

MAGAZINE

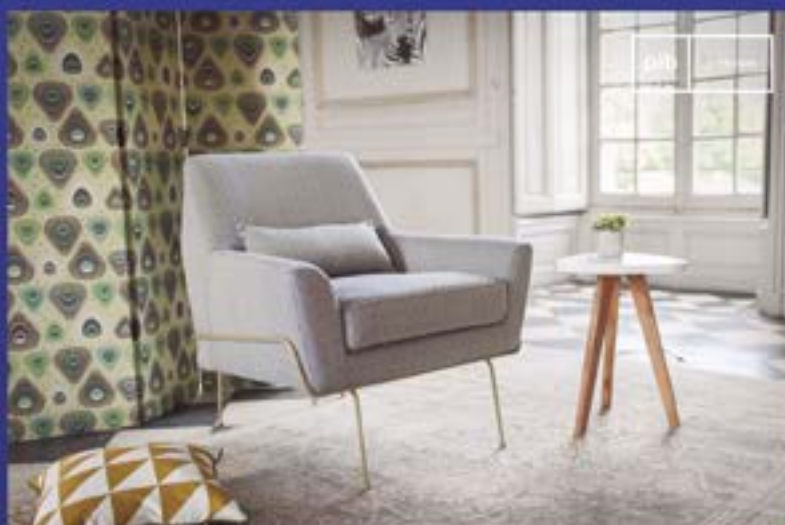
REVISTA

PORTE

International Furniture Industry Magazine / Comunicación entre empresarios muebleros

online

www.revistaporte.com



Firman alianza AMPIMM y Magna Expo Mueblera
Las Vegas Market Invierno 2019 del 27 al 31 de enero



LAS VEGAS
MARKET

**EXPO MUEBLE
INTERNACIONAL**

GUADALAJARA

MODA

EN MUEBLE

13 AL 16 FEBRERO 2019

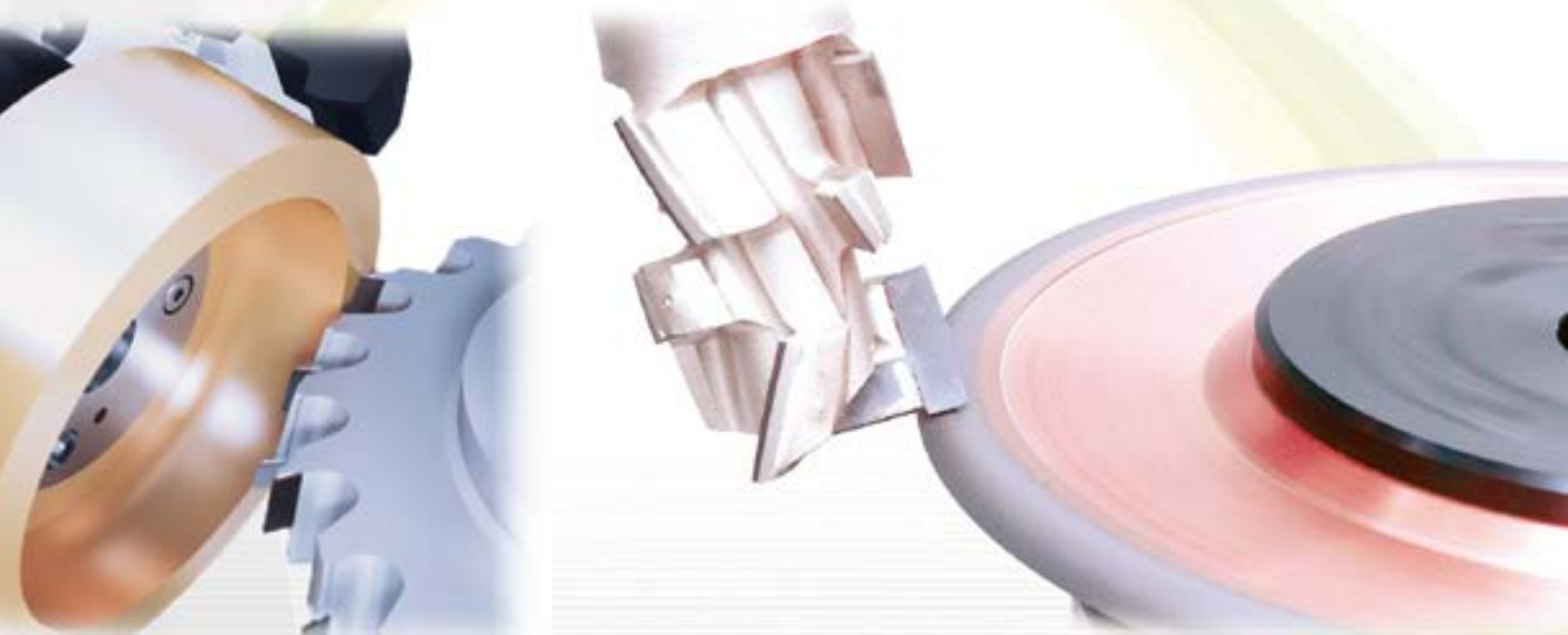
EXPO GUADALAJARA

www.expomuebleinternacional.com.mx





Por fin en México, el centro de servicio más innovador de Latinoamérica para afilado de herramientas de **Diamante Policristalino PCD.**



Durabilidad

Logramos duplicar la vida de tus herramientas de corte, gracias a nuestras máquinas de afilado CNC.

Productividad

Consigue cortar 5 veces más rápido con un terminado perfecto utilizando nuestras herramientas helicoidales.

Innovación

Variación de diseños para dar solución a tus necesidades.

Entrega Express

- Máximo 2 días en afilado de herramientas.
- 1 día en herramientas nuevas de nuestro stock.
- 8 días en afilado de diamante



Conoce más en nuestras redes sociales.

@sistemasalemanes



www.sistemasalemanes.com.mx

Contenido

183

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

Lucia 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



7 *Guía para vender Muebles Online*

10 *Coppel pospone su salida a BMW*

12 *Crecen 12% ventas de Famsa; viene su mejor temporada del año*

14 *Aplique esta técnica para conocer mejor a sus compradores de muebles*

18 *Las dos caras de Sears: USA y México*

19 *Buen Fin inicia la mejor temporada de ventas para muebleros*

20 *Design House muestra lo mejor del diseño mexicano en 2018*

22 *Informe revela cómo vivimos; la vida en el hogar está cambiando en todo el mundo*

26 *Ventas Online impulsan crecimiento de Elektra*

28 *Ventas récord de Ikea: 38 mil 800 millones de euros*

30 *Firman Alianza AMPIMM y Magna Expo Mueblera*

34 *Crean línea de muebles inspirada en Star Wars*

36 *Diseño Italiano de Muebles*

44 *Bienvenida la Magna Expo Mueblera Industrial 2019*

48 *La 10a. edición Feria SICAM reunió a la élite de la industria del mueble en Pordenone*

52 *CIFM / Interzum Guangzhou*

54 *Feria AWFS en Las Vegas; Julio 17 al 20 de 2019*

56 *Expo Mueble Baja California 2019 será del 17 al 19 de Mayo*

57 *Fimma Maderalia próxima edición será en 2020*



DATOS DE CONTACTO

¡NUEVA TELA!

Indonesia



www.acopol.com.mx / contactogdl@acopol.com.mx / www.silvana.mx

Editorial

183

Entre proveedores y fabricantes es muy perceptible una nueva relación comercial, de poca confiabilidad, pero al final se han depurado las opciones y cada vez más los actores son los mismos en las diferentes puestas en escena.

Las exposiciones tenderán a unificarse, esa es la inclinación en el mercado internacional y México no será la excepción, habrá solidaridad comercial inmediata porque así lo marca la necesidad de ser eficiente en los recursos y potencializar el ofrecimiento de cada metro cuadrado de exhibición.

El mercado dirá la última palabra, pero los tiempos de cambio ya se perciben en la piel como el invierno por llegar.

Evolución

Los cambios habrán de realizarse y conforme a su condición general siempre será para presentar una mejora; la transformación necesaria llegará; la evolución será parte del sector del mueble en México.

El quién y cómo corresponde a cada cual reconocerlos, pero la 4a. Transformación de México parece permear a la industria del mueble.

Lo vemos entre fabricantes y compradores mayoristas, la relación cambió desde hace poco más de dos lustros para bien o para mal de acuerdo a la óptica de cada cual y en la actualidad se mantiene una constante interacción e intercambio de nombres entre clientes/vendedor.

Francisco Barrera Del Real



Guía para vender muebles Online

Como en todo negocio, desde la venta de diamantes, hasta uniformes de trabajo, las tiendas de muebles tienen pequeños secretos ocultos para la generación del éxito. ¿cuáles podrían ser?

Entre otros, existe la posibilidad de que compren muebles por unos cientos de pesos y los vendan por varios miles.

Puede que te enoje un poco como consumidor cuando veas marcas reconocidas que favorecen esta posibilidad, pero que le brinda una oportunidad de negocio maravillosa al retail (menudeo).

Regularmente, las tiendas de muebles han tenido gastos generales extremadamente bajos, y los márgenes de ganancia explican en gran medida por

qué se ven tantas tiendas minoristas de muebles finos y ropa de cama.

Sin embargo, cuando se aprende a vender muebles en línea, los márgenes pueden aumentar aún más.

Al igual que todos los negocios en línea, no es tan sencillo comenzar a ganar toneladas de dinero de inmediato. Sin embargo, la industria del mueble es una opción lógica, ya que las recompensas pueden ser considerablemente más altas que las de otras industrias.

El negocio del mueble tiene un gran potencial sin explotar y en México es aún mayor porque está apenas en desarrollo este canal.

Otra razón por la que nos gusta la idea de vender



carezza
diseño en piel

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

www.carezza.mx



muebles en línea es debido a la necesidad. Los niños se dirigen constantemente a la universidad con necesidad de muebles nuevos o usados en sus casas que aún no han sido comprados. Lo mismo se puede decir para cuando se gradúen. Y cuando compran una nueva casa. Y cuando empiezan una familia.

Se requieren sillas, sillones, mesas, escritorios y cualquier otro tipo de muebles que pueda imaginar para llevar una vida normal (y más fácil). Su empresa no tiene que preocuparse por quedarse sin compradores, ya que cada persona en el mundo es técnicamente un comprador.

Debido a lo gratificante que puede ser la industria del mueble, aquí algunas sugerencias para alcanzar las metas de su negocio.

1: Encuentre un proveedor mayorista de muebles de buena reputación y calidad

Al igual que con todos los productos que se venden en línea, primero debe buscar un proveedor de confianza que le venda de mayoreo.

Con los muebles, se vuelve un poco complicado ya que estamos hablando de grandes piezas de mercancía. Realmente no puede hacer crecer un negocio de muebles almacenando todo el inventario en un mínimo de espacio.

