

MAGAZINE

REVISTA

PORTE

International Furniture Industry Magazine / Comunicación entre Empresarios Muebleros



**Más impuestos
a muebles de
China a USA**

**Las Vegas Market
26 - 30 enero 2020**

**Dimueble 12 años
impulsando la
innovación**

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



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

Contenido

193

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



Cómo aplicar la creatividad para impulsar tu negocio de muebles Pág. 9

Elektra integra whatsapp como estrategia de marketing Pág. 12

La-Z-Boy mueve producción hacia México Pág. 14

Cluster Mueblero en Saltillo Pág. 14

De Tienda a Grupo Coppel; la gran transición Pág. 16

Nuevas oficinas de Coppel en Edo. Mex.; sumará 44 nuevas tiendas al concluir 2019 Pág. 18

Estados Unidos elimina impuesto del 10% a algunos muebles chinos Pág. 20

USA impone aranceles a importaciones de gabinetes de China Pág. 22

En muebles y otros productos Vietnam gana por los conflictos USA-China Pág. 24

“Showroom” de Amazon nueva estrategia para la venta de muebles ‘online’ Pág. 25

Micro apartamentos exigen muebles funcionales y acogedores Pág. 28

Comida, arma secreta de Ikea para venderte más muebles Pág. 32

Redacción de pedidos sólidos, eventos especiales y mayor afluencia, los atractivos en Las Vegas Market 2019 Pág. 36

Premian a ganadores del 12º Concurso Dimueble Pág. 42

Expo Mueble Internacional, líder en crecimiento continuo Pág. 44

Tecno Mueble 2019 fue la feria de la tecnología Pág. 48

Con optimismo en ventas proyectadas realizan 46ª Expo Ocotlán Mueblera Pág. 52

Calendario de Expos 2019-2020 Pág. 56



EXPO MUEBLE INTERNACIONAL

19 AL 22 FEBRERO 2012

— EXPO GUADALAJARA



© panton

WWW.EXPOMUEBLEINTERNACIONAL.COM.MX

Editorial

193

Oportunidades

Con una denotada madurez empresarial se han notado los líderes del sector muebles en el territorio mexicano con motivo de la llegada de Ikea, que con una primera tienda en 2020 en ciudad de México iniciará sus actividades comerciales en nuestro país.

Lo mismo al preguntar en el Cluster Mueblero de Baja California, que en el mensaje del presidente de Afamjal, así como los titulares de consejos directivos en otras agrupaciones muebleras, todos coinciden en estimar como una oportunidad para mejorar la industria el ejemplo que traerá la empresa de origen sueco.

Sea al atraer fabricantes entre sus proveedores; para ilustrar el modelo de negocios o bien para marcar pauta en los diseños, estilo y materiales, la presencia del líder mundial en la venta de muebles al menudeo sin duda será de mucha enseñanza.

Es muy importante el volumen de inversión

inicial de la transnacional, estimada en 500 millones de dólares, pero va más allá con la estructuración de un Cluster Mueblero con sede en Saltillo, Coahuila, donde se instalarían los principales proveedores de insumos para Ikea.

Los estudios previos realizados por Ikea, con toda la antelación años previos, sin duda le revelaron el potencial que prevalece en el país en el consumo de muebles, en el nuevo mercado que marcan los millenials y los nuevos consumidores.

Pero también hay que resaltar el potencial que se tiene en la capacidad instalada para la producción de muebles en México.

Un tema para el análisis es la exportación al vecino país del norte ahora con la renovada guerra comercial China-Estados Unidos.

Son dos temas muy en paralelo que debe saber interpretar el sector del mueble en el país.

Una nueva noticia al respecto es el plan de desarrollo a 10 años que plantea la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco (Afamjal) con la mirada en potencializar la vocación exportadora.

Son tiempos de oportunidades.



Francisco Barrera Del Real



¡ 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

Cómo aplicar la creatividad para impulsar tu negocio de muebles

Por: Raúl De La Torre
www.masmadera.net

La innovación consiste en hacer las cosas de modo diferente, en ser creativo. Y la creatividad contribuirá a impulsar tu negocio de muebles. Aquí van unas ideas que ayudarán a diferenciarte de los competidores y a agregar valor a tu marca. “La creatividad es inteligencia divirtiéndose”, decía Albert Einstein.

CREATIVIDAD EN LA PRODUCCIÓN

Los fabricantes de muebles siempre están pendientes de las tendencias, de la demanda del mercado y de la rentabilidad de lo que producen. Esto no va a cambiar con el tiempo. ¡Pero ojo! Lo que sí está cambiando es el peso que los consumidores están dando a aspectos que antes no se valoraban tanto. Estas son algunas ideas creativas que pueden tenerse en cuenta en el momento de diseñar y fabricar:

- **Sostenibilidad** de los materiales: utilizar materiales más respetuosos con el medio ambiente es un excelente punto de partida para desarrollar una marca. Responde a una creciente sensibilidad por producir y consumir de otra forma. Esto se traduce en usar la menor cantidad de material posible, asegurar su durabilidad, evitar los productos químicos, utilizar materiales producidos en la región, facilitar su reciclaje...
- **Versatilidad del diseño:** los habitantes de las grandes ciudades vivimos en espacios cada vez más reducidos.

¿Por qué no piensas en muebles que respondan a dos o más necesidades al mismo tiempo?

- **Personalización:** no nos referimos a hacer muebles a medida (los de la cocina son casi siempre personalizados), sino de dar la opción de adaptar muebles existentes al gusto del comprador, sin que ello afecte demasiado en el coste o período de entrega del producto (ver el ejemplo de Campaign)
- **Especialización en un segmento muy concreto:** pongamos el ejemplo de Floyd, una marca con un inventario de apenas diez productos. Su reducido catálogo les permite conocer en profundidad a su audiencia, que corresponde a un perfil muy específico de clientes *urbanitas* que buscan diseño de buena calidad sin ostentaciones.

CREATIVIDAD EN LOGÍSTICA Y TRANSPORTE

Desde mi punto de vista, el talón de Aquiles del mercado del mueble es la logística y el transporte. Aquellas marcas que sobresalen en esta área son las que se llevan el gato al agua. ¿Por qué? El desarrollo del comercio digital, y por qué no decirlo, el buen

servicio que habitualmente ofrece Amazon, ha puesto el nivel muy alto. Los consumidores quieren **disponibilidad constante de los productos y entregas rápidas** (1-3 días). Esto, en el caso del mueble, requiere una sofisticada gestión de la producción, la logística y el transporte.

Algunos de los fabricantes de muebles más innovadores en los últimos años responden a estas premisas: tienen un catálogo de productos muy reducido, venden muebles a menudo desmontados, disponen de un pequeño stock para no hacer esperar semanas al comprador y gestionan la entrega del producto con vehículos propios o mediante acuerdos con terceros que suman transporte y montaje del mueble.

En Start-ups de muebles: buscando el filón de oro (masmadera.net), explico el caso de varias jóvenes empresas que, como Floyd, se especializan en un catálogo que no supera los diez productos para poder gestionar mejor la logística y ser capaces de entregar en 24 horas. Otro buen ejemplo es Funishr.

Esta marca amuebla viviendas en 24 horas para esas personas de negocios que se mudan de ciudad y no tienen tiempo para organizar su casa.

CREATIVIDAD EN CANALES DE VENTA

Los sentidos juegan un papel crucial en la compra de muebles. Ir a una tienda física es un regalo para la vista, el tacto e incluso el olfato. Y esto es insustituible, por mucho que Internet nos deje investigar e incluso comprar cómodamente. La innovación aquí pasa por reconvertir las tiendas en lugares para generar

experiencias nuevas y lúdicas, como explico en Cómo serán las tiendas de muebles del futuro (masmadera.net).

Integrar la experiencia de compra offline y online, la famosa **omnicanalidad**

(leer Ideas y ejemplos de omnicanalidad en la venta de muebles) ya forma parte del presente. ¿Se puede seguir innovando en esta área? Por supuesto.



“Para crear una Belleza Artesanal en piel, se necesitan más de 50 años en la industria del curtido del cuero”

Cada día aparecen nuevas herramientas tecnológicas que enriquecen la experiencia de comunicación con el cliente. No hay más remedio que estar informado de lo que acontece en el sector si quieres seguir impulsando tu negocio de muebles.

Otra manera de ser creativos es salirse de los canales habituales de venta y sorprender a los consumidores. En Diez ideas para vender muebles sin tener tienda propia propongo algunas sugerencias de “**venta de guerrilla**”, como crear un *pop-up store*, amueblar un apartamento de Airbnb o utilizar tu vivienda privada como *showroom*.

CREATIVIDAD EN AUDIENCIA, MARKETING Y COMUNICACIÓN

Google, las redes sociales, el email marketing, el remarketing... Todos estos y otros canales y herramientas de comunicación han revolucionado la forma de dar a conocer y vender productos. Aunque estos medios dejaron de ser novedosos hace tiempo, siguen ofreciendo maneras creativas de llegar a la audiencia. Aquí unas sugerencias:

- **Ser relevantes:** plataformas (de pago y orgánicas) como Facebook y Google permiten llegar a grupos de población muy específicos, con intereses muy concretos. Esto abre la puerta a ser más original en el fondo y en la forma de la comunicación.
- **Generar contenido:** si quieres tener una imagen de marca fuerte, los usuarios te van a exigir que cuentes historias. Ya no basta con tener un sitio web, ni siquiera con poner publicidad. Necesitarás ser creativo en redes sociales, desarrollar un blog, contar historias en formato video...

Te recomiendo leer *Qué contar sobre tu negocio de muebles en redes sociales*.

- **Involucrar al cliente:** además de consumir contenido generado por tu marca, muchos usuarios querrán hablar contigo. Incluso estarán dispuestos a convertirse en embajadores si tu marca les enamora. Existen múltiples maneras para entablar conversaciones y fomentar la participación de los usuarios a través de redes sociales. Lo importante es mantener un tono adecuado a los valores de tu marca, no aparentar lo que no se es y ser siempre respetuoso con los demás (sobre todo cuando recibes críticas).

CREATIVIDAD EN EXPERIENCIA DE COMPRA Y ATENCIÓN AL CLIENTE

Todos nosotros, como compradores, somos cada vez más exigentes. Buscamos que la experiencia de compra no sólo sea sencilla, amigable y segura, también lúdica. Hay muchas tiendas, tanto físicas como online, vendiendo productos similares, pero las que triunfan son aquellas que ofrecen la mejor experiencia de compra y atención al cliente.

