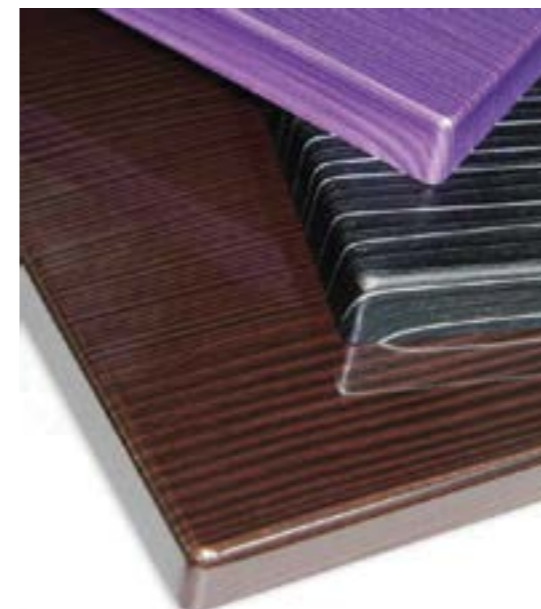
SKANOR
adhesivos especiales

Competence **PUR**



KLEIBERIT
ADHESIVES·COATINGS

Especialistas en Adhesivos PUR



Adhesivo para prensa de membrana



Adhesivo PUR para cantos

Para mayor información contacta:
Tel. CDMX 01 (55) 4328 5082
ventas@skanor.mx
www.skanor.mx



PUR 568 Adhesivo y sellador

los mismos materiales y el mismo precio de los muebles. El mercado homogeneizado está ansioso por diferenciarse.

En cuarto lugar, el diseño de los muebles pasará del diseño del producto al diseño corporativo

El mobiliario como una mercancía especial que entra en la familia y está cerca de la vida está destinado a desempeñar un papel personalizado en la tendencia de la vida moderna. La configuración personalizada y el cultivo emocional no pueden separarse del "diseño".

Todo tipo de diseñadores se han embarcado en el escenario de los muebles, y las empresas de muebles han hecho señas a los profesionales extranjeros y de diseño. El diseño del producto, el diseño de la sala de exposición de muebles, el diseño de muebles, la imagen del producto y el talento del diseño de imagen corporativa se convertirán en la escasez de talento en la industria del mueble.

La industria del mueble se está moviendo lentamente de diseñar productos y diseñar tiendas a un nivel más alto de vida de diseño.

Cinco. Los productos de muebles verdes se convertirán en una condición necesaria para los muebles calificados.

Mañana los "muebles verdes" serán su boleto al mercado. Las empresas chinas de muebles comenzaron a reorganizar el mercado con alta calidad y protección ambiental como punto de venta. Unirse a la OMC ha acelerado el ritmo del desarrollo verde del mobiliario chino, las exportaciones no pueden eludir las barreras verdes, el mueble local no puede escapar a los ojos de la protección del medio ambiente; los muebles chinos y los gigantes de muebles extranjeros se enfrentan cara a cara.

Sin embargo, las barreras extranjeras a los muebles se han erigido. Se entiende que los países europeos y americanos, Australia y Singapur, y otros países, la tasa de penetración de muebles verdes es casi del 100%, Japón y Corea del Sur también casi el 50%, muchos muebles nacionales "calificados" no pueden alcanzar los estándares "verde" occidentales, solo puede perder mercado por esta condición. Con la mejora de la calidad de vida, los consumidores chinos de muebles usarán muebles verdes como un requisito previo para los muebles "calificados".

El concepto de consumo está cambiando silenciosamente.

Seis. El ciclo de consumo de los muebles se está acortando, y el contenido cultural de los productos de muebles está aumentando.

El desarrollo del mercado de muebles ha llevado a cambios en la

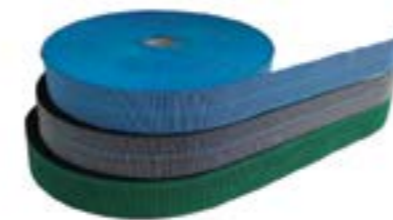


oimsa
Operadora de la Industria del Mueble S.A.

Ingeniería para tu mueble.



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
ventas@oimsa.com

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

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

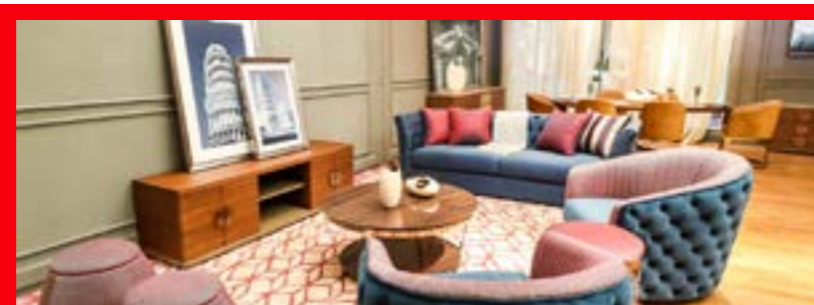
Los muebles generalmente tienen cuatro etapas de desarrollo: popularidad, diferenciación, adaptación y personalización.

psicología del consumidor. En el pasado, nuestros muebles fueron heredados por varias generaciones. El valor agregado de los muebles de caoba indica la longevidad del consumo de muebles antiguos. Nuestros padres han heredado más o menos los muebles de sus antepasados. Sólido y duradero son sinónimos de calidad de muebles. Con el desarrollo de la industria inmobiliaria y el rápido aumento de la calidad de la vida moderna, la moda ha llevado los estilos europeos y estadounidenses al mercado chino, la simplicidad nórdica clásica de Europa y la variedad de madera maciza, paneles, vidrio y mueble de metal. Los productores de muebles han aumentado enormemente el rango de opciones del consumidor.

Los cambios en la moda han impulsado cambios en la mentalidad de los consumidores. La gente comenzó a prestar atención a la popularidad de los muebles, el ciclo de consumo de los muebles se acortó discretamente y el contenido cultural de los muebles se incrementó gradualmente. El concepto de consumo está cambiando silenciosamente.

Siete, los formatos comerciales de muebles coexisten, dominan las tiendas de marcas.

El estado de distribución de los muebles del sótano y el piso superior de los principales grandes almacenes es un papel de apoyo, y han pasado décadas desde que los protagonistas ingresaron a la exposición de especialización de la industria del mueble. Los comerciantes de muebles también experimentaron una transformación del distribuidor al promotor de la marca. El rápido desarrollo del mercado de franquicias de muebles ha creado una marca famosa en la industria del mueble chino. Los fabricantes de muebles han llevado a cabo la administración de imágenes una tras otra, configurando un escenario para mostrar los productos y la imagen de marca.



La promoción del producto se ha transformado en promoción de marca. Tiendas independientes de marca, tiendas de marca, mercado de franquicias de muebles liderando la tendencia. Los comerciantes de muebles luchan por encontrar el mejor método de comercialización. Sin embargo, varios métodos de mercadeo tienen sus propias características y tienen sus propias ventajas. Por lo tanto, el contenido comercial debe ser valorado. Sin embargo, a partir de la acumulación de activos intangibles y la mejora de la gestión, las tiendas independientes de marcas son las más prometedoras de la industria.

