

MAGAZINE

REVISTA

PORTE

International Furniture Industry Magazine | Comunicación entre empresarios muebleros

TRYCIA®

30

Treinta años de experiencia ofreciendo soluciones integrales adaptadas a las necesidades técnicas y financieras de sus clientes.

3

Tres generaciones dedicadas durante 65 años a la industria maderera y mueblera

Inauguran nueva sala de exhibición

José Casimiro Chowell 87
Ampliación Miguel Hidalgo
Tlalpan, 14250
Ciudad de México

T. +52 (55) 5578 3411 y 5578 3126
trycia@prodigy.net.mx
www.trycia.com.mx





Canto con carácter InnoTech Atira

Atractivas posibilidades de diferenciación con una elevada rentabilidad forman la base del nuevo sistema de cajones InnoTech Atira de Hettich. Contornos claros con cantos angulares, numerosas variantes de color e innumerables complementos para una organización interior atractiva. InnoTech Atira consta de un concepto plataforma rentable sobre la base de un único lateral y forma parte del programa InnoTech.

www.hettich.com



Technik für Möbel



Tecnología
innovación y
excelencia en
el servicio



Duplique la vida de sus herramientas de corte con nuestras maquinas de afilado CNC

Nuestro Centro de Servicio de Afilado en CNC,
está certificado por LEUCO-STEHLER ALEMANIA.

Contamos con el servicio de afilado de
herramientas de diamante por electroerosión.

Representamos las mejores marcas
internacionales de herramienta:

SIERRAS

INCISORES

BROCAS

FRESAS Y CABEZALES

INSERTOS

CUCHILLAS

VENTOSAS PARA CNC

HERRAMIENTAS PARA CNC



www.sistemasalemanes.com.mx

Comisión Agraria #103, Cuatro Arboles
15730, México, D.F. Tels/Fax: (0155) 2598-2321
(0155) 2643-0327, (0155) 2643 4655
atencionclientes@sistemasalemanes.com.mx
ventas@sistemasalemanes.com.mx

154 Editorial

Sin Fronteras

Hace poco más de 15 años cerró sus puertas el Showroom que un emprendedor grupo de empresarios de Jalisco decidió instalar en el corazón de la feria del mueble de High Point en Carolina del Norte, Estados Unidos y desde entonces ninguna iniciativa tenía un enfoque e impacto tan decidido por el mercado del vecino país como lo fue la reciente Expo Mueble en Baja California.

El proyecto está asegurado para aplicarse durante tres ediciones consecutivas de acuerdo al convenio entre las partes integrantes, pero el efecto tendrá que ser por muchos años más siempre y cuando se asuman los errores y se ponderen los aciertos.

Atender al comprador internacional no es tarea fácil, pero los industriales del mueble en México cada día reconocen la necesidad de sacar todo el producto de una canasta y alcanzar la exportación como un sano complemento ante el competido mercado nacional.

Las estadísticas nos dicen que las ventas de muebles de México a los Estados Unidos no terminan por alcanzar los 2 mil millones de dólares, mientras que las compras de muebles de otros países de nuestro vecino rebasan los 30 mil millones de dólares. ¿Cuál es el tamaño de rebanada de pastel que desean los muebleros de México?

Hay ejemplos de éxito de empresas mexicanas en el Mercado de Las Vegas Market que se realiza dos veces por año, pocas ellas y con un menor interés en transmitir a sus similares nacionales los caminos a seguir, por lo tanto la iniciativa en Baja California adquiere otras dimensiones. Un reconocimiento a las empresas que decididas asistieron con el velo en los ojos a participar de la primera edición, fueron pioneras en un esfuerzo que sin lugar a dudas tendrá el éxito que muchos anticipan, sin duda llegarán los tiempos de abundante cosecha.

La calidad y competitividad del mueble mexicano no debe tener fronteras, ya es momento de asumir el valor y alcanzar un mercado tan accesible en distancia como el vecino país.

Para ello también habrá que tomar en cuenta la iniciativa de los muebleros en Nuevo León que ya realizan actividades para sumar el interés de las empresas del norte del país y realizar una exposición con la mira exclusivamente en los compradores internacionales, Estados Unidos principalmente.

Francisco Barrera Del Real

25 VERANOS motivo para celebrar

17 al 20 agosto 16

EXPO MUEBLE INTERNACIONAL VERANO EDICION XXV

EN EXPO GUADALAJARA expos@afamjal.com.mx

afamjal

La feria más importante de muebles y decoración en Latinoamérica

Registro en línea: www.expomuebleverano.com.mx

Mobiliario de Rattan de Guadalajara

16

Reporta ANTAD incremento entre 13 y 16% en la venta de muebles



28

¿Por qué son los muebles de Ikea tan baratos?



34

El mercado de muebles será de los Milenials y los fabricantes innovadores



45

Encuentro de amigos y grata convivencia, 1ª Convención IMEXFOR



49

Expo Mueble Baja California, Pionera y Perseverante



El Presente es vender muebles por Internet 8

Hot Sale, el buen fin Online 12

Con Clinton no habría TPP 14

Invitan a Seminario de Pino Amarillo 18

Gala sigue creciendo, son ya 96 tiendas 20

Crecen Importaciones de Muebles de Madera en USA 21

Las Vegas Market anticipa fechas hasta el 2020 26

Mejoran con mueble calidad de vida 30

Una realidad la fabricación inmediata del "mueble bajo pedido" 42

Diseño con carácter Sistema de cajones InnoTech Atira 44

Trycia, tres Generaciones 54

Ferias del Mueble, Proveeduría de Shanghai, en un mismo recinto 56

Las Vegas Market con múltiples atractivos en registro Online 60

Feria immcologne 2017: El negocio, ante todo 62

DIRECTOR-EDITOR

Francisco Barrera del Real

DIRECTOR COMERCIAL

Rosy Gómez

MERCADOTECNIA

Christian Barrera Gómez

Mario Barrera Del Real

ARTE GRÁFICO

Angel Espinoza

angel.creativo@gmail.com

WEB MASTER

Angel Espinoza

REDACCIÓN

Lucía Rodríguez

Gerardo Reyes Rivera

Fernando de León Armas

Israel Neri

Luis Manuel Barrera

ASESOR CONTABLE

Felipe Dueñas Gómez

AUXILIAR ADMINISTRATIVO

KARLA BARRERA DEL REAL

CIRCULACIÓN

Francisco Barrera Gómez

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

SUSCRIBASE A REVISTA PORTE

\$ 800 Pesos 12 ediciones -una mensual-

Contáctenos: Tel (33) 3585 3722

magazine@revistaporte.com

Sierra Leona 1108-1

Col. Independencia

Guadalajara, Jalisco, México

C.P. 44379, Tel-Fax: 52 (33) 3585 3722

Email.com: magazine@revistaporte.com

www.revistaporte.com



Socio Fundador

www.fsmnet.org

Miembro Editorial



17 | 18 | 19 | 20

AGOSTO 16

TECNO MUEBLE INTERNACIONAL

EDICIÓN XXVIII

LA MÁS GRANDE EXHIBICIÓN DE MAQUINARIA, MATERIAS PRIMAS Y ACCESORIOS PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE Y LA MADERA EN MÉXICO

TECNOMUEBLE.COM.MX

EXPO GUADALAJARA

Registro en línea: www.tecnomueble.com.mx

L.01 800 087 2326 T.+52 (33) 3343 3400 tecnomueble@afamjal.com.mx

Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco, A.C.