Las principales plataformas de e-commerce, como Prestashop y Shopify, que tú mismo puedes utilizar, ya ofrecen una experiencia de usuario excelente.

[Personalmente estoy usando Shopify para mi nueva tienda online y la recomiendo por su facilidad de manejo y la integración con otras herramientas de Google, Facebook y Mailchimp. Puedes usar este link para beneficiarte de las ventajas de Shopify. Yo me llevaré una pequeña comisión si llegas a abrir tu tienda online con ellos].

Una de las señas de identidad de Starbucks es su recipiente de café con tu nombre escrito en él. ¿De qué forma podrías aportar valor durante el proceso de compra?

El artículo Cómo serán las tiendas de muebles del futuro te servirá de inspiración para que comprar en tu tienda se convierta en un **momento memorable**.

Mantener abiertos varios canales de comunicación con los clientes (teléfono, email, whatsapp, redes sociales) y manejar tiempos de respuesta corta pueden ser dar un buen impulso a tu negocio. La clave es tener manos y tiempo suficiente para atender adecuadamente las consultas que vayan surgiendo.

CREATIVIDAD EN POSTVENTA

Me atrevo a preguntarte lo siguiente: ¿son

muchas las personas que compran en tu tienda una única vez en su vida? No tiene por qué ser siempre así. **Fidelizar facilita futuras ventas**. ¿Qué puedes hacer diferente para ganar la lealtad de tus compradores?

Aquí unas sugerencias, más allá de descuentos, la típica newsletter y las redes sociales:

- ofrece servicios de mantenimiento y reparación
- facilita un servicio de reciclaje de muebles
- propón un servicio tipo “renting”, de modo que los clientes puedan cambiar de piezas sin necesidad de comprarlas

Ver más en: www.masmaderas.net



QUO
OFFICE COLLECTION

OFFIHO®
ITALY

Cuitláhuac 133 Col. barragán y Hernández
C.P.44450, Guadalajara, Jalisco
Tel: +52 (33) 3619 0601
www.offiho.com

Elektra integra whatsapp como estrategia de marketing

Elektra se encuentra en la jugada por el e-commerce nacional, aunque con un panorama distinto, pues está en el lugar 11 de las minoristas más visitadas en el país, según datos de Netrica -empresa de monitoreo de comercio electrónico- de mayo de 2019.

La estrategia más reciente de Elektra para remontar el marcador en e-commerce es utilizar WhatsApp para atender las solicitudes, quejas o sugerencias de clientes.

Zendesk, empresa de tecnología enfocada en mejorar la experiencia del cliente, presentó esta semana en Sao Paulo 'WhatsApp for Zendesk', que tiene por objetivo utilizar el canal más popular de comunicación en el mundo para que las empresas resuelvan las peticiones de sus clientes de forma inmediata.

WhatsApp for Zendesk integra la interfaz de 'WhatsApp for Business' -lanzada en enero de 2018- para facilitar la comunicación entre cliente y empresa desde un software más intuitivo para agentes de atención a cliente.

"La gente que está en WhatsApp utiliza la aplicación todos los días y como quieren comunicarse con las empresas. Tal como me comunico con mis amigos es como me quiere comunicar con los negocios", comentó en entrevista Warren Levitan, vicepresidente de Conversational Business de Zendesk.

Aunque Elektra ya utiliza WhatsApp for Business desde 2018, en julio de 2019 comenzó a administrar estos servicios con el software de Zendesk.

"El cliente puede iniciar una conversación con el bot vía WhatsApp para cualquier inquietud y puede pedir asistencia de un ejecutivo. También al realizar una compra el cliente recibe notificaciones sobre el estatus de su pedido", dijo en entrevista con El Financiero Pedro Labarta, director de servicio a cliente de Elektra.

Además de pedir asistencia a un ejecutivo y conocer el estatus de tu pedido, el cliente puede preguntar la

ubicación de las tiendas más cercanas de Elektra o información de promociones.

La compañía nunca va a comenzar una conversación sin tu permiso. Por motivos de regulación, no puede enviar información comercial sin que tú lo pidas.

"La única cosa que puedes enviar por WhatsApp es una notificación de negocio: la confirmación de una compra, un boleto de avión, un pase de abordaje, el ticket para un partido de fútbol. Es algo que absolutamente quieres, necesitas y que pediste. No es marketing", añadió Levitan.

RESULTADOS

"El crecimiento de las ventas del negocio comercial se deriva en buena medida del sólido incremento en ventas de motocicletas Italika, así como el notable dinamismo en las líneas de telefonía y electrónica, que se comercializan en condiciones más competitivas del mercado", mencionó la empresa en su reporte.

El buen desempeño de las tiendas Elektra también está relacionado con los nuevos formatos de mayor tamaño que recientemente comenzó a operar la empresa y a la oferta de productos a precios más bajos en su portal de ventas en línea

Al cierre de junio, Elektra cuenta con 7,145 puntos de contacto, 172 menos que al cierre de junio de 2018. La reducción se debe al cierre de sucursales de servicios financieros. Mientras tanto, la empresa informó que en los últimos 12 meses, al cierre de junio, abrió 88 nuevas tiendas Elektra.

Elektra



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
33
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

La-Z-Boy mueve producción hacia México

El fabricante de muebles en Estados Unidos La-Z-Boy, que encabeza Kurt Darrow, moverá parte de la capacidad de manufactura de su planta de Newton, Mississippi, Estados Unidos, a la fábrica en México.

En reunión con inversionistas, el directivo reveló que se trata de la operación de corte y costura de cuero, pues tienen un gran centro en suelo azteca para este tipo de manufacturas a bajo costo y que les permitirá contar con las fundas que utilizan para coberturas de sus muebles.

Detalló que esta planta, que inauguraron hace 10 años y emplea a mil 500 personas, puede hacer aproximadamente 25 mil *kits* de costura semanales.

Kurt Darrow detalló que esto es muy importante para su empresa, porque eso quitará peso a las importaciones que realizaban de China, la cual ahora sólo representa una tercera parte de las fundas que requieren para su operación en Estados Unidos, pues el resto viene de México.

Con esto también se quitan de encima el incremento en costo que significa la aplicación de aranceles a todos los productos que vienen del país asiático, como parte de la guerra comercial entre Estados Unidos y China.

La-Z-Boy

L A  B O Y®

Cluster Mueblero en Saltillo

El programa de expansión en México de IKEA, el fabricante sueco de muebles que en el país dirige Malcom Pryus, no sólo contempla la apertura de su primera tienda para el otoño de 2020 en la Ciudad de México. Su plan es más amplio.

El gigante sueco está desembolsando una inversión que se presume rebasa los 175 millones de dólares para alistar su centro de producción y de distribución al norte del país, en Saltillo, Coahuila, anticipó el diario Reforma en un artículo.

El grupo de Ikea prevé instalar su Cluster Mueblero que se especializará en la producción de sillones, cojines, sillas y colchones de todos los tamaños.

IKEA, que tiene actualmente 427 tiendas en 52 mercados, ha dicho que su ambición es poder llevar el concepto de diseño a la mayoría de los consumidores mexicanos, por lo que la mejor forma de hacerlos accesibles es basar su producción en diferentes regiones.

Anticipó la fuente que mientras Ikea trabaja a marchas forzadas en la apertura de su primera tienda, ya está echándole el ojo a las posibles ubicaciones para sus próximas sucursales en Guadalajara y Monterrey.
Staff

PRIMERA EDICIÓN NACIONAL



**FELDER
DESIGN
AWARDS**

**2019
MÉXICO**

Primera edición Nacional que une
Diseño Innovación Competencia y Calidad.

**Confirma tu asistencia
3 y 4 de Octubre**

*Cupo limitado

Síguenos en nuestras redes sociales

@felderdesignawards www.felderdesignawards.com

Instagram  



PATROCINADORES
OFICIALES:



BOZOVICH Red Grandis™
MÉXICO

arauco

TriplayMARKET

HELVEX
garantía de calidad

Hettich

REHAU

KAESER
COMPRESORES
Más Aire Comprimido Por Menos Energía

promob
software solutions

Stärkend ovvo
La fuerza de la unión

LECO-SIMIL

ASIA
ROBÓTICA

LEUCO

INHERMA

STONELO
Mármol Design

DODO
RUGS

SOJO
COVERING

GABÍN
PERSIANAS • CORTINAS • TOLDOS

MLILY

De Tienda a Grupo Coppel; la gran transición

La Cámara Nacional de Comercio en su sección Servitur Culiacán organizó la conferencia “Grupo Coppel: caso de éxito”, impartida por el empresario Enrique Coppel Luken, esto hace ya algunas semanas, pero debido al valor de sus palabras merece destacarse porque reveló el orador que fue parte de la gran transición de tienda a Grupo Coppel.

Coppel Luken vivió la transición del Grupo empresarial Coppel, de pasar de 100 empleados que conocía por nombre y apellido, a los cuales les firmaba los cheques, hasta 100 mil empleados que difícilmente puede conocer, informó en su conferencia.

Reveló que su padre siempre se distinguió por ser comerciante de profesión, por lo que él ha seguido sus pasos; Canaco le reconoce la constancia, excelencia y esfuerzo, otorgándole el galardón en el sector de comercio.

Recomienda que en la empresa familiar, cuando los jefes logran una relación personal con sus subordinados, de persona a persona, los empleados se desarrollan más, por eso, dijo, es importante que cada jefe platique cada semana 10 o 15 minutos con las personas que trabajan con él, más allá de lo laboral, de temas personales.

“Hay en puestos muy altos personas que empezaron barriendo, que tienen toda la camisa bien puesta, que saben de todo, que están bien preparados, bien capacitados y aunque ellos tenían que tener eso dentro, el jefe que colaboró y estuvo con ellos les ayuda a eso mucho más”.

En tanto al tema de retos, dijo que la empresa, desde que él ingresó nunca ha tenido limitación de recursos, ya sea por préstamo o por reinversión de utilidades, por tanto, lo que no se ha hecho ha sido por falta de capacidad de los que trabajan dentro de Coppel.

“No hemos puesto nunca un tema de límite de crecimiento, sino que no hemos hecho más, porque es lo que hemos podido hacer y no está tan mal, ahí vamos”, declaró.