Sin embargo, existe la posibilidad de que pueda cambiar eso a corto plazo y luego optar por un almacén o instalación de almacenamiento a medida que crezca. Por lo tanto, esas son sus opciones al comprar a un mayorista. No es imposible hacerlo, y definitivamente ganarás mucho dinero si puedes mover el inventario, pero no debes olvidarte del almacenamiento.

Cuando se trata de encontrar un mayorista, depende de qué tipo de muebles le gustaría vender.

Por ejemplo, la búsqueda de muebles en Alibaba ofrece miles de resultados. Al enfocarse en internet, habrá que buscar en función del tipo de producto deseado. De esa manera, no tiene necesidad de examinar la interminable lista de proveedores que venden muebles.

Pero en México, la mejor opción de búsqueda siguen siendo las exposiciones al mayoreo, las cuales tienen su calendario de realización; enero, febrero, agosto, son meses para contactar fabricantes de muebles.

En cuanto a dropshipping (la entrega directa del fabricante al comprador de menudeo), esto es



mucho más fácil. Sin embargo, debe recordar que sus márgenes de ganancia van a disminuir debido a la configuración. Una vez que encuentre un producto que le guste, póngase en contacto con el proveedor para obtener más información sobre ellos y sobre la posibilidad de vender directo.

Un consejo que probablemente hayas escuchado un millón de veces:

Siempre intente establecer una buena relación con los proveedores porque es probable que compre más de ellos en el futuro.

Ya sea que elija la compra al por mayor o el envío directo, siempre debe seguir las mismas reglas:

1. Establece una persona de contacto con la que siempre hablarás.

2. Obtener muestras del proveedor. Dado que se trata de muebles, es posible que tenga que conformarse con un producto más pequeño, pero la mayoría de los proveedores deberían poder proporcionarlo. Si no, simplemente compre algunos productos a precio mayorista y luego véndalos a sus clientes.

3. Haga su investigación. Consulte las revisiones, la calidad del producto y cualquier información que pueda encontrar sobre la compañía en línea. Muchas



En su lugar, puede utilizar una plataforma de comercio electrónico, que proporciona alojamiento, herramientas de diseño, funciones de marketing y pasarelas de pago para comenzar a vender en línea hoy.

Hay una lista de plataformas de comercio electrónico. Investigue cada uno de ellos, pero para esta explicación.

Pasos a seguir:

1. Genere un sitio web para venta Online.
2. Nombre un dominio que reflejará de qué se trata su negocio.
3. Crear un catálogo.
4. Cree una página de inicio hermosa con galerías de productos, su logotipo, el botón "Comprar" y cualquier otra cosa que desee mostrar.
5. Conecte una pasarela de pago para que los clientes puedan pasar por su tienda y realizar compras.
6. ¡Abra tu tienda y comienza a comercializar!

de estas empresas no tienen sitios web, por lo que es una gran ventaja si lo tienen.

4. Establezca condiciones de pago, tiempos de entrega y cuánto va a comprar.

Si está considerando realizar un envío directo, la tarea es muy detallada, desde la forma de pago, hasta el medio de entrega, así como la disposición del producto en su propio sitio web.

Después de realizar una venta, un sistema de pedidos electrónico envía la información al proveedor, quien luego empaqueta el producto y lo envía al cliente. Investigue y hay algunas opciones para este método de compra y establecidos en México.

Desde luego que hay muchos artículos de muebles que probablemente deban ser recogidos o enviados de una manera especial, pero si los proveedores ya envían una mueble de alguna manera, esto significa que todo tipo de mueble también podrá enviarse. O simplemente será tarea del proveedor.

2: configure una tienda en línea hecha solo para muebles. Hacer un sitio web de venta de muebles es mucho más fácil de lo que solía ser. Hoy en día no necesitas un grado de desarrollo o no hay necesidad de mucho conocimiento sobre codificación.

3: Aprenda cómo vender muebles en línea con estrategias de marketing profesional. Comercializar muebles es ligeramente diferente a otros productos.

- **Haga una lista de correos electrónicos (ventas, servicio, entrega, pagos, etc) y coloque formularios de suscripción de correo electrónico en su sitio. De esta manera, puede enviar recibos, boletines, actualizaciones de publicaciones en el blog y otros correos electrónicos para que las personas regresen a su tienda.**

- **Aunque los muebles no funcionan tan bien en las redes sociales, todo depende de a quién te dirijas. Mucha gente está en mejoras para el hogar y diseño de interiores. Entonces, piensa en esto cuando hagas anuncios de Facebook y publicaciones de Instagram.**

- **Asóciese con diseñadores de interiores y profesionales de bienes raíces para poner sus productos frente a los clientes.**

- **Utilice promociones y cupones frecuentes para establecer una base de clientes al comenzar. Esta es solo una guía de referencia para la venta Online de muebles, el resto es de su propia iniciativa.**

Oliver McClain, marketing adviser.

Coppel pospone su salida a BMV



Grupo Coppel, un minorista que además tiene empresas de actividad financiera, pospuso indefinidamente un esperado plan para lanzar una oferta pública inicial este año por más de mil millones de dólares, de manera indefinida pospuso su Oferta Pública Inicial, según diversas fuentes entre ellas Reuters.

El conglomerado, que posee tiendas departamentales y un banco, había contratado a Bank of America Merrill Lynch y Morgan Stanley para coordinar la oferta que buscaba levantar los recursos, señalan las fuentes. La operación habría sido la mayor en el mercado mexicano en años.

La compañía, propiedad de la multimillonaria familia Coppel, había planeado presentar los documentos de la operación ante las autoridades tan pronto como esta semana, pero los dueños cambiaron de parecer en días recientes.

Representantes de la empresa no se han manifestado al respecto públicamente. Voceros de Bank of America Merrill Lynch y Morgan Stanley declinaron pronunciarse están en la misma tesitura.



Coppel, que empezó como una tienda en Sinaloa, ahora comercializa electrodomésticos, muebles y ropa en más de mil 400 establecimientos, además de ofrecer financiamiento mediante un banco.

Una de las fuentes informó que la decisión de posponer la oferta obedece a una división generacional en la familia, donde los miembros de mayor edad se oponen.

El mercado mexicano se ha quedado atrás con respecto a otros emergentes en el número de ofertas públicas y durante 2018 apenas ha visto debutar una empresa, principalmente por la incertidumbre asociada a la renegociación del TLCAN y las elecciones presidenciales.

Coppel

Siguen las buenas noticias para Elektra

La utilidad neta de Grupo Elektra fue de 6,443 millones de pesos durante el tercer trimestre de 2018, lo que representa un crecimiento de 125% con respecto a lo reportado en el mismo periodo de 2017. La empresa comercial y financiera reportó el pasado 23 de octubre a la Bolsa Mexicana de Valores que sus ingresos consolidados crecieron 10%, como resultado de incremento de 13% en ingresos financieros y de 4% en ventas comerciales.

El aumento de ingresos financieros a 16,756 millones de pesos a partir de 14,831 millones de pesos del año previo refleja, en buena medida, un incremento de 19% en los ingresos de Banco Azteca México.

“El crecimiento en ventas del negocio comercial a 8,601 millones, a partir de 8,260 millones de hace un año, resulta de estrategias que permiten generar una experiencia de compra superior, con mercancías que satisfacen de manera efectiva las necesidades de millones de familias, óptimo servicio al cliente y las condiciones más competitivas del mercado”, comenta la compañía.



En los últimos trimestres, dichas estrategias tienen un impulso adicional con la puesta en marcha de un nuevo formato de tienda, con mayor superficie, que incluye una extensa variedad de mercancías y servicios, para satisfacer a un número creciente de



CALEGRIS **IMPORTEC**
MAQUINARIA PARA MADERA

ROVER K

UN SOLO CENTRO DE MECANIZADO PARA REALIZAR MUEBLES HECHOS CON PANELES Y CON MADERA MACIZA

DISEÑADO PARA LOS ARTESANOS QUE DESEEN AUTOMATIZAR LA PRODUCCIÓN Y PARA PEQUEÑAS Y MEDIAS EMPRESAS QUE TRABAJAN CON PRODUCTOS PERSONALIZADOS.



JADE 240

ES UNA GAMA DE CANTEADORAS MONOLATERALES AUTOMÁTICAS CREADA ESPECIALMENTE PARA ARTESANOS Y EMPRESAS QUE BUSCAN SOLUCIONES FLEXIBLES Y UNA PRODUCCIÓN PERSONALIZADA Y FÁCIL DE USAR EN UN ESPACIO REDUCIDO.

TECNOLOGÍA QUE PERMANECE

BIESSE
WOOD DIVISION

www.importec.com.mx

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

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



clientes. De igual forma, las operaciones Omnicanal de Grupo Elektra, con su tienda en línea, a través de la que se comercializan miles de productos.

Elektra

Crecen 12% ventas de Famsa; viene su mejor temporada del año



Con la tendencia que registra actualmente en sus números, Grupo Famsa se muestra positivo hacia lo que viene para los siguientes meses y el arranque del 2019.

El dinamismo que registra el consumo a lo largo del año es uno de los factores principales que conlleva a tener proyecciones favorables para el futuro inmediato y al mediano y largo plazo.

Además, en este ecosistema, en donde el crédito es el mejor aliado de la empresa (más del 80% de sus ventas son a crédito), Famsa ve con buenos ojos el panorama para el mercado mexicano e incluso estadounidense.

Abelardo García, director de Finanzas de la empresa adelantó que por lo pronto ya se encuentran listos para su mejor temporada del año: la recta final.

“Estamos muy activos para que en esta última parte del año y que es el periodo más importante en ventas para nosotros se pueda seguir dando una oferta tanto de productos como de alternativas de crédito para los clientes”, subrayó.

La compañía empieza a prepararse para noviembre y diciembre en la primera mitad del año. Algunas de las categorías donde esperan mayor movimiento en la temporada decembrina son electrónica y línea blanca.

“Hay varios picos en nuestro negocio, uno es la navideña, incluyendo el Buen Fin, y otro es mayo, pasando ese mes por el Día de las Madres, la gente de compras empieza a organizarse por las categorías de producto y los inventarios que se van a requerir para hacer frente a la temporada”, comentó.

En el tercer trimestre de 2018, las ventas netas crecieron 12.2% a 4,775 millones de pesos (mdp), en comparación con lo registrado en el mismo periodo de un año antes. En tanto, el flujo operativo (EBITDA) aumentó 7.9% a 395 mdp, mientras que la utilidad neta cayó 92%.

“En México, la actividad comercial dirigida al mercado objetivo de cada región y al impulso del canal de cambaceo contribuyeron a un alza generalizada de las principales categorías de bienes duraderos, así como al origen de préstamos personales durante el tercer trimestre de 2018”, indica el reporte financiero de la compañía.