Ocho, la personalización de muebles y el servicio personalizado serán más populares

El desarrollo de productos de muebles es un proceso de personalización para la industrialización. Su experiencia de desarrollo se ha personalizado desde pequeños carpinteros hasta el desarrollo, y se ha desarrollado para ir al mercado de franquicias. Esto se debe a que las unidades de vivienda en las que vivimos están más estandarizadas y especializadas. En los últimos años, los rápidos cambios en los productos de muebles reflejan la unidad del servicio posventa de los muebles.

El cambio en la relación entre la oferta y la demanda en el mercado de muebles requiere que las empresas cambien rápidamente su tecnología de servicio.

Desde la perspectiva del posicionamiento del producto, los muebles generalmente tienen cuatro etapas de desarrollo: popularidad, diferenciación, personalización y personalización. En los últimos

fi fincso



Fundación Inyectada del Centro S.A. de C.V.
Roberto Díaz Rodríguez No. 401, Cd. Industrial
C.P. 20290, Aguascalientes, Ags. México
Tel. (449) 171 34 00, Fax. (449) 171 34 00 ext. 108
R.F.C. FIC - 840210 - F85
WWW.FINCSA.COM

[f](#) @FundacionInyectadaDelCentro [t](#) @fincsamx [w](#) 449 352 47 58

HECHO EN

MÉXICO

años, se ha vuelto cada vez más obvio atender a las entidades y los derechos de los consumidores. Los consumidores se están moviendo del fondo a la recepción. Los fabricantes de muebles deben pasar de la etapa pasiva del servicio posventa a la etapa de diseño prenatal que atrae activamente a los consumidores, incorporar las opiniones de los consumidores en el diseño del producto, personalizar los productos para los consumidores y personalizar los productos.

Aquí hay una tendencia prominente: los concesionarios se han convertido en proveedores de servicios, vendiendo productos para proporcionar servicios y creando mayores ganancias mediante la prestación de servicios. Este servicio personalizado se completará a través de una red informática y un diseño común directamente involucrado por los consumidores. La competencia de servicios en el mercado de muebles ha pasado de ser una conciencia de servicio a una competencia de tecnología de servicios.

Nueve, los activos del conocimiento y la gestión del conocimiento se convertirán gradualmente en el tema principal de la gestión de la industria.

La gestión centrada en el conocimiento penetra gradualmente en todos los aspectos de la empresa en la industria del mueble. Desde el lavado de cerebro de los líderes corporativos hasta la adquisición inteligente y de inteligencia desde fuera de la industria, desde la capacitación corporativa basada en el conocimiento hasta la profundización gradual de la gestión de tecnología corporativa, muestra que el conocimiento en la industria del mueble se está transformando en activos.

La gestión del conocimiento se está integrando en todos los aspectos de la gestión empresarial. La inversión en activos de conocimiento y gestión del conocimiento es la inversión más sabia en empresas de muebles.

Diez. El papel de las asociaciones industriales se fortalecerá año tras año.

China se ha convertido en el 143° miembro de la OMC. Desde entonces, el gobierno chino tiene que seguir las normas de la OMC para las empresas, la vigilancia del mercado y la gestión empresarial de las empresas chinas. El gobierno reducirá la intervención directa en el mercado corporativo. Las asociaciones industriales y las cámaras de comercio desempeñan cada vez más un papel irremplazable.

La industria del mueble es una industria no protegida que enfrenta los desafíos de sus contrapartes globales antes que otras industrias. Las marcas de muebles del mundo están erosionando silenciosamente el mercado chino. La marca de las empresas chinas de muebles aún es inmadura y la capacidad de resistir la competencia extranjera sigue siendo deficiente. ¿Cómo asignar correctamente los recursos? Cómo reducir la fricción interna será un problema urgente para las asociaciones industriales.

En el comercio exterior, las asociaciones industriales proporcionarán servicios de información para las empresas, establecerán canales unificados de distribución de compras y salvaguardarán los intereses de la industria. Las asociaciones internas de la industria de servicios establecerán normas industriales para prevenir la competencia despiadada de las empresas, establecerán comités asesores profesionales de la industria para mejorar la capacidad de toma de decisiones de la empresa y la competitividad de la industria, y establecer escuelas técnicas industriales para capacitar talentos para la industria mañana.

Dos conclusiones:

-Internet será ampliamente utilizado por la industria del mueble.

-En resumen, la mayor cantidad posible hay que votar por el comprador, porque cambiar las necesidades de los clientes es absolutamente incorrecto.

Fuente: AI Digital



PARA LA FABRICACIÓN DE MUEBLES

SOMOS UNA EMPRESA 100% MEXICANA QUE NACE DE LAS NECESIDADES DE UN CAMBIO EN EL RAMO DE LA INDUSTRIA MUEBLERA Y DE LA CARPINTERÍA.

GRACIAS A TI CUMPLIMOS 21 Años!



LÓPEZ DE LEGAZPI (CALLE 7) NO1006 ZONA INDUSTRIAL
TELÉFONOS: 31.62.07.79 CON 10 LINEAS
VENTAS@HERRAJESYMATERIALES.COM.MX



TEL. 3162-0779
CON 10 LINEAS



f/herrajesymateriales
www.herrajesymateriales.com.mx

Impuesto de Europa afectaría industria del mueble en USA

Los fabricantes de muebles en Estados Unidos están atentos a los precios cambiantes debido a las tarifas recientemente impuestas.

La Unión Europea impuso aranceles a algunos bienes estadounidenses

El mercado de muebles de High Point señaló que muchos fabricantes de muebles para el hogar se han mudado de China, pero todavía obtienen muchos productos de ese país

Los fabricantes podrían buscar obtener artículos en piezas en lugar de ya ensamblados, o productos fuera de China.

Primero China y luego la Unión Europea impusieron aranceles sobre algunos productos estadounidenses.

Esas movidas vinieron en respuesta a los aranceles impuestos por los Estados Unidos.

Pero, en general, es una industria global que se usa para cambiar los costos de producción.

“Ha habido gente que toma partido por un buen tiempo. La gente está buscando eficiencias laborales y de producción en todo el mundo, realmente es una industria global. Por lo tanto, no es nuevo en la industria, pero cualquier tipo de cambio como este es muy perturbador”, dijo Tom Conley, presidente y CEO de High Point Market. HPM

Maquinaria para muebles de China a USA tendría arancel punitivo

El viernes 6 de julio se habría iniciado la aplicación de aranceles del 25 por ciento a la maquinaria para

muebles y al equipo de procesamiento de paneles fabricados en China.

Es parte de una batalla comercial librada en varios frentes por la Administración Trump, y que parece estar escalando a medida que China toma represalias con sus propios aranceles.

