

MAGAZINE

REVISTA

PORTE

International Furniture Industry Magazine / Comunicación entre Empresarios Muebleros

¡En Hettich estamos listos para recibirte en la Tecno Mueble Internacional 2019!

TECNO MUEBLE INTERNACIONAL

HETTICH STAND
DEL 3068 al 4073

14 | 15 | 16 | 17
AGOSTO 19

EN EXPO GUADALAJARA



Calidad alemana confiable



El mobiliario ha cambiado justo como nuestras necesidades sociales y de vivienda. Hettich esta listo para presentarte propuestas que realmente generan negocio.



HETTICH MÉXICO
Teléfono todo México:
01 (55) 5592-2212
www.hettich.com

Clúster mueblero de BC busca consolidarse

FDA'19, concurso de diseño de muebles

Coppel acelera su estrategia de ventas online

MAPAME

TU SOCIO EN PARTES PARA MUEBLES



Algunos productos:

- Archiveros metálicos
- Bases metálicas para mesas
- Cajoneras metálicas
- Estructuras para mamparas
- Estructuras para Mesas
- Pantallas metálicas



(81) 9627 0152
(81) 1934 2021
(81) 1808 2331



ventas@mapame.com.mx
david@mapame.com.mx



www.mapame.com.mx



[/mapame1](https://www.facebook.com/mapame1)



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

Variedad 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




T **TECNO**
M **MUEBLE**
INTERNACIONAL

14 | **15** | **16** | **17**

AGOSTO 19

EN EXPO GUADALAJARA



REGISTRO EN LÍNEA:

WWW.TECNOMUEBLE.COM.MX

Contenido 191

DIRECTOR-EDITOR

Francisco Barrera del Real

DIRECTOR Comercial

Rosy Gómez

Mercadotecnia

Christian Barrera Gómez
Mario Barrera Del Real

Arte Gráfico

Mario Contreras Reyes

Web Master

Javier Barrera

Redacción

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

Asesor Contable

Estefani Reynoso

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



Diez ideas para vender muebles sin tener tienda propia Pág. 9

Expansión acelerada en México: Ikea Pág. 12

Sigue la reconversión de Elektra; ahora deja El Salvador Pág. 16

Coppel acelera su estrategia de ventas online Pág. 18

Famsa, ahora es más eficiente en servicio de entrega Pág. 20

Buscan consolidar al Clúster Mueblero de BC; organizarán un encuentro con proveedores Pág. 22

Vietnam espera convertirse en el segundo mayor exportador de muebles Pág. 26

Tecnotabla, ventas crecen 40% en 1T de 2019 Pág. 30

Felder Design Awards FDA´19, concurso de diseño de muebles e interiorismo Pág. 34

Hettich México llegará a la Expo Tecno Mueble Internacional Pág. 36

661 empresas de USA firman carta contra aranceles a China Pág. 38

Llega el catálogo Ikea 2020, enfocado en el buen dormir Pág. 40

CIFF Shanghai 2019 A Paradigm for Global Living Pág. 44

16ª Expo Mueble Delicias en Chihuahua Pág. 48

Expo Mueble Internacional, referente para el interiorismo en Latino América Pág. 50

5ª Convención de Mueblerías en Puerto Vallarta Pág. 52

Calendario de Expos 2019-2020 Pág. 56



¡ La nueva forma de vestir tus muebles !



Textil
Fabrics Imports



A SU DISPOSICIÓN NUESTRAS TRES SUCURSALES EN EL PAÍS:

OCOTLAN:
Efraín González Luna # 196,
Colonia El Porvenir, Ocotlán,
Jalisco, CP. 47882

SAN LUIS POTOSI:
Álvaro Obregón 620,
Col. Centro, C.P. 78000
San Luis Potosí, S.L.P.
Teléfono: (444) 812 6740

TONALA:
Av. Tonalá # 3107-A,
Col. Rey Xolotl,
Tonalá, Jalisco. C.P. 44380
Teléfono: (33) 3683 8244

Tel (33) 3683 8244 y 3334 5880
comercial_ciim@hotmail.com

Editorial

191

Informarles

La primera edición de Revista Porte se publicó en abril de 2002, coincidiendo con una exposición que se llamaba Provi Mueble y se realizaba en el recinto de Cintermex en la ciudad de Monterrey.

Desde entonces iniciamos una tarea de concientización con un artículo de manera permanente y mensual denominada “La influencia del Dragón” y que ofrecía información de diversos aspectos sobre la industria del mueble, capacidades, principales centros de producción, principales tipos de muebles fabricados, aspectos sociales y varios etcéteras más de China.

La finalidad era anticipar lo que venía ya en camino.

En los meses más recientes hemos estado insistiendo en las particularidades de Ikea como líder en la comercialización

de muebles al retail (menudeo).

Además, no quitamos de la mira la capacidad, crecimiento y exportaciones de los productores de Vietnam, que por cierto ya han hecho estudios de mercado en México y entre sus planes vender muebles a nuestro país es objetivo principal.

Nada esto puede escapar a un mínimo análisis, sea en lo particular por cada fabricante de muebles o en lo general, por las principales Asociaciones, Clúster o agrupaciones de la industria del mueble.

Como medio de información especializado, es nuestra tarea documentarles de forma permanente sobre los temas que más influencia tengan en el sector del mueble en México.

La presente edición sirva de confirmación.

La tarea la seguimos haciendo desde hace 17 años.

Nos complace informarles su preferencia.



Francisco Barrera Del Real

Diez ideas para vender muebles sin tener tienda propia

Fuente: Masmadera.net

Autor: Raúl de la Torre

Ya no es necesario tener una tienda física para vender muebles. Es recomendable, sí, pero no imprescindible. Existen múltiples opciones para vender tus muebles sin tener que invertir en una tienda propia. Estas opciones te interesarán si estás empezando en tu emprendimiento, si quieres lanzarte a un nuevo mercado o si deseas explorar vías más creativas de mostrar y vender tus productos.

1. VENDER MUEBLES EN TIENDA ONLINE PROPIA

El comercio electrónico permite ya a miles de pequeños negocios tener un mercado potencial de millones de consumidores en zonas geográficas amplias con una inversión relativamente pequeña. Plataformas como Shopify, Tienda Nube, WooCommerce, Prestashop y Magento ponen muy fácil abrir una tienda online amigable.

El comercio digital es el que más está creciendo en los últimos 15 años pero no conviene olvidar todos los requerimientos e inconvenientes. Aquí los principales:

- **Logística:** vas a necesitar un almacén y un distribuidor/transportista que lleve tus productos a destino.

- **Pagos online:** pagar en línea es muy corriente en España, pero en México y otros países de Latinoamérica una gran parte de la población carece de tarjetas.
- **Preferencia por las tiendas físicas:** la compra de muebles se sigue haciendo mayoritariamente de forma tradicional. Al cliente le gusta ver y tocar lo que luego va a disfrutar en su casa. Para contrarrestar esto, los negocios digitales están abriendo pequeños showrooms y aplicando generosas políticas de devolución de productos.
- **Atención al cliente:** éste es otro de los talones de aquiles del comercio digital. Los clientes piden cada vez más, y hay que estar dispuesto a ofrecer un buen servicio si se quiere tener éxito. Estamos hablando de tener canales de comunicación rápidos y eficientes, envíos gratuitos, devolución sin costo, garantía de los productos, etc.

2. VENDER EN PLATAFORMAS DE COMERCIO ELECTRÓNICO

Amazon, Mercado Libre (Latinoamérica solo), eBay y Etsy son algunas de las gran-

des plataformas de comercio digital, o marketplaces. Cientos de negocios ya están vendiendo muebles aquí. Esta vía tiene varias ventajas (facilidad para empezar, logística sencilla, mercado potencial muy amplio) e inconvenientes (comisiones, no hay imagen de marca propia) que conviene valorar con calma.

3. **VENDER EN REDES SOCIALES**

¿Vender cunas a través de Facebook? La empresa familiar mexicana Decen ya lo está haciendo con éxito. De hecho, son cada vez más los negocios que buscan y consiguen clientes en redes sociales. En este sentido, Facebook e Instagram son las dos redes que **más herramientas ofrecen a las pymes** para que empujen sus ventas online.

Estas redes te servirán principalmente para dar a conocer tu marca/productos entre un público interesante para tu negocio, llevar tráfico a tu tienda online y entablar contacto con ellos. Si no dispones de una tienda online, la compraventa se cerrará de forma manual.

4. **EXPONER EN FERIAS, SALONES, MERCADOS, BAZARES Y FESTIVALES**

En todos los países hay ferias, salones y mercados profesionales donde poder exhibir y vender muebles. Empieza buscando aquellos que estén en tu país y que se adapten a la audiencia que buscas.

Las ferias profesionales más importantes de España y Latinoamérica suelen ser anuales o semestrales. Infórmate con tiempo para conocer las condiciones y reservar un buen espacio. Si te decides, planifica tu participación para sacarle máximo partido.

Si prefieres empezar por algo más modesto, los festivales y bazares, tan de moda ahora,

son tu opción. Aquí el coste de participación es mucho más bajo. Mi recomendación en este caso, por experiencia propia, es que expongas **muebles económicos y poco voluminosos**. La audiencia en estos mercados suele comprar por impulso y no gastarse demasiado. Un mueble suele ser una compra más racional y costosa.

5. **SORPRENDER CON UNA TIENDA EFÍMERA (POP-UP STORE)**

Los *pop-up stores* son tiendas efímeras ubicadas en lugares céntricos de las ciudades. Esta opción es buena para darte a conocer durante unos días o semanas en una zona comercial. La ventaja principal es que no tienes que hacer un gran desembolso para alquilar y acondicionar el espacio (muchos de ellos ya están acondicionados para actividades comerciales). Muchas grandes marcas que poseen tiendas utilizan también este recurso para **presentar novedades o sorprender con algo más creativo**.

Si te decantas por abrir una tienda temporal, asegúrate de que irá gente a visitarla. Comunica y pon publicidad antes y durante la apertura. Sé original y sorprende con cosas que no harías en una tienda fija. Y si los costes te siguen pareciendo elevados, puedes compartirlos con otro negocio que sea complementario al tuyo y quiera apuntarse a tu iniciativa.

6. **AMUEBLAR UNA VIVIENDA AIRBNB**

¿Quieres que tus muebles se vean en una vivienda real? Ahora resulta muy sencillo encontrar alojamientos en alquiler por períodos cortos de tiempo gracias a plataformas como Airbnb o Booking. Si hablas con los propietarios y les enamoras con tu proyecto, es posible que te dejen hacer algunos cambios para exhibir tus muebles ahí. De esta forma, cuando tus clientes te

pregunten dónde pueden ver los muebles, les puedes dirigir al alojamiento que has rentado y que está abierto al público para visita. De hecho, no serías el primer negocio en hacer esto: a Floyd ya se le ocurrió.

7. AMUEBLAR RESTAURANTES Y HOTELES

Ya lo mencionaba en el artículo *Cómo vincular tu negocio de muebles con la comunidad*: restaurantes y hoteles pueden ser grandes aliados tuyos. Estos negocios son, cada vez más, espacios donde el diseño juega un gran papel. Puedes ceder piezas o amueblar algunas estancias a cambio de publicidad. ¿O por qué no vender los muebles que los huéspedes o comensales están usando? El cliente come, bebe, duerme y se lleva el mueble que le gusta. Así ocurre en este restaurante madrileño.