Famsa

GRUPO MEDARA

EQUIPO PARA EL ARTESANO MAS EXIGENTE

stiles

HOMAG



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



Trabajamos con dos de los proveedores mundiales líderes en fabricación de equipos de alta tecnología, le ofrecemos máquinas 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

Aplique esta técnica para conocer mejor a sus compradores de muebles

¿Conoce bien a sus compradores de muebles? Una de las claves en el éxito de cualquier negocio es conocer bien a sus clientes y poder representarlos visualmente. Descubra aquí una sencilla técnica para conocer mejor a sus clientes.

¿Qué le conviene saber de sus clientes?

Hay cuatro categorías de información que conviene que obtenga:

Información demográfica: Aquí engloba datos como el rango de edad, el género, la ubicación geográfica, el nivel de renta y la ocupación.

• **Intereses:** Sus intereses, aficiones, gustos, marcas que sigue, etc., dice mucho de lo que es. Para las marcas esta información es sumamente relevante porque todos ustedes, como consumidores, gastan mucho dinero en aquello que les gusta, ya



sea practicar su deporte favorito, viajar a la playa, calzar zapatos a la moda.

• **Medios:** ¿Qué tipo de sitios web visitan sus clientes habitualmente? ¿Qué redes sociales utilizan? ¿Qué contenidos de video ven más?

• **Momentos vitales:** Esta información es muy relevante para el mundo del mueble. A menudo, la adquisición de muebles está vinculada a un momento importante en la vida de las personas, puede ser la compra de una vivienda, formar pareja e irse a vivir con ella, la llegada de un nuevo miembro a la familia o la mudanza a otra ciudad o país.

¿Dónde encontrará información sobre sus clientes?

Hay dos vías principales para conseguir información de sus clientes:

Canal offline: Es algo que hace de forma intuitiva... habla, conversa, observa a sus consumidores y a la competencia. Este tipo de información es muy valiosa, pero tiene un inconveniente: a menudo no sirve para evaluar o analizar a los consumidores en una zona geográfica amplia, como puede ser su ciudad, estado o país. Para ello, emplee el canal online.

Canal online: Estas herramientas que le ofrecen información muy relevante, están avaladas por grandes firmas y son gratuitas. Google, de todas sus herramientas, destaco tres:

- **Trends:** Aquí podrá ver qué tendencias hay sobre muebles, decoración, marcas, etc.

- **Google Ads:** Con sus herramientas de planificación para el buscador y para la red de display puede investigar la audiencia potencial en una zona del país y sus intereses.

- **Google Analytics:** Si tiene un sitio web y/o un blog, use esta herramienta para conocer qué hacen los usuarios cuando visitan el sitio y cuál es su perfil demográfico e intereses.

Existen otras herramientas similares, como:

- **Facebook Audience Insight:** Ofrece información similar a la de Google Ads, con algo más de detalle sobre los intereses.

- **Similarweb:** Le permite "espíar" a la competencia, ver cuántos usuarios recibe su web y qué perfil demográfico tiene.



VESPER
CHRISTOPH JENNI / DESIGNER

Cuicláhuac 133
Col. Barragán y Hernández
C.P. 44450, Guadalajara, Jalisco.
Tel: +52 (33) 36190601
www.colos.it

COLOS
ITALY



Aquí un ejemplo:

En este ejemplo, el matrimonio Romero representa el perfil principal de su negocio (hipotético) de salones y dormitorios para el hogar. Son personas de más de 50 años, con una vida y trabajo estables, que ven a sus hijos abandonar el hogar. De repente se encuentran con espacio en la casa que quieren reacondicionar.

Gracias a la investigación previa, sabe cuáles son sus gustos, intereses y preocupaciones principales. También sabe cómo podemos llegar a ellos mediante acciones comerciales en internet.

Dibuje a sus clientes

Cuando digo dibujar, literalmente me refiero a que le ponga una imagen que identifique a cada perfil de comprador. Puede dibujarla o tomarla de Internet, y añada un nombre y un apodo que lo describa. Todos los negocios tienen un perfil de clientes principales, y uno o dos perfiles de clientes algo menos importantes pero que interesa cuidar. Le animo a que haga el retrato de estos dos o tres perfiles.

Si su empresa lleva años en el mercado, ya tendrá una cierta imagen de sus clientes, pero haga esta tarea porque seguro que va a descubrir nuevas cosas. Y si su empresa es nueva, hágalo para orientar bien sus campañas a las personas relevantes para su negocio. Esto facilitará que visualice a sus clientes en todo momento y los tenga en mente cada vez que emprenda una acción de comunicación. ¡Se lo aseguro!

¿Podría hacer algo similar con sus perfiles de compradores? No es complicado hacer esta tarea; además de ser imprescindible, es una tarea divertida y le servirá para armar su plan de marketing. Esta estrategia está diseñada para simplificar el trabajo de marketing, obtener sensación de control y poder enfocarse en lo importante, la relación con los clientes.

Fuente:

<http://masmadera.net/conoce-mejor-a-tus-compradores-de-muebles/>





PEGAMENTOS

PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE



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**



▶ FORMULAMOS ADHESIVOS ESPECIALIZADOS
SEGÚN SUS NECESIDADES.

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

QUINBAJA.COM

Las dos caras de Sears: USA y México



El pasado 15 de octubre 2018 la compañía Sears Holdings se declaró en bancarota y solicitó protección de acreedores en ante el Tribunal de Quiebras de Estados Unidos en la ciudad de Nueva York. Esto por lo alto de sus deudas y los cada vez más pocos compradores en sus tiendas.

De acuerdo con algunas fuentes, la gota que derramó el vaso fue una deuda por 134 millones de dólares que debía pagarse ese mismo lunes 15 y la compañía no pudo saldar.

Sears solicitó el amparo del Capítulo 11 de la Bancarota. Cerrarán 142 tiendas no rentables para fin de año: se prevé que haya liquidaciones en esas mismas tiendas y, en noviembre 46 tiendas no rentables cierren sus puertas.

Sears inició en la década de 1880 a través de un servicio de ventas por correo y, durante muchos años, llevó el nombre de Sears, Roebuck & Co. Su mayor crecimiento se registró después de la Segunda Guerra Mundial. Sin embargo, en los últimos años, la empresa en Estados Unidos acumuló cada vez más pérdidas y se rezagó respecto a su competencia, principalmente Walmart.

Pero en México, la cadena vive una situación muy diferente, pues sus operaciones están en manos de Grupo Sanborns desde hace más de dos décadas.

Sears abrió su primera tienda en México en 1947. En ese entonces, la cadena era subsidiaria de Sears Roebuck, la empresa estadounidense que ayer entró en bancarota. Medio siglo después, en 1997, Grupo Carso —propiedad de Carlos Slim— adquirió de Sears Roebuck una participación accionaria del 85% en Sears México, que aumentó a 99% en 2016, de acuerdo con el informe anual de la empresa.

Con esta operación, Sears México se deslindó de las operaciones de la cadena estadounidense y se consolidó dentro de Grupo Sanborns (el negocio comercial de Carso). Y al contrario que su homónima en Estados Unidos, Sears México está lejos de estar en crisis.

En los últimos 20 años, la compañía ha duplicado su tamaño: pasó de tener alrededor de 40 tiendas a 95. Por el contrario, Sears Roebuck cerró 70% de sus tiendas —sin contar Canadá y K-mart— en 10 años.

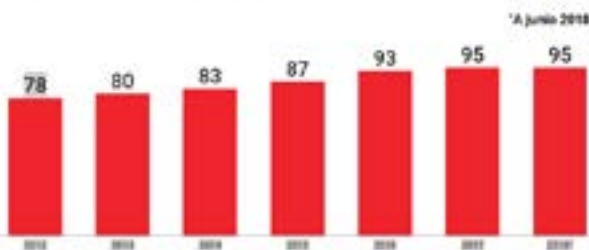
En el mercado de valores, en el último año, el precio de las acciones de Sears Roebuck cayó 95%. Aunque el precio de Grupo Sanborns también ha bajado, el descenso es de 11%.

A nivel de ventas, Sears Roebuck lleva 10 años consecutivos de caídas: sus ingresos pasaron de 53,000 millones de dólares (mdd) en 2007 a 16,700 mdd en 2017. En esa década, los ingresos de Grupo Sanborns crecieron en promedio 6% anual.

Sears aporta poco más de 50% de los ingresos de Grupo Sanborns. Y un consenso de Bloomberg entre Casas de Bolsa pronostica que el desempeño positivo de la firma continuará. Para 2018, se prevé que tanto sus ingresos como su flujo operativo (Ebitda) crezcan 6% anual.

Fuentes: Grupo Sanborns, Sears Roebuck.

Tiendas Sears en México 2012 - 2018



FUENTE: Grupo Sanborns

Buen Fin inicia la mejor temporada de ventas para muebleros



La iniciativa comercial del Buen Fin ha resultado relativamente exitosa pese a que el año pasado 2017 no se llegó a la meta esperada (100 mil millones de pesos) como en años anteriores que sí se habían alcanzado las expectativas.

La primera versión se realizó en el año 2011 y desde entonces el mes de noviembre México es testigo de un evento comercial de suma importancia para cientos de marcas y retailers en todo el país, El Buen Fin. Se trata de una iniciativa del Consejo Coordinador Empresarial en asociación con instituciones bancarias, organizaciones del sector privado y el gobierno federal que, inspirados en eventos como el Black Friday, promueve distintas ofertas y descuentos con el fin de incentivar el gasto por parte de los consumidores.

En su última edición, acorde a diversas fuentes, participaron un total de 12 mil 210 empresas, se generaron ventas por 94 mil millones de pesos (4 por ciento más que en la edición de 2016), las franquicias incrementaron sus ventas hasta 40 por ciento, los hoteles participantes registraron hasta un 90 por ciento de ocupación y en lugares como la Ciudad de México se estima que se generaron hasta 17 millones de pesos en ventas.

El gran ganador del 2017 fue el e-commerce

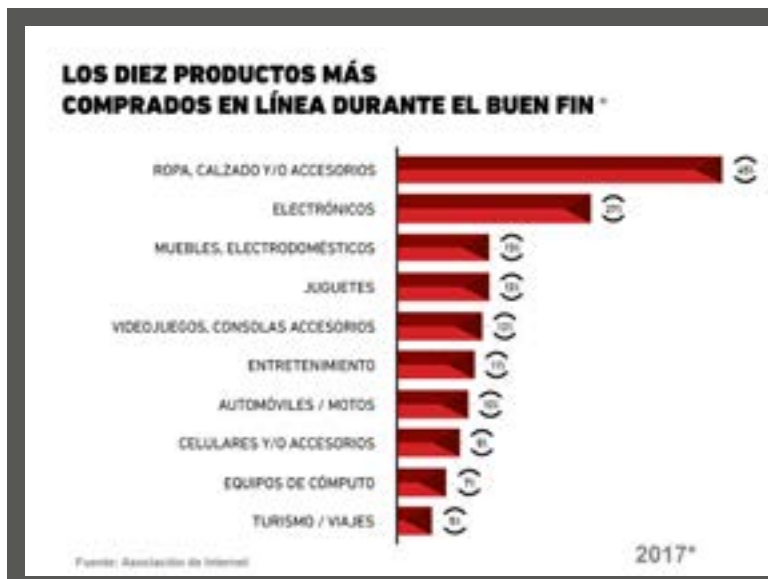
que, según datos de la Asociación Mexicana de Venta Online y la Asociación de Internet Mx, tuvo un incremento en ventas del 43 por ciento, casi 2 de cada 10 internautas participaron en la iniciativa.