Los Estados Unidos (USA), comienzan a cobrar aranceles del 25 por ciento en máquinas de cepillado, fresado o moldeo para madera de trabajo, así como máquinas de pulir, lijar, doblar o ensamblar y máquinas-herramienta relacionadas para trabajar la madera. Una lista preliminar emitida en abril se redujo a una lista final de 880 artículos con tecnología de la industria de la madera entre ellos, emitida el 15 de junio por la Oficina del Representante Comercial de los Estados Unidos.

También se incluyen prensas para la fabricación de tableros de madera para fabricar tableros de partículas o fibras u otros materiales leñosos, y maquinaria para tratar madera. El presidente Trump ha pedido \$ 200 mil millones adicionales en importaciones chinas. Los analistas especulan que esta lista podría incluir más productos de consumo y en el futuro inmediato posiblemente muebles.

El canal de noticias de la industria maderera Fordaq cita un informe del Comercio de productos de madera de la Organización Internacional de la Madera Tropical entre China y los Estados Unidos, que ya tiende a la baja. A fines del año pasado,

Estados Unidos impuso a la industria de la madera contrachapada de China aranceles compensatorios luego de que un análisis del Departamento de Comercio mostró que los paneles de ingeniería se vendían a su costo por debajo del costo de fabricación.

Datos del Departamento de Aduanas de China muestran que el valor del comercio de productos de madera entre China y USA cayó un 16 por ciento en marzo de 2018.

Las exportaciones de tableros de fibra de China a Estados Unidos cayeron un 11 por ciento a 71.200 metros cúbicos y las de contrachapado a Estados Unidos cayeron un 31 por ciento a 360.000 metros cúbicos en los primeros tres meses de 2018, dice Fordaq.

Fordaq

Hetii

WOODCOCK FASTENERS HARDWARE

WOOD MASTER

www.hetii.com.mx
ventas@hetii.com.mx

Presentes en:

Salón Guadalajara

STAND 3010
3012
4013

3 EDICIONES
TECNO MUEBLE
TI INTERNACIONAL
TECNOLOGÍA EN ACCIÓN
15 | 16 | 17 | 18 AGOSTO EN EXPO GUADALAJARA

INOVATOOLS

Representante
Kreg
en México

Buscamos distribuidores, contáctanos:
www.inovatools.com.mx

Weinig crea la nueva unidad empresarial Automation & Digital Business

Weinig sigue impulsando la digitalización de forma consecuyente. En un nuevo paso, el líder del mercado en máquinas y equipos para el mecanizado de la madera maciza y materiales derivados de la madera ha creado las estructuras para lograr la máxima eficiencia para afrontar los futuros desafíos. El resultado es la nueva unidad empresarial «Automation & Digital Business». Wolfgang Pöschl, presidente de la junta directiva, comenta: «Con esta decisión, estamos alineando nuestra empresa estratégica y organizativamente hacia el futuro, que se caracterizará por una mayor importancia del negocio de proyectos y la digitalización».

Por consiguiente, la nueva unidad empresarial formará parte de Weing Concept GmbH & Co. KG, en la que se concentra la ingeniería en Weing. Jochen Ganz, el actual jefe del área de productos de servicio, fue nombrado gerente de la unidad. En el marco de Concept, desempeñará sus funciones como segundo jefe junto con el Dr. Otto Leible, quien seguirá siendo responsable de la ingeniería, su campo de actividades tradicional.

Desde hace tiempo, Jochen Ganz trabaja en la sede de Weing en Tauberbischofsheim sobre el tema de la digitalización. Así, por ejemplo, participó de forma determinante en el desarrollo de la exitosa App Suite de Weing, cuya funcionalidad actual también lleva su sello. De momento, el jefe del área de productos de servicio seguirá ejerciendo sus actividades hasta que se haya nombrado a su sucesor, antes de llevar las riendas de la nueva unidad empresarial.

La creación de la nueva unidad empresarial «Automation & Digital Business» es ya la tercera gran iniciativa de Weing en el sector Industria 4.0 en poco tiempo. Tras la introducción del estándar W4.0 digital en su propio mundo de productos, en enero de este año le siguió la cofundación de la alianza digital MindSphere World. En la organización los miembros trabajan juntos en el sistema operativo MindSphere de Siemens IoT basado en la nube, bajo la dirección de Siemens AG.

El acceso a la plataforma uniforme ayuda a Weing a seguir perfeccionando el estándar W4.0 digital y a optimizarlo para el beneficio de sus clientes. Gregor Baumbusch, miembro de la junta directiva, encargado de ventas y marketing resume: “El beneficio para el cliente seguirá siendo una característica distintiva destacada de Weing en el mercado, incluso en la era de la digitalización”.

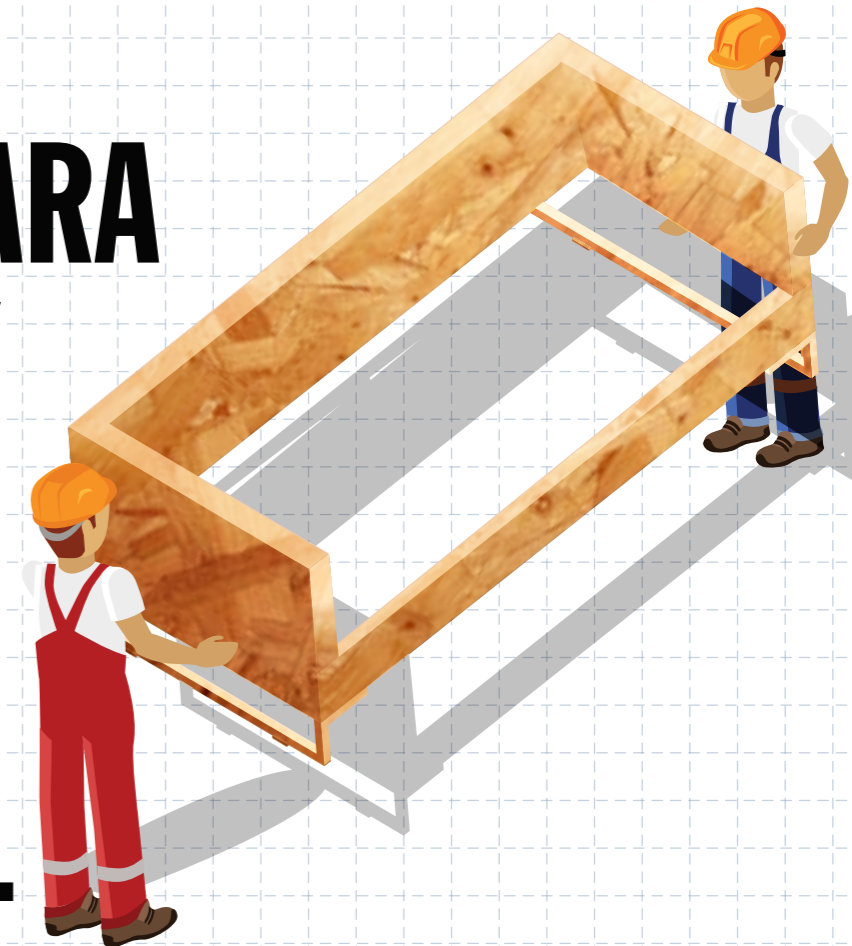
Fuente: Weing



Preparados para afrontar los desafíos del futuro: los miembros de la junta directiva de Weing Wolfgang Pöschl, Gregor Baumbusch y Gerald Schmidt, junto con el jefe de la nueva unidad empresarial Automatisation & Digital Business, Jochen Ganz, así como el Dr. Otto Leible de Weing Concept.