8. CONSEGUIR UN CORNER

Los *corners* son esos espacios dentro de una tienda o centro comercial donde un emprendedor puede poner un stand para exhibir sus creaciones. Esta estrategia es beneficiosa para ti porque llegarás al público de esa tienda fácilmente. Y también es ventajosa para la tienda porque aporta novedad para los clientes.

Investiga qué espacios comerciales podrían cederte unos metros cuadrados para exhibir tus piezas más emblemáticas. No tiene que ser necesariamente una tienda de muebles, pero sí un comercio cuyo público responda al perfil de cliente que tú buscas.

9. VENDER A DOMICILIO

Si la montaña no viene a Mahoma, Mahoma va a la montaña. ¿Has pensado en la posibilidad de llevar tus muebles a las casas de los potenciales clientes, sin ningún tipo

de compromiso de compra, como gancho de venta? Tal vez tienes una página web y no tienes tienda física donde exhibir tus muebles. En este caso, podrías llevar las piezas al domicilio del potencial comprador.

La ventaja es que el cliente vería el mueble justo en el entorno en el que va a disfrutarlo, y posiblemente una vez que lo vea ahí ya no querrá que se vaya. El principal inconveniente es que si no se cierra la compra, debes asumir los costes de transporte. No obstante, el coste del envío y la devolución es algo que, cada vez más, están asumiendo las tiendas tradicionales.

10. CREAR UN SHOWROOM PRIVADO (TU CASA Y TU TALLER SON TU TIENDA)

En Madrid existe una bella iniciativa en la que, una vez al año, los artistas del centro histórico abren al público las puertas de sus casas y talleres para mostrar sus creaciones. ¿Te animas a hacer lo mismo? Da vida a los muebles que vendes usándolos tú mismo y mostrándolos.

No se trata de que dejes la puerta abierta de tu casa, pero sí de dar la posibilidad de que visiten tu hogar o tu taller a aquellas personas que consideres que tienen una intención real de compra. El **toque humano** de esta estrategia de venta es de un valor incalculable. ¿Inconvenientes? Ciertas personas pueden sentirse incómodas entrando en un hogar ajeno... y tendrás que tener tu casa bien limpia y ordenada.

Masmadera.net

Expansión acelerada en México: Ikea

**Centro de distribución en EdoMex y 26 tiendas es el objetivo*



Hicimos 150 visitas previas al país, con muchísima investigación y datos desde sociales a económicos. Antes de la expansión a otras ciudades como Guadalajara o Monterrey, tenemos que aprovechar todo el potencial de esta ciudad donde fácilmente podemos llegar a tener tres o cuatro tiendas más”, declaró Malcolm Pruys, director general de IKEA en México.

El plan completo de Ikea incluye a mediano

plazo abarcar otras 26 ciudades medianas y un centro de distribución en zona norte del Estado de México.

La empresa líder multinacional de muebles y diseño para el hogar tiene planeadas inversiones de largo plazo en México y su primera tienda, que abrirá sus puertas en 2020 en el país, será sólo el inicio de una expansión acelerada prevista para los siguientes años, dijo Malcolm Pruys, director



general de IKEA en México.

“Para los próximos cinco años, una tienda no es suficiente. Son 25 millones de personas en la Ciudad de México, por lo que necesitamos construir más plazas, no puedo decir cuántas, necesitamos encontrar las ubicaciones para después adquirirlas”, expresó el directivo.

“Las oportunidades en México son muy grandes por el tipo de población, la edad (es el mercado con gente más joven al que llegamos en todo el mundo), las necesidades, los perfiles, el desarrollo inmobiliario y a un nicho de mercado que aún no tiene una oferta y una experiencia similar a la de Ikea”

De acuerdo a declaraciones extendidas al diario El Universal, Pryus asegura: “IKEA

tiene inversiones de largo plazo en México, cinco años no son suficientes, vamos a gastar en crecer para los próximos 20 años en el mercado mexicano”.

“Considero que México será un país relevante para IKEA en los próximos 10 años, por el gasto, por su importancia para América Latina, así que pienso que el mercado mexicano será clave en la expansión en los próximos años y por eso será uno de las zonas más importantes para nosotros”, puntualizó.

De origen sueco IKEA tiene presencia en 50 países alrededor del mundo. Su facturación anual global asciende a 38.8 millones de euros y su crecimiento en ingresos comparables fue de 5% a 6% en 2018.

Para los próximos años, Malcolm Pruys



EXPO MUEBLE
INTERNACIONAL

VISITA NUESTRO STAND
16030, 16032, 17031, 17033
14 AL 17 AGOSTO 2019
EXPO GUADALAJARA

prevé que México aporte entre 1% y 2% de los ingresos globales del corporativo, negocio que tiene como principales mercados a la zona de Asia-Pacífico y Europa; no obstante, no tiene duda que el mercado nacional entrará dentro de los 10 principales países más importantes en términos de ventas para la empresa.

“Tenemos un agresivo en plan de expansión en IKEA. En términos económicos, México es atractivo por el tamaño de su población y económicamente es un lugar estable, tenemos confianza de estar aquí, crecer y tener éxito”, manifestó.

Hace unas semanas, IKEA anunció su llegada al mercado mexicano con su primera tienda que se ubicará cerca del

Aeropuerto Internacional de la Ciudad de México y generará cerca de 500 empleos directos. El espacio comercial será de 3 niveles con 23,000 metros cuadrados y más de 7,000 artículos en venta, así como un restaurante.

IKEA es un corporativo que no cotiza en el mercado de valores, ya que la filosofía de la empresa busca retribuir a los consumidores parte de las ganancias obtenidas por sus ventas a través de sus productos y precios, en lugar de dar este beneficio a los inversionistas como sería obligatorio en el

sector bursátil.

“Cualquier dinero que nosotros ahorramos lo pasamos a los consumidores, esto es el por qué consideramos que el control debe estar en nuestros propietarios y en el futuro. Nadie toma decisiones por nosotros”, dijo.

Durante sus labores para anunciar la llegada de IKEA a México, Malcolm Pruys tuvo una reunión con el presidente Andrés Manuel López Obrador, en la que se habló de los orígenes de la compañía y aspectos relacionados con sus operaciones.

“Venimos de un país donde no hay corrupción, existe transparencia, vamos siempre hacia adelante y estamos contentos de invertir aquí.

México está en ruta correcta para nosotros por una clase media en crecimiento, tiene una economía estable y eso nos hace estar emocionados

“Son inversiones significativas y es necesario pensar en la tienda IKEA más como un centro comercial que generará empleos y crecimiento”, aseveró.

“Solo para llenar la primera tienda estaremos recibiendo 4 contenedores por día de productos. También queremos prepararnos para el día de la apertura, donde calculamos recibir entre 4 mil y 7 mil compradores”

“debimos haber llegado a México hace 10 años, pero ya estamos aquí y lo haremos muy bien”

Ikea



**FELDER
DESIGN
AWARDS**

**2019
MÉXICO**

PRIMERA EDICIÓN NACIONAL QUE UNE DISEÑO
INNOVACIÓN, COMPETENCIA Y CALIDAD.

**COMING
SOON**

VISITA WWW.FELDERDESIGNAWARDS.COM

Instagram **f**
@felderdesignawards

TriplayMARKET



INGRESA AQUÍ

Sigue la reconversión de Elektra; ahora deja El Salvador

Grupo Elektra, empresa de servicios financieros líder en Latinoamérica, vendió por completo sus activos en el país centroamericano, El Salvador, a Grupo Perinversiones, SA de CV. La transacción se dio por efectiva la autorización del Superintendente del Sistema Financiero y por el Superintendente de competencia de El Salvador, según informaron a través de un comunicado las partes del acuerdo firmado el 24 de junio de 2019.

Aunque se desconoce el costo total con el que se realizó la venta de las acciones de Banco Azteca, el movimiento se realizó con el empresario, Adolfo Salume Artiñano, actual director de Grupo Perinversione, una de las empresas más importantes de El Salvador con giros en los sectores de logística, alimentos y bebidas, bienes raíces y servicios financieros.

En este sentido, la empresa con casa en México se estableció en El Salvador hace más de 10 años con uno de sus servicios: Banco Azteca, ofreciendo servicios que la banca tradicional no cubría. Su estadía en el país vecino fue afortunada, su acceso a la banca y al crédito llegó a grandes sectores del total de la población, por lo que su salida de este país puede resultar, para muchos, una sorpresa.

Con el cambio de administración de Banco Azteca en El Salvador, según el comunicado, los usuarios finales no se verán afectados pues Grupo Perinversiones continuará con las operaciones bancarias a favor de los usuarios del país. Por otro lado, Grupo Elektra, se centrará en mercados estables que fomenten el crecimiento de su modelo de negocios.

El anuncio de la venta de Grupo Elektra se da en medio de uno de sus mejores niveles en el costo de las acciones que la empresa ha presentado desde el 2001 con un precio de 1,244.7 pesos en la Bolsa Mexicana de Valores (BMV). Al día de hoy, la compañía mexicana, cuenta con servicios en países como Estados Unidos, México, Honduras, Guatemala, Perú y Panamá.

Durante el segundo trimestre del 2019, la empresa ha continuado por el camino del crecimiento con el anuncio de sus nuevos métodos de servicio al cliente vía WhatsApp donde se podrán realizar consultas de saldo, transferencias de dinero, apertura de cuentas y recargas de tiempo aire. Si bien el proyecto anunciado en el mes de junio continúa en su fase piloto, su funcionalidad seguirá aumentando de manera gradual para alcanzar a más usuarios y trasladar sus servicios a las plataformas digitales a las que todos los modelos de negocios han tenido que migrar sus operaciones.

La modernización de muchos de sus procesos y la venta de uno de los activos en otro país, sólo queda ver el aumento de ganancias a las que podría ascender la empresa considerando los 103,522 millones de pesos con lo que cerró el 2018.

Elektra



Grupo Elektra



CALEGRIS IMPORTEC
MAQUINARIA PARA MADERA

TECNOLOGÍA
QUE PERMANECE

AKRON 1110



SIMPLE, COMPACTA, ÚNICA

Akron 1110 es la enchapadora monolateral automática más pequeña de la gama y es única en el mercado.

Destinada a pequeñas empresas que buscan facilidad de uso y máxima calidad, normas estandarizadas para todos los productos de la gama Biesse.



MÁXIMA PRECISIÓN DE MECANIZADO

Fiabilidad y precisión de corte, gracias al Grupo Retestador para eliminar la parte sobrante del canto en el frente y dorso del panel.



PRODUCTOS DE ALTA CALIDAD

El Grupo Redondeador multifunción con un motor, permite aplicar un acanalado en el frente y dorso del panel.

BIESSE
WOOD DIVISION



**LA CALIDAD
NUNCA HA SIDO
TAN SIMPLE**

La máquina está equipada con componentes de alto nivel, recomendados de HSS, un panel de control por pantalla que da 7 opciones de ajuste extraídas de la rica experiencia Biesse y panel frontal, que garantiza la máxima calidad y productividad en cada momento.