Se sabe que la mayoría de los participantes de la edición pasada son personas de un nivel socio económico medio con un rango de edad que va desde los 18 hasta los 44 años, y que las categorías de productos preferidas por los compradores fueron ropa, calzado y accesorios, electrónicos y muebles/electrodomésticos, aunque llama la atención el regreso del turismo al listado.

En general, se atribuye el éxito online de este evento comercial a que los compradores en línea ya son más maduros y están más pendientes de los datos importantes al momento de comprar.

Para el sector del mueble la buena noticia es su posición en el 3er lugar de las preferencias de compra vía internet, como lo refiere la gráfica, por lo que las expectativas son alentadoras para las mueblerías y sitios de venta de muebles en línea.

www.elbuenfin.org



Design House muestra lo mejor del diseño mexicano en 2018

CIUDAD DE MEXICO, 25 de octubre de 2018 - / PRNewswire/ -- Este año el evento anual Design House se celebró en Monte Líbano, en Lomas de Chapultepec, donde una casa hasta hace poco abandonada fue transformada por 24 despachos de diseño, arquitectura e interiorismo.

Covadonga Hernández, del despacho de interiorismo MarqCo Diseño, se dio a la tarea de crear un espacio de trabajo que a la vez invitara a la relajación. “O sea, que estés muy a gusto aquí, que quieras estar”, explica la directora general del estudio.

Su ambiente, dominado por una amplia mesa con cuatro sillas y rodeado de paredes de estantes para libros, se acomoda bien para trabajos en grupo. Pero también puede ser disfrutado por una sola persona, ya que incluye una chimenea y un sillón para sentarse a leer un libro y despejar la mente o tomar un café reparador.

Rompiendo con las típicas plantas, MarqCo invitó a unos artistas muralistas, que crearon un mural de una selva que destaca diferentes tipos de palmas. “Realmente quieres estar en ese espacio y olvidarte del mundo exterior”, dice Hernández.

MarqCo trabajó con materiales de Knauf, fabricante global de placas de yeso y sistemas de construcción en seco y patrocinador de Design House. Sus experiencias con los productos de la empresa alemana hablan de la importancia de los materiales que conforman las bases para todo lo demás.

MarqCo utilizó las placas de Knauf para tapar muros, quitar columnas y desniveles que encontró en el piso y crear así una base nueva a partir de la cual colocar los materiales finales.

“Puedes crear un espacio en un día. Es muy fácil de utilizar, se coloca muy fácil, también es muy fácil después de quitar y el resultado es perfecto”, dice Hernández, quien fundó MarqCo en 1997. “O sea, te queda un muro muy limpio que puedes pintar o que puedes tapar con un papel tapiz o puedes hacer lo que quieras con él”.

Las placas ligeras de Knauf, además, se acomodan a la tendencia de la industria del diseño y el interiorismo, que favorece la versatilidad que dan materiales que son fáciles de colocar como también de quitar, conforme cambian las necesidades de un hogar que crece o se reduce. “Tienes muchas más facilidades de levantar muros, de crear espacios y después, quizás, modificarlos sin tener que hacer una demolición”, explica Hernández.

Más información sobre Design House en:
<https://news.verb.company/2018/10/24/design-house-cuando-el-diseno-se-inspira-en-los-personajes-de-mexico/>

FUENTE Knauf Group



LA SOLUCIÓN MÁS COMPLETA EN SISTEMAS DE CAJONES

Sistema de cajones Impaz
Simplemente el cajón ideal

- Fácil armado e instalación
- Ensamble perfecto
- Múltiples aplicaciones y configuraciones
- Durable, funcional y de fácil mantenimiento
- Diferentes alturas de cajón: 85mm, 117mm, 149mm y 213mm*
- Entrenar a un operario nunca fue más fácil!
- Alta seguridad en la apertura
- Ahorro y optimización de materiales de producción

¡Además es compatible con cierre suave y extensión total!

Con el respaldo y Soporte técnico Cerrajes para su óptima instalación**

*Consulta con tu asesor los modelos disponibles

**Solicita a tu asesor un catálogo de instalación y en caso necesario asesoría personalizada.

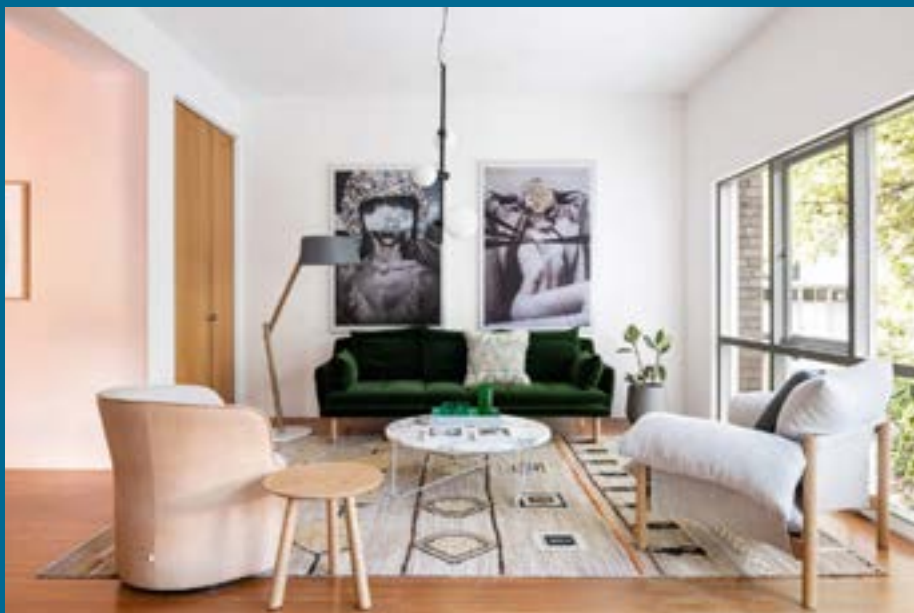
Consulta más información

Contáctanos en:

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

QUERÉTARO CDMX GUADALAJARA MONTERREY LEÓN MORELIA GUATEMALA

Informe revela cómo vivimos; la vida en el hogar está cambiando en todo el mundo



en el que las personas se sentían “más en casa” que en ningún otro sitio. El 20% de los participantes adujo que de ninguna forma se trataba del espacio en el que vivían. Dos años después, volvieron a preguntar, y descubrieron que el número aumentó un 15%, sobre todo en personas que viven en metrópolis. En otras palabras, el 35% de las que viven en grandes ciudades no se sienten para nada “como en casa”.

El informe, cuya encuesta muy sencilla se puede realizar a través de este enlace <https://lifeathome.ikea.com/>, atiende a cinco características propias

Todos los años se publica un informe sobre cómo viven las personas dentro del hogar y su grado de satisfacción con la vivienda en la que habitan. Desde 2015, la encuesta ha tratado temas como las rutinas matinales, el orden de la cocina o discusiones puntuales entre los miembros que comparten el espacio. Pero este año, tal y como admite ‘Fast Company’, ha adquirido un regusto más existencial. Entre sus prioridades está dilucidar la forma en que las personas llevan la soledad, los lazos de pertenencia o las consecuencias de vivir en grandes ciudades.

Solo el 57% de los que viven con su familia o en soledad afirman tener un sentido de pertenencia

de la vida en común: la privacidad, la seguridad, la comodidad, así como las sensaciones de propiedad y pertenencia. Todas ellas configuran lo que solemos llamar “hogar”. Aunque algunas tienen cabida en

otras áreas fuera del espacio privado. Como por ejemplo, la de pertenencia, que se puede obtener en la calle, la escuela o universidad o también en el trabajo. De

hecho, según el informe, casi una cuarta parte de las personas que viven con compañeros se sienten más cómodas que fuera de sus hogares.

Hace dos años, la compañía multinacional sueca Ikea preguntó a miles de personas cuál era el lugar

Al mismo tiempo, las viviendas cada vez se comparten más, aunque sea con fines lucrativos: un 25% de



OSLO

IMPOR-TEC

PATAS

PARA MUEBLE



METÁLICA



Descarga Nuestro
Catálogo en Línea

 OSLO Impor-tec

www.osloimportec.com

 ventasoslo@hotmail.com

Av. 20 de Noviembre No. 134 Col. Marcos Castellanos Ocotlán, Jal.
Tel: 01 (392) 923 24 39 / 01 (392) 925 55 40 / 01 (392) 923 12 19
Guadalajara, Jal. Tel: 01 (33) 2687 1553

los que viven juntos en un piso también alquila su espacio en Airbnb. Por otro lado, malas noticias en lo referente a la sensación de estar en un ambiente familiar, sobre todo para los jóvenes. El 53% de ellos no tienen la menor sensación de pertenecer a un hogar, a pesar de vivir en él. Solo el 57% de las personas que viven con su familia o bien en soledad tienen un sentido de pertenencia, y el número se reduce al 34% si viven con amigos o extraños.

La publicidad nos vendió que podíamos encontrarnos a nosotros mismos a través de las cosas. Y es mentira

“La publicidad nos vendió que podíamos encontrarnos a nosotros mismos a través de las cosas”, explica Amandolare. Esto quiere decir que los seres humanos buscamos personalizar nuestro área privada e íntima para desplegar toda nuestra personalidad a través de pósters, mesas y decoración de interior.

La “autoexpresión”

“La vida en el hogar está cambiando profundamente y por todo el mundo”, admite el informe en sus conclusiones. Casi un cuarto de la población mundial (el 23%), encuentra una falta de privacidad en el inmueble, teniendo que dejar su casa para disfrutar

Esta noción de “autoexpresión” choca con la irrupción de Ikea como líder empresarial en la fabricación y venta de muebles. “Hoy, en un medio en el que cada vez nos mudamos más, vivimos en alojamientos temporales, trabajamos desde nuestras habitaciones o compartimos espacio con desconocidos. La forma en que decoramos el espacio es más un fetiche tardío”, afirma Amandolare en ‘The Guardian’. Alison J. Clarke, profesora de Historia del Diseño en la Universidad de Artes Aplicadas de Viena, el éxito de la multinacional sueca tiene mucho que ver con esta idea. “La razón por la que Ikea ha triunfado tiene que ver con todo lo contrario a la autoexpresión”, opina. “Es la autoexpresión dentro de un repertorio limitado, sugiere temporalidad, como un



de un poco de tiempo de soledad, una cifra que sube al 33% en caso de vivir con amigos o desconocidos. “Vivimos más cerca que nunca el uno del otro”, reconoce Ikea. De igual modo, un tercio de las personas creen que viven en un lugar inseguro.