PANELES PARA ARMAZÓN Y MUEBLES DE GRADO INDUSTRIAL

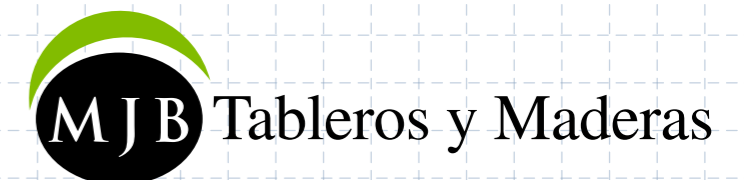


Los paneles de muebles de grado industrial de Norbord están diseñados para su uso en muebles tapizados y que tengan movimiento como sofacamás o reclinables. Los paneles Norbord le permiten disminuir el costo de las materias primas para la fabricación de muebles sin sacrificar la calidad del producto.



- Disponible en 3 grados (FN, HD y HD Plus) para cumplir con los diferentes requisitos de la aplicación
- No tiene nudos, huecos centrales ni delaminación, superior a la madera contrachapada
- Reduce sus costos
- Los paneles no están marcados sin sello de borde, sellos de grado o sellos de marketing.
- Está exento de CARB y tiene la certificación SFI®

Disponible en:



Profr. Juan Escutia

núm. 500 Col. Río Bravo, Saltillo Coahuila México CP 25220

+52 (844)438-7102

www.mjbtm.com

¿Cuál son los proyectos de sustentabilidad en muebles hacia el 2030?



Solo el 26% del mundo puede permitirse comprar en IKEA

El dato sobre los potenciales compradores lo aportó la propia IKEA los días 7 y 8 de junio 2018 en la presentación de sus planes a largo plazo, en el marco de los Democratic Days — Älmhult, Suecia— en los que, anualmente, presentan sus novedades y cifras de cara a próximas temporadas. Y sí, llama la atención. En la actualidad, solo el 26% de la población mundial puede permitirse comprar muebles o tener acceso real a ellos. Aunque pensemos en la marca como la más democrática posible; aunque nosotros, desde nuestra casa, pensemos que comprar en IKEA es barato. El dato lo dio el CEO de Inter IKEA Group, Torbjörn Lööf y le sirvió para explicar hacia dónde quiere ir la compañía: para 2030 aspiran a cumplir con una lista de objetivos que les permitan llegar a más gente y ser socialmente más responsables. Todo cuenta.

Llegar a más gente tiene que ver con el precio de los productos, pero también con la llegada a más sitios. En la actualidad, y según datos de la propia compañía, IKEA llega aproximadamente a 1,2 billones de consumidores... la idea es que para 2025 sean 3,2 billones en total. En estos momentos, IKEA tiene 418 tiendas en 49 mercados diferentes. Y subiendo: en los próximos diez años esperan abrir, por ejemplo, nuevos establecimientos en Chile, Colombia y Perú.

Una de las razones de que estos datos puedan llamarte la atención tiene que ver con nuestro concepto de 'casa' y 'hogar', que no es necesariamente tan masivo como podemos pensar. En esta línea, IKEA ha rodado un documental, titulado 'The Human Shelter', y que repasa cómo alrededor del mundo hay mucha gente que entiende esta idea de hogar de maneras muy distintas.

A veces por cultura, a veces por condicionantes, a veces por necesidad. Dirigido por Boris B. Bertram, se



muestran casas en lugares de conflicto, casas en zonas donde el clima es extremo, casas en megaciudades y también en espacios mínimos. Una casa en un árbol, un pequeño hogar en una zona desfavorecida. Sitios especiales donde, aunque creamos que es imposible, no siempre pueden entrar piezas de IKEA.

Esta no es una reflexión menor y es el punto de partida para crear nuevas políticas de crecimiento. Una de ellas pasa además por ser más sostenibles, lo cual, según IKEA, supondrá mejorar la relación con más consumidores, permitir nuevas formas de vida y, también, de ahorro. Y tienen muchos planes en este sentido.

Por ejemplo, conseguir fabricar de manera completamente circular para entonces: esto es, que los materiales con los que fabrican vuelvan a ellos para seguir fabricando otros nuevos. Todo reciclable. O construir soluciones que permitan usar la energía solar en las casas particulares. O, por ejemplo, eliminar cualquier producto de plástico de un solo uso.

Hay dos casos muy concretos. El primero es la colaboración con el comercio social Little Sun, que



Chapachinta Proadec
A SURTECO COMPANY
La Solución en Cantos

CANTOS:
PVC
MELAMINA
MADERA
ADHESIVOS

(SUCURSALES)
ESTADO DE MÉXICO
MONTERREY
QUERETARO
CHIHUAHUA
MÉRIDA

PROBOS

www.chapachinta.com

Av. Recursos Hidráulicos No. 224
Col. San Pablo, Tultitlan Edo. De Mex.
Tel.: (55) 588568 11/4473



Otro proyecto tiene que ver con otra gran necesidad, el agua. Uniendo fuerzas con otra empresa emprendedora, Altered, partiendo de una cifra más: 2,7 billones de personas sufren restricciones de agua y, directamente, más de un millón de ellos no tienen ningún acceso a algo tan vital. La idea pasa por reducir el consumo en los hogares, donde se consume 1/10 del total de agua mundial. ¿Cómo? Pues han diseñado de forma conjunta un pequeño invento, como un tapón o un filtro que se coloca en la boca de los grifos, que permite un ahorro muy considerable.

parte de otro dato de esos que nos cuesta creer: más de un billón de personas no tiene acceso a electricidad hoy en día. Little Sun es una empresa fundada por Olafur Eliasson y Frederik Ottesen (un artista y un ingeniero) que crean sistemas de iluminación sostenibles y baratos sin electricidad con la intención de llegar a todas estas áreas oscuras alrededor del mundo.

Si un grifo normal usa unos 8 litros por minuto, con este adaptador ese consumo pasa a ser de 0,25 litros. Se llama MISTELN y la clave está en la caída del agua: una forma que recuerda al spray y que permite este ahorro. El plan es poner a la venta este accesorio en las tiendas de IKEA dentro de aproximadamente un año (agosto de 2019) al precio de 5 euros.