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

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

www.importec.com.mx

Coppel acelera su estrategia de ventas online

La cadena de tiendas departamentales Coppel mantiene sus objetivos muy definidos y entre ellos, para el próximo lustro (5 años) espera que el comercio electrónico se refleje en el 10% del total de sus ventas. Para lograrlo, la estrategia será no solo impulsar las ventas omnicanal, sino también introducir nuevos productos financieros y crecer su catálogo de artículos.

Hay que recordar que hace más de 6 años, el Grupo Coppel inició a implementar su estrategia en línea con algunas de sus categorías. Al cierre de 2018, 2.5% de las ventas de Coppel se hicieron a través de su canal digital, ya sea en su página de internet o en los kioscos instalados en sus tiendas.

Las metas van un poco más allá, aseguró a los medios, Bernardo Bazua, gerente nacional de e-commerce de Coppel.

Textualmente declaró: “Venimos creciendo a tres dígitos año contra año en ventas digitales. En los próximos cinco años nos hemos puestos como meta llegar aproximadamente al 10% de ventas que sucedan en línea. Todavía hay mucho por hacer y creemos que damos los pasos adecuados porque tenemos los resultados.

Hay que puntualizar en que durante el año, los mejores momentos en venta en línea son el Buen Fin, el Hot Sale y la Navidad,

desde luego resaltando las categorías de productos temporales, ejemplo los productos para niños en el Día del Niño o productos escolares antes del reingreso a las aulas.

Señala la Asociación Mexicana de Ventas Online, en el Buen Fin 2018 se registraron 178.6 millones de visitas a portales de compras en línea. Los consumidores gastaron en promedio 4,007 pesos en artículos como calzado, electrónicos y celulares.

Los especialistas señalan que en promedio, el 5% de las ventas de los minoristas son vía electrónica. Desde luego, hay mercancías donde el porcentaje llega a ser superior si existe una ventaja para el consumidor de recibir el producto en casa, como es el caso de los electrodomésticos.

México dista aún mucho de los Estados Unidos, donde algunas categorías son el 20% o 40% de las ventas totales. “México es un mercado diferente en cuanto al consumidor y la cadena de suministro porque en Estados Unidos se están reduciendo los puntos de venta y eso es compensado con comercio electrónico”, dice Jaime.

“Hemos hecho inversiones para soportar la plataforma de venta en línea, para optimizar el tiempo de carga de nuestro sitio, en herramientas de analítica digital e invertiremos en modelos de personalización e inteligencia artificial”, indicó Bazua. Algunas acciones para las ventas online han sido la instalación de kioscos en las tiendas.; durante 2018 Coppel instaló más de 2,500 para que los consumidores puedan adquirir en línea los productos que no estén disponibles en las tiendas de menor tamaño, pero también como una alternativa para comenzar a digitalizar a sus consumidores.

Coppel



OFRECIENDO SOLUCIONES ALCANZABLES PARA TODO TIPO DE FABRICANTES DE MUEBLES.

CONOZCA A LA FAMILIA IRONWOOD | La línea IRONWOOD incluye un amplio rango de maquinaria robusta para trabajar la madera, diseñada para obtener grandes resultados y maximizar tu inversión. Los productos IRONWOOD ofrecen altas velocidades, eficiencia y desempeño inteligente, a un precio razonable, por lo que los carpinteros de Norteamérica confían plenamente en ellos.

Gran Fortaleza. Fáciles de Usar. Precisos y Eficientes.



PARA MAS INFORMACION, LLAMA AL 442.348.0889

Op.1 – Asesoría comercial | **Op.2** – Servicio | **Op.3** – Refacciones (Daniel Ramos Puente)
Op.4 – Soporte Técnico Telefonico | www.stilesmachinery.mx

STILES | HC
UNA EMPRESA HOMAG

Famsa, ahora es más eficiente en servicio de entrega

En base a contratos de servicio con empresas especialistas en la entrega de paquetería, Grupo FAMSA optimizó el envío y entrega de mercancía de menor volumen directo a sus clientes a partir de este 2018.

Así, redujo sus costos de distribución y mejoró sus tiempos de entrega, a la vez que ahora amplía la gama de artículos para entregarse por este medio.

Los altos estándares de productividad establecidos por FAMSA en el área de Logística y Distribución han logrado la optimización del equipo de manejo de materiales, así como de distribución.

Además se han mejorado las condiciones en los contratos de reducción de tarifas de transporte y la productividad interna, según la propia empresa.

El actual sistema de distribución de FAMSA ha permitido el abatimiento de costos, y mantenido un tiempo de entrega al cliente menor de 48 horas. Esto se ha logrado mediante el continuo seguimiento a los estándares de productividad y eficiencia, lo cual ha llevado a disminuir en 2% el parque vehicular de distribución en los últimos dos años.

Grupo Famsa implementó un Sistema

Automático de Ruteo, mejorando el uso de los recursos tanto humanos como mecánicos.

Para sus ventas de mayoreo, FAMSA cuenta con su propia flotilla de unidades de transporte. Esta flotilla consiste en camionetas y camiones equipados con cajas para mudanza debidamente acondicionadas para el manejo de los productos de la compañía.

Recordar que al final de 2018 contaba con un total de 214 unidades de transporte para satisfacer las necesidades de reparto de los clientes.

La mayoría de las unidades son camionetas de 4.5 toneladas, con combustión a diésel, en las ciudades donde se cuenta con Centros de Distribución, así como el de las ciudades con centros de transferencia donde el reemplazo de equipo se ha hecho necesario.

En 2018, sustituyó 14 unidades que representan el 6% del parque vehicular, a fin de disminuir el gasto de mantenimiento y actualizar la antigüedad de su flotilla. Asimismo se dispuso para desinversión 16 unidades para adecuar su flotilla a la demanda requerida.

Para dar seguridad a sus operadores y tener localizables las unidades, la flota vehicular de los centros de distribución de Monterrey, México, Guadalajara, Irapuato, Hermosillo, Culiacán, Tijuana y Villahermosa cuentan con sistema de rastreo satelital, al igual que la flota de tracto-camiones del país, esto en respuesta a los altos índices de inseguridad.

En la actualidad, Famsa cuenta con 402 tiendas de venta al menudeo, las cuales suman 514, 546 metros cuadrados de área de exhibición.

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

Buscan consolidar al Clúster Mueblero de BC; organizarán un encuentro con proveedores

El presidente del Cluster Mueblero de Baja California, Ing. Vladimir Hernández concedió una entrevista a Revista PORTE, la cual nos permite reconocer las principales tareas y los objetivos inmediatos que se pretenden alcanzar para impulsar la industria mueblera de la entidad.

1.- ¿Cuáles fueron las condiciones bajo las cuales recibió la Presidencia del Clúster?

Comenzamos con un plan de trabajo consensuado entre los socios del Clúster con la idea de aprovechar la demanda tanto de clientes nacionales como internacionales. Recibí el cargo con el apoyo de mis compañeros quienes, desde el día cero, han participado de manera proactiva en las actividades y retos que nos hemos propuesto.

Con la confianza que han depositado en mí y el Consejo Directivo, nos comprometimos y estamos

decididos a que esta gestión entregue resultados tangibles y medibles. Tenemos como eje central conseguir contratos productivos y en implementar estrategias orientadas a dicho objetivo.

2.- ¿Cuál es el proyecto de Clúster que usted considera a corto plazo (5años)?

Nos hemos propuesto que el Sector Mueblero de Baja California se fortalezca y recupere competitividad en el mercado internacional. Queremos impulsar el diseño Bajacaliforniano, promover prácticas de manufactura eficientes y sustentables, al mismo tiempo que se creen fuentes de empleo y dichos puestos sean ocupados por mano de obra calificada y especializada.

Buscamos consolidar al Clúster Mueblero de



Baja California como un ente de referencia para la profesionalización e innovación del Sector Mueblero, con un enfoque al aprovechamiento de las oportunidades de negocio para ambas Californias esto debido a nuestra ubicación geográfica, y por supuesto en el ámbito nacional e internacional.

Esperamos que la meta la alcancemos en un plazo menor, pero tenemos claro, que la meta requiere de la participación de toda la cadena productiva.

3.- Recientemente participaron de la Expo Mueble Baja California.

¿Cuáles fueron los objetivos alcanzados?

Pudiéramos dividir los objetivos en 4 ámbitos

- 1.- En materia de generación de negocios, se tuvieron acercamientos con empresas nacionales e internacionales que buscan fabricantes de medio y alto volumen para el mercado de Estados Unidos y Nacional. Les podemos comentar que atendimos a comercializadoras que cuentan con puntos de venta en México interesados en distribuir productos fabricados por empresas de

Baja California, y por otro lado, empresas que buscan se les produzcan sus líneas de muebles bajo la modalidad de Maquila (contract manufacturing).

- 2.- En materia de Difusión de la oferta tanto de fabricantes como proveedores del sector, algunos de los socios expusieron sus productos y servicios tanto a compradores comerciales como al público en general.
- 3- Captación de nuevos socios, este evento nos permite acercarnos a las empresas del sector, muchas de ellas emergentes que buscan asesoría e integrarse a nuestra asociación.
- 4.- Vinculación con otros organismos, tuvimos pláticas sobre posibles proyectos conjuntos con AMPI, ITT, Consejo Estatal de Clúster de Baja California, entre otros...

Algunas empresas que se dedican a la venta al público realizaron excelentes ventas y prospecciones. Cabe señalar la presencia de muchas empresas comercializadoras y pocos fabricantes locales, lo que para algunas se traducía en una excelente oportunidad de captar oportunidades orientadas al sector manufacturero.



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

4.- Menciona que el Clúster tiene en agenda 5 diferentes proyectos.

¿A qué se refieren y que beneficios le trae a los industriales muebleros de Baja California?

1. Comenzamos relaciones con varias empresas canadienses interesadas en colocar pedidos, y nos dimos a la tarea de apoyar a un grupo de fabricantes de Baja California, con el fin de concretar dichas relaciones comerciales que esperamos pronto se traduzcan en exportaciones de nuestras empresas socias.

2. Estamos trabajando en una serie de capacitaciones que permitan tanto a empresas fabricantes como proveedoras estar en tendencia en materia de manufactura, diseño y cumplimientos regulatorios.

3. Comenzaremos un programa para que estudiantes de Diseño Industrial, Ingeniería Industrial, Arquitectura, Diseñadores, etc, conozcan más del sector muebles de Baja California. De hecho, empezaría dicho programa con el Instituto Tecnológico de Tijuana.

4. Vamos a cambiar nuestra página de Internet, para que se convierta en una plataforma de difusión del diseño Bajacaliforniano, más interactiva y atractiva.

5. Está en agenda un Encuentro Intersectorial que estamos organizando en alianza con CANACINTRA Tijuana, el cual consiste en encuentros entre sectores complementarios como lo son el mueblero, inmobiliaria y el de la construcción.

5.- Hay una condición favorable en estos momentos para la industria del mueble en BC, se mueve la producción de China hacia México. ¿Nos puede detallar esta situación y cómo podrían beneficiarse los muebleros de Tijuana y BC ?