Todo ello da pie a pensar que la noción de hogar está cambiando definitivamente. La vivienda fija cada vez se está volviendo menos permanente, un adjetivo que ahora parece ser sustituido por “transitoria” y, como resultado de esto, una gran falta de “autoexpresión”, tal y como explica Sarah Amandolare, periodista de ‘The Guardian’. La decoración viene relacionada con la “autoexpresión” desde principios del siglo XX.

lugar de transitoriedad en vez de permanencia”.

¿Eres de los que se sienten cómodos y protegidos en su hogar?

A través de esa simple encuesta de cinco preguntas, podrás saber la calidad de tu hogar. Al final, se te marcarán una serie de valores con el nivel de comodidad, privacidad, seguridad y las sensaciones de propiedad y pertenencia que tienes con tu alojamiento.

<https://lifeathome.ikea.com/>

Conoce nuestras **líneas**, todo lo que necesitas para el diseño de tus muebles.



Reclinables



Sofá Cama



Banda Elástica



Accesorios de Tapicería



Patas



Mecanismos de Movimiento



Resorte



Accesorios Neumáticos

Construye y crea con nuestros **SISTEMAS DE SUJECCIÓN**



Ventas Online impulsan crecimiento de Elektra



Confirma que el tiempo de lanzamiento de un producto al mercado se redujo de años a semanas. Igualmente, el retailer logró pasar de dar de alta 20 productos a cinco mil productos por semana, lo cual tuvo un impacto positivo en las métricas del negocio. “Cuando combinamos la mejora en la tasa de conversión con el crecimiento en el tráfico orgánico, las ventas se dispararon 400%”.

Desde luego que al gestionar los datos de los productos y proveedores en una única solución, Elektra pudo publicar la información actualizada

Luego del transcurso de poco menos de un año de trabajo en conjunto con Stibo Systems, Grupo Elektra, el retailer especializado más grande de Latinoamérica, aumentó su crecimiento de ventas en casi 400%, gracias a que incrementó su catálogo de productos de dos mil a 50 mil en unas cuantas semanas y esto impulsó el tráfico a su sitio, que ahora es 2,6 veces mayor.

El aumento en su catálogo fue posible al integrar y centralizar su información a través de la gestión de datos maestros de producto (PMDM, por sus siglas en inglés), que consiste en un repositorio central para todos los datos de sus productos, permitiendo una entrada más rápida al mercado, con una mayor cantidad de productos, desde su canal de comercio electrónico. Asimismo, ofrece la posibilidad de incrementar las conversiones cross-sell y up-sell, al optimizar los procesos y vínculos.

“Hoy ya tenemos algo mejor diseñado, con jerarquías claramente estructuradas, donde solo hay una fuente de la verdad. Anteriormente teníamos muchas fuentes de información y no sabíamos a cuál hacerle caso”, expresó Juan Carlos García, director global de eCommerce & Omnichannel en Elektra.

sobre estos y ofrecer a sus clientes una selección más amplia de productos disponibles. La compañía también logró reducir la tasa de error de 20% que solían tener en algunas categorías a un 0,5%, ya que antes de la implementación del PMDM había veces en que lo que recibía el cliente no correspondía con la descripción del producto en la plataforma, debido a la descentralización de datos.

Además, durante Black Friday y Cyber Monday del año pasado, y la reciente edición de Hot Sale, Elektra tuvo mayor exposición. “La gente comenzó a entrar a Elektra.com.mx y se dio cuenta que tenemos una cantidad exponencial de productos, mucho más grande de lo que ellos habían visto en las tiendas físicas, y la experiencia de la navegación es muy buena. La calidad de los contenidos y la amplitud del catálogo fue una combinación muy positiva, impulsado por socios estratégicos como Stibo Systems”, indicó García.

El objetivo planteado por la compañía para este año es alcanzar los 100 mil productos en su catálogo y, eventualmente, en 2020 buscarán extenderlo a cinco millones de productos.

Elektra

fi *fincsa*®



Fundición 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

 @FundicionInyectadaDelCentro  @fincsamx  449 352 47 58

HECHO EN

MÉXICO

Ventas récord de Ikea: 38 mil 800 millones de euros

****Se prepara para ampliar a 3 mil su cartera de clientes con su presencia en México y Sudamérica.***

La compañía sueca de muebles y decoración Ikea ha alcanzado al cierre de su último año fiscal, que concluyó el pasado 31 de agosto, una facturación minorista récord de 38.800 millones de euros. Una cifra que representa un 1,3 por ciento más que el ejercicio precedente en términos absolutos y un crecimiento del 4,5 por ciento al excluir el impacto del tipo de cambio.

El impulso de sus resultados viene influenciado por su entrada en India y Letonia en el último año, prevé desembarcar próximamente en Sudamérica a través de una nueva franquicia, denominada Falabella, para alcanzar los 3.000 millones de clientes potenciales en 2025.

Inter Ikea Systems, sociedad que agrupa a todos los franquiciados de Ikea y propietaria del concepto Ikea, precisó que al cierre del ejercicio la firma

escandinava contaba con 422 tiendas repartidas en más de 50 países, después de las 19 aperturas realizadas durante el último año, mientras que en el ejercicio 2019 prevé la apertura de 15 nuevos establecimientos, incluyendo la inauguración el pasado mes de septiembre de su primera tienda en Baréin.

“Ikano Group ya llevó a cabo estudios de mercado y distribución relacionados con el establecimiento de tiendas IKEA en México. Inter IKEA Systems B.V. (el propietario de IKEA Concept y franquiciador internacional de IKEA) nos ha asignado el mercado de México”, de acuerdo con la página oficial de IKEA

En este sentido, la multinacional anunció que “en los próximos años” y a través de Falabella, una nueva franquicia del grupo, venderá por primera

vez los productos Ikea en Sudamérica, lo que permitirá “pronto” a los clientes adquirirlos en Chile, Perú o Colombia, mientras Ikea también prevé entrar en México, Estonia, Ucrania, Puerto Rico, Omán, Luxemburgo, Macao y Filipinas.

“Para 2025, tenemos el potencial de alcanzar e interactuar con 3.000 millones de personas”, declaró el consejero delegado de Inter Ikea Group, Torbjörn Lööf, destacando los planes de la compañía de ofrecer a los clientes “diferentes formas de comprar los productos Ikea”, incluyendo internet, tiendas

en el centro de las ciudades y en ubicaciones más remotas.

Asimismo, Lööf apuntó que la multinacional introducirá formatos de tienda “más pequeños” y ofrecerá una serie de servicios flexibles y asequibles.

Ikea





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 LÍNEAS
VENTAS@HERRAJESYMATERIALES.COM.MX



TEL. 3162-0779
CON 10 LINEAS



f/herrajesymateriales

www.herrajesymateriales.com.mx

Firman Alianza AMPIMM y Magna Expo Mueblera



AMPIMM
Asociación Mexicana de Proveedores de
la Industria Maderera y Mueblera, A.C.



¡ Se cancela toda edición posterior de Expo Ampimm !

Unen esfuerzos para fortalecer al sector de maquinaria y proveeduría

La iniciativa fue madurando durante más de dos años, las gestiones se fueron traduciendo de la intención a la realización, los obstáculos cedieron y al final las puertas se abrieron para darle la bienvenida a una alianza que, sin lugar a dudas, impulsará a los sectores de la madera y el mueble en México.

La noticia quizás sea una de las más alentadoras para la industria del mueble en el último lustro,

porque desde ahora la visión ha cambiado y la dirección tendrá un rumbo más definido en cuanto a la realización de una magna exposición para la fabricación de muebles en México.

“Los retos para la industria mueblera y la transformación de la madera son enormes, pero igual de grandes son las oportunidades” Bernd Rhode

La firma de la Alianza entre la Asociación Mexicana de Proveedores de la Industria de la Madera y el Mueble, A.C. (AMPIMM) y la Magna Expo Mueblera (Hannover Fairs México, S.A.) sella un acuerdo que beneficia y proyecta a ambas partes.

Desde luego que una primera interrogante quedó con una respuesta atingente: ¿Qué sucederá con Expo Ampimm?: en lo sucesivo se cancela y la edición 2019 no se efectuará. Todos los esfuerzos e iniciativas se redireccionarán hacia la realización de Magna Expo Mueblera Industrial 2019.

Hechos

Reconocidos socios de AMPIMM, entre ellos: Mauricio Rodríguez (Trycia), Manuel Domínguez (Guillas), Israel Días (Calegris Importec), Jorge Ballesteros (Sacsá), Jorge García (Renolit), Jordi Puigdomènech (Leitz), Carlos Cook (Cymisa),





encabezados por su presidente, Sr. Alejandro Tena (Mypsa), se presentaron al salón B del piso 19 del hotel Sheraton ubicado en Paseo de la Reforma de ciudad de México el miércoles 7 de noviembre 2018, para dar constancia de su decisión de integrar iniciativas con la Magna Expo Mueblera que año con año se realiza en el recinto de Centro Banamex en la capital del país.

Ahí les esperaban para la firma del acuerdo, Bernd Rhode e Eugenio Carrillo, entre otras personalidades



de Hannover Fairs México.

“Como presidente de Ampimm estoy muy contento de concretar esta alianza...Se cancela Expo Ampimm 2019. Ahora nos integramos en una sola exposición. Estamos aún en pláticas con las empresas expositoras que habían confirmado para Expo Ampimm 2019, desde luego que la mejor idea es que solo haya una sola exposición. Los contratos firmados se cancelarán, se realizará la devolución de los depósitos



correspondientes, hay detalles en el contrato que mantenemos en secrecía”, declaró Alejandro Tena en primera instancia.

“La opinión de todos los socios y de Consejo Directivo que somos quienes tomamos la decisión es de una decisión para bien de nuestra industria mueblera. La Asociación se formó para mejorar nuestra industria, estamos conscientes que en nuestro país se requiere mucha capacitación y



A la firma se presentaron: Eugenio Carrillo, director de proyectos de Magna Expo Mueblera; Bernd Rhode, director general de Hannover Fairs México; Alejandro Tena, presidente de Ampimm y Mauricio Rodríguez, integrante del Consejo Consultivo de Ampimm.

no solo en maquinaria, ese know how es lo que buscamos en Ampimm; el conocimiento y manejo de nuevos materiales, correcto uso de la maquinaria y con esta alianza fortalecemos esas necesidades”, declaró a PORTE.

Sobre la visión de la Magna Expo Mueblera a futuro, señaló: “nuestra visión es a largo plazo. La magnitud que pude alcanzar nos da un potencial enorme, al menos esta feria debe crecer un 50% pero la veo en los próximos años crecer hasta un 100%”.