Con IKEA la idea es crear productos de iluminación basados en la energía solar que permitan mejorar esta situación a millones de personas. Porque, cuando no tienes luz, ¿cómo vas a pensar siquiera en comprar otro tipo de muebles de diseño?. “Democratizando grandes cosas como esta podemos dar a la gente productos que hagan su vida mejor. Si podemos crear soluciones buenas y con diseño democrático, entonces la vida fuera de la red (eléctrica) se vuelve sostenible, barata e independiente”, explica Marcus Engman, jefe de diseño de IKEA.

Ikea



PEGAMENTOS

PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE

• VISÍTANOS
STAND 4035, TECNO MUEBLE | SALÓN GUADALAJARA

PEGAMENTOS PARA
ENSAMBLE

PEGAMENTOS PARA
LAMINADO Y ENCHAPADO

PEGAMENTOS
EN PASTA

PEGAMENTOS DE CONTACTO PARA
TAPICERÍA Y LAMINADO

MÁS DE 30 AÑOS

CREANDO UNIONES DURADERAS

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

Distribución al interior de la República

• FORMULAMOS ADHESIVOS ESPECIALIZADOS SEGÚN SUS NECESIDADES.

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

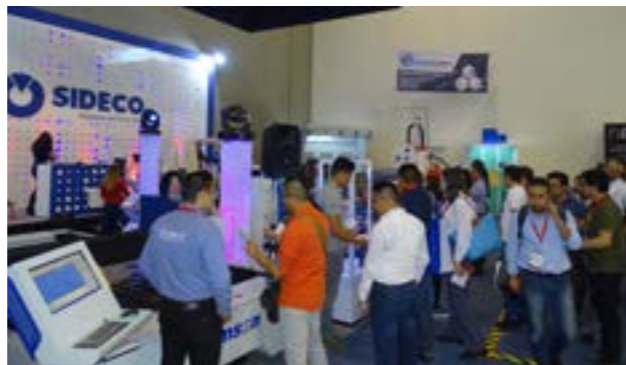
QUINBAJA.COM

12ª Expo Ampimm

exclusiva de la proveeduría del mueble

“El sector del mueble en México tiene una expectativa de crecimiento del 3.7% para este año 2018”

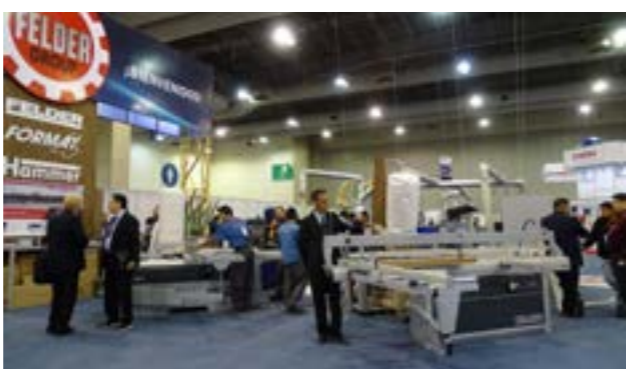
Del 19 al 21 de junio en el Centro Citibanamex de la ciudad de México se realizó la edición 2018 de Expo Ampimm, el acto inaugural estuvo presidido por el Sr. Alejandro Tena, director general de Maderas y Plásticos, S.A. y presidente de la Asociación Mexicana de Proveedores de la Industria Maderera y Mueblera, A.C. (Ampimm) y de sus compañeros e integrantes de la agrupación: Carlos Cook (Cymisa), Manuel Domínguez (Industrias Guillén), Israel Díaz (Calegris Importec), Jorge García (Renolit) y Klaus Schweizer (Felder México).



En dicho acto se informó que: “Esta es la 12ª edición de Expo Ampimm, la Asociación tiene poco más de 15 años y la integran 46 socios de varias categorías y sectores de la proveeduría del sector del mueble; maquinaria, herrajes, textiles, adhesivos, componentes, abarcando toda la cadena productiva para la fabricación de mueble de calidad.

El objetivo de Ampimm es capacitar a este mercado mexicano del mueble, volverlo más profesional, más competitivo frente a una competencia cada vez más difícil.

Esta exposición no la podemos comparar con las que se realizan en Estados Unidos o Europa, pero sin embargo cada año va creciendo, va teniendo





SANAIRE
Campanas para cocina
y Extractores para baño

Imagina. Planea. Decora

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



más renombre y más participación entre los fabricantes.

Este año 2018 comparado con el 2017 tenemos un 15% más de stands vendidos, casi un 20% más de metros cuadrados vendidos y cada año se están interesando en asistir más fabricantes de muebles, carpinteros, arquitectos y diseñadores de interiores y en esta edición tenemos un pre registro 23% más de visitantes”, así lo declaró Christian Clapes, administrador general de Ampimm.

La exposición contó con la presencia de empresas líderes en su especialidad en la industria del mueble: Biesse, Felder, SCM, Weinig, Trycia, Hettich, Hafele, Sacsá, Cymisa, Chapacinta, Cerrajes, Artecola, entre las más de 70 empresas expositoras (acorde al directorio).

En orden de intervención, prosiguió el Sr. Alejandro Tena, presidente de Ampimm, quien subrayó: “Ampimm está creciendo cada año en el número de afiliados, realizamos Expo Ampimm la que

consideramos la más profesional del mercado porque es la única enfocada a la proveeduría, exhibimos únicamente materiales, insumos para los fabricantes de muebles.

Además de la exposición, realizamos encuentros universitarios, nos acercamos a los estudiantes, los capacitamos, les compartimos la información de los materiales que tenemos, la tecnología, algo que nos agradecen mucho. Y de esa manera nos hemos dado cuenta que las carreras de ingeniería industrial, diseño, arquitectura, el tema de los muebles lo abordan poco y todavía enfocándose a la madera maciza y ahora todos sabemos la tecnología del mdf, del aglomerado que son los que van hacia arriba.



También realizamos Encuentros con el Sector del Mueble; nuestros asociados viajamos de forma conjunta y visitamos diversas ciudades a lo largo del año. Hemos visitado Guadalajara, Aguascalientes, Mérida, Monterrey, Querétaro, Oaxaca, Guanajuato, Can Cun, Puebla, Hermosillo, en donde los fabricantes nos agradecen el hecho de acudir a donde ellos se encuentran para visitarlos, llevarles los nuevos materiales, mostrarles nuevas tecnologías.

Otra actividad es contratar empresas que nos realizan análisis y estudios de mercado, logrando información de las tendencias, uso de materiales, tamaño de las fábricas, cuántos empleados la integran, tamaño del mercado, etc.

El sector del mueble en México tiene una expectativa



de crecimiento del 3.7% para este año 2018 y reconocemos que requiere constante capacitación e innovación para hacer crecer la industria y poder enfrentar la competencia extranjera.

A su vez, la industria de la construcción podría crecer un 2.5%. Mientras que el sector hotelero está jugando un papel muy importante en México, dado que el 10% de sus ingresos está destinado al mantenimiento y compra de proveeduría. Me ha tocado ver a varios proveedores volcados a este sector.