El Presente es vender muebles por Internet

El responsable de 3dids, consultora y asesora de marcas en sus negocios en Internet, aporta las claves para lograr una buena experiencia de compra online.

Una mala disposición de la web, un eslogan de marketing desfasado, un botón de compra poco eficiente... Hasta el más mínimo detalle puede dar al traste con una compra online y disuadir al usuario de volver a visitar esa página. "La comunicación con el cliente en las plataformas de ecommerce es todavía muy defectuosa. Se mantienen heredadas palabras como identificate o usuario, nada amigables.

Cambiando términos, nombres de botones o incluso la forma de dar las gracias, pueden crecer mucho las ventas", asegura Andrés de España, CEO de 3dids.



Cuando se contrata una empresa, además de asesorar, se debe encargar de gestionar los portales de venta online de sus clientes. "Una consultora debe marcar los pasos que tienen que dar las marcas para tener éxito en Internet"

Entre los servicios que debe recibir el interesado habrán de encontrarse la gestión de la publicidad y el marketing, la atención al cliente, la coordinación con las tiendas físicas, la conexión con las grandes plataformas de venta, la gestión de stocks y el análisis de datos.

A priori puede parecer que son sólo las pequeñas y medianas empresas las que presentan defectos en sus webs, los grandes jugadores también tienen margen para mejorar. "Los grandes retailers tienen serias deficiencias en sus canales online, pero se aprovechan de que cuentan con una enorme cantidad de tráfico".



Ramón Castellanos # 969 Col. San Isidro, Guadalajara, Jalisco
Teléfono: (33) 3168-6389 y (33) 3665-4069 | Nextel ID: 62*355474*2
Email: ventasnacionales@newconcept.com.mx

Entre los principales problemas que detecta el responsable de 3dids, está la adaptación de las tiendas online a los diferentes dispositivos. La explosión del mercado de los smartphones y el cambio de hábitos de los usuarios, que cada vez compran más a través de su teléfono móvil, esto agarró a muchas empresas a contrapié. “En el 80% de las tiendas online la gente no compra porque no se puede. Las personas han evolucionado más rápido que la tecnología y la aparición de los dispositivos portátiles ha sorprendido a muchas empresas que no cuentan con webs adaptadas”, afirma 3dids.

Para lograr una buena experiencia de compra, se recomienda que las empresas personalicen sus procesos de marketing y configuren sus webs para que se comporten de manera diferente en función del cliente que acceda. “En nuestras webs cada usuario está catalogado de forma individual con lo que

“LA COMUNICACIÓN CON EL CLIENTE DE ‘ECOMMERCE’ ES TODAVÍA MUY DEFECTUOSA”



dónde accede el cliente. No es lo mismo vender muebles, que es un sector de comparadores, que vender moda, donde influyen mucho las redes sociales”, concluye.

“EN EL 80% DE LAS TIENDAS ONLINE LA GENTE NO COMPRA PORQUE NO SE PUEDE”

le gusta y lo que no, con lo que la página actúa de forma personalizada. Algo parecido a lo que hace Amazon con su marketplace”, explica.

Además, las marcas deben tener presente que “todos los productos no se venden igual, porque tampoco se compran igual”. “La estrategia cambia en función de por

M@xico

Sobre el uso de dispositivos para realizar la compra, la computadora, con 93 por ciento se coloca como la favorita. Sin embargo el uso de los smartphones continúa creciendo con 84 por ciento y 57 por ciento en tabletas.

Entre las categorías más importantes por frecuencia de compra que revela el informe 2015 de AMVO, Ropa y accesorios, tiene el 53 por ciento; descargas digitales, 49 por ciento y boletos para eventos, 35 por ciento.

Pero las categorías con los mayores tickets fueron en primer lugar computadoras y dispositivos con un ticket de compra promedio de 3 mil 714 pesos, muebles y electrodomésticos con un gasto promedio de 2 mil 643 pesos, segmento que en 2016 podría alcanzar e incluso rebasar los 3 mil millones de pesos en ventas de muebles online.

Fuente: 3dids - Asociación Mexicana de Ventas Online (AMVO)



Hot Sale, el buen fin Online

Por tercer año consecutivo la iniciativa HotSale se extendió en México durante cuatro días con descuentos atractivos exclusivamente para compras en línea. Este movimiento está respaldado por la Asociación Mexicana de Venta Online (AMVO) y tiene como objetivo principal impulsar el comercio electrónico en nuestro país, el cual año con año va ganando más adeptos gracias a las facilidades que se ofrecen para realizar pedidos prácticamente desde cualquier parte del país.

Este 2016 los días de promoción fueron entre el 30 de mayo al 2 de junio con la participación de más de 150 empresas y tiendas online de México. Las ediciones anteriores HotSale comenzaba en fin de semana pero por petición de las marcas ahora las compras se efectuaron de lunes a jueves, para estar más pendientes de los descuentos que se irán actualizando constantemente.

Algunas de las tiendas que participan con grandes descuentos son BestDay, Chedraui, Amazon, Mercado Libre, Liverpool, Elektra, Palacio de Hierro, eBay, Sanborns, Sears, Soriana, Superama, Walmart, Sony, Devlyn, en muebles Gaia y muchas más.

Hace tres años que llegó HotSale a México eran mucho menos las empresas que le apostaban al comercio electrónico pero conforme pasa el tiempo más negocios buscan ganarse la confianza del consumidor mexicano para evolucionar la forma tradicional de compra. A nosotros como consumidores nos beneficia en muchos aspectos este modelo porque nos ahorra tiempo de recorridos a las tiendas, filas, entrega a domicilio y más importante aún, nos facilita el trabajo de comparar los mejores precios y garantías en cuestión de minutos desde la comodidad de nuestra casa u oficina.

Amvo



Elektra y Famsa prestan dinero caro

De los 12.5 millones de créditos personales que la banca comercial ha colocado, Azteca tiene 5.2 millones, es decir, 54.4 por ciento, mientras que Famsa ha colocado 3.4 millones, que representan 35.5 por ciento del mercado.

Sin embargo, estos financiamientos han sido colocados a tasas altas. Banco de México (BM) señala que la tasa promedio ponderada por saldo de los créditos personales otorgados por la banca es de 38.5 por ciento anual. Azteca y Famsa tienen una tasa por encima de esta media.

El interés que cobra Azteca es de 57.1 por ciento y Famsa 86.4 por ciento anual.

El crédito personas promedio que otorga Azteca es de 5 mil 575 pesos, mientras que el de Famsa de 2 mil 682 pesos, el nivel más bajo del mercado.

Estos financiamientos resultan pequeños si se comparan con Scotiabank y Banamex, que tienen créditos promedio de 120 mil y 92 mil pesos, con tasas ponderadas de 24.3 y 26.3 por ciento, respectivamente.

Tanto Azteca como Famsa reprobaron en la última evaluación de transparencia en los costos de créditos personales que ofrecen al público, la cual aplica la Condusef.

Azteca reprobó con 4.2, ya que en su contrato no señala la fecha límite de pago y no incluye la metodología para cálculo de intereses. Además, en la carátula no señala tasa de interés ordinaria y moratoria ni fecha de corte y límite de pago.

En tanto, Famsa reprobó con 0.8, ya que entregó versiones no vigentes del contrato y carátula y no entregó estados de cuenta.

BM

TECNOLOGÍA DE NUEVA GENERACIÓN

MICROTECH

La suave firmeza

Únicos con

BIFOAM-ANTIBAC

Exclusivo material integrado a base de capas suaves y firmes que te garantizan un descanso confortable; inhiben la existencia de microorganismos para proteger tu salud.