Puntualizó en que cuando una empresa es familiar, un tema muy importante que se debe cuidar es el no tener intereses encontrados, ya que cuando lo que gana uno es lo que pierde otro, comienzan los problemas.

“Cuando son varios en la familia, uno tiene que mandar, y si no está dispuesto alguno a aceptar el mando del otro, mejor que se separen y hagan otra cosa diferente; y qué entiendo por mando, quien me pueda correr a mí manda, si no me pueden correr a mí, yo mando”, explicó.

Ahora, declaró, los miembros de la familia

CALIDAD QUE SE NOTA, JUNTAS DE CANTO INVISIBLES.

La serie de Stiles HOMAG EDGETEQ S-200 ofrece un rango completo de soluciones para todo tipo de fabricantes de muebles, closets y gabinetes, quienes buscan resultados de la más alta calidad. Disponibles con la tecnología sin borde airTec, las maquinas S-200 ofrecen una flexibilidad sorprendente y una perfección inigualable, en un diseño compacto y a la vez poderoso que puede crecer contigo.



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

que forman parte de la empresa, es porque pasaron por un año de entrenamiento previo, para que puedan conocer la empresa, que puedan vivirla, con la finalidad de que al final, en caso de ser herederos, puedan valorar a las personas que están trabajando para ellos.

“Dentro de la familia nuestra somos 5 hermanos a los que mi papá nos regaló sus acciones, dentro de nosotros hay uno solo que manda y que representa a su familia, de manera que solamente se tiene que poner de acuerdo cinco, sino serían 23; dentro de esos 5 los que están participando no todos participan laboralmente”, detalló.



Dijo que aunque haya errores o dificultades, la empresa Coppel se ha sabido dirigir bien y muestra de ello es su continuo crecimiento.

Canaco

Nuevas oficinas de Coppel en Edo. Mex.; sumará 44 nuevas tiendas al concluir 2019

A principios del pasado mes de julio 2019 Grupo Coppel puso en operación sus nuevas oficinas administrativas en Tlalnepantla, Estado de México, así lo confirmó David Coppel, Director de Compras ropa y calzado de Grupo Coppel dijo que “en este espacio se tomarán decisiones muy importantes para la empresa, pues los equipos que aquí trabajan decidirán la compra de más de 200 millones de artículos que nuestros clientes podrán adquirir cada año.”

Grupo Coppel cuenta con 1,600 tiendas en toda la República y tiene proyectado aperturar 44 más en lo que resta del año, lo que le permitirá generar mayores fuentes de empleo para beneficio de las familias mexicanas y el crecimiento económico del país.

La construcción de las nuevas instalaciones se realizó para acondicionar áreas estratégicas de la compañía como compras ropa, mercadotecnia,

marcas, e-commerce, visual merchandising, fit y calidad, por citar algunas. Inicialmente comienza operaciones con 300 colaboradores, cifra que podría incrementar gradualmente, generando así nuevos empleos para la zona.

El predio actualmente tiene una extensión de 16,405.70m², de los cuales 3,564.70m² son para la tienda Coppel Juárez, que se encuentra a un costado, y el resto para el área administrativa, lo que fortalece su operación comercial a nivel nacional.

El inmueble contempla una capacidad de 219 cajones de estacionamiento para corporativo y 128 para piso de tienda. La importancia de contar con este nuevo espacio se debe a que desde ahí se decidirá la apuesta comercial para las tiendas Coppel y Coppel.com.

Coppel

TECNOLOGÍA
QUE PERMANECE



CALEGRIS IMPORTEC
MAQUINARIA PARA MADERA

ROVER K FT

SUMAMENTE COMPACTA Y EFICIENTE.



Rover K FT es el nuevo centro de mecanizado de control numérico con estructura Gantry de Biesse, el más compacto del mercado, diseñado para mecanizar paneles de madera y derivados. La solución ideal para el artesano y las pequeñas y medianas empresas, que requieren un uso fácil y flexible, en un espacio de producción reducido.

ROVER K FT ES LA PRIMERA DE LAS NUEVAS SOLUCIONES BIESSE CON INSTALACIÓN RÁPIDA **PLUG & PLAY**.

CENTROS DE MECANIZADO DE CONTROL NUMÉRICO (CNC) NESTING

Que se entiende por nesting :

Cuando hablamos de **Nesting** se refiere a un **proceso automático de optimización de corte con alguna forma** para materiales planos. Con este tipo de mecanizado se optimiza el tiempo de producción, ya que en una sola pasada de la máquina es posible obtener todas las piezas que se necesitan, con un espacio entre ellas mínima calculado, por ejemplo, es posible cortar y dar forma a todas las partes de madera que sirven para la realización de un mueble.



www.importec.com.mx

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

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

 **BIESSE**

Estados Unidos elimina impuesto del 10% a algunos muebles chinos

La administración Trump está ahorrando algunos impuestos a muebles para el hogar, artículos para bebés y módems enrutadores de Internet originarios de China de sus próximas rondas de aranceles del 10%, declararon fuentes oficiales el pasado 16 de agosto 2019.

La oficina del Representante de Comercio de los Estados Unidos publicó una lista completa de los artículos que se eliminaron de los aranceles de \$ 300 mil millones programados para entrar en vigencia el 1 de septiembre y el 15 de diciembre, algunos de los cuales ya habían sido afectados con aranceles del 25%.

Trump retrasó en la fecha antes citada más de la mitad de los aranceles propuestos hasta diciembre, y dijo que ayudaría a proteger a las empresas y los consumidores de las consecuencias de la guerra comercial entre Estados Unidos y China durante la temporada de ventas navideñas.

La nueva lista de 44 categorías de importaciones ahorradas, con un valor de aproximadamente USD \$ 7 mil 800 millones según los datos de la Oficina del Censo de Estados Unidos. También incluye algunos compuestos químicos utilizados en la fabricación de plásticos. Reuters informó anteriormente que las biblias y los textos religiosos se salvarían de la lista de tarifas.

Los módems y enrutadores fabricados en China eran parte de una lista de productos de \$ 200 mil millones afectados por aranceles en septiembre pasado que desde entonces se han elevado al 25%. La exclusión reciente evitaría un aumento adicional del 10%, ya que Trump impone aranceles el 1 de septiembre a los productos de la misma amplia categoría de aduanas, incluidos los relojes inteligentes, los altavoces inteligentes y los auriculares Bluetooth.

La mayor parte de los artículos eliminados de la lista

de tarifas eran productos de muebles, incluidas sillas con armazón de madera y metal y aquellos hechos de plástico. Algunos de estos fueron previamente afectados con aranceles como parte de categorías más amplias de muebles.

Los artículos de muebles relacionados con el bebé también se salvaron, incluidas las camas para niños pequeños, cunas, cochecitos y asientos para niños.

La industria de muebles al por menor de \$ 114 mil millones ha estado entre las más afectadas del sector con aumentos de precios debido a los aranceles de Trump, que aumentaron al 25% en mayo 2019.

El Departamento de Trabajo de Estados Unidos dijo que el índice de precios de los muebles para el hogar aumentó un 0,4% en julio 2019, marcando su tercer aumento mensual consecutivo y contribuyendo al crecimiento generalizado de los precios al consumidor durante julio.

US Department of Commerce



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

USA impone aranceles a importaciones de gabinetes de China

**Importadores podrían cambiar su producción a Vietnam o México*

Detectarían tasas de subsidio de hasta 229% en algunas empresas chinas; un sector de la industria de los gabinetes estima que el ITC (Comisión de Comercio Exterior) de Estados Unidos revocará la decisión.

Estados Unidos suma \$ 4 mil 400 millones de dólares más en aranceles, ahora aplicados a los muebles de cocina y balos (gabinetes) importados que se suman a la larga lista de productos chinos con impuestos estadounidenses en la creciente disputa comercial entre Washington y Beijing.

El Departamento de Comercio (USDC) dijo el martes 6 de agosto 2019 que pedirá a la Oficina de Aduanas y Protección Fronteriza de los Estados Unidos que recolecte depósitos en efectivo de los importadores de gabinetes de madera y tocadores de China basados en tasas de subsidio de hasta 229%.



El USDC emitió una determinación preliminar en respuesta a una petición presentada a principios de este año por American Kitchen Cabinet Alliance, alegando al menos \$ 2 mil millones en daños por los envíos chinos.

La petición alegaba márgenes de dumping de más del 200%. Tim Brightbill, abogado comercial de Wiley Rein LLP en Washington que representa a la industria, dijo en marzo que los exportadores chinos obtienen márgenes de subsidio de dos dígitos en función de la cantidad de programas que apoyan a su industria nacional, incluidos los terrenos con descuento, electricidad, materias primas, subvenciones, préstamos con descuento e incentivos a la exportación.

“La determinación de hoy le da a la industria estadounidense de gabinetes de cocina la esperanza que necesita en nuestra lucha contra las prácticas comerciales injustas de China”, dijo en un comunicado enviado por correo electrónico Stephen Wellborn, director de desarrollo de productos e investigación del fabricante estadounidense Wellborn Cabinet y miembro de la alianza estadounidense. .

Los depósitos en efectivo se recaudarán de Henan AiDiJia Furniture Co. y Deway International Trade Co., que obtuvieron un subsidio del 229%. Ancientree Cabinet Co. tendrá que pagar una tasa de subsidio del 11%; Dalian Meisen Woodworking Co. 16%; Rizhao Foremost Woodwork Manufacturing Co. 22%; y 16% para los otros productores chinos no seleccionados para revisión individual, según la declaración de Comercio.

Comercio tiene previsto emitir una determinación final en diciembre y se espera que la Comisión de Comercio Internacional de EE. UU. Tome una decisión final el 30 de enero sobre si aprobará los derechos compensatorios, según el comunicado del gobierno.

Un grupo que representa a los importadores de gabinetes espera que el ITC revoque la decisión, diciendo que las compañías que presentaron el caso no aumentarán el empleo en los Estados Unidos si se mantienen los

derechos compensatorios.

“Muchas de las compañías que presentaron este caso importan productos de China y no traerán empleos a los Estados Unidos si se imponen aranceles a las importaciones, sino que cambiarán más su producción a cadenas de suministro ya establecidas en países como Vietnam y México”, Dijo la Coalición Americana de Distribuidores de Gabinete en un comunicado.

“Confiamos en que el gobierno determinará que los peticionarios no están siendo perjudicados por las importaciones de gabinetes listos para ensamblar desde China”.