Los objetivos de Ampimm siguen siendo: aportar innovación en los materiales; tecnología; ofrecer materias primas de calidad; ayudar a nuestros clientes aportando las tendencias en el diseño del mueble porque solo un aproximado al 5% de los fabricantes pueden darse el gusto de visitar exposiciones en el extranjero; la capacitación es otra de nuestras tareas, así como la sustentabilidad; precios competitivos y el financiamiento son algunos de los objetivos que buscamos en Ampimm”, fue parte del mensaje del presidente de Ampimm.

Fuente: Ampimm



EMPRESA 100% MEXICANA, DEDICADA A LA IMPORTACION DE HERRAJES
 (CORREDERAS, GRAPAS, CLAVILLO, BISAGRAS, ENGRAPADORAS Y CLAVADORAS ETC., ETC.)
 DISTRIBUCION 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

HERROLSA
 CALIDAD EN HERRAJES PARA MUEBLES

FERRERIA OLIVAREZ

Ventas1@ferreteriaolivarez.com.mx · TALA #98 COL. JALISCO, Tonalá, Jal. TEL: 3607 0274 - FAX: 3607 5382

Concurso International Design Award 2018:

unidad empresarial Automation & Digital Business

Los entusiastas del diseño han podido determinar en una votación pública de varias semanas de duración quiénes son los tres ganadores del International Design Award 2018. Ya tenemos a los galardonados: estudiantes de universidades chinas se han hecho con el primer y segundo puesto, mientras que el tercer puesto ha recaído en un diseño de la escuela universitaria técnica de Pforzheim.

Por primera vez en la historia del International Design Award, el público ha podido elegir a los ganadores de forma online en una votación pública. Los organizadores de la competición, Dr. Andreas Hettich (Hettich) y Andreas Albig (Rehau), habían realizado una preselección de los diez mejores diseños y cedieron a continuación el testigo a los entusiastas del diseño. Los diseños más coloridos y recargados gozaban del favor del público, seguidos por dos soluciones de equipamiento sofisticadas para pequeñas habitaciones.

Primer puesto: "Cabi"

En lo más alto del podio se encuentra un mueble inteligente para la habitación de los niños que invita a jugar y a ordenar, o que en último término, se ordena de forma automática con ayuda de drones. El proyecto original fue presentado por Jia Min Luo, Kang Tian y Yi Fei Zhong, estudiantes de la South China Agricultural University. Con un total de 9420 votos, recibió el mayor reconocimiento del público.



Segundo puesto: "Moving Cabinets"

En este caso se trata de armarios pequeños que se van desplazando en movimiento para adaptarse de manera flexible a las necesidades y ofrecen por tanto en cualquier momento el espacio útil requerido. La idea técnica avanzada procede a su vez de China, de Fangyuan Chen, un estudiante de la Nanjing Forestry University. Contabilizó 4.521 votos. De esta escuela universitaria técnica proceden la mayor parte de los proyectos presentados en el International Design Award 2018.

Tercer puesto: "Chair PF"

El mueble es realmente polivalente, puede utilizarse como silla o banco, atril o mesa. Este proyecto tan impresionantemente funcional como simple es obra de Daniel Diermeier, estudiante de la escuela universitaria técnica Pforzheim. Se hizo claramente con el tercer puesto gracias a los 3.553 votos recibidos.

Hettich y Rehau felicitan a los ganadores y agradecen los fascinantes, innovadores y creativos diseños de muebles a todos los que enviaron sus proyectos.

Sobre el International Design Award

El concurso lleva invitando desde hace dos décadas en un ciclo regular a estudiantes de todo el mundo a diseñar soluciones de tendencia, innovadoras e insólitas en el segmento del diseño de muebles y construcción de muebles. Desde 1997 hasta la actualidad se han presentado unos 10.000 diseños procedentes de 80 países. El International Design Award 2018 ha contado con un total de 1.360 inscripciones de estudiantes de 71 países.

El premio es convocado por las dos principales empresas proveedoras de la industria, Hettich y Rehau.

Fuente: Hettich



Celebran renovada 15ª Expo Mueblera Delicias ahora en Chihuahua

Con la renovada presentación de Expo Mueblera Delicias en el Centro de Exposiciones de la ciudad de Chihuahua, realizó su 15ª edición en un marco que sumó 50 empresas expositoras en más de 10 mil metros cuadrados de exhibición, los días 7 y 8 de junio de 2018.

La inauguración contó con la presencia de diversas personalidades, entre ellas: Ing. José Santillán, gerente estatal de la Comisión Nacional Forestal; Ing. Manuel González, presidente municipal de Delicias, Chihuahua; Lic. Silvia Sainz, directora de Agroindustria del Estado en representación del gobernador de la entidad y el Ing. Reynaldo Porrás Méndez, presidente de la Asociación Única de Fabricantes de Muebles de Delicias.

El Ing. Porrás Méndez en su discurso inaugural mencionó: "No solo comenzamos un evento más de Expo Mueble Delicias, hoy iniciamos una nueva ruta, incierta pero apasionante, llena de retos y a la vez de oportunidades para quienes nos sumamos a esta proyecto...Con un mundo cada vez más globalizado, más digital, con una mayor competencia, con nuevos satisfactores



en la demanda del mercado como es el uso de los teléfonos celulares, computadoras, internet, televisiones y los sistemas de pago, son una parte significativa que impactan en el presupuesto de cada familia, hoy en día es una realidad, son parte de nuestra competencia.

Por eso nosotros (los muebleros) para prosperar en nuestro sector, necesitamos la innovación, trabajar constantemente y tener la convicción de hacer las cosas mejor día con día. Seguramente saldremos adelante.

Aprovecho la oportunidad para agradecer a dos pilares, amigos de la Asociación Única de Fabricantes de Muebles de Delicias, Don Juan Alvarado y Narciso Acosta, por apoyarnos siempre" acotó.

Por lo que se refiere a la presencia de compradores mayoristas, éstos acudieron de prácticamente todas las regiones del país, entusiasmados de todas las comodidades y renovada presencia del evento ahora en el recinto de Expo Chihuahua.

El edil del municipio de Delicias, Manuel González, comentó: "con más metros cuadrados de exhibición y nuevos participantes y en la capital del estado significa progreso, desarrollo y competitividad de este sector del mueble, felicito a la Asociación, el éxito de este evento se traduce en empleos, aumento de las jornadas laborales, gracias a los acuerdos comerciales derivados de esta exposición, las empresas deben volverse más competitivas. El nuevo ciclo de la exposición será por demás exitoso".



4ª Convención de Mueblerías en Puerto Vallarta



“Como parte de nuestra Misión de impulsar el crecimiento de nuestros clientes, proporcionándoles herramientas que les permitan mejorar la eficacia y eficiencia de su operación, se diseñó esta estrategia de reunirnos una vez al año para exponer temas de interés y de gran actualidad para los miembros del sector, con expertos altamente calificados y compartir e intercambiar experiencias que nos permitan resolver problemas comunes, optimizar recursos y establecer alianzas estratégicas que fortalezcan al sector del mueble”, así lo declara Mauricio Velazco, director de Sistemas Cúbicos.