Estamos en un punto de inflexión ante los cambios de las sedes manufactureras en respuesta a los cambios de los tratados y aranceles de los mercados internacionales.

El beneficio radica en captar contratos productivos de mediano y largo plazo. Es decir, que las empresas Chinas contraten a empresas Mexicanas para que produzcan, si la demanda es mayor a la capacidad productiva actual, idealmente se buscará que de dicha alianza se genere una inversión conjunta que incremente la productividad de tal forma que se cubra la demanda. Esperamos que se generen

alianzas comerciales de beneficio mutuo. Lo ideal sería que empresas inversionistas chinas confíen en las manufactureras de Baja California pues ya cuentan con personal capacitado y conocen las implicaciones de producir en el Estado. Cualquier municipio de Baja California resulta atractivo para las empresas Chinas, debido a que cuentan con las condiciones idóneas tanto para la manufactura y comercialización de insumos y productos.

6.- Esto traería condiciones favorables para la exportación de muebles a California.

Cuáles serían los 3 primeros pasos/ condiciones que un fabricante debe cumplir para venderle a mayoristas del vecino país del norte?

- 1.- Estar formalmente establecido
- 2.- Conocer las normas y regulaciones del tipo de producto o insumo que pretende exportar
- 3.- Ser capaz de atender garantías en el corto, mediano y largo plazo

7.- Proyectos a corto plazo.

Estamos preparando un encuentro de negocios con proveedores de la industria mueblera a nivel nacional, para que nos ayuden a potencializar la capacidad de producción y hacer más eficiente el perfil de tecnología de cada empresa.

Será un grupo selecto de 30 empresas las que integren este encuentro con el Cluster Mueblero de Baja California y todas las empresas de las industrias de la madera-mueble del estado.

En breve estaremos dando a conocer más detalles sobre esta iniciativa que sin duda traerá muchos beneficios a la industria mueblera de la región.



**CLÚSTER MUEBLERO
BAJA CALIFORNIA**



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 Zealand)
Wood Industry (Canada)
Woodworking Magazine (Australia)
Woodmagegypt (Egypt)
DMT Magazine - Bulgaria
Material+Technik Möbel - Germany
Xylon (Italy)
Furniture Technologiez - Ukraine

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

www.fsmalliance.org

Vietnam espera convertirse en el segundo mayor exportador de muebles

Muebles “Hecho en Vietnam” podrían llegar a México

Se espera que los productores de la industria de la madera en Vietnam den grandes pasos para ayudar a que Vietnam se convierta en el segundo mayor exportador de muebles de interior del mundo, después de China, en los próximos 7-8 años.

Además, el Acuerdo de Libre Comercio entre la Unión Europea y Vietnam (EVFTA) y el Acuerdo Integral y Progresivo para la Asociación Transpacífico (CPTPP) que entraron en vigencia este año 2019, ofrece amplias oportunidades, aunado a la tensa relación comercial USA-China desde hace meses.

Se espera que los acuerdos de libre comercio mejoren la competitividad de las empresas locales de muebles de interior, ayudándoles a penetrar en mercados potenciales en todo el



mundo, declaró Ha Cong Tuan, Viceministro de Agricultura y Desarrollo Rural, al recordar la necesidad de implementar un centro mundial de muebles en Vietnam del cual participa la Asociación de Industrias de Artesanía y Madera de Hawa (AIAM) en Ho Chi Minh City.

Tuan dijo que la competitividad de las empresas de muebles de Vietnam ha aumentado, ya que muchas de ellas han invertido en instalaciones avanzadas y automatizadas, junto con diseños mejorados, marcas y administración. Los productos de muebles locales pueden satisfacer las demandas del mercado mundial, dijo.

El viceministro de Industria y Comercio, Tranquoc Khanh, dice que la guerra comercial entre Estados Unidos y China ha tenido impactos significativos. Pero si los dos acuerdos, EVFTA y CPTPP, también han tenido un impacto significativo en las exportaciones de muebles de Vietnam.

Luego, los productos de muebles etiquetados como “Hecho en Vietnam” entrarían en los mercados de la UE, así como en nuevos mercados, como Canadá y México, y las empresas locales de muebles podrían recibir más pedidos gracias a tener más incentivos fiscales preferenciales sobre los competidores.

Khanh dijo que si las empresas locales de procesamiento de madera se niegan a comprar



Empresa de distribución de herramientas neumáticas, lijadoras de banda, discos de lija, pliegos de lija, abrasivos especiales, compresores de aire, colectores de polvo, conexiones de aire, filtros de aire, clamp (sujetadores), bandas de lija a la medida, equipos de pintura, ubicados en Guadalajara, Jalisco.



Matriz Guadalajara
Av. López Mateos Nte. 363-A
Col. Circunvalación Vallarta,
Guadalajara, Jalisco. C.P. 44680
Tel: (33) 3616 80 86 3616 80 69
E-mail: matriz@caduceo.com.mx

Sucursal Ocotlán:
Av. 20 de noviembre No. 206-A
Col. Marcos Castellanos C.P. 47870
Tel: (392) 925 00 34
E-mail: ocotlan@caduceo.com.mx

Sucursal Aguascalientes:
Héroes de Nacozari Nte. No. 2207 Int. B
Col. Morelos C.P. 20140
Tel. (449)912 95 11
E-mail: ags@caduceo.com.mx

www.caduceo.com.mx



madera ilegal, al tiempo que implementan estrictamente el Acuerdo de Asociación Voluntaria sobre Aplicación de Leyes, Gobernanza y Comercio Forestales (FLEGT), van de la mano con los consumidores en la protección ambiental y esperan el desarrollo sostenible, las posibilidades Para expandir la industria aumentará.

Pham Phu Ngoc Trai, un experto económico, dijo que hay mucha demanda de exportaciones de madera. En la actualidad, las empresas madereras locales tienen una fuerte producción, pero necesitan invertir más en diseño, y señalan que la mayoría de los diseños han sido pedidos hasta ahora por los clientes.

Trai citó datos sobre el procesamiento mundial de muebles, y dijo que el valor total en la cadena mundial de muebles es de aproximadamente US \$ 450 mil millones, incluido el valor del comercio, el diseño, la distribución y la marca. Además, según Trai, si las empresas locales de muebles participan en los sectores de marca, diseño y distribución, el valor que recibirán será aún mayor.

Nguyen Quoc Khanh, presidente de la empresa Hawa, dijo que 2019 es el año para que las empresas locales de muebles logren un gran avance en la industria. Según Khanh, están ante la oportunidad de exportar y, por lo tanto, deberían ampliar la producción con instalaciones avanzadas para mejorar su competitividad.

Muchas empresas solicitaron a las agencias estatales que establecieran un centro mundial de muebles en Vietnam para ayudarles a explotar mejor sus valores agregados. Tuan, del Ministerio de Agricultura y Desarrollo Rural, dijo que se necesita tiempo para encontrar una ubicación adecuada para el centro, y agregó que el ministerio está considerando una ubicación en la provincia sureña de Dong Nai para el desarrollo del centro.

Fortaleza

La producción de productos maderables para la industria del mueble tiene en este sector una gran fortaleza, así está la capacidad instalada:

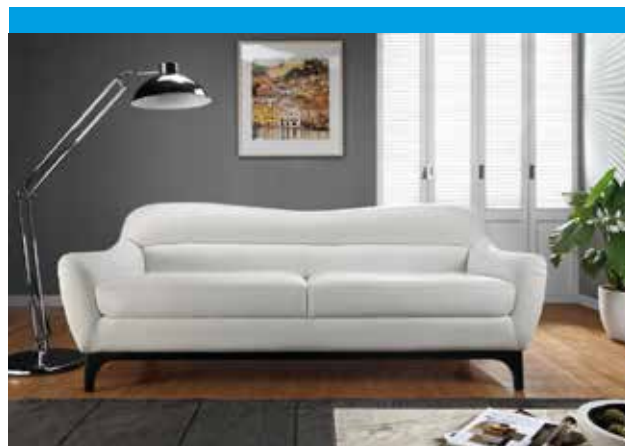
- Producción de madera contrachapada: 12 fábricas y 10 unidades a pequeña escala con una capacidad diseñada de 150,000 M3 de producto por año; En realidad solo logrando 60,000 M3 de producto por año.
- Producción de tableros de partículas, tableros de fibras: 6 fábricas con una capacidad diseñada de 88,000 m3 por año, tiene una capacidad real de 45,000 M3 por año.
- Producción de tableros laminados: 9 unidades con una capacidad diseñada de 26,000 M3 por año, tiene capacidad real de 15,000 M3.

Ventajas

Vietnam tiene poca o ninguna competencia. Tiene ventajas sobre China en muebles generales y y muebles de estilo de vida. Hay algunas ventajas para Vietnam en dos extremos: en mobiliario tradicional tallado a mano donde el costo de la mano de obra puede hacer que los vietnamitas sean más competitivos pero ante la china industrializa esta la ventaja se desvanece.

Al final los muebles muy baratos de costos laborales tienen el potencial para ser una ventaja para las empresas vietnamitas.

AIAM



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**



oimsa
SISTEMAS DE SUJECCIÓN



Tecnotabla, ventas crecen 40% en 1T de 2019

Proyecto de plantaciones forestales comerciales

De enero a marzo 2019 la empresa Tecnotabla, productor de MDF en el sureño estado de Tabasco, consiguió su cuarto trimestre consecutivo con récord de ventas en tableros, al alcanzar ventas en el periodo por \$ 295 millones de pesos, un crecimiento del 40% ante el primer trimestre 2018.

En el periodo la compañía reporta también un nuevo máximo en ventas de productos de valor agregado. Este resultado es reflejo de la combinación de un incremento de 22% en volumen y una clara mejoría en la gestión comercial. A su vez este crecimiento ha logrado posicionar a Tecnotabla como la marca líder de tablero de MDF en el mercado mexicano, con una participación estimada de 24%.

En Estados Unidos, la marca continúa desarrollándose con tendencia positiva, logrando también un récord de ventas en el trimestre creciendo 41% contra el primer trimestre del año anterior.

En el primer trimestre 2019, la producción fue 30% superior a la producción del primer trimestre 2018 y en línea con lo esperado.

La planta, ubicada en Huimanguillo, Tabasco es la más moderna en América Latina. Con una inversión de USD 200 millones, es el proyecto forestal-industrial más importante en la historia de México. Tiene una capacidad de producción de 260,000 m3 y es 100% sustentable gracias al abasto garantizado de madera certificada proveniente de sus propias plantaciones de eucalipto.

La planta cuenta con lo último en tecnología alemana y contempla además la cogeneración eficiente de energía a base de gas natural y biomasa así como la fabricación de resinas, garantizando la mejor calidad y sustentabilidad de los tableros. Dichos elementos refuerzan la estrategia de producción de tableros de alta calidad, el enfoque en productos de valor agregado y un destacado servicio a cliente.



PARA
LA
FA
BRI
CA
CIÓN

DE MUEBLES



*HYM PATA BAHAMAS
NEGRO MATE (AC054)
ALT. 130MM*



Tecnotabla hace parte del Grupo Proteak, la mayor empresa forestal-industrial de México y Centroamérica y ocupa el tercer lugar a nivel mundial como productora de Teca. Con 18,500 hectáreas de plantaciones en México, Costa Rica y Colombia, exporta sus productos a más de 15 destinos en América, Europa y Asia.