Fuente: USDC



Uniendo **Creando**
Innovando

Adhesivos

Estructura en madera más grande del mundo, en la Plaza de la Encarnación, Sevilla, España

55 4328 5082 gm skanor skanor.mx

Escuela Naval Militar 560, CDMX CP 04260
Col. San Francisco Culhuacan

En muebles y otros productos Vietnam gana por los conflictos USA-China

“La producción de muebles se está trasladando a Vietnam y otros países asiáticos, pero tienen el desafío de manejar la logística, la mano de obra y la infraestructura para absorber toda la demanda. Como resultado, la mayoría de los aumentos de tarifas de China se abrirán paso a través de la red de suministro”, declaró Jerry Honea, ejecutivo de Nationwide Marketing Group a CNBC.

La prolongada lucha comercial entre Estados Unidos y China está reordenando la cadena de suministro global y Vietnam podría ser un ganador para los inversores, según un alto ejecutivo de la firma estadounidense de inversiones General Atlantic.

Mientras las compañías estadounidenses planean trasladar sus bases de fabricación fuera de China, los países del sudeste asiático podrían ser los mayores beneficiarios, declaró previo al 1 de septiembre Sandeep Naik, jefe de India y sudeste asiático en General Atlantic, a la cadena CNBC.

“Si observa ciertos sectores como el automóvil y los productos químicos, verá una gran salida de esas oportunidades de fabricación que se trasladan a Vietnam”, dijo, y agregó que la comunidad de inversores está observando de cerca los nuevos destinos de inversión en la región.

“Estamos viendo a Vietnam como un destino muy interesante en este momento”, dijo Naik. “Con la fabricación que se muda a Vietnam, con la creación de más empleos allí, las personas con mayores ingresos disponibles, eso inicia una tendencia de historia de consumo”.

Los analistas dijeron anteriormente que Vietnam, que exporta piezas de teléfonos, muebles, máquinas automáticas de procesamiento de datos, se convirtió en el mayor beneficiario a medida que se desviaron los flujos comerciales.



Recientemente, el presidente y CEO del Consejo Empresarial ASEAN-EE. UU. Declaró que el mercado laboral en Vietnam se está apretando y que los inversores ahora están buscando trasladar la fabricación a otros países asiáticos, como Tailandia.

A nivel mundial, las perspectivas siguen siendo inciertas, ya que la lucha comercial entre Estados Unidos y China parece que se prolongará.

Las tensiones entre las dos economías más grandes del mundo estallaron recientemente después de que China anunciara nuevos aranceles sobre \$ 75 mil millones en productos estadounidenses en represalia por los aranceles adicionales de EE. UU. Anunciados en agosto.

En respuesta directa a las medidas de China, el presidente de los Estados Unidos, Donald Trump, anunció que su administración aumentará los aranceles existentes sobre \$ 250 mil millones en productos chinos al 30% del 25% el 1 de octubre 2019. Los aranceles sobre otros \$ 300 mil millones en productos chinos, entrarían en vigencia en el 1 de septiembre 2019, ahora será del 15% en lugar del 10%, agregó.

CNBC

“Showroom” de Amazon nueva estrategia para la venta de muebles ‘online’

Amazon lanza ‘Showroom’, una nueva herramienta interactiva de compra de muebles que permitirá a los clientes visualizar los productos del hogar en una sala de estar virtual, personalizable que permitirá ayudar en su decisión a la hora de comprar ‘online’ y con la que reta a firmas como Ikea.

En concreto, esta innovación complementa las funcionalidades de compra ya existentes, Discover y AR View. Con Amazon Discover, los clientes reciben recomendaciones para el mobiliario perfecto, que pueden personalizar enlazando o desenlazando las imágenes de los productos a través de un ‘Me gusta’ o ‘No me gusta’, mientras que con Amazon AR View se puede proyectar y posicionar una imagen tridimensional del mueble seleccionado en su propia casa a través de un ‘smartphone’.

Amazon Showroom es una sala de estar virtual donde los clientes pueden personalizar el color de la pared y el acabado del suelo, según sus preferencias

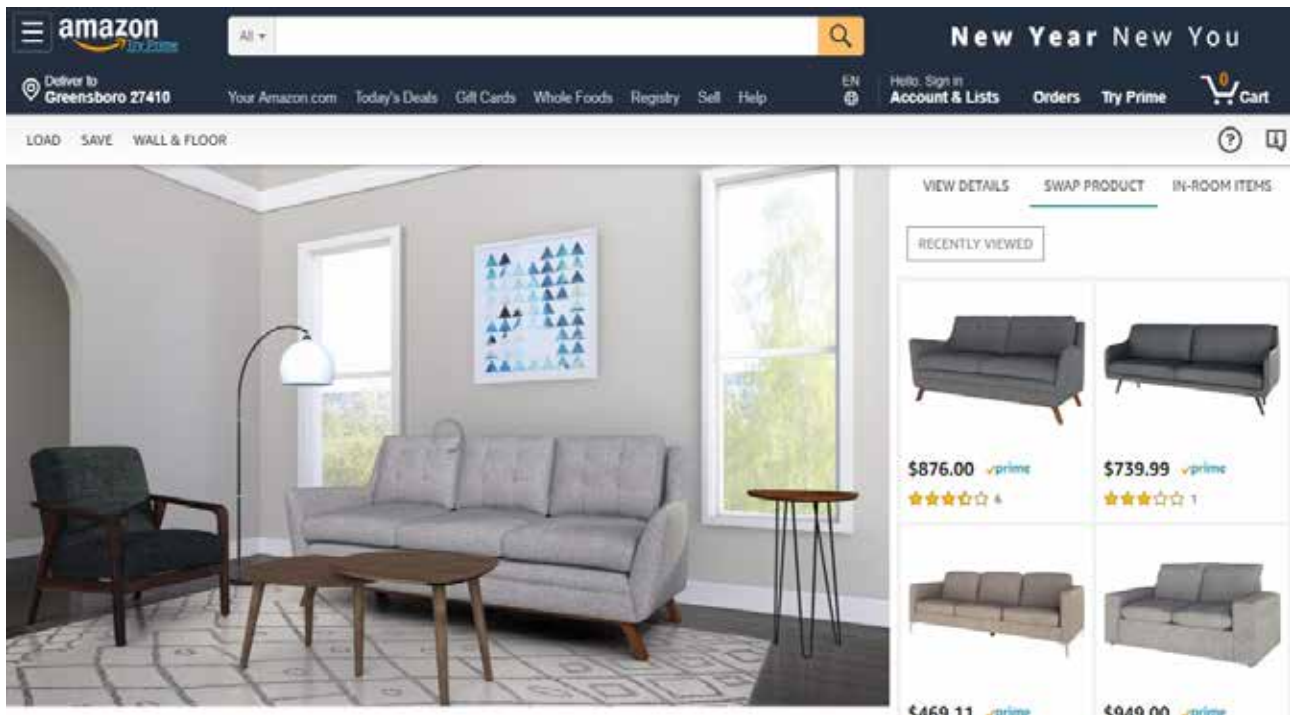


y equiparla individualmente con artículos decorativos y muebles, revelaron a la prensa fuentes de la compañía.

A un clic

De esta forma, los clientes pueden elegir entre una amplia variedad de productos como lámparas de pie, sillones y sofás,





cuadros y decoración de pared, alfombras, así como mesas auxiliares y de centro en diferentes estilos para inspirarse, compartirlo con la familia y amigos o guardar el diseño como borrador para posteriores decisiones de compra.

Esta herramienta interactiva cuenta con una mecánica fácil y sencilla, ya que con un 'clic', el cliente puede personalizar el color de las paredes y del suelo según sus preferencias. Además, al seleccionar un artículo del showroom, los clientes disponen de tres opciones: mostrar los detalles del producto, reemplazarlo o mostrar una lista de todos los artículos de la estancia.

El gigante del comercio electrónico refuerza así su apuesta por el sector del mueble, después de que lanzara en febrero las líneas Movian y Alkove, dos nuevas marcas propias de muebles que se sumaban a la gama que tiene

la multinacional en el segmento del mobiliario de hogar.

La plataforma amplió su línea de hogar con estas referencias que ofrecen a los consumidores piezas con estilo para el salón, comedor, dormitorio y otras estancias y busca ofrecer piezas versátiles que se adaptan a diferentes estilos de vida. Además, introdujo en estas marcas artículos de iluminación, accesorios y textiles.

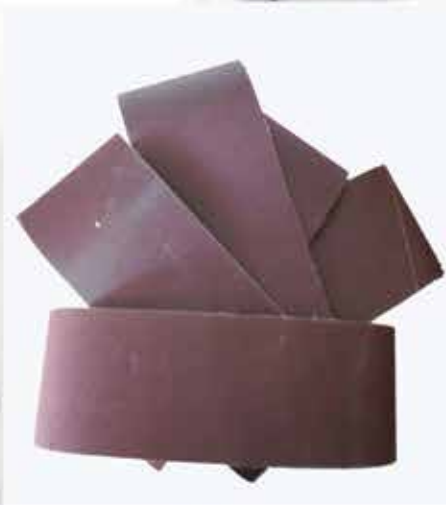
Movian ofrece una colección flexible y práctica de muebles modernos de inspiración escandinava y que cuenta con artículos de calidad de diseño, mientras que Alkove es una marca de gama alta para clientes que buscan diseño y materiales de alta calidad.

Más información:
www.amazon.es/showroom

Fuente: Amazon



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.

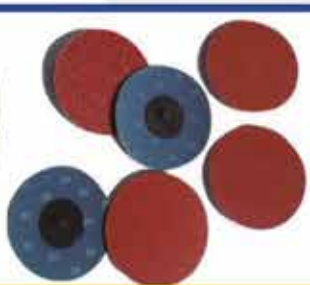


Matriz Guadalajara
Av. López Mateos Nte. 363-A
Col. Circunvalación Vallarta,
Guadalajara, Jalisco. C.P. 44680
Tel: (33) 3616 80 86 3616 80 69
E-mail: matriz@caduceo.com.mx

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



Micro apartamentos exigen muebles funcionales y acogedores

El proceso de urbanización, especialmente de las grandes ciudades, está ocurriendo cada vez más rápido mientras las familias reducen el número de miembros. Estas son parejas con uno o dos hijos, parejas sin hijos, ancianos y solteros, lo que ha requerido algunos cambios en la arquitectura del siglo XXI.