WWW.COLHONESMICROTECH.MX

Con Clinton no habría TPP

La virtual candidata presidencial demócrata en los Estados Unidos, Hillary Clinton, señaló su abierta oposición en una reciente encuesta sobre la Asociación Trans-Pacífico, resultados dados a conocer por un grupo de activistas anti-TPP.

“He dicho que me opongo el acuerdo TPP - y eso significa antes y después de las elecciones”, dijo Clinton en respuesta a una pregunta sobre si ella se opondría a la celebración en una votación durante una sesión saliente si es elegida en noviembre.

El senador Bernie Sanders, su rival por la nominación y por un largo tiempo oponente, también al TPP dijo que se opondría y criticó el procedimiento acelerado en virtud del cual se consideraría TPP.

Los comentarios de los candidatos vienen en el mismo tono del titular de la mayoría del Senado, Mitch McConnell, quien dijo a principios de mayo que las perspectivas parecen ser “sombrias” para un voto este año del TPP.

En cuanto al fondo del TPP, Clinton citó las objeciones a las “débiles disposiciones de normas de origen”. Un enfoque “defectuoso” de la resolución de controversias entre inversores y Estados y la falta de garantías para manipulación de la moneda, y otros temas. “Voy a decir” no “a los nuevos acuerdos comerciales a menos que generen empleos en Estados Unidos, aumentar los salarios, y mejorar nuestra seguridad nacional”, dijo Clinton en su respuesta.” Después de mirar los términos finales del acuerdo de Asociación Trans-Pacífico.

Staff



Masiva apertura de tiendas Coppel

En un lapso de dos años, la empresa Coppel abrirá 10 nuevas tiendas en esta frontera y una más en la ciudad de Chihuahua, informaron directivos de la compañía. Incluso, este mismo año se abrirán cuatro tiendas en esta ciudad, por lo cual ya se iniciaron los trámites para la apertura ante el Gobierno Municipal, dijo Gilberto Camacho, gerente general de Gestoría del corporativo a nivel nacional, con una inversión entre 10 y 20 millones de pesos.

Mientras que el alcalde de ciudad Juárez, Javier González Mocken, ante quien acudieron previo a iniciar trámites para la apertura este año de cuatro sucursales señaló que el proyecto de construcción de hasta 10 tiendas están programadas a abrirse en un lapso de dos años, lo cual consideró que traerá un beneficio directo a la ciudadanía al generarse más empleo.

Para iniciar la empresa Coppel construirá cuatro tiendas Coppel este año 2016 en este municipio fronterizo.

Ante esta situación, el alcalde aseguró que el municipio les brindará todas las facilidades que le corresponden de acuerdo a lo que estipula el Reglamento, a través de la Dirección de Desarrollo Urbano.

Dijo, que se crearán condiciones para de manera oportuna se instalen, pues la empresa ya cuenta con un plan para ubicar los lugares estratégicos donde pudieran instalarse.

Coppel

chavoya®
DISEÑO EN MUEBLES



DISEÑO

CALIDAD

INNOVACION

4 GENERACIONES
DE EXPERIENCIA NOS RESPALDAN

AV. FRANCISCO ZARCO No. 2316
COL. LINDA VISTA C.P. 47810
TEL: 01 (392) 9 25 56 96 / 9 23 13 27
OCOTLAN, JALISCO.
E-mail ventas@chavoya.mx

Reporta ANTAD incremento entre 13 y 16% en la venta de muebles

La Asociación Nacional de Tiendas de Autoservicio y Departamentales (ANTAD) informó que en términos nominales, y a unidades iguales, es decir, considerando las tiendas que tienen más de un año en operación, las ventas avanzaron 10.1%, mientras que sumando el total de tiendas, es decir, las recién inauguradas, el crecimiento en ingresos fue de 13% con respecto al mismo mes pero de 2015.

Los datos nominales presentados por la ANTAD en mismas tiendas son los más altos publicados desde 2012, fecha que tiene disponible para su análisis.

Además, si se toma en cuenta el factor de la inflación, que en abril se ubicó en 2.54%, las ventas mismas tiendas avanzaron 7.4%, mientras que el total de unidades obtuvo un crecimiento en ingresos de 10.2 por ciento. Durante abril destacó el fuerte crecimiento que tuvo la venta de ropa y calzado; en tiendas iguales, las ventas de estos productos crecieron 20.5% y en unidades totales 24%, cifra que no se había visto con anterioridad.

Ropa y zapatos fueron los productos más demandados en abril, mes en el que los consumidores gastaron 117 mil 400 millones de pesos en los comercios afiliados.

Después de los productos relacionados con la moda, la venta de mercancías generales, artículos que incluyen desde muebles hasta aparatos electrónicos, aumentó 13.9% en tiendas iguales y 16.7 en tiendas totales.

En tanto, la venta de abarrotes y perecederos aumentó 5.4% en mismas tiendas y 8.3 en unidades totales. "Las ventas acumuladas al

cuarto mes de 2016 ascendieron a 452 mil 400 millones de pesos", aseguró la ANTAD.

Durante el mes pasado se vieron agresivas promociones, principalmente por parte de las tiendas departamentales como Liverpool y El Palacio de Hierro, donde se ofrecieron desde descuentos en ropa y calzado hasta bonificaciones en compras.

Con respecto a las tiendas especializadas, donde se agrupan cadenas como Oxxo, Zara, Office Depot o Farmacias del Ahorro, se enfocaron tanto en la apertura de más unidades como en la realización de algunas promociones.

Tratándose de los autoservicios, Walmart, por ejemplo, se dedicó a implementar estrategias mercadológicas que le permitieron incrementar la venta de abarrotes y perecederos en sus unidades.

Cabe señalar que el Índice de Confianza del Consumidor presentó en abril un retroceso mensual de 0.1 por ciento

Antad



INDUMA
Un líder respaldando tus proyectos

fabrica de sillas de madera
Induma
fabrica de sillas de madera

Fotografía y Diseño por: graficoslasara@hotmail.com Tel: (392) 923 52 53

(392) 923 49 06 / 922 58 69
www.sillasinduma.com
ventas@sillasinduma.com
sillas_induma@prodigy.net.mx

Invitan a Seminario de Pino Amarillo

Southern Pine Council (SPC) y American Softwoods, tienen el honor de invitarlo al "SEMINARIO DE PINO AMARILLO AMERICANO TRATADO PARA EXTERIORES Y CONSTRUCCIÓN", que se llevará a cabo en las siguientes sedes:



Guadalajara, 13 de junio de 2016, - 10:00 – 13:00 hrs.
Hotel Presidente Intercontinental

Cancún, 15 de junio de 2016 - 17:00 – 20:00 hrs.
Hotel Presidente Intercontinental Cancún Resort



Este seminario será impartido por expositores internacionales expertos en la materia, Eric Gee, Director Lumber Products & Forest Resources en Southern Forest Product Association y por Jeffrey B. Stone, Experto en Códigos de Construcción y miembro de la Comisión de Construcción del Estado de Florida.

El evento es totalmente gratuito para los invitados de American Softwoods. El registro iniciará media hora antes de iniciar cada seminario.