Mauricio Rodríguez: “Ahora será solo un gran evento, la unión de los expositores que se tenían en ambas ferias ahora se concreta, será una exposición más eficiente, con más y mejores visitantes. Como empresa Trycia participaremos en esta renovada exposición”

Carlos Cook: “Finalmente logramos el acuerdo, teníamos tres años buscando esta alianza, había interés de ambas partes y ahora llegamos a un acuerdo que va a ser en beneficio de expositores,

visitantes, organizadores y de la industria mueblera. Esperamos en el futuro llegar a un acuerdo con la feria de Guadalajara para crear la exposición más importante de esta zona geográfica. Ese es el siguiente paso”.

Manuel Domínguez: “Como socio estoy de acuerdo con esta alianza. Como empresa me agrada el convenio porque hacíamos una exposición de poca monta cada uno y ahora será una muy buena feria”.

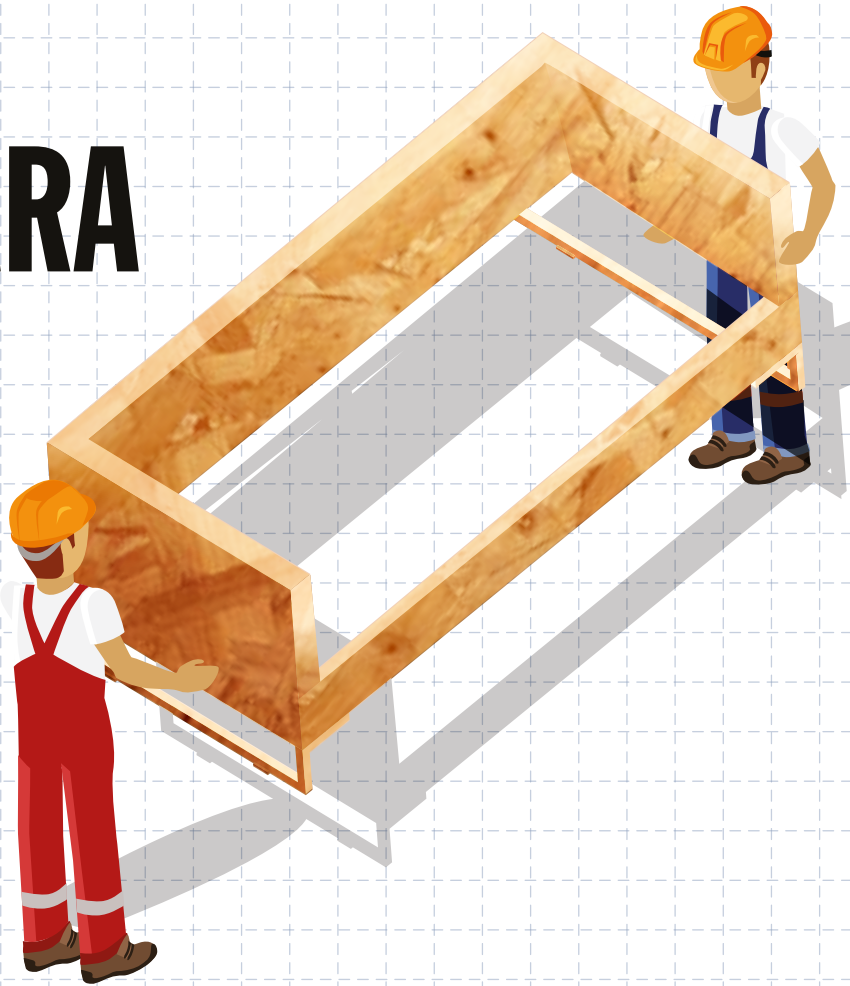
Israel Díaz: “Se alcanzó un objetivo muy importante para la industria del mueble, se reconoce el esfuerzo de Ampimm y Deutsche Messe.

Es un ganar-ganar para ambas partes. Ampimm hizo un buen trabajo en su exposición en los últimos años, ahora representará muchos metros cuadrados para la Magna Expo y mayor atractivo para los visitantes”.

Por: Francisco Barrera, periodista.



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:

 **Tableros y Maderas**

Crean línea de muebles inspirada en Star Wars



El lado oscuro no podía quedar fuera con este mueble que hace referencia a Darth Vader.



El diseñador de origen filipino, Kenneth Cobonpue, en colaboración con Disney, trae una nueva colección de muebles inspirada en la saga más famosa del cine, "Star Wars". Se trata de un conjunto de piezas donde la famosa guerra espacial se hace presente creando una singular fusión entre el diseño, personajes inolvidables y referencias de las películas.

Dentro de las piezas de la colección, entre sillas, cómodas y lámparas, se pueden visualizar no sólo las referencias de las películas o personajes, sino también el excelente trabajo de diseño con el que es reconocido Kenneth Cobonpue, quien más que una representación buscó que la colección hablara por sí sola con base a su concepto.

La colección fue creada de un fanático -como se confiesa el diseñador- para

Una de las piezas, esta mecedora, está inspirada en el peludo personaje de Chewbacca.



otro fanático. Las piezas fácilmente se podrán adaptar a cualquier espacio o rincón de los hogares.

Darth Vader, Chewbacca, la batalla de los Jedis o Darth Sidious, son sólo algunas inspiraciones que unificó el diseñador en estos originales muebles nunca antes vistos, los cuales provienen de sus recuerdos de infancia. En ningún momento los muebles se ven dispares a lo que ha sido su propuesta en el mundo del diseño.

Desafortunadamente la colección, por el momento, sólo se puede adquirir en la tienda del diseñador en Filipinas, sin embargo, ya se están tramitando las licencias para que se puedan comercializar en otras partes del mundo, incluida América Latina, dónde hay millones de fanáticos de la saga de ciencia ficción.

Con información de:
Revista M&M, aliada FSM.

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 11/44/73



Diseño Italiano de Muebles





DIRECTORIO NACIONAL DE PROVEEDORES MUEBLEROS 2019

ANÚNCIATE !

Informes: Tel (33) 3585 3722
magazine@revistaporte.com

Diseño Italiano de Muebles





Diseño Italiano de Muebles



MAGAZINE

REVISTA

PORTEonline

International Furniture Industry Magazine / Comunicación entre empresas muebleras

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

Donde nos ven nuestros lectores?

- 1- Computadora 48.5 %
- 2- Teléfono Móvil 45.9%
- 3- Tablet 5.6%

Desde donde nos ven?

- 1- México 58%
- 2- Estados Unidos 8%
- 3- Colombia 7%
- 4- Perú 6%
- 5- Otros 21% (Guatemala, Honduras, Chile, Brasil, Canada, España, etc.)



Sierra Leona 1108 - 1 Colonia Independencia Guadalajara, Jalisco - MEXICO
Tels : 52 (33) 3585 3722 y 3638 9066 magazine@revistaporte.com www.revistaporte.com

Ya está cerca!!

EXPO 2019

MUEBLE LAGUNA

17 y 18
DE ENERO

16 vo. Encuentro de Negocios

EXPO CENTER LAGUNA

TÓRREON, COAHILA

Tel: 01(871) 750-6343

Cel: (871) 158-4886

expo-mueble@hotmail.com



Campanas para cocina
y Extractores para baño
www.sanaire.com

Imagina, Planea, Decora

Sanaire

"especialista en campanas"

Sanaire



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

Tel: 5763.3591, 5763.3209, 01.800.704.8500, Fax 5558.3849

www.sanaire.com

info@sanaire.com

ventas@sanaire.com

Bienvenida la Magna Expo Mueblera Industrial 2019

Cumplirá sus primeros 25 años con un mayor perfil internacional

Visión de corto plazo es convertirla en líder en Latino América

Del 16 al 18 de enero 2019 se presentarán 3 ferias líderes de sectores complementarios: Magna Expo Mueblera Industrial, Magna Expo Mobiliario e Interiores y Magna Expo Mobiliario de Oficina en el recinto Centro Citibanamex de Ciudad de México.

Ahora bajo la total organización del líder mundial de exposiciones, Deutsche Messe, y la subsidiaria Hannover Fairs México las expectativas son mayúsculas porque la próxima edición sencillamente sería la mejor al cumplir su 25ª. edición.

“Deutsche Messe es una de las grandes empresas organizadoras de ferias internacionales, realizando importantes ferias del mundo en diversos sectores industriales, por ejemplo el evento de Ligna en Hannover, Alemania para el sector de la madera y muebles. Esta es la empresa que compró hace dos años la Magna Expo Mueblera de Ciudad de México. Entre los aportes más importantes que hemos generado para la feria en México son: 1) la capacidad

de organizar grandes ferias, 2) tenemos los contactos con las más grandes empresas proveedoras del sector del mueble en el mercado mundial y, 3) somos los líderes para ofrecer la tecnología más avanzada para el sector madera/muebles. Todo esto para darle la referencia de ser una feria internacional”, refiere Michael Bartos.

Referente a la propuesta de la Magna Expo Mueblera Industrial, ofrecerá principalmente tecnología, maquinaria, herramientas, equipos y soluciones para el tratamiento y la transformación de la madera, así como una amplia gama de nuevas y eficientes tecnologías para la fabricación del mueble.

El visitante podrá obtener experiencia práctica en maquinaria y demostraciones en vivo, que le permitirán aumentar su productividad y reducir sus costos, al igual que el acceso a las principales marcas y suministros nacionales e internacionales bajo un mismo techo.

“Ya bajo la dirección de Deutsche Messe, el principal objetivo es aprovechar la experiencia y organizar un evento de mejor calidad, tener más empresas protagonistas en el trabajo de la madera, la visión en el mediano plazo es convertirla en la exposición líder para la industria de la madera y la fabricación de muebles en Latino América”, subraya Eugenio Carrillo.

“El trasladarla de una feria conocida a nivel nacional para convertirse en una feria internacional es quizás uno de los grandes retos, además de atraer la tecnología para muebles cada vez con mayor calidad y diseño, por eso los temas de las conferencias durante la exposición se enfocarán en los avances sobre el tema de la calidad.

La tecnología que se presentará en la Magna Expo Mueblera Industrial será para fabricar muebles con mayor calidad”. (Bartos).



“Generamos confianza en el mercado y con esta visión internacional solo hace falta dar a conocer las ventajas y beneficios de México como país, en otras partes del mundo no es conocido el tamaño de mercado con sus más de 120 millones de habitantes con una clase media cada vez más grande (47% de los hogares), estamos tratando de contribuir en los procesos de producción en las industrias de la madera y el mueble ofreciendo la tecnología de punta que les permita a los fabricantes tener procesos más eficientes y entregarle al cliente lo que el mercado está solicitando, es el camino que sigue la exposición”. (Carrillo).



En complemento a lo anterior, la MEM Industrial tiene el apoyo de las asociaciones internacionales Eumabois (Federación Europea de Fabricantes de Maquinaria para la Transformación de la Madera) y VDMA Maquinaria para el Procesamiento de la Madera (asociación alemana que representa aproximadamente el 90 por ciento de los fabricantes alemanes de máquinas, equipos y herramientas para trabajar la madera).