Estos cambios de comportamiento también reflejan la demanda de unidades de vivienda más pequeñas, también conocidas como micro apartamentos. Balcones con asadores, sala de televisión, cocina grande, esquina especial para la mesa de comedor de diez asientos ya no son parte de la planificación de muchas personas. En importantes ciudades del Sur de América, por ejemplo, el tamaño promedio de un apartamento ha pasado de 127m² a 81m² en 10 años. Actualmente ya hay apartamentos de 10m² a 33m² en ciudades como Río de Janeiro y Sao Paulo en Brasil.

Esta ola de micro apartamentos es una tendencia relativamente reciente en las grandes ciudades de Latino América y Brasil, pero ya es una realidad en metrópolis como Nueva York, Londres, París y Tokio, motivada en gran medida por el alto costo de los metros cuadrados. Las residencias compactas han pasado por varios momentos y nomenclaturas en los principales centros urbanos: cocinas, desarrollos de viviendas, conocidos como JK en algunas ciudades, apartoteles, pisos y más recientemente conocidos como lofts, microapartamentos o apartamentos compactos.

La creatividad

Sin embargo, un apartamento con metraje reducido no debe ser sinónimo de incomodidad. El espacio requerirá muebles funcionales y cálidos, prácticos y asequibles. Y este



es un nicho de negocio en crecimiento, por lo que los fabricantes de muebles, minoristas y profesionales creativos deben estar atentos al proponer soluciones de muebles adecuadas, optimizando el uso del espacio como un aspecto clave de la funcionalidad.

La diferencia de esta propuesta es la integración de espacios, con sala, comedor y cocina formando un solo ambiente, la cocina está in-



Asómate al mundo de la madera



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



**AMERICAN
SOFTWOODS**

www.americansoftwoodsmexico.com
www.apawood.org
www.southernpineglobal.com/es-mx
www.americansoftwoods.com.mx

Fotos cortesía de American Softwoods

tegrada en la habitación a través de un balcón o mesa de comedor, el área de servicio está restringida a un tanque y lavadora.

Decoración

Los detalles deben ser bien pensados y estudiados con precisión por el espacio restringido, como la disposición de los muebles, la proporción de los muebles, los revestimientos y la paleta de colores.

Por lo tanto, contar con el apoyo de un profesional calificado puede marcar la diferencia para no comprar piezas que sean demasiado grandes o incluso para dejar la sensación de que es inapropiado o desproporcionado.

Preste atención al desarrollo de sofás, camas dobles, armarios, para que puedan proporcionar comodidad, pero también faciliten el día a día.

Los expertos en decoración sugieren que la cocina, porque está abierta, no tiene cara de cocina, por lo que el consejo es elegir electrodomésticos de diseño que formen parte de

la decoración y los muebles multifuncionales, donde la mesa de comedor, por ejemplo, se puede adaptar para un ambiente de trabajo.

Otra sugerencia es el uso de gabinetes abiertos o con puertas transparentes, que aumentan el espacio.

Principales diferenciales de micro apartamentos:

- Falta de separación entre habitaciones
- Muebles compactos como armarios de menor profundidad.
- Muebles funcionales que pueden tener diferentes usos durante el día y la noche.
- Mesas y sofás de pared.
- Pomos con recortes en la propia madera para evitar accidentes.
- Puertas correderas espejadas

Cabinet Maker Association



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



Comida, arma secreta de Ikea para venderte más muebles

Parece casual que Ikea tenga un restaurante de comida rápida con precios bajos, pero no lo es: tras las albóndigas, los hot dogs y ahora el café se esconde una calculada estrategia de marketing.

Ikea es conocida por todos como la gran tienda sueca de muebles y menaje del hogar. Pero también tiene, como bien sabes, una especie de **restaurante de comida rápida** en la que puedes disfrutar de sus típicas albóndigas suecas, sus perritos y su repostería, entre muchas otras opciones.

Sus tiendas ganan cada vez más adeptos en el sector de alimentación. Si primero fueron sus albóndigas, luego vinieron el helado vegano y los perritos veganos, y ahora llegan sus cafés. La cadena de muebles *low*

cost **comenzará a vender en sus tiendas en España nuevas variedades de café** a partir de septiembre 2019.

La cadena sueca presume de comercializar una gama producida en la región del Nilo Blanco por 13 mil agricultores locales, con quien trabaja estrechamente.

De esta manera, produce hasta siete tipos distintos de la que ha bautizado como gama Patar.

¿Y esto? ¿No te ha sorprendido alguna vez la presencia de este restaurante? Si te decimos que con él pierde dinero, seguramente no comprenderás su presencia... pero todo está pensado: es una **estrategia psicológica y de marketing** que, por lo que sabemos, les funciona de maravilla



Imagina la situación. Vas a Ikea y antes (o después) de entrar en la tienda y “perderte” por sus laberínticos pasillos, decides tomar un pequeño tentempié. No te puedes resistir, los **precios** son bastante más que **aceptables** y la comida está razonablemente buena.

Cortineros



fincsa®



Botones decorativos

Presente en



5-7 Septiembre
Expo Guadalajara
Guadalajara, Jalisco

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

Consume lo
orgullosamente



AUNQUE NO COMPRES, IKEA GANA

Pues aunque no lo creas, Ikea ya te está vendiendo muebles u otras cosas que necesitas (o no). Así lo confirma Chris Spear en la web de preguntas y respuestas Quora.

Spear es un cocinero que trabajó en la compañía sueca y que nos habla de las **estrategias** que lleva a cabo la multinacional para vender.

“Quizás pierdan dinero con la comida, pero te han vendido 1.000 euros en muebles”

Según Spear, Ikea usa su restaurante de comida rápida –y su supermercado de alimentos suecos- para reforzar su **perfil de precios baratos**, incluso aunque eso suponga tener que vender alimentos a pérdida, es decir, más baratos que su precio de coste.

La estrategia es bastante clara: te vendemos un perrito caliente, un refresco y unas papas fritas por 2 euros, el precio más barato que puedes encontrar, y así te haces a la idea de que ese mueble por el que vas a pagar 500 euros debe ser barato también.

Porque, no nos engañemos, la mayoría de nosotros **desconoce el precio de los muebles**.

No sabemos si un sofá o una silla son caros, pero sí que conocemos las tarifas de los restaurantes, porque los consumimos de manera más habitual... y en esta liga, Ikea es imbatible.

Así se refuerza el perfil “low cost” de la tienda y se convence al cliente de que no encontrará nada tan barato en la competencia.

NADA MÁS BARATO

“Por eso”, continúa Spear, “ellos quizás **pierdan** un poco de dinero con la comida, pero **te han vendido 1.000 euros en muebles**”. Tal es el negocio que a la empresa no le importa que vayas solo a comer comida barata y no compres muebles.

A Ikea le compensa por el que sí lo hace y porque **tu mente** (aunque no compres) ya ha asumido la idea de que estás en una **tienda barata**: la próxima vez que tengas que adquirir un mueble, a buen seguro que te lo recordará.

No obstante, esta iniciativa de incorporar un servicio de cafetería en las tiendas de la multinacional sueca, allá por **finales de los años 50**, no nació exactamente fomentando esta argucia psicológica, sino que partió de otra idea.

En su origen, estos restaurantes buscaban convencer a clientes con el estómago lleno.

El fundador de Ikea, Ingvar Kamprad, quería que los clientes estuviesen tan **satisfechos tras comer** buenos (y baratos) alimentos, que esto se tradujera en un incremento de las ventas. Viendo cómo ha evolucionado, estará más que satisfecho.

DesignBoom



PARA
LA
FA
BRI
CA
CIÓN

DE MUEBLES



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



Redacción de pedidos sólidos, eventos especiales y mayor afluencia, los atractivos en Las Vegas Market 2019

La sólida firma de pedidos, la gran atención del público y los eventos especiales exclusivos de la industria destacaron en el recién concluido mercado de Las Vegas del Verano 2019. Acontecido del 28 de julio al 1 de agosto el Summer Market presentó más de 4,300 expositores de muebles, decoración para el hogar y recursos para regalos, más de 130 de los cuales eran nuevos en las salas de exhibición permanentes y exhibiciones temporales del campus.

“Los compradores en Las Vegas Summer Market estaban aquí para comprar y los expositores informaron de la redacción constante de pedidos”, dijo Bob Maricich, CEO de International Market Centers. “Los asistentes al mercado asistieron a eventos exclusivos líderes en la industria y experimentaron fuentes dinámicas de primer nivel ofrecidas solo en Las Vegas Market este verano”.

LOS EXPOSITORES INFORMAN CONSTANTES PEDIDOS Y AUMENTO DEL TRÁFICO EN LA SALAS DE EXPOSICIÓN

Las Vegas Market presenta más de 370 mil metros cuadrados de exhibición y más de 2,000 líneas de muebles junto con casi 200 expositores temporales de muebles para el hogar en las áreas B2 y C13; y más de 92



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 26 AL 30 DE ENERO

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

mil metros cuadrados de recursos para la decoración del hogar en 13 pisos de salas de exhibición en los Edificios A, B y C, y en The Pavilions.

Los expositores en la categoría de muebles para el hogar, que contó con 40 salas de exhibición nuevas, en expansión, reubicación y renovación, informaron un fuerte mercado de verano y notaron un aumento en la redacción de pedidos, así como notables aumentos en el tráfico de compradores en las salas de exhibición.

“Dado que este es nuestro primer mercado, no estábamos muy seguros de qué esperar. Pero, en general, hemos estado muy entusiasmados con el tráfico que hemos recibido”, dijo Kellee Hollenback Hammond, vicepresidenta de ventas de Hudson Valley Lighting Group, quien hizo su debut en la costa oeste en el mercado de Las Vegas.

“¡Nuestra sala de exhibición ha sido muy concurrida en este mercado! Ha estado tan ocupado y el negocio es continuo: necesitábamos más personal”, dijo el CEO de Classy Art, Gabriel Cohen.

“Nuestro tráfico aumentó en comparación con el tráfico del último mercado de verano”, dijo Tim Donk, director de marketing de Legends Furniture. “Tenemos mucho impulso y este mercado nos ha llevado a un verano más lento”.