Por tener cupo limitado, solicitan confirmar su asistencia a los siguientes correos, incluyendo nombre completo, correo electrónico y la sede en la que está interesado participar.

fernanda.vale@softwood.com.mx

gabriela.sandoval@softwood.com.mx

COLOS
MADE IN ITALY



VESPER
Sofas y Sillas

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

Tel: (01 33) 3819 0601
Fax: (01 33) 3812 0599

01 800 439 0001
www.vesper.com



Calle E No. 45 Col. Eduardo Guerra
C.P. 27280. Torreón, Coahuila, México.
Tel: (871) 455 9231 y 146 1691
mueblesregios2016@hotmail.com

Gala sigue creciendo, son ya 96 tiendas

***Próximos a cumplir 30 años; tienda número 100 posible en Querétaro o Chihuahua**

Al iniciar el mes de mayo se inauguró la sucursal número 96 de Gala Diseño en Muebles y a punto de cumplir 30 años en el gusto del público, ya contempla la apertura de dos tiendas más en la capital del estado de Coahuila.

Martín Estrada Ramos, gerente de la plaza Saltillo, comentó que en la actualidad ya son 96 sucursales en ocho estados de la República. A la fecha cuentan con seis plantas de fabricación, todas sus tiendas exhiben lo que se fábrica en estas para el buen gusto de sus clientes y amigos, y están por comenzar una etapa más en Saltillo.

“Cubrimos todo el estado de Chihuahua al cien por ciento, básicamente porque GALA nació en Parral, Chihuahua, y estamos desde Juárez, hasta Jiménez. Estamos en Torreón porque ahí están nuestras oficinas centrales, ya tenemos 22 tiendas en la Comarca Lagunera”, señaló.

En ciudades como Torreón, Gómez Palacio, Lerdo, Monterrey y entidades como Coahuila, Durango, Sinaloa, Aguascalientes, Zacatecas, Guanajuato, entre otros hay una sucursal de Gala; además de contar con cinco plantas ubicadas en el estado de Chihuahua, y tres más en Torreón, Coahuila.

“Nos ha estado sugiriendo mucho la gente a través de redes sociales que nos vayamos a Cancún, Mazatlán, Querétaro, Ciudad de México, o Guadalajara, para que pongamos una tienda, más que nada porque mucha gente conoce nuestros modelos estos medios”.

Recordó que Gala Diseño en Muebles nació de las cocinas y anteriormente su nombre era Gala Diseño en Cocinas, pero definitivamente sigue siendo un gusto muy grande por todos los modelos de cocina que están innovando y cambiando día con día a fin de estar al día y ofrecer siempre mejores productos.

Gala el próximo mes de julio cumple 30 años en el gusto de la gente, por lo que festejarán con bombos y platillos, pues son 3 décadas de estar al servicio y en el gusto de la gente.

“Y seguimos creciendo, nuestros planes son llegar a cien tiendas antes de concluir el 2016. Han sido muchos retos para cumplir con las metas que nos hemos puesto para lograr día con día seguir creciendo y llegar al gusto de la gente, que nos tenga presente en sus hogares con alguno de los artículos que vendemos”, indicó.

“Tenemos una fábrica que se dedica a puras salas de vinil y hay otra que fábrica puras salas de tela, en donde estamos al día en las nuevas texturas, nuevas telas, nuevas presentaciones, para estar haciendo cambios en nuestros modelos y cada día presentar artículos nuevos”.

Finalmente comentó que Gala Diseño en Muebles cuenta en la actualidad con mil 800 empleados en sus tiendas, fábricas y bodegas, y se tiene la visión de llegar a los dos mil 500 empleos; asimismo dijo que aún está por definirse donde se ubicará la sucursal número 100n, sin embargo ésta podría ser en Querétaro o Chihuahua.

Fuente: Gala.

GALA
DISEÑO EN MUEBLES

Crece Importaciones de Muebles de Madera en USA

	USA Importaciones de Muebles. Mes:Enero 2016 Cifras en US dólares	Change in %, 2014/2015
China	686,694,310	11%
Vietnam	273,774,970	22%
Canada	108,867,113	20%
Malaysia	60,012,619	16%
Mexico	56,011,496	3%
Indonesia	49,412,790	20%
Other	170,211,500	0.1%
Total	1,404,984,798	12%

Fuente: US Department of Commerce, US Census Bureau, Foreign Trade Statistics

Piel de tapicería residencial y automotriz
Corte y costura de piel

carezza
diseño en piel

www.carezzapelle.mx
(33) 3168 3242 / (33) 3637 8184

Fábricas de muebles de China buscarían cambiar ubicación Indonesia

Según Franky Sibarani, Jefe de la Junta de Coordinación de Inversiones Indonesia (BKPM), alrededor de 200 empresas de muebles de China recientemente han expresado su interés para trasladar sus fábricas a Indonesia debido a que los costos de operación en China se han incrementado considerablemente en los últimos años, en particular los salarios.

Por otra parte, el ratán (un material importante para muebles) está fácilmente disponible en Indonesia. Sibarani dijo que la estructura cambiante de la economía china (pasando de la inversión y la impulsada por las exportaciones de consumo) es una razón por la que muchas empresas manufactureras chinas quieren trasladar sus empresas en el exterior.

Para Indonesia, esto suena como una buena oportunidad. Sibarani dijo que el sector del mueble es uno de los sectores prioritarios para la BKPM, la agencia de servicios de inversión del gobierno de Indonesia, ya que se clasifica como una industria intensiva en mano de obra. Se espera que cada empresa de muebles pueda requerir alrededor de 500 trabajadores para sus operaciones. Un simple cálculo sugiere que el traslado de 200 fabricantes de muebles chinos añadiría 100 mil puestos de trabajo a la economía de Indonesia.

Sin embargo, las declaraciones de Sibarani también son algo sorprendentes.

Se sabe que diversas empresas de muebles existentes en Indonesia ya han reubicado - o están planeando trasladarse - a Vietnam o Myanmar debido a los altos costos de logística de Indonesia, los salarios mínimos más altos y la baja productividad de los trabajadores locales.

País	Promedio de Salario Mínimo MENSUAL
Tailandia	USD \$248.94
China	USD \$204.50
Filipinas	USD \$198.18
Malasia	USD \$197.42
Indonesia	USD \$173.81
Vietnam	USD \$115.36
Laos	USD \$107.64
Myanmar	USD \$81.16

Fuente: Indonesia Investments

En cuanto al negocio de los muebles principales competidores de Indonesia son Vietnam, Myanmar y la India.

BKPM dirige u mercado de USD \$ 3 mil 240 millones en la realización de inversiones chinas (tanto directa como indirectamente, por ejemplo a través de filiales con sede en Singapur de empresas chinas) de este año. Esto implicaría un aumento del 50 por ciento (año a año) a partir de los USD \$ 2 mil 160 millones el año pasado.

La mayor parte de la inversión china en Indonesia es indirectamente a través de filiales en otros países, especialmente en lo que las autoridades chinas han limitado la cantidad de dinero que una persona puede moverse fuera del país. Por lo tanto, la inversión directa de China ha caído, de hecho, el 21 por ciento (a / a) a USD \$ 628 millones en 2015, mientras que la inversión indirecta aumentó un 47 por ciento (a / a) a 1,53 millones en 2015.

Comparativo de Salarios Mínimos en Asia:







PEGAMENTOS

PARA LA **INDUSTRIA DEL MUEBLE**



PEGAMENTOS PARA
ENSAMBLE



PEGAMENTOS PARA
LAMINADO Y ENCHAPADO



PEGAMENTOS
EN PASTA



PEGAMENTOS DE CONTACTO PARA
TAPICERÍA Y LAMINADO



CREANDO UNIONES DURADERAS

FORMULAMOS ADHESIVOS ESPECIALIZADOS SEGÚN SUS NECESIDADES.