La realización de la 4ª Convención SMueblerías en el hotel Villa Premiere del 7 al 10 de junio permitió también “informar sobre los nuevos servicios que ofrece Sistemas Cúbicos y escuchar las preocupaciones de nuestros clientes para la mejora continua del Sistema y la programación de nuevos desarrollos”.

Sin duda la presentación de expertos ponentes ayudó en la consecución de los objetivos, entre ellos: Cynthia Aguilar Orozco, con más de 10 años fomentando el empoderamiento basado en la



autoconsciencia, propiciando que las personas se conviertan en líderes agentes de cambio.

Roberto Carvallo Escobar, con vasta experiencia en la evaluación financiera, de riesgos y en cómo hacer rentable la sustentabilidad.

Isaac González Fierre, desarrolló el tema “La importancia de las compensaciones en el crecimiento de la empresa”.

Armando Regil, escritor y columnista en diarios nacionales, presentó el tema: “Liderazgo en el mundo actual”.

Los cuatro días de la Convención fueron vividos intensamente gracias a las atenciones de los anfitriones, Mau, Roo y Ale Velazco, un hotel que brindó todo tipo de comodidades y desde luego el tiempo de esparcimiento que permite fomentar las amistades en este especial círculo de personalidades.

Cerca de un centenar de invitados retornaron satisfechos del nivel de las conferencias y felices de todas las experiencias vividas en este marco de fiesta, arena, sol y mar.

En referencia al sistema de SMueblería, está dirigido a los más de 2 mil usuarios que se integran desde más de 15 ciudades del país y desde hace algunos meses ya tiene tintes internacionales con su aplicación en Argentina.

¡ Nos veremos en la próxima 5ª Convención en Puerto Vallarta 2019 !

www.smuebleria.com

Por: Francisco Barrera, invitado.



CIFF Shanghai 2018: Nunca hubo todo esto en una sola edición

Está claro que el 2018 es un año importante para la feria CIFF; una etapa fundamental de su crecimiento y quizás un poco de toda China por la alianza estratégica entre dos gigantes del sector del mueble.



La 42ª edición de CIFF Shanghai, que se celebrará en el National Exhibition & Convention Center de Shanghai, el "NECC" Hongqiao, del 10 al 13 de septiembre de 2018, ya está a las puertas y será organizada conjuntamente por CFTE (China Foreign Trade Guangzhou Exhibition General Corporation) y por Red Star Macalline.

Red Star Macalline es el líder indiscutible de la distribución del mueble en China; sus números son impresionantes: gestiona 260 centros comerciales repartidos por toda China con una superficie total de exposición que supera los 15 millones de metros cuadrados y ventas anuales que superan los 226 mil millones de pesos mexicanos.

Las primacías y los números de CIFF: la mayor feria del mundo del sector y la más influyente de toda Asia, con unas dimensiones totales anuales

de 1,15 millones de metros cuadrados, hablan por sí solas, así como la colaboración de estos dos líderes del sector, que claramente dará lugar a resultados nunca vistos hasta hoy y de todos modos difíciles de pronosticar.

Pensemos en el Área Business Negotiation, en donde las empresas presentes en CIFF y los comercializadores de Red Star Macalline se encontrarán y podrán activar inmediatamente un matching eficaz.

La edición de este año afrontará el tema "an Example of Global Home Life" y será un verdadero salto hacia adelante en cuanto a calidad, servicios y eventos; verá utilizados todos los espacios del NECC por una superficie total de 400.000 metros cuadrados. La presencia de nuevos expositores de gama alta y de diseñadores e importantes compradores procedentes de 29 provincias y 182 ciudades repartidas por toda China, ayudarán a identificar las tendencias concretas del diseño relacionadas con las necesidades del consumidor.

Absolutamente cierto que merece una visita el International & Design Furniture Hall y el Fashion Furniture Hall por el increíble desarrollo que ha tenido. Estando el producto chino listo para su comparación con el internacional, los dos pabellones dedicados a la importación y al diseño se unirán y alojarán empresas del calibre de: Wei Mo, Kinetic Amber, Xiqi, Jade House, Glory Casa, Thomasville, Medea, Roche Bobois, Roberto Cavalli, Muuto, Lexington, Boconcept, ToninCasa, Rossini, La vie, Art De Vie y ELM Home.

En el pabellón dedicado al Fashion Furniture se podrán visitar marcas como: HC28, City.W, Roling, Artpeak, Juzhuo, Tesoro, Yupo, Western Art, Debrah, Beson, Zhongzhixin, LS, Apollo T, Jiudian, Heng Ju, HYO, Fuyuan, Youzun, Meiyaobang, Zhenzhimei y Fairytale, que mostrarán la tendencia

Visítanos en

**TECNO
MUEBLE
INTERNACIONAL**

Del 15 al 18 de Agosto

Stand 5029

¡Creando los mejores ambientes!

**LA MARCA
MEXICANA
DE ABRASIVOS**

LIJAS / DISCOS / FIBRAS / CINTAS

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

FANDELI



del diseño local a través de productos de estilo chino y otros estilos.

En concomitancia de la próxima edición de CIFF Shanghai, se celebrará la primera edición de China International Furniture Machinery & Woodworking Machinery Fair (Shanghai), la feria nacida de la nueva partnership entre CIFF y WMF.

La feria de esta manera cubrirá toda la cadena de producción del sector, incluyendo todas las tecnologías principales de producción y todos los tipos de maquinaria de proceso, incluidos los paneles a base de madera y los aparatos de primera elaboración de la madera.

Son muchos los expositores que participarán, entre los que destacan: Homag, SCM Group, Weinig, Biesse, Jinan Restar, Nanxing, Foma Group, SWPM, Yalian, Siempelkamp, Wemhoener, LMT, Ruiwudi, Leke, Huajian, Yuantian, Lianrou, Hengkang, Fuyi y Xinqunli.

Ya en su cuarta edición, el EAST Design Show es el evento de promoción del diseño asiático absolutamente imprescindible, donde lo mejor cobra cuerpo, sorprende y apasiona. El espíritu de la artesanía asiática, descubierta de nuevo en todo su esplendor, se celebra a través de la selección de empresas líderes y workshops. El tema de este año es: "More Different, More Interesting"; tema fascinante y que no se ha estudiado nunca suficientemente, súper actual en estos años de globalización.

Presente en China desde 2017, el Pinnacle Awards Asia-Pacific, promovido por CIFF, por la American Society of Furniture Designers (ASFD) y por el High Point Market es el único premio internacional del mueble y decoración para la casa en la región de Asia-Pacífico. Pinnacle Awards Asia-Pacific y CIFF trabajan juntos para mejorar la calidad y diseño en China y en toda Asia.

Durante CIFF Shanghai, muchos son los eventos programados, entre otros la Ceremonia Pinnacle Awards Asia-Pacific 2018 en la que se anunciarán los vencedores de las 16 categorías en competición y se premiarán los trabajos seleccionados de diseñadores de fama internacional.