La categoría de regalos del Mercado presentó más de 2,700 expositores en salas de exhibición permanentes y exhibiciones temporales en todo el campus. El crecimiento de la categoría en el Edificio C se tradujo en un fuerte mercado general para expositores. Este verano, la categoría de regalos se expandió en cerca de 10 mil metros cuadrados con más de 35 marcas





que abrieron espacios nuevos y expandidos o renovaron su compromiso con IMC para el mercado.

“El tráfico se sintió bien, fuerte, saludable y vivo”, dijo Adriana de Mello, CEO del grupo representativo Keena, quien informó sobre una mezcla de minoristas independientes y cuentas clave que hicieron pedidos en la feria. Jim Spinx, de la línea homónima de la costa este, reconoció a Las Vegas Market como una gran oportunidad para conocer compradores en el oeste. Frances Northcutt, que dirige las ventas, el marketing, el desarrollo de productos y la distribución de la nueva sala de exposición Rewined, informó que el 90 por ciento de los pedidos provenían de nuevas cuentas.



The Pavilions en Las Vegas Market exhibió más de 500 líneas temporales de regalos y hogar en un nuevo plano dinámico que presentaba los cinco destinos principales bajo un mismo techo.

Los expositores en los Pabellones informaron clientes potenciales sólidos y un flujo constante de compradores de categorías cruzadas.



“El tráfico ha sido constante y estamos muy satisfechos con nuestro primer show en Las Vegas”, dijo el expositor HECHO A MANO Mark Borre, copropietario de Berit Brooks. “Hemos visto una gran variedad de compradores de decoración y regalos para el hogar en nuestro stand, y para nosotros, todos han estado aquí para comprar”.

EVENTOS EXCLUSIVOS DE LA INDUSTRIA DESTACAN EL MERCADO DE VERANO

Summer Market también presentó una lista de eventos exclusivos de la industria, incluida la Cumbre de CEO de Las Vegas Market 2019; el quinto premio anual de diseño

ANDYZ patrocinado por Furniture, Lighting & Décor; Gift + Stationery 40 Under 40 Awards presentados por Great American Media Services; “Lean In and Lift Up”, patrocinado por Progressive Business Media; y el noveno evento anual de recaudación de fondos “Up On the Roof” que beneficia a Gift for Life.

“La programación en Las Vegas fue inigualable esta temporada de mercado”, señaló Maricich. “Alabamos a los líderes de la industria, celebramos éxitos, brindamos información vital para la creación de negocios y nos unimos para brindar nuestro apoyo a una organización que realmente está haciendo una diferencia en el mundo. Esta serie de momentos emocionantes pone fin a la temporada de regalos de verano y mercado interno de IMC”.

Los minoristas y los proveedores quedaron entusiasmados con el valor agregado que la programación de Las Vegas Market brinda al negocio y la experiencia general del mercado.

“No se puede amar la industria del regalo sin amar lo que hace Gift for Life. Dar es amar”, dijo Tara Riceberg, propietaria de Best Gift Store Ever. “Después de un largo día descubriendo, conectando y comprando, la fiesta Gift for Life es una forma maravillosa de relajarse y compartir sus grandes hallazgos con personas afines, empáticos

y apasionados. Es el lugar perfecto para reunirse con viejos amigos y colegas de la industria”.

La asistente de CEO Summit, Kirsten Recce, presidenta de Black Whale Lighting, agregó: “Fue interesante escuchar las diferentes perspectivas de varios fabricantes y cómo podrían evolucionar sus negocios en el futuro para responder al clima económico cambiante. Hasta ahora, [la Cumbre de CEO] ha sido una de las partes más beneficiosas de mi viaje al mercado de Las Vegas”.

Las Vegas Market es el mercado líder de muebles para el hogar y regalos en el oeste de los EE. UU., Presenta más de 4,300 expositores de muebles, decoración para el hogar y recursos para regalos en un destino de mercado sin igual. Las Vegas Market presenta miles de muebles, decoración para el hogar y líneas de regalos, lo que permite el comercio entre categorías entre estas industrias.

El Winter 2020 Las Vegas Market se llevará a cabo del 26 de enero al 30 de enero de 2020 en el World Market Center Las Vegas.

Para más información, visite www.lasvegasmarket.com



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 Delicias

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

MJB Ocotlán

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

MJB Guadalajara

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

MJB Vallejo

Tel. (555) 5873400
Jose María Alvarez

MJB Mérida

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



Premian a ganadores del 12º Concurso Dimueble

**En el marco de Expo Mueble Internacional Verano 2019 celebran el 6º Encuentro Nacional de Interiorismo*

“El diseño forma parte de nuestra vida. Es más: en muchos aspectos es lo que permite que nuestra individualidad, nuestra personalidad, se manifieste al mundo.

Gracias al diseño, tenemos productos mucho más funcionales y eficientes, pero también bellos ejemplos de la creatividad humana. Y como anteriormente hemos dicho, y ahora reitero. México es un país rico en creatividad.

Por ello, las actividades relacionadas con el diseño tienen cada vez una mayor presencia en la Expo Mueble Internacional. Primero, Afamjal (Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco, A.C.) creó el Concurso Dimueble, que se ha consolidado como el certamen líder en su tipo en el país y del que hoy premiaremos a los ganadores de la décima segunda edición.

Hace seis años, conscientes de la importancia que ha alcanzado en México el diseño de interiores y

de su estrecha relación con el mundo del mueble, generamos el Encuentro Nacional de Interiorismo, que ha traído a nuestras exposiciones a grandes personajes de esta disciplina, tanto nacionales como extranjeros.

También decidimos reconocer a personalidades relevantes del diseño mexicano de interiores, entregando cada año el Galardón al Mérito del Interiorismo, que hoy recibe uno de los grandes arquitectos jaliscienses: Ricardo Elías.

Hemos construido de esta manera la que hoy llamamos Gala del Diseño; una celebración de la creatividad, que se enriquece con la presencia de todos ustedes y con la exhibición de los proyectos finalistas del concurso Dimueble.

Me complace y enorgullece formar parte de esta gran fiesta, con la cual Afamjal renueva su compromiso de continuar como gran promotor del diseño y del talento, a través de las actividades que ustedes ya conocen y de otras nuevas que seguramente surgirán en el futuro.

Mis felicitaciones a los ganadores de Dimueble y a todos los participantes en el certamen. Mi reconocimiento y agradecimiento a los jurados del concurso, a los conferencistas del Encuentro Nacional de Interiorismo y a quienes trabajan para llevar adelante estos programas que consideramos fundamentales para el desarrollo del sector del mueble”: Lic. Abelardo Arreola Jiménez, presidente de Afamjal en discurso externado el pasado 16 de agosto en Expo Guadalajara con motivo del acto de premiación de Dimueble 2019.

Eco-Switch es un banco desmontable para el hogar creado especialmente para niños, diseñado como sistema de sillas recicladas, cuenta con cuatro patas configurables que se adhieren a un asiento mediante imanes de neodimio. Está pensado en las nuevas tendencias de enseñanza que se incorporan para las nuevas generaciones, tales como el Maker Space que exponen una forma novedosa de enseñar y aprender además, por otro lado, en la necesidad de desmontarlo, logrando obtener el máximo beneficio al prolongar la vida de los productos, además de disminuir las emisiones de residuos de problemas con los muebles que se tienen al alcance.

La principal innovación del Eco-Switch es que mediante la interacción con el mobiliario ayuda al niño a desarrollar su creatividad y sus habilidades de razonamiento, enseñando a las nuevas generaciones la importancia del reciclaje y la sustentabilidad, dejando de ser un simple mobiliario.

Eco-Switch
faber



Lámina 1
Categoría Estudiante



GANADOR CATEGORÍA ESTUDIANTE

**Primer lugar: Eco-Switch
Alberto Sánchez Monteón
y Miguel Ángel Villarruel
Gómez.**

**Universidad del Valle
de México – Campus
Guadalajara Sur**

**“Banco desarmable,
especialmente para
niños, a partir de plástico
reciclado”**

GANADOR CATEGORÍA PROFESIONAL

**Primer lugar: Tung
Larry López Díaz, Rebeca
Nataly Hernández y Eliel
Isaí Vázquez.**

Despacho Folket

**“Mesa para el hogar. La
sensación de un jardín en
casa”**

Fuente: AFAMJAL

www.dimueble.com.mx

Chapacinta
Proadec
A SURTECO COMPANY

La Solución en Cantos

**CANTOS:
PVC
MELAMINA
MADERA
ADHESIVOS**

(SUCURSALES)
ESTADO DE MÉXICO
MONTERREY
QUERETARO
CHIHUAHUA
MÉRIDA

PROBOS

www.chapacinta.com

Av. Recursos Hidráulicos No. 224
Col. San Pablo, Tultitlan Edo. De Mex.
Tel.: (55) 588568 11/44/73

Expo Mueble Internacional, líder en crecimiento continuo

**Afamjal plantea programa de desarrollo a 10 años para sector del mueble*

Del 14 al 17 de agosto 2019 se realizó la 28ª edición de Expo Mueble Internacional Verano, organizada por la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco (AFAMJAL) en su tradicional sede de Expo Guadalajara.

El marco lució con más de 400 empresas expositoras de México e integrados representantes de Ecuador, Malasia, China, entre otros países.

Por su parte, los visitantes originarios de México, Centro América, Estados Unidos, España, Brasil, Canadá sumaron más de 18 mil que recorrieron los más de 55 mil metros cuadrados de la exposición que vivió cuatro intensos días de actividad comercial.

Desde el primer día, en el acto inaugural, se marcaron los objetivos inmediatos y los retos a futuro. El presidente de Afamjal, Lic. Abelardo Arreola Jiménez así lo declaró:

“Como presidente de Afamjal, me entusiasma y me da nuevos ánimos observar el **crecimiento continuo de nuestras exposiciones**, pero sobre todo ser testigo de cómo las empresas del mueble, de la decoración y de la proveeduría llegan cada vez a Expo Mueble y Tecno Mueble con productos y servicios innovadores, muchos de ellos de excelencia. Quiero agradecer, de todo corazón, la confianza que expositores y compradores siguen depositando en Afamjal y en sus ferias.

**Numeralia:
XXVIII edición
+55 mil m2
+400 expositores
+1800 stands
+18 mil visitantes**

Seguiremos correspondiéndoles con nuevas iniciativas y con una intensa promoción que ya incluye ampliamente a las redes sociales y a los medios digitales...