PPI
PEGAMENTOS

Distribución al interior de la República

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

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

TENEMOS MADERA

PARA PRODUCIR LO MEJOR

Tableros Enchapados

Somos líderes en la elaboración de tableros enchapados para la fabricación de muebles y recubrimientos de madera.

En **Maderas Torres** contamos con una gran variedad de especies de chapa y sustratos para satisfacer las necesidades del mercado más exigente.



MADERAS INDUSTRIALIZADAS
TORRES, S.A. DE C.V.
Av. Nogalar Sur #206, Col.
Cuahutémoc, San Nicolás de los
Garza, N.L. México.
T. (81) 8332.0896
www.maderastorres.com
infoenchapados@maderastorres.com

VARIEDAD | CALIDAD | EXPERIENCIA

 **MADERAS[®]
TORRES, S.A. DE C.V.**
LOS PROFESIONALES DE LA MADERA





DUOLIFT Mecanismo de apertura vertical para puertas dobles

EXPO
ANPIMM
2016 Ciudad de México
Todo para la fabricación de muebles

7 | 8 | 9
Junio 2016
Ciudad de México
Centro
Banamex
11:00 - 19:00 hrs.





(0155) 5701 71 63
01800 083 1172
@Soy_MYPESA f /MaderasYPlasticos
www.maderasypasticos.com

PUERTAS DE PERISANA ACERO INOXIDABLE
simplicidad · funcionalidad · economía

Las Vegas Market anticipa fechas hasta el 2020

LAS VEGAS, Mayo 2016 – La feria de Las Vegas Market reveló las fechas de sus ediciones de Invierno y Verano 2018, 2019 y 2020, los cuales mantendrán sus fecha de realización los meses de Enero y Julio, respectivamente. Fechas:

- 2017: Enero. 22 al 26 y Julio 30 - Agosto. 3
- 2018: Enero 28 al 1 de Febrero y Julio 29 - Agosto 2
- 2019: Enero 27 al 31 y Julio 28 – Agosto 1
- 2020: Enero 26 al 30 y Julio 26 al 30

Las Vegas Market

Muebles | Decoración | Regalos

31 Julio - 4 Agosto, 2016

La pasada edición del Mercado de Invierno 2016 registró la más alta cifra de visitantes en los 10 años de historia de Las Vegas Market. La categoría de Muebles logró cerca del 100% de ocupación en los salones de exhibición y continúa su expansión en diversas áreas, manteniendo su fortaleza entre los compradores que se dieron cita de 50 estados de la Unión Americana y 77 países.

LVM

Vietnam sigue aumentando venta de muebles a USA

De acuerdo a las estadísticas reveladas al mes de febrero de 2016, la participación de Vietnam en el total de las importaciones estadounidenses de muebles de madera superó el 20%. La participación en las importaciones de China se redujo de casi un 50% en enero a poco más de 48% en febrero.

La caída de las importaciones de muebles de China fue de 3%, mientras que las importaciones procedentes de Vietnam crecieron 4% mes a mes.

El valor de los muebles de madera despachados a los EE.UU. en febrero no presentó variación respecto a enero, y totalizó USD 1.39 mil millones. Frente al mismo periodo de 2015, las importaciones a febrero de 2016 crecieron en 23%.

Las importaciones procedentes de Malasia cayeron un 3% en enero a USD 58,2 millones, pero las importaciones del año hasta la fecha crecieron un 30% respecto al mismo período del año pasado.

Las importaciones estadounidenses de muebles de oficina en Febrero aumentaron un 8% a en comparación al mes anterior, mientras que las importaciones de muebles de cocina cayeron en la misma proporción. Hubo poca variación de las importaciones de asientos de madera y muebles de dormitorio.

US Department of Commerce

MJB Tableros y Maderas

MATRIZ
SALTILLO, COAHUILA
Tel. (844) 438 7100
pablo@mjbtm.com

MÉXICO,
D.F.
Tel. (55) 5587 3400
jmalvarez@mjbtm.com

DELICIAS,
CHIHUAHUA
Tel. (639) 474 5434
norma@mjbtm.com

OCOTLÁN,
JALISCO
Tel. (392) 118 1274
daniel@mjbtm.com

MONTERREY,
NUEVO LEÓN
Tel. (81) 8379 8254
david@mjbtm.com

IRAPUATO,
GUANAJUATO
Tel. (462) 635 1130
julieta@mjbtm.com

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

www.mjbtm.com.mx

¿Por qué son los muebles de Ikea tan baratos?

El modelo de negocio de las tiendas Ikea es bien conocido: muebles modulares y adaptables, con diseños nítidos, que puede uno recoger al instante y montar en casa. Sin esperas precios reducidos y cómodamente, no es extraño que la clientela adore Ikea hasta convertirla en una de las mayores cadenas del mundo.

Reduciendo costos

Ikea parte de la base de ahorrar costos laborales.

No se trata de que sus trabajadores estén esclavizados, sino de que es el propio cliente quien hace parte del trabajo: transporte y montaje, por no hablar de la parte previa de tomar medidas de la cocina y decidir qué muebles encajarán.

Ikea ofrece también todos esos servicios -diseño, transporte y montaje- pero los cobra aparte del precio del mueble en sí.

Además, en la actualidad Ikea es el tercer consumidor de madera del mundo.

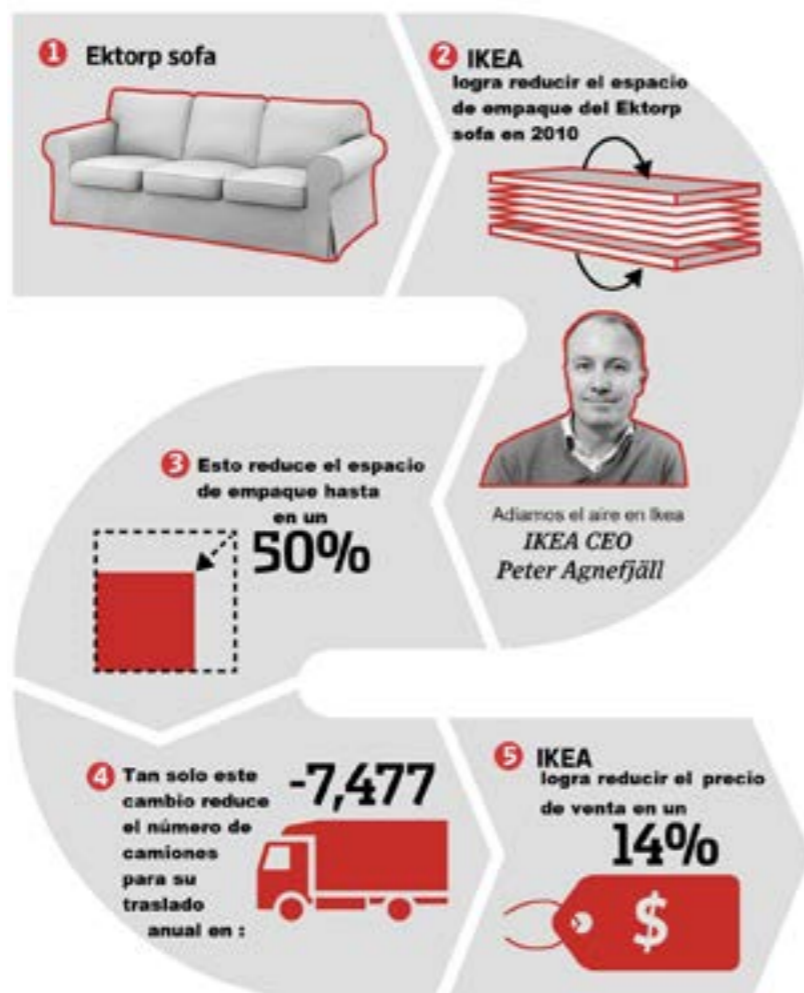
Al tener unos volúmenes de venta tan grandes, su capacidad de negociación con los proveedores también lo es, lo que permite rebajar los precios de las materias primas y, en consecuencia, ajustar el precio del producto final.