Es una empresa 100% autosustentable, incluso en términos de producción de energía. Certificada bajo estándares internacionales, Proteak desarrolla todas sus plantaciones en estricto apego a los lineamientos de Forest Stewardship Council® (FSC).

Otra buena noticia para Proteak fue la carta de intención no vinculante recibida en abril por parte de Conti Street Partners para invertir en un negocio en conjunto, que busca desarrollar un portafolio de plantaciones forestales comerciales de Teca.

En caso de concretarse esta vigorosa propuesta Proteak aportaría parte de sus terrenos y activos biológicos, unas 1,800 hectáreas de plantaciones de Teca, equivalentes aproximadamente a una tercera parte de sus plantaciones valuadas entre 47 y 52 millones de dólares mientras que el inversionista realizará una aportación en efectivo por hasta 80 millones de dólares.

Los nuevos recursos tendrán como principal objetivo mantener las plantaciones existentes del negocio conjunto y promover el desarrollo de hasta 4,000 hectáreas de nuevas plantaciones de alta productividad en México. La compañía considera que el valor asignado de las plantaciones a aportar está en línea con las valuaciones independientes de dichos activos.

Adicionalmente, estima que dicho valor implicaría una valuación de entre 200 y 230 millones de dólares para la totalidad de sus activos de Teca. Actualmente Proteak se encuentra realizando un análisis preliminar de la propuesta la cual se realizaría bajo la figura de un joint venture.

www.tecnotabla.com



Cortineros



fincsa®



Botones decorativos

Presente en



5-7 Septiembre
Expo Guadalajara
Guadalajara, Jalisco

FINCSA recomienda pegamentos Quin Baja.

Roberto Díaz Rodríguez #401 Cd.Industrial
Aguascalientes, Ags (449) 171 3400

Consumé lo
orgullosamente



Felder Design Awards FDA '19, concurso de diseño de muebles e interiorismo

“El objetivo del concurso FDA'19 es unir los talentos emergentes y profesionales del diseño con la maquinaria especializada para su producción a través de una competencia donde intervienen empresarios de la industria del mueble, proveedores y conocedores nacionales e internacionales del mundo del diseño”.

CATEGORÍA ESTUDIANTE

- Podrán participar estudiantes de Diseño Industrial, Arquitectura, Interiores y carreras afines al diseño de interiores y muebles. Se podrán registrar de manera individual o en equipo de máximo 3 integrantes.

CATEGORÍA PROFESIONAL

- Podrá participar toda persona física o moral de manera individual que se desarrolle en el ámbito de Diseño Industrial, Arquitectura, Interiores y carreras afines al diseño de interiores y muebles.

PRIMERA FASE.

Registro de participantes; llenar el formulario con los siguientes datos: nombre, apellido, correo electrónico, elegir la categoría a la que se pertenece (estudiante o profesional), definir si es en equipo o individual, nombre del proyecto, etc. Fecha límite: 7 de julio

SEGUNDA FASE.

Subir el proyecto; adjuntar los archivos en formato de alta calidad (300 DPI) en una carpeta zip en la liga de Dropbox que se va a enviar al momento de registro. Fecha límite: 7 de julio.

TERCERA FASE.

Selección de Finalistas; se seleccionarán los proyectos finales y se les asignará el espacio en el cuál van a estar exhibidos (en caso de que exista alguna modificación deberá de adaptarse para la producción). Fecha: 8 de julio





JURADO:

Ing. Klaus Schweizer
CEO Felder Group México.

D.I Eduardo García

Fundador de la firma Santo & Jean Ya

Penélope de la Madrid Garibaldi

Diseñadora de interiores.

Lic. Rafael Pérez Flores

Expresidente de AFAMJAL

Con más de 30 años de experiencia en la industria
mueblera

Más información en: www.felderdesignawards.com

CUARTA FASE.

Publicación de resultados; se dará a conocer el nombre de los participantes seleccionados para producir su proyecto, el equipo de Felder Design Awards se pondrá en contacto para darles más detalles de las siguientes fases. Fecha 12 de julio

QUINTA FASE:

Producción de proyectos; los proyectos se producirán en las instalaciones de Felder Querétaro. Es por esto que el 80% del producto deberá de adaptarse a la lista de materiales asignada por FDA'19. Fecha límite: 31 de agosto.

SEXTA FASE:

Evento de premiación; en esta última fase se llevará a cabo la exhibición de los proyectos y se hará la selección de los ganadores en una ceremonia de gala. Fecha: 3 y 4 de octubre

PREMIOS

¡El premio principal es un viaje a Austria para visitar la planta de Felder Group. Además de asistir a la gran feria Salone del Mobile Milano 2020! Todos los participantes obtendrán un diploma de agradecimiento al final de la competencia. Para los concursantes ganadores de los primeros lugares habrá diferentes sorpresas, además se les entregará una estatuilla FDA'19 creada por el diseñador industrial Eduardo García, ganador del premio "Best of Design Awards Competition 2012".

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

Hettich México llegará a la Expo Tecno Mueble Internacional con una oferta de herrajes económicos, funcionales y duraderos



A un mes de que se lleve a cabo la Exposición Tecno Mueble Internacional 2019 en la ciudad de Guadalajara. Hettich México está listo para participar y llevar un stand que exhibirá herrajes que realmente satisfacen las necesidades que el mercado mexicano está demandando.

Hettich México tiene presente los nuevos intereses que los consumidores finales solicitan pues es muy importante entender el cambio en el entorno social que ya vivimos, hoy la estructura familiar ha cambiado, así como la oferta de vivienda y por supuesto los muebles que realmente generan interés.



Hettich México llegará a la Expo Tecno Mueble Internacional con una oferta de herrajes económicos, funcionales y duraderos, además de exponer las tendencias que recién se presentaron en la Interzum 2019.

Por mencionar algunas novedades:

En Herrajes para closets presentará el WingLine L y el SlideLine 16 ambos herrajes son una oferta económica que permite a los fabricantes crear closets altamente sofisticados con muy bajos costos de producción, la tecnología del herraje permite colocar puertas de alto gramaje y texturas llamativas, además estos sistemas se pueden instalar con una sola persona.



En Herrajes para cocinas presentará la última tendencia en diseño con frentes limpios y espacios invisibles. Además ha considerado las situaciones para Arquitectos y Constructoras en las que deben proponer un mobiliario que ayude a cerrar la venta de un departamento.

¡Tiempo de Expo, Tiempo de ofertas!

Por supuesto durante los días de Expo Hettich México estará de fiesta y ofrecerá unos muy buenos días de ofertas por medio de su página de Facebook. Solo hay que unirse a la página de Facebook para tener todos los detalles y gozar de todos los beneficios justo como si estuvieran presente en el stand.

¡Hettich está listo para la Tecno Mueble Internacional! Stands 3069 al 4073

Contactáanos y recibe una respuesta inmediata en la página de Facebook Hettich México. También puedes marcar al 55 5592 22 12 o visitar la web www.hettich.com

PEGAMENTOS

PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE

▶ VISÍTANOS

STAND 4035, TECNO MUEBLE | SALÓN GUADALAJARA
14 - 17 DE AGOSTO DE 2019



PEGAMENTOS PARA
ENSAMBLE



PEGAMENTOS PARA
**LAMINADO
Y ENCHAPADO**



PEGAMENTOS
EN PASTA



PEGAMENTOS DE CONTACTO PARA
**TAPICERÍA Y
LAMINADO**



MÁS DE
33 AÑOS **CREANDO UNIONES DURADERAS**

FORMULAMOS ADHESIVOS ESPECIALIZADOS SEGÚN SUS NECESIDADES



Matríz Tijuana

Tel. (664) 689 5157 / 58

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

Centro de Distribución Guadalajara

Tel. (331) 598-05-79

📍 Calle del Panadero #1494 colonia Artesanos
Tlaquepaque-Guadalajara, Jal. 45598

Distribución al interior de la República

661 empresas de USA firman carta contra aranceles a China

Todo parece indicar que la guerra comercial USA-China podría estar viendo sus últimas semanas, pero mientras tanto, el pasado mes de junio una lista de compañías que incluye minoristas, fabricantes, compañías de tecnología y asociaciones de la industria de la madera ha instado al presidente Trump a negociar rápidamente un acuerdo con China para poner fin a las tarifas. Advirtieron que las tarifas dañarán enormemente la economía de los Estados Unidos.

“Sabemos de primera mano que las tarifas adicionales tendrán un impacto significativo, negativo y a largo plazo en las empresas estadounidenses, los agricultores, las familias y la economía de los Estados Unidos”, dijeron las compañías en la carta. “Una guerra comercial intensificada no es lo mejor para el país, y ambas partes perderán”.

En la carta, las compañías citaron un estudio que encontró que las tarifas del 25 por ciento eliminarían más de 2 millones de empleos en los Estados Unidos (USA). Y agregarían más de USD\$ 2,000 en costos para la familia estadounidense promedio de cuatro.

Los nuevos aranceles, que aumentaron de 10 por ciento a 25 por ciento a principios de mayo, afectarán a más de \$ 200 mil millones en exportaciones chinas. Las empresas en

la lista incluían a los principales minoristas como Walmart, Costco y Target, así como a las asociaciones de la madera, entre ellas The American Home Furnishings Alliance, The Home Furnishings Association, Hardwood Fenderation y la International Wood Products Association. Otros signatarios notables son Ikea North America, Macy's, la Sociedad Americana de Diseñadores de Interiores y la Asociación Americana de Iluminación.

“En nombre de las empresas abajo firmantes y los millones de trabajadores que empleamos, escribimos sobre la disputa comercial en curso entre los EE.UU. y China. Estamos de acuerdo en que nuestros socios comerciales deben cumplir con las reglas comerciales globales, y apoyamos los esfuerzos de la administración para abordar las prácticas comerciales desleales, incluidas las violaciones de propiedad intelectual, la transferencia de tecnología forzada y más. Alentamos a la administración a negociar un acuerdo sólido con China que aborde los problemas estructurales de larga data, mejore la competitividad global de los Estados Unidos y elimine los aranceles. Creemos que este objetivo se puede lograr sin gravar a los estadounidenses”, señala la misiva.

North America Services, JCPenney, Pier 1 Imports, Walmart, son algunas empresas firmantes de dicha carta.

American Home Furnishings Alliance, Home Furnishings Association, International Wood Products Association, son algunas agrupaciones del mueble y hogar que también firmaron la petición.

AHFA

Imagen, mueble hecho en China



La mejor opción y la más alta calidad con nosotros...

CONTAMOS CON VARIEDAD DE LIENZOS ESTAMPADOS CON TEXTURA DE MADERA PARA FABRICACIÓN DE PUERTAS DE INTERIOR MARCA DORPAN DE KASTAMONU.