Doy las gracias y mi más profundo reconocimiento a quienes integran el Comité Ejecutivo de Exposiciones de Afamjal y al personal operativo de nuestra institución. Me consta su gran trabajo y la dedicación con que lo hacen.

En Afamjal, trabajamos con el objetivo de servir a nuestros asociados, pero también de contribuir al avance del sector y con él al progreso de Jalisco y del país. Por eso nos da tanto gusto tener en Expo Guadalajara a lo más representativo de la proveeduría, la fabricación y el comercio del mueble. Todos juntos, vamos hacia esa meta común.

Hay cifras que nos muestran el tamaño de las oportunidades que pueden abrirse para el mueble mexicano, si nos ponemos a trabajar



con otra visión: el año pasado, el comercio mundial de muebles superó los 150 mil millones de dólares, triplicando lo que se tenía hace 15 años.

Actualmente, nuestra participación en ese mercado es mínima. Hemos crecido nuestras exportaciones, pero de manera marginal, en tanto países como China, Vietnam y Polonia, entre otros, han logrado incrementar sus ventas de manera casi fabulosa. Y hay nuevos jugadores con esas mismas intenciones.

Vietnam, por ejemplo, ha tenido crecimientos muy dinámicos, en términos de producción y exportación de muebles, en los últimos diez años. Este país exportaba alrededor de 3 mil millones de dólares en 2009, y se espera que esa cifra sea de casi 11 mil millones de dólares este año. En este periodo, se convirtió en el séptimo productor mundial, de ser el décimo quinto en 2009, y en quinto exportador de muebles a nivel global.

Más cercanos a nosotros, tenemos los casos de Brasil y Colombia, países que han apostado al diseño como un elemento diferenciador de competitividad y de valor agregado, y que con la aplicación de nuevos materiales, procesos, tecnologías y generando alianzas virtuosas entre diseñadores y la industria mueblera han atendido el nicho de mobiliario de autor.

Aquí la pregunta es: ¿qué vamos a hacer nosotros en Jalisco, aquí y ahora y en el futuro? Porque para poder ser competitivos requerimos de una transformación institucional, organizacional y tecnológica, a fin de estar en posibilidades de alcanzar todo el potencial que tiene nuestra industria.

En el pasado, como país fuimos potencia global en producción y exportación de mobiliario. En el caso de nuestra entidad, hace 15 años Jalisco fue reconocido por el Centro de Estudios de la Industria del Mueble, el CSIL ubicado en Milán, Italia, como uno de los cuatro clústeres muebleros relevantes en América Latina y el único en México.

Hoy, con la experiencia que hemos adquirido, tenemos que hacer mucho más. Por eso, quiero aprovechar este foro para convocar a todas las empresas y organizaciones relacionadas con el sector mueblero de nuestro estado para **diseñar e implementar un programa de desarrollo de largo plazo, con un horizonte a 10 años.**

Este programa será nuestra carta de navegación, para convertir a Jalisco en el centro manufacturero de la industria del mueble de México y pensar en lograr que nuestro país sea el hub del mueble de América Latina.

Sabemos que la tarea no será fácil. Requeriremos, entre otras cosas, de dar soporte institucional y representatividad a la industria mueblera; generar sinergias entre fabricantes, diseñadores y universidades; para posicionarnos como un sector innovador y dinámico, que esté a la vanguardia de las tendencias y necesidades de los mercados globales.

Nos hace falta crear nuevos esquemas de comercialización para el mercado interno, con énfasis especial en los canales digitales, y desarrollar una agenda de comercio exterior que nos permita encontrar nuevos mercados para

nuestros productos.

La tarea, repito, va a enfrentar retos y obstáculos. Pero estoy seguro de que podemos superarlos, si trabajamos juntos, gobierno, empresarios, universidades y profesionales y jóvenes talentos del diseño, para formar ese círculo virtuoso que nos lleve a ser realmente grandes como sector industrial, unido y caminando hacia una misma meta”.

PLATAFORMA DEL INTERIORISMO

La Expo Mueble Internacional Verano en su edición 2019 de nuevo se convirtió en la Plataforma Nacional del Interiorismo, con un completo programa de eventos y la realización del Encuentro Nacional del Interiorismo.

Además, el capítulo Guadalajara de la International Interior Design Association (IIDA) realizó en conjunto con la exposición mueblera un seminario de conferencias.

Más información en:

www.expomuebleinternacional.com.mx

Fuente: AFAMJAL





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)
Woodmagegypy (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

Tecno Mueble 2019 fue la feria de la tecnología

Numeralia

31ª edición
+200 expositores
+ 5 mil visitantes
+ 460 stands

La edición número 31 de Tecno Mueble Internacional se convirtió en la feria de la tecnología con la presentación de maquinaria de vanguardia para la fabricación del mueble y el trabajo de la madera/tableros como atractivo estelar.

Del 14 al 17 de agosto en Expo Guadalajara, principales líderes de maquinaria para la manufactura del mueble se presentaron, entre ellos destacaron: SCM, Felder, Biesse - Calegris Importec. Complementado con la presencia de empresas como: Sideco, Asia Robótica,

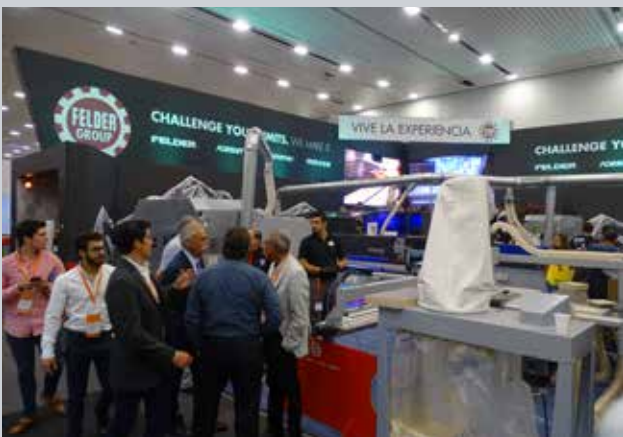




Simco, Industrias Filo (Weinig-HolzHer, Altendorf), Mahego (Silverline, Lobo), Industrial Guillas, Trimaq así como las propuestas de maquinaria presentada por empresas de Brasil y China.



Más de 200 empresas expositoras atendieron a 5 mil visitantes de México, Centro América y otros países, los cuales presenciaron además de la maquinaria, una extensa oferta de herramientas y equipo, maderas, tableros y sus derivados, herrajes, adhesivos, una amplia propuesta en telas, espumas, laminados, pinturas, recubrimientos y un gran etcétera.



La suma total fue una amplia propuesta de proveeduría nacional e internacional con empresas representantes de firmas alemanas, españolas, italianas, chinas, brasileñas, entre otros orígenes.



Sin duda la tecnología y productos presentados permitirá fabricar de manera más eficiente y competitiva productos que se adapten a las exigencias de los consumidores actuales.

Organizada por la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco, A.C. (Afamjal), Tecno Mueble Internacional se realiza cada año en conjunto con Expo Mueble Internacional Verano.

“Muebles innovadores y creativos para un mercado cada vez más demandante de productos de calidad, de diseños personalizados y a precios competitivos, requieren de recursos humanos creativos, pero también de tecnología y materiales que trabajen a favor de satisfacer las exigencias de los consumidores.

Porello, paralelamente a la Expo Mueble Internacional Verano 2019, se lleva a cabo Tecno Mueble Internacional 2019, en la cual industriales del mueble, diseñadores y profesionales con interés en la producción de muebles, tienen acceso a lo más novedoso en maquinaria, herramienta, software...entre muchos otros productos y servicios”, manifestó Afamjal en un comunicado

Ver más en:
www.tecnomueble.com.mx



MAGAZINE

REVISTA

PORTEonline

Internacional furniture industry Magazine / Comunicación entre empresarios muebleros

¡ 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

Con optimismo en ventas proyectadas realizan 46ª Expo Ocotlán Mueblera

Con una gran expectativa en las ventas proyectadas por la 46ª edición de Expo Ocotlán Mueblera Internacional culminaron los cinco días de actividad de la edición verano realizada del 12 al 16 de agosto 2019.

En su discurso inaugural, la presidenta de la Asociación de Fabricantes de Muebles de Ocotlán, A.C. (AFAMO), Sra. Elba García Salas, declaró: “Sigo confiando en la increíble capacidad que tiene nuestra industria y sector para transformarse, sin embargo, es importante señalar que para protocolizar nuestro talento, además de ser empresarios responsables y tomar acciones que promuevan el cambio que queremos ver en nuestra sociedad, debemos trabajar desde la pluralidad, participando activamente con nuestras autoridades en la agenda económica de nuestro Estado.

En esta exposición, además de celebrar el talento de nuestros expositores, se pretende generar un punto de encuentro para la

participación, donde logremos generar respuestas conjuntas, iniciativas y reflexiones. Enfatizo en la importancia que tiene el involucramiento de los que estamos aquí presentes y en la responsabilidad conjunta que tenemos con el desarrollo de nuestro Estado, industria y comunidad”.

En relación a los resultados generados durante la XLVI edición, por medio de un comunicado AFAMO reveló: “Se tuvo una participación de 114 Expositores, de diferentes estados como son, Jalisco, Estado de México, Querétaro, San Luis Potosí, Michoacán, Nuevo León, Guanajuato, Zacatecas, estado de México. Nuestro recinto tiene la capacidad de 527 stands, con 10,500 mts2 de exhibición.

Se obtuvieron clientes de los siguientes estados:

Aguascalientes, Baja California, Chiapas, Coahuila, Chihuahua, Colima, Durango,



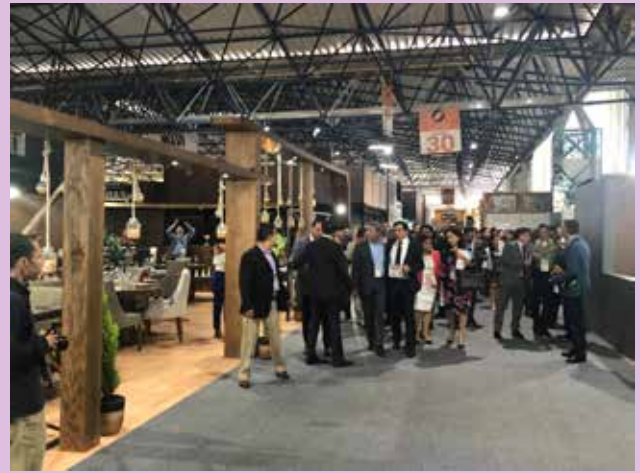


Estado de México, Guerrero, Jalisco, Michoacán, Guerrero, Nayarit, Nuevo León, Oaxaca, Puebla, Querétaro, San Luis Potosí, Sinaloa, Sonora, Tamaulipas, Tlaxcala, Veracruz, Yucatán, Zacatecas.