Ikea maneja todo el proceso: desde el diseño del mueble, pasando por los proveedores de materias primas y por el proceso de manufactura, hasta la logística.

Controlar toda la vida de cada producto permite mantener los costos ajustados.

Cómo IKEA logra reducir sus costos

El gigante Suizo de los muebles constantemente logra hacer más eficiente en el proceso de empaque y transporte de sus muebles, para reducir sus costos.



Source: the company; Reuters (photo)

THE WALL STREET JOURNAL.



Aunque tengan menor beneficio con cada producto vendido individualmente, en conjunto el sistema es rentable. Una buena política de marketing y la colaboración en varias causas humanitarias hacen el resto.

Por : Rodrigo Salinas

Otro 'truco' de Ikea está en el diseño de sus muebles. Muchos de ellos, aunque son diferentes y tiene precios diferentes, en realidad son variaciones de un mismo modelo fabricados con los mismos materiales, con lo que ahorran en costos de diseño y, al comprar grandes volúmenes, también logran precios más baratos en los materiales.

A esos precios bajos contribuye también la planificación de las tiendas.

Lo habitual es que, a la entrada, se muestren productos muy baratos y atractivos.

De esta manera, el cliente ya entra en 'modo compra' y se siente inclinado a adquirir más cosas.

Todo en las tiendas está colocado de forma planificada con el objetivo de incrementar las ventas.



Mejoran con mueble calidad de vida

La empresa mueblera CertiFlex diseña, produce y vende mobiliario con características especiales a fin de satisfacer la demanda que ofrece el sector inmobiliario actual, y mejorar la calidad de vida de las familias bajacalifornianas

Consciente de que para tener una sana convivencia, las familias necesitan tener en sus hogares espacios adecuados y de que en ocasiones las dimensiones de los mismos se ven más reducidas por el mobiliario, la empresa CertiFlex diseñó una línea especial.

La empresa que surgió hace seis meses en la ciudad se dedica a la manufactura y venta de muebles para el hogar, en especial para aquellos que tienen dimensiones reducidas.

Vladimir Hernández, director de la empresa, señaló que la idea de construir este tipo de muebles económicos y de tamaño compacto surgió en base a las necesidades que se han visto en el país.

"Hemos visto que en el mercado existe una oferta no adecuada para las casas que están construyéndose,



COMERCIAL DE INSUMOS
PARA LA INDUSTRIA DEL MUEBLE, S.A. DE C.V.

TIENDA DEL TAPICERO Todo para el Fabricante Mueblero
Telas, hule espuma, vinil, herrajes, grapas, resortes, etc.
Amplio catálogo en TELAS y CONSUMIBLES
¡ Nos esmeramos en la atención personalizada !



AV. TONALA # 3107 COL. REY XOLOTL, TONALA, JALISCO, Tel (33) 3683 8244 y 3334 5880
comercial_cilm@hotmail.com, tiendadeltapicero@hotmail.com, www.tiendadeltapicero.com.mx
Guadalajara: Península # 2904, Col. Santa Eduwiges, Tel 1593 2058, tiendatap_delsur@hotmail.com
Ocotlán: Efraín González Luna # 196 C, Tel 01 392 1141 212, tiendatap_ocotlan@hotmail.com
Zapopan: Av. Experiencia # 279, Colonia El Batán, TEL: 24100997, tdtzapopan@hotmail.com



son casas pequeñas y quienes las habitan no tienen las posibilidades económicas para adquirir muebles que están en el mercado, o éstos no tienen las dimensiones adecuadas a su espacio.

Vemos como empresa la oportunidad de hacer ese bien social. Mejorar la calidad de vida de la gente, esa es la base de nuestra compañía", mencionó.

La idea de construir muebles más pequeños, agregó, surgió desde la época de la Segunda Guerra Mundial cuando los países al reconstruirse quisieron hacerlo de una manera sistematizada utilizando dimensiones estandarizadas para sacarle mejor provecho a los espacios y materiales de fabricación.

Detalló que los muebles que están comercializando actualmente son gabinetes y closets, pero que se está desarrollando toda una línea que incluye recámaras, antecomedores y todo tipo de muebles para el hogar, el comercio y la industria.

Hernández Román, destacó que el costo de los muebles producidos está por debajo del que se maneja en comercios o que son comercializados por otras empresas.

Anunció que se trabaja en el desarrollo de una línea de camas de pared, que serían una buena solución para ahorrar espacio en hogares que tienen pocos cuartos y tienen que ser utilizados como sala, comedor y cocina.

Tras su participación como expositor en la Expo Mueble, Hernández Román, dijo que la venta al público de los muebles de CertiFlex estará lista dentro de tres meses a través de la página de internet www.certiflex.com.mx

Además de que podrán adquirirse próximamente en algunos comercios y a futuro con la firme convicción de extender la propuesta a nivel nacional.

Fuente: CertiFlex

oimsa
Operadora de la Industria del Mueble S.A.



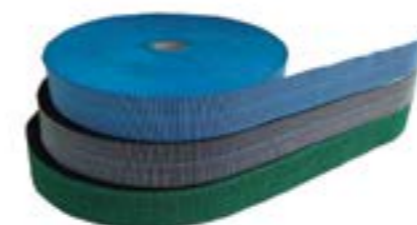
RECLINABLES



SOFÁ CAMA



RESISTOL



BANDA ELÁSTICA



MECANISMOS DE MOVIMIENTO



PATAS DE MADERA, CROMADAS Y DE PLÁSTICO



RESORTE



HERRAMIENTAS SENCO



OIMS A
oims_a
www.oimsa.com

Guadalajara, Jalisco
Tel. (33) 38120756
y (33) 38108511
ventas@oimsa.com

Ciudad de México
Tel. (55) 50253083
y (55) 53585888
ventasmex@oimsa.com

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

Torreón
Tel. (871) 7505542
ventastorreon@oimsa.com

Monterrey
Tel. (81) 11064519
ventas@oimsa.com

El mercado de muebles será de los Milenials y los fabricantes innovadores

Salas con el 40% de mercado y mueble RTA son el futuro para el mercado en USA

Asegura la empresa Global Retail and Technology con sede en Nueva York que el mercado de muebles de Estados Unidos se estima en un valor de USD \$ 96 mil 400 millones en 2014. Hoy las previsiones del mercado de los muebles son que el mercado crecerá a una tasa compuesta de crecimiento anual del 2,9% entre 2015 y 2019, llegando a \$ 111 mil millones de US dólares en 2019.

La industria se ha vuelto menos fragmentada a través del tiempo porque las 100 mayores minoristas han tomado cuota de mercado a los actores de la industria restantes. La parte superior del Top 100 representa el 79% de los ingresos de la industria, de acuerdo con información de los medios, mientras que hace ocho años, antes de la recesión, que representaban el 59%.