Próxima edición

“Para la edición 2019 podemos adelantar que contaremos con una participación importantes y las empresas líderes de maquinaria y equipo, tenemos confirmado el Pabellón Oficial de Alemania, que será un gran atractivo en la parte industrial, todos sabemos del liderazgo de Alemania y sus empresas. Estamos integrando un área especial para herramientas de mano, herramientas eléctricas y además ofrecer la pequeña herramienta para el carpintero y pequeño productor.

Así como un área especial dedicada a la demostración en vivo de maquinaria e innovaciones para la carpintería moderna.

Integramos un programa de conferencias sobre la tecnología que se usa en las pequeñas empresas con el objetivo de ser más productivos a partir de la adopción de nuevas tecnologías.

El comercio en línea también será parte del ciclo de conferencias.

Estos son los principales avances tenemos y que damos a conocer por este medio”. (Carrillo).

AMIC

En lo referente al área de mobiliario, tenemos un nuevo socio estratégico que es la Asociación Mexicana de Interiorismo Corporativo A.C. (AMIC) que va a tener un Pabellón donde presentará los productos de su agremiados que son empresas del diseño de interiores para oficinas, empresas y entre ellos se encuentran grandes empresas como German Miller, PM Steel y ellos nos ayudarán a convocar a compradores interesados en el segmentos de proyectos (contract), arquitectos, diseñadores, despachos de proyectos, grupos muy relevantes en la compra de mobiliario.

MEM Interiores y MEM Oficina

La Magna Expo Mueblera Interiores ofrecerá acceso a las principales marcas y suministros nacionales e internacionales de mobiliario y artículos de decoración para hogar y oficina bajo un mismo techo.

A través de conferencias, seminarios y presentaciones especiales podrá descubrir las tendencias y tecnologías actuales en la industria y encontrar soluciones prácticas a los retos que su empresa enfrenta. Además, en esta edición contaremos con un área especial dedicada a la



demostración en vivo de soluciones Smart Home, así como un pabellón de diseño universitario “eco&smart” que demostrará muebles modernos y multifuncionales que cumplen con las expectativas de un mercado joven y el estilo de vida urbana.

SCM será protagonista en la edición 2019 de MEM Industrial

El grupo de Rimini se confirma para ser uno de los principales expositores de esta importante exhibición que cada año atrae a más clientes y visitantes.

Marco Pedronici, Director General de SCM Group México, está entusiasmado de poder presentar muchos de los productos del grupo y todos los servicios post - venta que la filial mexicana puede proporcionar a la industria mueblera. “México está en fuerte crecimiento y expansión y SCM ha decidido invertir mucho en este país. El mercado mexicano se demuestra cada vez más capaz de atraer a muchos inversores y es necesario producir

rápidamente. Además de ofrecer máquinas de alta calidad, SCM en México puede ofrecer mucho más: un servicio técnico de 30 personas altamente calificado y en constante capacitación, un departamento dedicado a la venta de refacciones, un servicio de mantenimiento preventivo personalizado por cada cliente.

La estructura que tenemos nos permite estar constantemente en contacto con el cliente, respondiendo a cualquier exigencia en el menor tiempo posible. El grupo cada año incorpora

nuevas soluciones digitales, presenta nuevas máquinas para optimizar tiempos y trabajo y, por eso, se confirma líder mundial con la más amplia gama de maquinaria para la industria de la madera.”

SCM es una muestra de la relevancia que adquiere la exposición para las empresas líderes en la fabricación de maquinaria y tecnología para la industria de la madera y el mueble y del atractivo que tendrá para los empresarios de estos sectores su próxima visita del 16 al 18 de enero en la Ciudad de México.

- **Horario de la Magna Expo Mueblera: 12:00 a 20:00 horas**
- **Pre-Regístrese en www.MEMIndustrial.mx y acuda al evento con copia de su confirmación de registro**
- **Es un evento dirigido a profesionales del sector**
- **Prohibida la entrada a menores de edad**

Para más información, visite:
www.memindustrial.mx

Fuente:

Eugenio Carillo
Director de Proyecto Magna Expo Mueblera, Hannover Fairs México

Director de Eventos Internacionales
Michael Bartos

Procesamiento y Transformación de la Madera,
Deutsche Messe

Por: Javier Barrera





International Woodworking & Furniture Supplier
Magazines' Association

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

**Information · Promotion · Partners · Exhibitions · Calendar · Markets · Events
News · International · Magazines · Alliance · Advertising · Media · Fairs**

www.fsmalliance.org

La 10a. edición de Feria SICAM reunió a la élite de la industria del mueble global en Pordenone



Confirmado como un evento global Top a nivel internacional

Luego de cuatro días de intensa actividad concluyó la décima edición de SICAM, la Exposición internacional de componentes, accesorios y productos semiacabados para la industria del mueble, con un flujo muy positivo de profesionales y compradores de todo el mundo. Los empresarios más respetados en mobiliario internacional estuvieron presentes en Pordenone, Italia del 16 al 19 de octubre 2018.

Los números vuelven a subir en la edición anterior, respaldando la calidad y variedad de los productos expuestos. Más de 8000 empresas acudieron a la feria para crear oportunidades de negocios para los 612 expositores



que, ocupando toda el área de la feria y la nueva sala 10 con más de 16,500 metros cuadrados de stands, trajeron el nivel tecnológico y de diseño actual más alto del mundo.

La feria es especializada en componentes para la industria del mueble y la madera; maderas, tableros, chapas, herrajes, iluminación, entre otros (nada de maquinaria), exclusive de proveeduría para estos sectores productivos.

La tasa internacional del evento fue extremadamente alta nuevamente este año con un 37% de visitantes extranjeros y compradores registrados de 104 países en el extranjero. Este es un récord absoluto para la feria que ha fortalecido su posición como un evento que genera anualmente nuevas relaciones comerciales de alto perfil y se abre a nuevos mercados seleccionados. Entre los países extranjeros visitantes, después de Alemania, que como siempre ha demostrado ser la zona de captación más representada, los compradores chinos han crecido enormemente para ocupar el segundo lugar en la clasificación, confirmando así el creciente interés que SICAM tiene en los mercados asiáticos. . Le siguen España, Ucrania y Rusia, luego Eslovenia, Francia, Croacia y Gran Bretaña, así como una fuerte presencia de América del Norte.

Y así, la tendencia de crecimiento gradual y constante se ha confirmado nuevamente este año, marcando las etapas de desarrollo de la feria: un crecimiento que se origina en el hecho de que SICAM es un evento donde todos los principales actores globales del sector del mueble se reúnen año. Y una vez más, podemos ver el éxito de su formato completo y consolidado que se beneficia de un entorno que siempre es muy refinado y único en el mundo de las ferias comerciales: un ejemplar que siempre ha sido muy respetado por los empresarios de la industria del mueble a nivel internacional.

Una nota positiva de la décima edición de SICAM fue la mayor integración del evento con el área circundante, posibilitada este año por los acuerdos especiales concertados con ATAP para facilitar la visita de compradores en sus visitas y salidas a la ciudad, y con el Medio Ambiente y Territorio locales. Las autoridades locales garantizaba descuentos particulares en las tiendas de Pordenone para los operadores de la feria.

Como dijo el organizador de SICAM, Carlo Giobbi, "Hace unos días, estaba hablando de cómo la integración de la feria se fortalece y funciona cada año más y hemos visto los resultados en los últimos días.

Por nuestra parte, hemos invertido mucho en el crecimiento del evento aquí en Pordenone y realmente me ha complacido ver cómo todos reconocen el importante papel de SICAM en la generación de recursos y desarrollo para esta área del país".

La fecha de la próxima edición de SICAM se fijó para octubre de 2019: del martes 15 al viernes 18.

Se espera un mayor crecimiento para la feria comercial, actuando una vez más como una fuerza impulsora para el desarrollo de la industria italiana de componentes y muebles, proyectando a Pordenone hacia los mercados internacionales más interesantes.

www.exposicam.it



www.interzum-guangzhou.com



中国广州国际家具生产设备及配件展览会
China International Furniture Machinery & Furniture Raw Materials Fair (Guangzhou)



interzum guangzhou



市场远景 纵览于此

Asia's Leading Furniture Production Fair

• **150,000 m² exhibition space**

• **1,500+ exhibitors**

• **85,000+ visitors**



28 - 31. 03. 2019 Guangzhou, China

Held concurrently with China International Furniture Fair

International Hall

Koelnmesse Co., Ltd.

Ms. Karen Lee

Tel: +86-20-8755 2468 ext 12

Fax: +86-20-8755 2970

k.lee@koelnmesse.cn

Mr. Mattis Liang

Tel: +86-20-8755 2468 ext 15

Fax: +86-20-8755 2970

m.liang@koelnmesse.cn



CIFM / Interzum Guangzhou



**Asia's Leading
Furniture Production Fair**

28. - 31. 03. 2019

www.interzum-guangzhou.com



La feria de maquinaria para madera y producción de muebles más grande y completa de Asia.

La feria comercial más influyente en Asia en la industria de la producción de muebles, maquinaria de carpintería y decoración de interiores - Interzum Guangzhou 2019 tendrá lugar del 28 al 31 de marzo de 2019.

Más de 1,500 expositores presentarán una combinación internacional de la última tecnología en la industria de la producción de muebles, con más de 85,000 visitantes nacionales y extranjeros que cumplirán con sus requisitos de compra en esta feria insignia.

El evento de 2018 cubrió un área de 150,000 metros cuadrados, con un total de 1,459 expositores, incluyendo 340 empresas extranjeras. El evento de cuatro días atrajo la participación de un total de 132 países y regiones, y un récord de 89,858 visitantes se presentaron para detectar los últimos y mejores productos.

Guangdong - una ubicación ideal

El sur de China es uno de los centros de fabricación de muebles más grandes del mundo. China se ha convertido en un importante centro industrial que atrae a fabricantes de maquinaria, proveedores de materias primas y productores finales de esta lucrativa industria.

Internacional

Los principales actores mundiales de la industria oportunamente presentaron sus solicitudes para participar en el evento para la próxima edición. Estos líderes de la industria del mueble

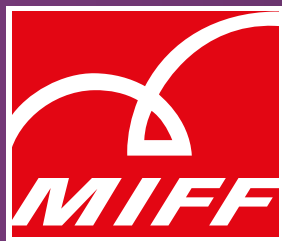
intergran a: SCM, Biesse, FGV, Sige (Italia); Homag, Duerkopp, OKIN, Covestro, Schattdecor, Pollmeier (Alemania); DTC, Taiming (China), LINAK (Dinamarca); Bekaert Deslee, Artilat / Global Textile Alliance / Monks (Bélgica); Boyteks Tekstil (Turquía); Alvic, Lamigraf (España); Titus (Reino Unido); Bostik (Francia) y H. B. Fuller (Estados Unidos), etc.