MJB Saltillo Matriz

Tel. (844) 4387100
Pablo Morales
pablo@mjbtm.com

MJB Guadalajara

Tel. (331) 3706339
Nayeli García
nayeli@mjbtm.com

MJB Delicias

Tel. (639) 4745434
Jose González
jgonzalez@mjbtm.com

MJB Vallejo

Tel. (555) 5873400
Jose María Alvarez

MJB Ocotlán

Tel. (392) 1181274
Gerardo Calzada
gerardo@mjbtm.com

MJB Mérida

Tel. (999) 9412654
Benjamín Roca
benjamin@mjbtm.com

Llega el catálogo **Ikea 2020,** enfocado en el buen dormir

lares básicos: la luz -a través de lámparas y muebles que se retroiluminan-, el sonido -con cortinas y alfombras-, la comodidad -colchones y almohadas-, **la temperatura** -con sus diferentes nórdicos- y la calidad del aire -con, entre otras cosas, las plantas como centro del diseño-.

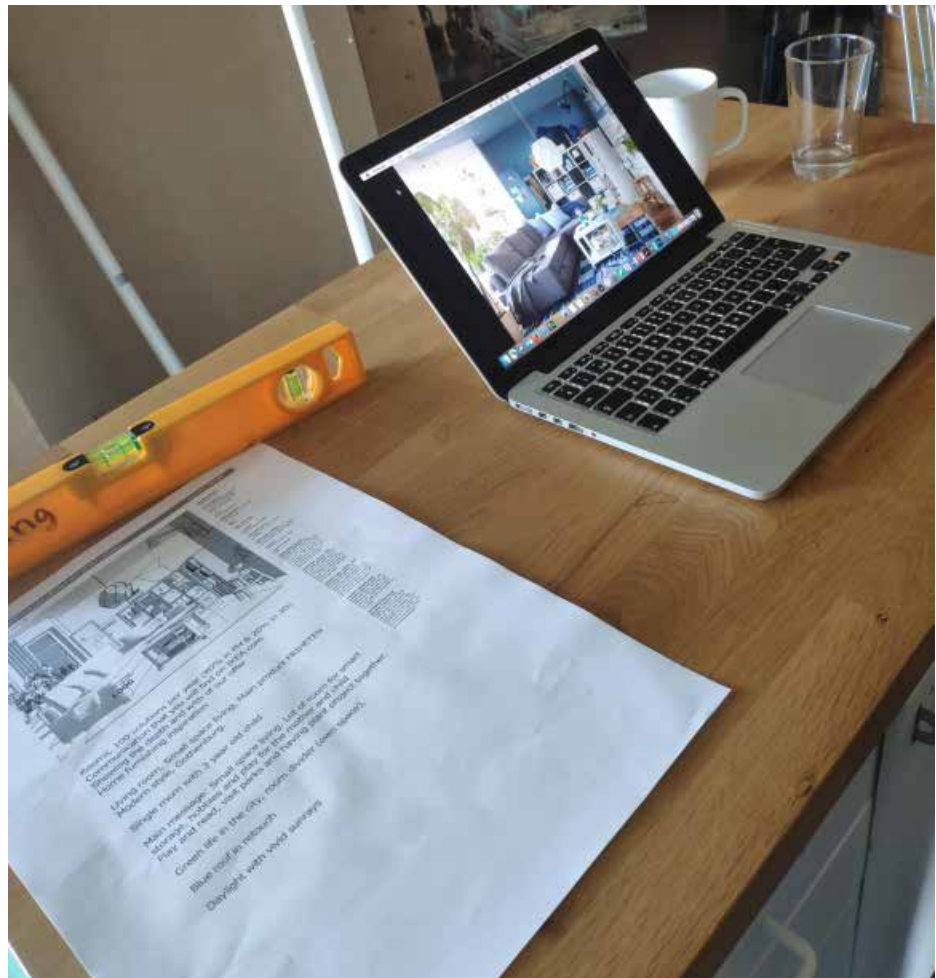
“Las casas tienen que estar conectadas con la vida de las personas”, señala Tanja Dolphin, Ikea Catalogue manager.

En esta próxima edición se podrán ver varios tipos de casa “que se identifican con la vida diaria de cada tipo de persona”, continúa.

El catálogo de Ikea, la llamada ‘biblia de la decoración’ ya está en marcha y estará disponible a finales del próximo mes de agosto. Aprovechando los ‘Democratic Design Days’ que el gigante del mueble sueco celebra en la ciudad de Älmhult, Suecia.

Conocer algunos detalles ha sido posible por la información algunos extractos de información han podido anticiparse a los medios de información de uno de los ‘sets’ de fotografía y ver algunas de las primeras imágenes que la compañía prepara para la edición de 2020.

En la edición 2020, Ikea ha decidido centrarse en lo que ellos denominan ‘sleep revolution’, o lo que es lo mismo, la influencia de las horas de sueño en el día a día de las personas. Para ello, el nuevo catálogo se centrará en cinco pi-



Así, al abrir el catálogo -cuyas hojas también cambian de dirección si el país es árabe- se pondrán encontrar con una casa de 65 metros cuadrados para una pareja que empieza a vivir junta y necesita unir dos

MAGAZINE

REVISTA

PORTEonline

International Furniture Industry Magazine / Comunicación entre empresarios mueblesos

¡ 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

estilos diferentes, o un estudio de apenas 30 metros en Japón en el que una mujer de 65 años necesita tener todo al alcance de la mano.

También hay un espacio para los 'tan de moda' pisos compartidos. Por ejemplo, 96 metros cuadrados de vivienda en el centro de una de las cosmopolitas ciudades europeas en el que viven tres veinteañeros. Las estancias comunes tienen un punto moderno que deja cada uno de los dormitorios como un espacio propio para su habitante.



“The lab home”

Además de las tradicionales casas a tamaño real que monta la compañía, este año, por primera vez, se ha creado ‘The lab home’. Este proyecto consiste en adaptar, gracias a diseñadores de varios países, un mismo espacio de 56 metros cuadrados para cinco miembros de una misma familia -pareja, dos hijos y abuela- a la vida en cada uno de los territorios.

Para ello, Iria García, diseñadora de Ikea España, ha desarrollado un diseño de vivienda en el que **predomina la luz y los colores pastel**. De este modo, la vivienda que en otros países se vería abocada a tonos más oscuros, deja ver el espíritu mediterráneo de nuestro país.

Ikea imprimirá más de 130 millones de ejemplares de este catálogo en todo el

mundo que se dividirán en 72 versiones diferentes en función del país y traducirá a más de una treintena de idiomas.

Para conseguirlo, cuenta con un estudio de más de 8.000 metros cuadrados -uno de los más grandes de Europa- en las oficinas centrales de la compañía en Älmhult (Suecia).

Allí, se pueden crear hasta sesenta habitaciones al mismo tiempo y son los propios empleados de la compañía los que **diseñan, montan y crean todo tipo de espacios** que van desde el suelo a las ventanas, pasando por unos techos que se mueven en función de las necesidades y, por supuesto, los propios muebles.

Ikea

El Directorio Nacional de Proveedores Muebleros edición 2019 ya está a su disposición.

Lo integran 300 empresas de la industria nacional y está segmentado en las categorías:



Maquinaria
Herramienta y equipo
Maderas y tableros
Pinturas, solventes y lacas
Herrajes
Adhesivos, abrasivos y lijas
Telas, espumas y varios
Otros productos y servicios
Asociaciones

A su disposición con entrega a domicilio.
Costo de envío \$ 320 pesos.

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

CIFF Shanghai 2019 A Paradigm for Global Living



Tras el extraordinario éxito de la pasada edición, que registró un aumento récord del 37 % de visitas y una oferta increíble de soluciones para la industria del mueble, se ha creado una gran expectación para la 44.ª edición de CIFF, que se celebrará en el National Exhibition & Convention Center de Shanghai Hongqiao del 8 al 11 de septiembre de 2019.

CIFF Shanghai 2019 representará toda la cadena de la industria del mueble, ofreciendo así un evento completo capaz de atraer y poner en contacto a fabricantes, compradores, distribuidores, diseñadores y medios de comunicación.

Más de 1500 empresas expositoras están invitadas a afrontar el tema “**A Paradigm for Global Living**”, ofreciendo a los visitantes nuevos conceptos de vivir y trabajar, alta calidad y nuevas oportunidades de negocios.

La organización de la feria correrá a cargo de **China Trade Macalline Exhibition Co Ltd.**, empresa creada de forma conjunta por China Foreign Trade Guangzhou Exhibition General Corporation, principal entidad asiática de eventos que ha sido siempre la encargada de organizarla y Red Star Macalline Group, líder indiscutible de la distribución

del mueble en China. Estas dos empresas están dando vida a un nuevo modelo de organización “**Exhibition and Store Alliance**” capaz de ofrecer extraordinarias ventajas expositivas y comerciales.

Además, CIFF Shanghai, con más de 10 000 visitantes profesionales extranjeros, demuestra su vocación fuertemente internacional y, precisamente gracias a estas cifras, se consolida como una oportunidad imperdible para las empresas chinas que están centradas en la exportación.

¿Cuál es el objetivo de CIFF?

Convertir el diseño chino en algo más atractivo y fiable. Este es el concepto básico de las 4 áreas expositoras principales en las que se organiza la feria.

El **paellón 4.1, “Contemporary Design Hall”**, reunirá excelentes marcas de diseño moderno para amueblar la casa y albergará eventos de diseño extraordinarios que ofrecerán una visión significativa de las tendencias del diseño chino contemporáneo, convirtiéndose así en fuente de inspiración para los numerosos diseñadores de interior de alta clase que se esperan en Hongqiao.

Aquí tomará forma la quinta edición del **EAST Design Show**, una increíble exposición capaz de promover el buen diseño asiático combinando los aspectos creativos con los empresariales; la segunda edición del **Design Dream Show (DDS)**, el evento que propone las tendencias más innovadoras, mostrará la credibilidad del diseño chino y promoverá la competitividad internacional de la industria china. Mientras tanto, en el **Forum Pritzker Architecture Prize**, el famosísimo arquitecto portugués **Alvaro Siza** hablará de su increíble carrera y nos contará, desde su punto de vista, lo que significa ser arquitecto hoy en día.

El **paellón 3 «International & Lifestyle»** habla de diseño internacional. Muchísimas marcas de alta gama y reconocidas a nivel internacional traerán nuevas tendencias y nuevas colecciones aprovechando la extraordinaria oportunidad que ofrece CIFF para entrar en el rico mercado chino. Marcas individuales y grupos empresariales procedentes de Alemania, Turquía y otros países garantizarán una oferta de altísimo nivel. Además de la presencia de marcas de estilo de vida, el **M + China Top Interior Design Award**, un viaje por los proyectos de diseño de interiores de alta gama pensados para el estilo de vida chino, y el **ATG-Macalline Life Space**, convierten este espacio en algo todavía más atractivo presentando distintos estilos de vida y definiendo las escenas de la vida futura.



En la segunda planta del centro de exposiciones, el **pabellón 5.2 «Sleep Center & Dining Room / Living Room»**, el **pabellón 6.2 «Sofa»** y el **pabellón 8.2 «Fashion Office»** ofrecerán soluciones completas, que van desde el ámbito doméstico al laboral, para la exportación en los mercados internacionales.