Y tiendas de muebles ahora suman alrededor de 23.000, cifra menor casi un 20% desde antes de la recesión, en gran parte debido al crecimiento de los muebles de comercio electrónico y la optimización de las redes de distribución. Por ejemplo, en 2014, las ventas en Overstock.com, Amazon y Wayfair, los tres mayores minoristas de muebles en línea, crecieron un 14,8%, 19,5% y 44,0%, respectivamente.

En cuanto a la segmentación de productos, muebles de sala representó la mayor parte del gasto de muebles en 2014, que comprende el 40% de las ventas, seguido de los muebles del dormitorio en el 33%.

Tiendas tradicionales fueron el principal canal de distribución de muebles en 2012 y 2013, aunque perdieron cuota

de mercado del 2% al segmento directo al consumidor durante dicho período.

Como el mayor minorista de muebles en los Estados Unidos (USA), Ashley Furniture mantuvo su posición número uno como fabricante en 2014, seguido de La-Z-Boy y Klaussner Furniture Industries de muebles. Sauder Woodworking y Dorel Industries, que son grandes participantes en el segmento listo para armar –RTA– (Ready-to-Assemble), fueron cuarto y quinto, mostrando un crecimiento muy fuerte, con un alta de un dígito en los envíos. Otras dos empresas que muestran una mejoría notable en 2014 fueron de Standard Furniture and American Furniture Manufacturing, ambos con un incremento de sus envíos en más del 20% respecto al año anterior.

E-Commerce

El comercio electrónico es visto como la mayor fuente de crecimiento en la industria de muebles y artículos para el amueblamiento en los Estados Unidos, y también como la mayor fuente de perturbación.



Analistas de la industria de eMarketer predicen que las ventas en línea llegarán a los USD \$ 32 mil millones para el año 2018, gracias a la mejora de las ventas en los dos participantes en línea como Amazon y Wayfair y el aumento gradual de las capacidades en todos los canales por los minoristas tradicionales.

Por ejemplo, Ashley Furniture está construyendo un centro en línea sustancial en Tampa, Florida, mientras que IKEA está desplazando recursos para comercio minorista en línea e invierte en formas innovadoras para fusionar sus canales fuera de línea y en línea (online).

Al mismo tiempo, los vendedores en línea están siendo testigos de un crecimiento de dos dígitos y una serie de nuevas empresas sorpresa están ofreciendo opciones convenientes y personalizadas que se adaptan a los gustos cambiantes de los consumidores estadounidenses.

Dentro del segmento de comercio electrónico (E-commerce), las compras móviles, en particular a través de teléfonos inteligentes, es la historia más grande. Los consumidores, especialmente la generación del milenio (Millennials), han integrado a fondo los teléfonos inteligentes en sus vidas, y las tiendas están experimentando un crecimiento sustancial en las operaciones de tránsito y de comercio móvil por medio de dichos móviles.

Google publicó datos sobre los patrones de búsqueda en el primer trimestre de 2015, sugirió que el teléfono móvil superaría al ordenador y la tableta como el dispositivo que genera el mayor volumen de búsqueda para los minoristas de muebles a finales de 2015. Así fue.

Esto ya ha tenido profundas implicaciones para los minoristas tradicionales, que tendrá que invertir en las capacidades multi-canal y renovar sus estrategias digitales en respuesta a esta condición de venta.

El crecimiento del comercio electrónico de muebles significa más envíos a los consumidores, lo cual es positivo para el segmento listo para armar (RTA) del mercado. También significa que hay una gran oportunidad para las empresas que pueden mejorar el diseño de mobiliario y montaje con el fin de simplificar el proceso de embalaje y traslado de los muebles



FABRICANTES de espuma flexible de poliuretano.

Laminado
Dimensionado
Peeler
Desarrollos especiales



¿NOS INTERESA TRABAJAR CON USTED!

www.multiespumas.com.mx

Atencionclientes@multiespumas.com.mx

Tlaquepaque, Jalisco, México

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

ENTREGAS A TODA LA REPUBLICA



DISRUPTORES

Las atractivas perspectivas de crecimiento del segmento estadounidense de muebles y artículos para amueblamiento, el cambio a la línea al por menor, y la mejora de la logística y las opciones de entrega han atraído una gran cantidad de empresas innovadoras a la industria.

A partir de comercio electrónico puro como Hem (que fue iniciado por el fundador de Fab.com, Jason Goldberg) a más minoristas especializados, como el de la campaña (no se necesitaban herramientas para muebles listo para armar), nuevas empresas están entrando el espacio con soluciones innovadoras y un fuerte respaldo financiero.

A continuación, seleccionamos a un grupo selecto de los innovadores de todo el mundo, dividido en tres categorías:

Diseño e innovación en ensamblado,

Las nuevas tecnologías y muebles inteligentes y,

Nuevos modelos de negocio.

Algunas de las empresas que figuran actualmente no operan en mercados como los Estados Unidos (o México), pero tienen modelos de negocio que les permitan cruzar hacia el mercado de Estados Unidos.

DISEÑO e INNOVACION EN EL ENSAMBLADO

Campaign es una empresa de muebles de comercio electrónico que ofrece una línea de sofás y sillas que se pueden montar sin necesidad de herramientas en tan sólo unos minutos. Los productos de Campaign son fácilmente embalados y conveniente para moverse. La compañía fue fundada por un ex ingeniero de Apple, Brad Sewell, y su objetivo es ofrecer muebles de alta calidad a un precio similar al de IKEA. Sus productos están diseñados y fabricados en los Estados Unidos.



FACIL DE ENSAMBLAR

Greycork es una empresa de inicio que crea muebles que es simple, asequible y de alta calidad y de buen aspecto. Los productos de la compañía tienen apenas nueve a 10 componentes, en comparación con 50 componentes de algunos elementos de IKEA. Greycork recaudó más de \$ 260,000 USD en el sitio de Crowdfunding Indiegogo por su juego de sala (ver foto), y sus envíos estaban previstos iniciar este febrero de 2016.

AUTO ENSAMBLAJE

MIT es un laboratorio de autoensamblaje que se asoció con el estudio de diseño italiano de madera y piel Wood-Skin para desarrollar una tabla de auto-montaje, que cambia de plano para ser construida totalmente con un simple tirón. El producto combina madera y una fibra sintética flexible, que permite que se doble por sí mismo según un patrón diseñado de antemano.

REALIDAD AUMENTADA

Empresa de poco de iniciar y origen Israelí, Cimagine, ofrece soluciones para mezclar la realidad aumentada en negocios. Minoristas de muebles hacen uso de la tecnología para ayudar a los consumidores en forma de muebles prácticamente en sus hogares a través de una aplicación móvil. En 2014, IKEA introdujo una aplicación de realidad aumentada similar que permite a los clientes una vista previa de los productos de su catálogo en tiempo real y 3D.



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





MUEBLES impresa en 3D

Drawn es una empresa inicial de origen francés que utiliza un brazo robótico 3D de impresión para construir muebles a la medida. Los productos de esta innovadora empresa no requieren montaje y su gama de producción ha consistido hasta ahora en sillas, lámparas, estanterías y mesas de café.