Zona muebles a la medida

Tras la respuesta positiva de la industria de producción de muebles para el lanzamiento de la Zona de Proveedores de Muebles a Medida en el área de exhibición internacional de CIFM / Interzum Guangzhou en 2018, los organizadores de la muestra anunciaron el regreso de un escaparate ampliado para el próximo año 2019, con un área mucho mayor en vista del fuerte potencial de crecimiento de este mercado.

Fuente: <http://www.interzum-guangzhou.com>





**MALAYSIAN
INTERNATIONAL
FURNITURE
FAIR 2019**

8 al 11 de Marzo

MITEC & PWTC

Kuala Lumpur, Malasia

www.miff.com.my

**Design
Connects
People**

Diseño Conecta Personas

La más grande del Sureste de Asia

100,000 m² | 650 Expositores | 18 Salones

- ▶ Proyección de 200 fabricantes de muebles de madera y tableros de **MUAR, la ciudad del Mueble de Malasia**
- ▶ **Punto de precio justo** para todos los presupuestos y orden de **pedidos flexibles**
- ▶ **No solo de Malasia**
Reúne proveedores de más países fabricantes de muebles de Asia
- ▶ **Visa-Amigable de Malasia**
Miles de compradores de 140 países atienden MIFF cada año



Presentando:



MIFF OFFICE



MIFF Timber Mart



**Celebrando 25 Años Maravillosos
contigo, para ti**

Organizado por



UBM

T +603 2176 8788

F +603 2164 8786

E info@miff.com.my

Socio Estratégico



MFA ASSOCIATION

Feria AWFS en Las Vegas; Julio 17 al 20 de 2019

El Centro de Convenciones de Las Vegas se convertirá en el centro de la industria de la madera y del mueble del 17 al 20 de julio 2019, cuando se realice la exposición AWFS® 2019 (Association of Woodworking & Furnishings Suppliers), la asociación del trabajo de la madera y proveeduría para el amueblamiento, realizará la edición 59 de su feria comercial con más de 700 empresas expositoras.

AWFS®Fair notó un aumento significativo en la participación en 2017 y ahora está construyendo sobre ese ímpetu la edición 2019 en un escenario natural para exposiciones y convenciones: Las Vegas.

Conocido como el mercado de innovación de la industria, AWFS®Fair es el evento necesario para miles de profesionales de la fabricación de muebles y carpintería que necesitan soluciones de vanguardia para hacer sus operaciones más competitivas y más rentables.

Abordando esa búsqueda de la innovación, AWFS®Fair 2019 vuelve a reunir a toda la industria global para una revisión en profundidad de los nuevos desarrollos y avances que están impulsando el mercado, en donde prácticamente todos los

principales fabricantes líderes de maquinaria para madera estarán presentes.

Igualmente los principales proveedores de maderas, tableros, enchapados, herrajes, herramienta y todo tipo de insumos para la industria del mueble a nivel internacional.

Además, los participantes se benefician de una programación educativa de alta calidad en la industria, un enorme y ampliado salón de exposiciones que cuenta con los mejores proveedores y

una variedad de oportunidades para establecer redes, aprender y adquirir la información relevante y estrategias para ayudarles a crecer junto con su industria.



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

Sitio Web: www.awfsfair.org

Influencia: Internacional

Fecha: Del 17 al 20 de julio de 2019

Frecuencia: Bianaual

Lugar de celebración: Las Vegas Convention Center, Las Vegas, NV

Horario de la feria: Miércoles a Sábado: 09:00 – 17:00 horas.

Precio de la entrada: \$ 25.

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

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

Superficie de exposición: Alrededor de 60 mil metros cuadrados

Carácter: Profesional

Número de Expositores: + 700



Muy pronto !!

EXPO 2019

MUEBLE LAGUNA

17 y 18
DE ENERO

16 vo. Encuentro de Negocios
EXPO CENTER LAGUNA
TÓRREON, COAHILA
Tel: 01(871) 750-6343
Cel: (871) 158-4886
expo-mueble@hotmail.com

Expo Mueble Baja California 2019 será del 17 al 19 de Mayo

El Patronato Expositor del Mueble, BC, A.C. tiene entre sus objetivos que la próxima Expo Mueble 2019 alcance el mayor éxito que sus tres ediciones precedentes, por lo que con toda la antelación se ha extendido la invitación a empresas expositoras de todo el país y con mayor énfasis en la establecidas en Baja California, en particular las establecidas en las Playas de Rosarito, para que en tiempo y forma registren su participación en este evento que habrá de realizarse del 17 al 19 de mayo de 2019.

Esto lo dio a conocer el coordinador general de la exposición, Juan Bosco López Ramírez, que informó a Revista PORTE que el evento se llevará a cabo en su sede habitual el Baja California Center, conocido también como el Centro de Convenciones ubicado en Rosarito, Baja California.

Destaca en la información proporcionada por Juan Bosco el repunte de las Playas de Rosarito como un referente nacional en cuanto a turismo de convenciones y negocios se refiere, derivado de la ubicación estratégica y el desarrollo de la región con la ciudad de Tijuana a solo 20 kilómetros de distancia.

Las expectativas se mantienen en cuanto la afluencia de un estimado de 10 mil visitantes para la edición 2019 y una cifra superior a las 80 empresas expositoras.

Se espera que los más de 9 mil metros cuadrados de exhibición reciban miles de visitantes de la región, Tijuana, Mexicali, distintas regiones de México y de Estados Unidos, principalmente de San Diego y Los Ángeles, aunque no se descartan visitantes de Arizona y otros estados del vecino país, quienes dejarán una sustancial derrama económica, acorde a los organizadores.

Fuente: Patronato Expositor del Mueble, B.C.



EXPOS

2019 JANUARY

10 - 11

Mueble Laguna 2019
Torreón, Coahuila
expo-mueble@hotmail.com

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

FEBRUARY

11 - 15

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

13 - 16

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

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 Gonvalvez, Brasil
www.fimma.com.br

Fimma Maderalia próxima edición será en 2020

Valencia, España, octubre 1, 2018.- FIMMA–Maderalia, feria de materiales y tecnología para el sector madera, mueble, carpintería y decoración regresará del 10 al 13 de marzo de 2020, después de haber celebrado en febrero de este año su última edición.

Conserva así la bienalidad en años pares y se celebrará en solitario y en los pabellones más nuevos de Feria Valencia ante las expectativas de crecimiento en su oferta.

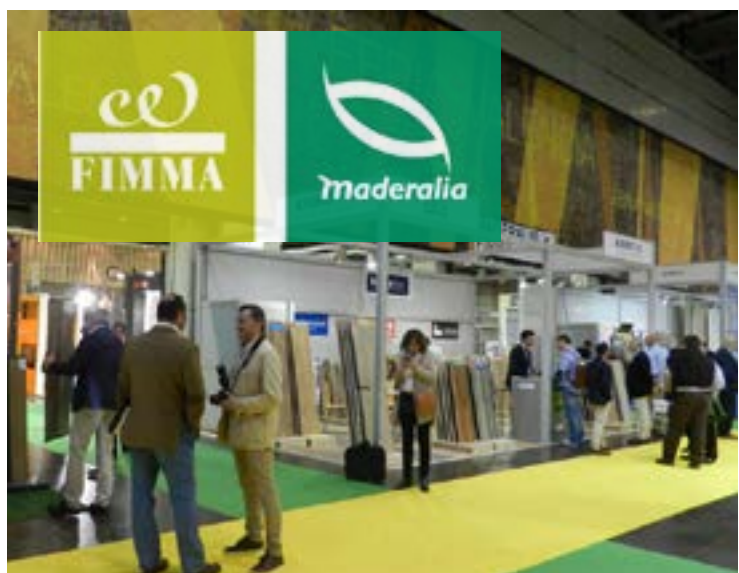
Para el presidente de Maderalia, Francisco Perelló, “se trata de la mejor opción para nuestra próxima cita. Hemos comprobado que la celebración durante el primer trimestre del año nos da la posibilidad de presentar antes que nadie nuestras novedades e innovaciones y, por tanto, mejora nuestra capacidad competitiva”.

Por su parte, el presidente de FIMMA, Santiago Riera, destaca la “idoneidad del calendario para que las grandes firmas mundiales de maquinaria y tecnología puedan escoger la cita de Valencia como referente en los años pares. FIMMA es una feria que está en crecimiento y estoy seguro que mantener esta bienalidad y en el primer trimestre del año nos ofrece las mayores garantías de éxito para nuestra 39ª edición”.

En su última convocatoria, celebrada en febrero de este año, FIMMA – Maderalia presentó la oferta de 466 expositores directos y 783 firmas y marcas representadas, sobre una superficie expositiva de 61,000 m2. La edición 2018 recibió a 32,945 visitantes profesionales, un 23,4% más que en la edición anterior. De ellos, 3,037 eran extranjeros, lo que supone un 19% más que en la última cita y procedentes de 42 países.

www.fimma-maderalia.feriavalencia.com

Feria Valencia



28 - 31

INTERZUM

Guangzhou, China

www.interzum-guangzhou.com

ABRIL

6 - 10

High Point Market

High Point, North Carolina.

www.highpointmarket.org

MAY

17 - 19

Expo Mueble Baja California

Rosarito, Baja California

www.expomueblebajacalifornia.com

21 - 24

INTERZUM

Cologne, Alemania

www.interzum.com

27 - 31

LIGNA

Hannover, Alemania

www.ligna.de

JULY

17 - 20

AWFS

Las Vegas, Nevada

www.awfsfair.org

AUGUST

14 - 17

Expo Tecno Mueble Internacional

Guadalajara, MEXICO

www.tecnomueble.com.mx

**Las fechas de las exposiciones y eventos pueden variar sin previo aviso. Manténgase en contacto con los organizadores.*

MAGNA EXPO MUEBLERA INDUSTRIAL

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

16 - 18 de enero de 2019
Centro Citibanamex, Ciudad de México

www.MEMIndustrial.mx

2019

EN CONJUNTO CON



MAGNA EXPO
MOBILIARIO E
INTERIORES

www.MEMIndustrial.mx

Tel.: +52 (55) 7028 3335

ventasmem@hfmexico.mx



Deutsche Messe

Making more out of wood



MEM
INDUSTRIAL

DISCOVER THE EXTRAORDINARY

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



LAS VEGAS MARKET
DEL 27 - 31 DE ENERO
Regístrate ahora www.LasVegasMarket.com
International@lasvegasmarket.com



LAS VEGAS
MARKET™

Muebles | Accesorios Decorativos | Textiles para el Hogar | Muebles de Exterior | Accesorios de Moda | Accesorios de Cama
Artículos de Temporada | Decoración de Mesa | Artículos de Cocina | Productos hechos a Mano | Antigüedades | Regalo



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

Con ArciTech logrará deslizar de manera elegante cargas de hasta 60 kg, ya que funciona con la corredera Actro la cual provee el funcionamiento ligero y suave gracias al exclusivo principio de prisma.

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

Technik für Möbel


Hettich