En concomitancia con CIFF Shanghai 2019 en los pabellones **7.1 y 8.1** tendrá lugar la segunda edición de

El **North Hall** estará dedicado a la iluminación, respondiendo así a la fuerte demanda procedente de la clase media china de lámparas de alta calidad. **«International Lighting»** reunirá marchas de iluminación internacionales constituyendo así el primer auténtico salón internacional de iluminación profesional en China.

la **Shanghai International Furniture Machinery & Woodworking Machinery Fair**, feria nacida de la colaboración entre CIFF y WMF; las principales tecnologías de fabricación y todos los tipos de máquinas empleadas en los procesos animarán esta feria.

El **pabellón 6.1** estará dividido entre los muebles para el exterior y los tejidos y complementos para la casa, dando vida así al **«Outdoor & Leisure, Homedecor & Hometextile»**.

¡Nos vemos en la 44.^a edición de CIFF que se celebrará en Shanghai-Hongqiao del 8 al 11 de noviembre de 2019!

Más información en CIFF: www.ciff.furniture



**15 - 18 DE OCTUBRE
DE 2019**

FERIA DE PORDENONE

www.exposicam.it



Exposicam srl
Via G. Carducci, 12
20123 Milan • Italy
Tel: +39 0286995712
info@exposicam.it



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



FMC CHINA 2019 中国家具 高端制造展

9-12 Sep 2019

SHANGHAI NEW INTERNATIONAL EXPO CENTRE



同期举办 CO-LOCATED WITH

第二十五届中国国际家具展览会
The 25th China International Furniture Expo
中国国际家具配件及材料精品展览会
FMC Premium 2019



主办单位 ORGANIZER

中国家具协会 China National Furniture Association
上海博华国际展览有限公司 Shanghai UBM Sinoexpo



16ª Expo Mueble Delicias en Chihuahua

**Tradición mueblera en Delicias nació en los años 60's*

La 16ª edición de Expo Mueblera Delicias en la ciudad de Chihuahua, convocó a 50 empresas expositoras en más de 10 mil metros cuadrados de exhibición, los días 6 y 7 de junio de 2019 en el recinto de Expo Chihuahua.

En su discurso inaugural, el Ing. Reynaldo Porrás Meléndez, presidente de la Asociación Única de Fabricantes de Muebles de Delicias (AUFMD), declaró: "Gracias a los clientes que nos acompañan y que nuevamente han confiado en nosotros en esta nueva exposición en donde ustedes son los protagonistas. A los compañeros fabricantes les reconozco su esfuerzo y agradezco la confianza que depositan en nosotros.

La industria del mueble en el estado de Chihuahua está dando una clara muestra de la determinación que posee para lograr destacar en el ámbito nacional, a través de la innovación y la convicción de hacer las cosas cada vez mejor.

Esta es la versión número 16 y la segunda que se realiza en estas magníficas instalaciones. Para quienes aquí exponemos, es la plena satisfacción del cliente lo que pretendemos alcanzar, por lo que nuestro objetivo en las líneas de producción como en la realización de la exposición es mejorar continuamente y ofrecer la mejor calidad.

Este esfuerzo es posible realizarlo gracias al interés y compromiso de nuestras autoridades, por ello agradezco al gobierno del estado de Chihuahua que a través de la Secretaría de Innovación y Desarrollo Económico nos impulsan para alcanzar nuevos horizontes.

Gracias a las autoridades municipales de Delicias porque nos hemos mantenido codo a codo para





que la industria mueblera siga prosperando”.

El Ing. Mario Mata Carrasco, empresario mueblero y diputado local, mencionó: en un lugar como Delicias en donde no existe ni un árbol maderable y que estamos a miles de kilómetros de los principales centros de consumo del mueble, donde estaría mejor posicionado Michoacán o municipios como Cuauhtémoc o Parral, Chihuahua, ¿por qué en Delicias se desarrolló la industria del mueble?

La historia nace en los años 60's, don Jaime Ruiz Velazco Fierro, don Nicolás Issa Sabla, don Octavio Amaya tenían su mueblería y tenían muchos problemas para que les surtieran. Entonces pusieron unos pequeños talleres, esa historia la viví, para comenzar a fabricar muebles.

Así inició a generarse una sinergia, los obreros se capacitaban y emigraban o ponían su propio taller, alguien hacia las sillas, las patas, los cajones, las cubiertas y entonces se crea una cultura mueblera, llegaron a existir 186 fábricas y talleres en Delicias. Luego se vino la crisis de 1982 cuando trabajaba en Muebles Delsa, la crisis de 1987, la de 1994, pero aún con todo esto en contra no llegó la gran oportunidad de exportar muebles y Delicias fue el primero en exportar muebles a Estados Unidos y al resto del mundo.

Los felicito porque han seguido con esta gran tradición y ya son 16 años de esta exposición. La primera la hicimos en el Club de Leones de la ciudad de Delicias, éramos pocos, pero con muchas ganas. Estuvimos cambiando de sede, en alguna ocasión fue en las bodegas de una maquiladora, luego invertimos los muebleros en un pequeño centro de convenciones en Delicias. Estamos muy agradecidos con esta nueva sede pero nosotros debemos regresar a Delicias.

La asistencia de más de 150 compradores mayoristas se generó de diversos puntos del país, quienes se mostraron muy satisfechos de las atenciones del comité organizador y de las comodidades que ofrece Expo Chihuahua.

“Expo Mueblera Delicias es uno de los eventos de negocios más importantes en el estado de Chihuahua, por eso felicito a los integrantes de la Asociación Única de Fabricantes de Mueble de Delicias”, externó el Ing. Manuel González Arriaga, Director del Consejo Municipal de Desarrollo Económico de Delicias.

Fuente: AUFMD

Por: Javier Gómez

Expo Mueble Internacional, referente para el interiorismo en Latino América



** Promotor del diseño es el Concurso Dimueble; realizará su 12^a. edición*

La edición de Expo Mueble Internacional Verano 2019 www.expomuebleinternacional.com.mx a realizarse del 14 al 17 de agosto en Expo Guadalajara presentará las tendencias del sector del mueble e interiorismo, con una variada propuesta que será el catálogo esperado para todos los propietarios de mueblerías, departamentales, diseñadores, arquitectos, hoteleros y en general todos los interioristas que disfrutarán del modernismo al minimalismo.

Sin duda la muestra que año con año prepara la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco (Afamjal) supera las expectativas y para este año anticipa la presencia de +400 empresas expositoras - <https://www.expomuebleinternacional.com.mx/directorio/empresa/> - que se extenderán en +1,700 stands a lo largo de +50 mil metros cuadrados, convirtiéndola en una referencia obligada para el interiorismo en México

Desde hace poco más de seis años, el enfoque hacia el interiorismo ha sido la plataforma de crecimiento de la exposición y por ello se trabaja en conformar una interesante y variada muestra de productos - https://www.expomuebleinternacional.com.mx/es/about#general_section - para la integración de los interiores en el hogar, oficina o zonas de descanso, mostrando desde accesorios y elementos básicos, hasta los artículos de diseño y los muebles de élite.

El interés de los visitantes se ve recompensado con esa variedad de expositores, aunado al programa de conferencias que siempre alcanza nuevos y mayores niveles de audiencia, proponiendo siempre los temas que fortalecerán el crecimiento de los profesionales del mueble e interiorismo en México y Latino América.

Además, la realización desde hace 11 años del Concurso de diseño (Dimueble) - <https://dimueble.com.mx/> - que rondará los mil

participantes, resulta en un atractivo anual para la presentación de nuevos talentos y el impulso de la cultura del diseño en México.

Dimueble ha crecido y se ha fortalecido hasta convertirse en el concurso más importante de diseño de muebles en México. En su 12ª edición, el certamen mantiene los principios con los que nació: diferenciación y valor agregado y que se han promovido como elementos para impulsar la competitividad en la industria del mueble.

La cita está pactada y todo profesional del mueble e interiorismo debe acudir a la exposición del mueble más importante de Latino América en la cuna del diseño del mueble en México: Expo Mueble Internacional de Guadalajara, Jalisco.

Impulso al diseño

Las exposiciones que organiza Afamjal tienen como una de sus características realizar dentro de su marco actividades que promuevan la actualización de conocimientos y el intercambio de experiencias en renglones tales como el diseño, el interiorismo y las nuevas tecnologías.



Expo Mueble Internacional Verano 2019 de nuevo ofrecerá un espacio para los nuevos valores del diseño y la innovación, con la exhibición de los prototipos finalistas del concurso de diseño de muebles Dimueble, que se ha consolidado como el más importante a nivel nacional.

Un interesante programa de conferencias sobre el diseño, interiorismo y temas afines y de gran interés para los profesionales del comercio del mueble se presentarán en el marco internacional de la exposición.

Además, en este escenario, se realizarán una serie de talleres técnicos - <https://tecnomueble.com.mx/programa/> - que permiten a los industriales del mueble conocer más acerca de las tecnologías y los productos que harán posible que mejoren la competitividad y la eficiencia de sus empresas.

Ver más en:

www.expomuebleinternacional.com.mx

www.dimueble.com.mxW



5ª Convención de Mueblerías en Puerto Vallarta

“Con la finalidad de compartir experiencias, consejos, relaciones comerciales con los participantes de la convención, siempre en un ambiente cordial, es que realizamos por 5a. ocasión la Convención de SMueblería”, comenta Mauricio Velazco, director de Sistemas Cúbicos.

Efectuada en el hotel Villa Premiere en Puerto Vallarta, Jalisco, los días 6 al 9 de junio 2019 ofreció la presentación de expositores de alto nivel que entendieron las necesidades del sector y aportaron un gran valor a los más de 100 asistentes.

Haz que suceda, una conferencia-taller impartido por el experto Enrique Mongelós; Glosario de diseño, impartido por Anaé Matute; o la divertida actividad denominada “100 Muebleros Dijeron” patrocinada por Formatex, fueron parte del programa de actividades durante los 4 días de convivencia.

LA OPINION DE LOS INVITADOS

“Convención SMueblería. Un evento que

año con año se va superando a sí mismo. El valor más alto se encuentra en sus ponentes, siempre presentan temas de interés general de los agremiados. Economía, costos, relaciones humanas, psicología aplicada, administración de personal, una gran variedad de temas que todos son aplicables a nuestro día a día empresarial.

La sede, un Hotel Boutique muy pensado para personas como nosotros, que buscamos la tranquilidad física y emocional; es un manjar de actividades, buena comida, buena bebida y te mantiene siempre ocupado con actividades recreativas muy divertidas. Es evidente que se preocupan por mantener y fomentar las relaciones entre los socios, generando nuevas posibilidades de negocio y creando redes de negocios internas”.



Lo convención de ésta edición fue una experiencia muy divertido y enriquecedora





Nos puso las pilas para darle más puntualidad a nuestros sistemas internos dentro de la empresa y nos motivó al ver a los asistentes tan entusiasmados con los ponentes, con el programa y sobre todo con la apertura de hacer nuevas redes de negocio


Massivholz.

Como ponente fue increíble poder dar a conocer el proyecto en el que mueven en México la industria mueblera y estoy seguro que saldrán muchos proyectos más por ello... ¡ Mil gracias SMueblería !





¡Excelente! Logran estimular la creatividad, aumentan la motivación, desarrollan la comunicación, mejoran el sentido de pertenencia, el resultado es que siempre estaré agradecido de haber participado con ustedes. Felicidades, tienen un excelente equipo de trabajo.”