¡Pero aún hay muchas más novedades!

Debutará en CIFF Shanghai el China Design Forum el evento que reunirá a profesionales de varios sectores, como diseño, arte y cultura, proponiendo una plataforma estimulante para el intercambio de ideas.

Fundada en 2014 por 10 diseñadores de interiores procedentes de China, Hong Kong y Taiwan, The C Foundation, es la primera fundación benéfica voluntaria dedicada al diseño en China.

Desde siempre China Design Forum desarrolla el proyecto "Seek Innovation, Boost Entrepreneurship and Jointly Create a Better Future", contribuyendo de este modo a promover el desarrollo de la educación del diseño y del arte de la cultura, de la arquitectura y del diseño de interiores.

Otro importante debut es el Design Dream Show, el evento creado conjuntamente por Red Star Macalline e Innovation Design Alliance, con el objetivo de expresar los conceptos y las modas en mueble contemporáneo para la casa.

Dos eventos diferentes pero ambos símbolo de la evolución del diseño chino, espejo de un mundo que está cambiando rápidamente; su presencia en CIFF Shanghai demuestra la influencia de esta increíble feria en los ambientes del diseño, la cultura y los medios de comunicación.

Sin olvidar el importante papel que llevará a cabo CIFF con Shanghai Promotion Center for City of Design, la organización que se dedica a lanzar las dos ciudades creativas por excelencia, Shanghai y Milán, a través de eventos de diseño, aprovechando de la mejor manera posible los recursos culturales y creativos de Shanghai.

CIFF Shanghai 2018 será verdaderamente una edición única bajo todos los puntos de vista, con muchas novedades, eventos y sobre todo con mucho diseño... ¡imperdible!

Para más información sobre CIFF:
www.ciff.furniture

MAQUINARIA

MAQUINARIA

Miércoles - Sábado

AGOSTO 22 al 25 de 2018

Georgia World Congress Center - Atlanta, Georgia, USA

www.iwfatlanta.com



2018

REGISTRESE AHORA



PHONE: 404.693.8333 • FAX: 404.693.8350



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



4ª edición de Fastener Fair llevó tecnología de fijación y sujeción a un nuevo mercado

Guadalajara, Jal. Julio 2, 2018. – Fastener Fair México, el único evento en Latinoamérica de fijación, sujeción y tornillería industrial y especializada, se llevó los días 20 y 21 de junio en Guadalajara, México, en donde exhibieron más de 150 empresas de 10 países que mostraron una amplia gama de tecnología y las mejores soluciones ante más de 1,600 profesionales calificados de industrias clave en el país, tales como automotriz, aeroespacial, construcción, metalmecánica, mueblera y electrónica, así como también a empresas distribuidoras y mayoristas.

“Esta fue la primera vez que Fastener Fair, una exposición enfocada en un nicho de alto valor, se realiza en Guadalajara. Algunos expositores buscaban ser proveedores de importantes manufactureras establecidas en la región, mientras que otros participaron con el objetivo de conocer socios de negocios que les apoyen a entrar exitosamente a este mercado. Los asistentes llegaron del occidente, bajío y centro de México, principalmente de Jalisco, Guanajuato, Querétaro, Nuevo León y el área metropolitana de la Ciudad de México,” indicó Melissa Magestro, VP de Mack Brooks Exhibitions, organizadores de Fastener Fair México.

Para Miguel Vergel, director global comercial de Bralo España, “Fastener Fair México está en una industria que cada vez va tomando mayor relevancia y hay mayor número de empresas que exhiben, por lo cual el mercado para la industria de las fijaciones es muy potente a futuro. Fastener Fair México se supera cada vez y va incrementando su eficiencia.”

Además de la oferta de tecnología, insumos y servicios presentes en la exposición, Fastener Fair México contó también con un completo programa de conferencias. El programa incluyó una conferencia magistral sobre las oportunidades del TLC 2.0, la Conferencia para Desarrollo de Negocios de Distribuidores, y la Conferencia de Tecnología Fastener Fair, con sesiones de capacitación y soluciones innovadoras presentadas por expertos.

Fastener Fair México 2018 contó con el apoyo de la Cámara Regional de la Industria de la Transformación del Estado de Jalisco, CAREINTRA, y del Clúster Automotriz de Jalisco. Además la Federación Mexicana de la Industria Aeroespacial tuvo una participación especial, a través de una conferencia sobre la cadena de suministro en esta creciente industria.

En 2019, Fastener Fair México regresará a la Ciudad de México para su quinta edición, los días 19 y 20 junio en el World Trade Center México. La venta de espacios con tarifas preferenciales estará vigente hasta agosto 31, 2018.

Para más información visite www.fastenerfair.com/mexico o contacte a un representante en mexico@fastenerfair.com teléfono +1 312-809-9260.



EXPOS 2018

AUGUST 13 - 18

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

15 - 18

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

15 - 18

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

22 - 25

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

SEPTEMBER 11 - 14

FMC
Furniture Manufacturing China
Shanghai, China
www.furniture-china.cn

11 - 14

42th CIFF
Shanghai, China
www.ciff-sh.cn

OCTOBER 13 - 17

High Point Market
High Point, North Carolina
<http://www.highpointmarket.org>

16 - 19

Expo SICAM
Pordenone, Italy
www.exposicam.it

EXPOS 2019

JANUARY 16 - 18

Magna Expo Mueblera Industrial
Magna Expo Mobiliario e Interiores
Ciudad de México
www.hfmexico.mx

27 - 31

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

MARCH 8 - 11

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

9 - 12

International Furniture Fair Singapore
IFFS
Singapore, Singapore.
www.iffs.com.sg

18 - 21

CIFF
Guangzhou, China
www.ciff.furniture

26 - 29

FIMMA BRASIL
Bento Gonvalves, Brasil
www.fimma.com.br

28 - 31

INTERZUM
Guangzhou, China
www.interzum-guangzhou.com

MAY 21 - 24

INTERZUM
Cologne, Alemania
www.interzum.com

27 - 31

LIGNA
Hannover, Alemania
www.ligna.de

Feria IWF 2018 en Atlanta con más de 1,100 expositores

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.

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.

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.

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



La plataforma
oficial del
INTERIORISMO

EXPO MUEBLE INTERNACIONAL

 EN EXPO GUADALAJARA

15 | 16 | 17 | 18

AGO 2018




México **diseña**



V Encuentro Nacional de
INTERIORISMO

Guadalajara
MODA EN MUEBLE

WWW.EXPOMUEBLEINTERNACIONAL.COM.MX 





Herrajes Alemanes para muebles mexicanos que complementan tu diseño de mobiliario con alta durabilidad

Los Herrajes Hettich te permiten instalar y sistematizar tu propuesta de mobiliario para que además de un hermoso diseño puedas ofrecer durabilidad y resistencia al mobiliario para cocinas.

www.hettich.com Tel. CDMX (55) 5592 2212 GDL (33) 3825 5846

Technik für Möbel


Hettich