Y de países como Guatemala (2) y Estados Unidos (3)”, reveló la Asociación.

“Sé la importancia de esta exposición, por ello me parece muy importante refrendar mi compromiso de ayudar en todo lo que podamos para que pueda consolidarse y pueda ampliar sus alcances como una exposición que le sirva a esta industria tan importante para Ocotlán, Jalisco.

Sé también la enorme responsabilidad que tiene el gobierno del Estado de poder aterrizar



la agenda de pendientes, particularmente proyectos de infraestructura para esta región, para poder apuntalar la capacidad de expansión de esta industria –mueblera-, van muy bien los proyectos...vamos avanzando en el tema de infraestructura carretera y algunas obras de fondo metropolitano para Ocotlán.

Sabemos que ustedes (muebleros) hacen una gran labor y que nos van a ayudar a consolidar la estructura económica de nuestro Estado, en un tiempo difícil a nivel nacional la industria mueblera ha levantado la cabeza y ha demostrado su compromiso y voluntad para seguir generando empleos e inversión productiva para nuestro Estado”, declaró mediante un video el gobernador del Estado de Jalisco Enrique Alfaro Ramírez con motivo





de la inauguración de la pasada 46ª edición de Expo Ocotlán Mueblera Internacional agosto 2019.

“Tuvimos un decremento de asistencia de un 10 % en comparación de la pasada edición celebrada en Febrero 2019.

A pesar de esto, en entrevista con los expositores la mayoría tuvo ventas proyectadas”.

Datos y Números

Edición: XLVI, 12 al 16 de Agosto

Expositores: 114

Stands: 537

Área: 10, 500 m2

Sede: Expo Eventos Ocotlán

Domicilio: Carr. Ocotlán – Tototlan Km. 3.5

Tel. Comité Organizador: (392) 925-98-00

Descripción de Evento: Exposición de Muebles para el hogar, accesorios, complementarios, línea blanca y electrónica.

Producto: Muebles para el hogar, electrodomésticos, línea blanca, colchones, decoración y accesorios para el hogar.

Fuente: AFAMO

ASISTENCIA DE COMPRADORES POR ESTADO			
27	735	1,016	100%
ESTADOS	EMPRESAS	PERSONAS	%
JALISCO	242	334	32.87
MICHOACAN	88	115	11.32
ESTADO DE MEXICO	69	93	9.15
GUANAJUATO	58	78	7.68
NUEVO LEON	30	44	4.33
ZACATECAS	28	44	4.33
HIDALGO	18	33	3.25
PUEBLA	21	30	2.95
QUERETARO	21	29	2.85
SAN LUIS POTOSI	22	29	2.85
SINALOA	19	29	2.85
CHIHUAHUA	15	25	2.46
AGUASCALIENTES	20	24	2.36
COAHUILA	14	16	1.57
NAYARIT	12	14	1.38
TAMAULIPAS	12	14	1.38
VERACRUZ DE IGNACIO	5	10	0.98
DURANGO	8	9	0.89
MORELOS	7	9	0.89
COLIMA	4	7	0.69
GUERRERO	5	7	0.69
OAXACA	6	7	0.69
YUCATAN	4	7	0.69
SONORA	3	5	0.49
TLAXCALA	2	2	0.20
BAJA CALIFORNIA	1	1	0.10
CHIAPAS	1	1	0.10
TOTAL	735	1016	100%



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

Fimma Brasil 2021 será en agosto

FIMMA Brasil 2021 - Feria Internacional de Maquinaria, Materias Primas y Accesorios para la Industria del Mueble, se realizará en agosto. "Dimos voz a expositores, empresarios y profesionales que visitan FIMMA Brasil y luego de un cuidadoso análisis decidimos cambiar el mes de la feria. Nos veremos en agosto de 2021", anunció el presidente de la 14ª edición de FIMMA Brasil, Henrique Tecchio.

FIMMA BRASIL 2019

Del 26 al 29 de marzo 2019, 23,657 visitantes tuvieron la oportunidad de ver noticias de productos de 380 expositores y compartir conocimientos en el Bento Gonçalves Event Park (RS). El área de 58,000 m² contó con la presencia del 32% de las compañías de máquinas, el 20% de las materias primas, el 18% de las herramientas, el 15% de los accesorios y el 10% de los componentes y el 5% de otros segmentos.

Uno de los proyectos más consolidados, el Comprador, obtuvo durante dos días, en las 1.100 rondas de negocios, transacciones de alrededor de US \$ 3 millones y el pronóstico de US \$ 15 millones de prospección en los próximos 12 meses. La presencia de miles de personas en Bento Gonçalves también dejó la ciudad alrededor de 15 millones de RS, trasladando hoteles, restaurantes, transporte, bodegas y muchos otros sectores. Dados los buenos resultados, se confirma la estimación inicial de \$ 290 millones.

2021

La cuenta regresiva ha comenzado: dos años antes de la Feria Internacional de Maquinaria, Materias Primas y Accesorios para la Industria del Mueble (FIMMA Brasil). La organización de la quinta feria más grande del mundo para el sector del mueble ya se arremangó y comenzó a planificar la próxima edición, que se celebrará en 2021, del 24 al 27 de agosto.

Incluso 24 meses después de su finalización, las principales marcas ya han confirmado su presencia como expositores. Berneck, Blum, Branyl, Cortesa, Edantex, Eko7 Group, Inmes, Jowat, Mendes, Promob, Rehau y Sayerlack son algunos de los nombres que se pueden encontrar en la feria que satisfará las necesidades más diversas de la industria nacional del mueble.

www.fimma.com.br

Fuente: Movergs.



EXPOS

EXPOS 2019

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

19 - 23

High Point Market
High Point, North Carolina
www.imchighpointmarket.com/

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

26 - 30

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

FEBRERO

10 - 14

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

19 - 22

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

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

28 - 31

Interzum Guangzhou

Guangzhou, China

www.interzum-guangzhou.com

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

AGOSTO

24 - 27

Fimma Brasil

Bento Goncalvez, Río Grande do Sul

www.fimma.com.br

25 - 28

IWF

International Woodworking Fair

Atlanta, Georgia

www.iwfatlanta.com

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

Xylexpo 2020, mayo 26 al 29

Nos estamos moviendo rápidamente hacia el próximo Xylexpo, el escaparate internacional de tecnologías y suministros de madera y muebles, que por primera vez abarcará cuatro días (del martes 26 al viernes 29 de mayo de 2020), en lugar de cinco.

Este cambio ha sido apreciado por la industria, como lo atestiguan las primeras inscripciones que se han presentado ligeramente “por adelantado” en comparación con el pasado, una señal de que se está reconociendo el renovado compromiso de la exposición bienal. Muchos jugadores “grandes” de la industria ya han enviado sus formularios de solicitud: Biesse, Cefla, Homag, Ima, Scm, Weinig lideran el grupo de empresas que asistirán a la exposición en Milán el próximo mes de mayo.

“Realmente sentimos que nuestra determinación de reafirmar el papel de la exposición ha sido fácilmente reconocida”, dijo Lorenzo Primultini, presidente de Xylexpo. “La decisión de muchas empresas de venir a Milán demuestra la eficacia de una exposición en la que queremos centrarnos cada vez más en la calidad de las soluciones en exhibición, en las tecnologías más avanzadas, en sistemas integrados reales. Xylexpo mostrará el negocio de la carpintería y la producción de muebles bajo una nueva luz, luego del cambio trascendental de la Industria 4.0”.

NUEVO LOGO

El deseo de cambio y progreso está en el aire en Xylexpo: después de la decisión de llevar el plazo de exhibición a cuatro días (del martes 26 al viernes 29 de mayo de 2020), se lanzó oficialmente un nuevo logotipo, veinte años después del cambio de marca de Interbimall a Xylexpo y la introducción del logotipo que ha caracterizado la exposición internacional hasta la última edición en 2018.

Entonces, a partir de 2020, se abre una nueva era con un símbolo visual que representa la misión del evento, es decir, herramientas para procesar madera y materiales a base de madera, al tiempo que agrega un estilo moderno, contemporáneo, limpio y lineal.

“Decidimos” limpiar “el registro anterior y crear una imagen más sólida y fácil de leer que represente nuestra identidad: un evento práctico y moderno en el que los expositores y visitantes puedan reconocerse mutuamente de manera inmediata y fácil, manteniéndose enfocados en su negocio, a saber, la demanda y la oferta de innovación”, dijo el gerente de la exposición, Dario Corbetta.

www.xylexpo.com



**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



**MALAYSIAN
INTERNATIONAL
FURNITURE
FAIR 2020**

6-9 MARCH
MITEC & PWTC
Kuala Lumpur

Leading Furniture Trade Show in Southeast Asia

**Design
Connects
People**



www.miff.com.my

Reinventing lifestyles and smart designs for global furniture trade

- ▶ **Asia's first furniture show in 2020** With new look, designs and products
- ▶ **Featuring MUAR - Furniture city of Malaysia** World's biggest market place for Malaysian wood and panel furniture
- ▶ **Largest sourcing destination for office furniture in Southeast Asia**
- ▶ **Malaysia and beyond** Welcoming exhibitors from Asia's and other furniture leading countries
- ▶ **Visa friendly Malaysia** Attracting thousands of buyers from 140 countries and regions every year

Featuring :



MIFF OFFICE



MIFF Timber Mart



Millennials@Design

Organised by :



informa
markets



UBM

T +60 3 9771 2688

F +60 3 9771 2799

E info@miff.com.my

Strategic Partner :



mfa
muar furniture
ASSOCIATION



Quality you can trust



Hettich, los mejores herrajes para proyectos inmobiliarios en climas cálidos.

Los herrajes Hettich son ideales para proyectos inmobiliarios u hoteleros en climas cálidos. Con Hettich evitarás las quejas a tus clientes porque los muebles dejaron de funcionar.

Datos de contacto pra toda la República Mexicana:

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

 Hettich México

Technik für Möbel


Hettich