¡ Nos veremos en la próxima 6ª Convención en Puerto Vallarta 2020 !

www.smuebleria.com

Por: Francisco Barrera, invitado.

PASSPORT
Qui El Diseño Importa..



DISCOVER THE EXTRAORDINARY

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



LAS VEGAS MARKET
DEL 28 DE JULIO AL 1 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

ForMóBILE 2020 participó de Fitecma en Argentina

De 02 a 06 de julio, ForMóBILE - Feria Internacional de la Industria de Muebles y Madeira participó en la FITECMA - Feria Internacional de Madeira y Tecnología - realizada en la ciudad de Buenos Aires en Argentina.

Los visitantes pudieron conversar con representantes de ForMóBILE en el stand número 127 ubicado en el Pabellón 01 para recibir más informaciones del mercado brasileño y conocer los detalles de la edición 2020 de ForMóBILE.

La participación en ferias internacionales forma parte de la estrategia de ForMóBILE para divulgación de la marca y relación con principales expositores y entidades del sector.

Durante el mes de mayo de 2019, la feria estuvo en Alemania y marcó presencia con stands en los principales eventos del segmento de muebles y madera: Ligna, mayor feria de máquinas y equipamientos y Interzum, la mayor en materias primas y accesorios.

“Los Argentinos representan una parte importante de los visitantes internacionales de ForMóBILE. El mercado reconoce la feria brasileña como la referencia en América Latina y viaja para adquirir máquinas y equipos y en busca de novedades tecnológicas y actualización profesional. “Participar de la FITECMA es importante para divulgar la edición del próximo año y reforzar nuestros diferenciales”, comenta Liliane Bortoluci, directora de ForMóBILE.

Impulsada por la reanudación del crecimiento económico de Brasil, ForMóBILE llega a su novena edición aún mayor y con novedades para la industria de muebles y madera.

Considerado el principal evento del sector en América Latina, la feria pretende reunir a más de 600 marcas nacionales e internacionales y debe recibir más de 60 mil visitantes de más de 30 países en busca de nuevas tecnologías y actualización profesional.

La feria se realiza entre los días 30 de junio y 03 de julio 2020, en SP Expo, en São Paulo.

ForMóBILE - Feria Internacional de la Industria de Muebles y Madera

Fecha: 30 de junio a 3 de julio de 2020

Lugar: São Paulo Expo Exhibition & Convention Center (Rodovia dos Imigrantes, km 1,5 – São Paulo – SP)

Promoción y organización: Informa Markets

Sectores: máquinas y equipamientos, insumos y materias primas, ferretería y accesorios, componentes y productos para colchones y tapizados.

www.formobile.com.br

FORMÓBILE
FEIRA INTERNACIONAL DA INDÚSTRIA DE MÓVEIS E MADEIRA
30 JUNIO - 3 JULIO 2020
Sao Paulo, Brasil

EXPOS

EXPOS 2019

JULIO

10-11

Expo Mueble SLP
San Luis Potosí
www.expomueblesanluis.com

17-20

AWFS
Las Vegas, Nevada
www.awfsfair.org

Jul 28-Ago 1

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

AGOSTO

12-16

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

14-17

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

14-17

Expo Tecno Mueble Internacional
Guadalajara, México
www.tecnomueble.com.mx

SEPTIEMBRE

8 -11

CIFF Shanghai
Shanghai, China
www.ciff.furniture

9-12

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

OCTUBRE

15-18

Expo Sicam
Pordenone, Italia
www.exposicam.it

EXPOS 2020

ENERO

16 - 17
Expo Mueble Laguna
Torreón, Coahuila
expo-mueble@hotmail.com

22 - 24
MEM
Magna Expo Mueblera
Ciudad de México
www.hfmexico.com/MEMIndustrial

MARZO

6 - 9
MIFF
Malaysian International Furniture Fair
Kuala Lumpur, Malaysia
www.2020.miff.com.my

9 - 12
IFFS
International Furniture Fair Singapore
Singapore
www.iffs.com.sg

MAYO

26-29
Xylexpo
Milán, Italia
www.xylexpo.com

26 - 29
Interzum
Bogotá, Colombia
www.interzum-bogota.com

JUNIO

30 a Julio 1
ForMóbile
Sao Paulo, Brasil
www.formobile.com.br

Las fecha de las exposiciones/eventos podrían variar sin previo aviso. Manténgase en contacto con los organizadores.

DOMOTEX México @Expo CIHAC, octubre de 2019

La exposición comercial líder para recubrimientos de pisos extiende su red a México. Programada del 15 al 19 de octubre de 2019 en el Centro Citibanamex de la Ciudad de México, esta exposición comercial es el siguiente paso por parte de Deutsche Messe en la globalización de la marca DOMOTEX.

Como resultado de un acuerdo entre los organizadores internacionales de exposiciones Deutsche Messe y UBM, el evento se lanzará en Expo CIHAC, el evento líder para la industria de la construcción en América Latina.

DOMOTEX México se enfocará en el mercado mexicano y en las necesidades de los compradores especializados de recubrimientos para pisos y de la industria de la construcción, incluyendo constructores, distribuidores, fabricantes y diseñadores. La exposición comercial presentará productos en los segmentos de alfombras, superficies blandas y duras como LVT y pisos de madera, así como tecnología de pisos.

Hasta 2020, se proyecta que la demanda de pisos y alfombras en México se incremente 3.4 por ciento anual hasta alcanzar los 385 millones de metros cuadrados, acelerando el ritmo del periodo 2010-2015. Se prevé además que la producción de pisos y alfombras en México crecerá 3.4 por ciento por año hasta 2020, rebasando los 360 millones de metros cuadrados. Los productores nacionales también se beneficiarán en este periodo de una creciente demanda interna.

Durante más de 30 años, DOMOTEX ha apoyado a los expositores de la industria de alfombras y revestimientos de suelos en la presentación y venta de sus productos en los mercados más prometedores del mundo.

Cada mes de enero, DOMOTEX inicia el año comercial en Hannover, en su calidad de centro de negocios internacional para el sector de los recubrimientos para pisos. Con el lema „DOMOTEX - El mundo de los revestimientos para pisos“, expositores y visitantes de todo el mundo se reúnen durante cuatro jornadas de negocio para intercambiar las últimas tendencias y estilos, generando innumerables oportunidades para hacer pedidos.

Los expositores pueden ahora beneficiarse de la fuerza de esta red internacional al volverse parte de DOMOTEX Mexico @ Expo CIHAC.

Su contacto para más información:
Itziar Gómez
Itziar.gomez@hfmexico.mx

DOMOTEX

MEM 2020

Exposición líder para el procesamiento,
transformación de la madera y fabricación del mueble

22 – 24 de enero de 2020

Centro Citibanamex ▪ Ciudad de México

MEMIndustrial.mx



www.MEMIndustrial.mx

Tel.: +52 (55) 7028 3335

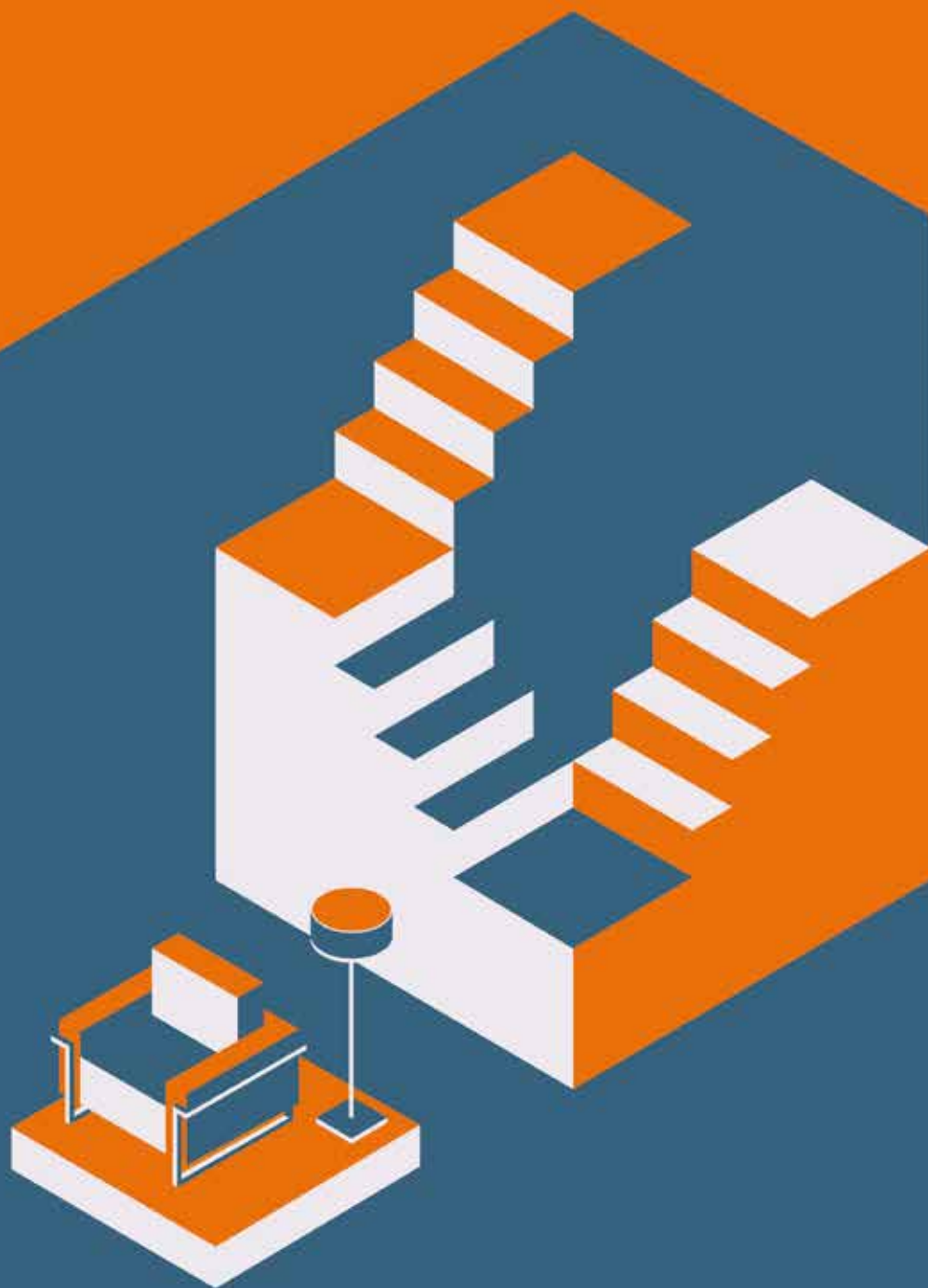
ventasmem@hfmexico.mx



Deutsche Messe



MEM
INDUSTRIAL



E EXPO MUEBLE **M** INTERNACIONAL

14 AL 17 AGOSTO 2019 EXPO GUADALAJARA

Realiza tu registro en línea:

www.expomuebleinternacional.com.mx

 **barsa**[®]
muebles



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

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

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

Email: barsaprod@hotmail.com

www.barsamuebles.com.mx