CARGA INTELIGENTE

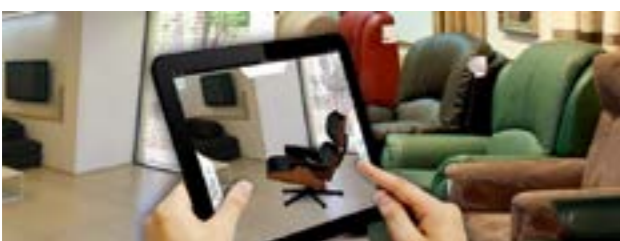
IKEA ha lanzado una gama de productos de carga inalámbrica que incluye mesas, lámparas y cojines. Los clientes pueden cargar sus teléfonos o tabletas simplemente colocándolos en los puntos de carga, limitando la necesidad de alambres y cables en el hogar. Otras empresas de muebles han seguido el ejemplo de IKEA. Ergo ha creado la solución de carga inalámbrica Aircharge, que puede ser instalado en muebles.

MUEBLES INTELIGENTE PARA LA SALUD

Nova LifeStyle, la cual diseña, fabrica y distribuye muebles modernos, ha desarrollado una línea de muebles con la capacidad de controlar, registrar y entregar datos de los usuarios a los proveedores principales de atención médica.

El mobiliario inteligente puede medir automáticamente la presión arterial de una persona, el ritmo cardíaco, la respiración, el peso, la temperatura corporal, la calidad del sueño y otros índices fisiológicos mientras que él o ella descansan.

La tecnología permite a los profesionales de la medicina controlar de forma remota a los pacientes con enfermedades crónicas y detectar los problemas de salud a un costo más eficiente.



Nuevos Modelos de Negocio

HAGALO USTED MISMO, PLATAFORMA DE E-COMMERCE

Houzz es una empresa que conecta a los propietarios de viviendas y profesionales en el amueblamiento de hogares. Se afirma que más de 1 millón de profesionales (incluyendo contratistas, diseñadores y arquitectos) están utilizando su servicio y que su plataforma recibe a más de 35 millones de usuarios únicos. De 1 millón de profesionales en la plataforma más de 80 mil arquitectos son activos.

La compañía ha localizado sitios web y contenidos en 15 países fuera de los Estados Unidos y 6 oficinas internacionales. Sin embargo, Houzzers (como los usuarios se llaman) están activos en más de 200 países, con un 35% de los usuarios únicos mensuales procedentes de fuera de los Estados Unidos con muchos casos de los profesionales que trabajan de forma remota.

UNA PLATAFORMA PARA COLABORAR EN EL DISEÑO

Formabilio es una plataforma de diseño europeo que permite a los diseñadores de muebles compartir sus ideas, los consumidores comentan y votar por ellos, y los fabricantes construyen y venden los diseños ganadores.

La empresa organiza concursos temáticos, e invita a los diseñadores a presentar nuevas ideas, y al mismo tiempo haciendo hincapié en la sostenibilidad y la responsabilidad social.



SISTEMA CERTIFICADO EN ISO 9001-2008



DE OCCIDENTE

Herrajes y Materiales

Calle 7 (Lopez de Legazpi) No. 1006
Zona Industrial, Guadalajara, Jal.
Teléfonos: 3162-0779 con 10 líneas
ventas@herrajesymateriales.com.mx
www.herrajesymateriales.com.mx





SEGUNDA MANO – MERCADO DE MUEBLES

Move Loot es una empresa con sede en San Francisco que desarrolló un mercado en línea de muebles de segunda mano. La compañía ofrece un servicio de recogida y entrega, y se ha expandido agresivamente en los Estados Unidos desde su lanzamiento en 2014.

Actualmente opera en el área de la Bahía de San Francisco, Los Angeles, Nueva York, Raleigh-Durham, Charlotte y Atlanta.

CONCLUSION

Las perspectivas para el mercado de muebles de Estados Unidos son positivas, ya que la industria es a raíz de la recuperación económica, más amplia y mejor en el mercado de la vivienda.

Los grandes minoristas y fabricantes de muebles vieron sus ingresos mejorar a un ritmo más rápido que la industria de general en 2014. Es probable que persista en 2015 y 2016, lo que significa que el reequilibrio de los ingresos hacia la parte superior de los minoristas continuará en esa tendencia.



Al mismo tiempo, las empresas de muebles y artículos para el amueblamiento enfrentan algunos vientos en contra. El comportamiento del consumidor está cambiando, impulsada por el surgimiento de la generación del Milenio como el grupo de consumidores más grande en el mercado.

Además, la adopción de nuevas tecnologías significa que los compradores a través de Tablets están más capacitados y más dispuestos a hacer compras en dispositivos digitales.

Ventas de comercio electrónico están creciendo a tasas de dos dígitos, como resultado, y representan una gran oportunidad para algunos minoristas y una amenaza para los demás. El paisaje es cada vez más dinámico y nuevas empresas están surgiendo con nuevos productos y soluciones innovadoras.

Nuestra opinión es que a las grandes empresas históricas se le aumentará el desafío con estas nuevas empresas presentes, pero no se sorprenda si uno o dos de estos innovadores se convierta en una importante fuerza de venta al por menor en los próximos años.

Global Retail and Technology



Hetii



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



CONOCE MAS DE NUESTRAS MARCAS EXCLUSIVAS.

www.hetii.com.mx

! SOMOS IMPORTADORES !

ventas@hetii.com.mx

Tel.- (871) 1 69 26 36

Una realidad la fabricación inmediata del “mueble bajo pedido”

SCM Group presentó en la Feria IDEA de Bergamo, Italia (Abril 12 al 15, 2016) su primer prototipo para el proyecto “Cerca del cliente”, basado en la idea del “mueble bajo demanda”.

El proyecto se basa en una “mini-fábrica en la pantalla”, en un centro comercial, donde el cliente puede utilizar una interfaz sencilla para “dibujar” la pieza de mobiliario le gustaría comprar, personalizar su forma, tamaño, color, etc. para que, a continuación, sea fabricado de inmediato, y rápidamente entregado. Esto reduce los costes de transporte y la contaminación. Es lo último en la “personalización masiva”. Diseño, producción y entrega, todo en un solo paso: una fabricación totalmente automatizada pero, al mismo tiempo, una personalización extrema, lo que pone al cliente en el centro del proceso, convirtiéndose en el propio diseñador de sus muebles.



Cerca del cliente

El proyecto “Cerca del cliente”, financiado por la Comunidad Europea, es el resultado de más de tres años de investigación que implica no sólo a SMC, sino a otros diez socios europeos, incluidas empresas que son líderes en sus respectivos sectores, y también universidades.

Fue concebido con el objetivo de apoyar a la industria del mueble, proporcionando herramientas reales para responder a los cambios en el mercado mundial, mediante el desarrollo de métodos innovadores y tecnologías para la producción flexible y local de productos sostenibles y personalizados, cada vez más cerca del cliente en términos de localización de la producción, tiempos de entrega y precio.

La presencia de SCM Group en la exposición IDEA también fue una oportunidad para mostrar algunas de las tecnologías más innovadoras de la compañía, capaz de hacer contribuciones importantes para el futuro del sector del mueble.

Madera Sostenible



SANAIRE
Campanas para cocina
y Extractores para baño

*Decora espacios, define estilos,
prueba su potencia.*



Oriente 225 #167, Col. Agrícola Oriental, 08500, México, D.F.
5558.2241, 5763.3633, 01.800.704.8500, fax 55583849
info@sanaire.com www.sanaire.com ventas@sanaire.com

Diseño con carácter

Sistema de cajones InnoTech Atira



Expresivo, versátil, flexible: el sistema de cajones InnoTech Atira de Hettich, convence a primera vista. Líneas rectas, contornos limpios, diversidad de colores y una variedad de elementos laterales en conjunto con diversas soluciones de organización interior, forman la combinación perfecta para un gran potencial de diferenciación. Ningún otro sistema de cajones ofrece tanta variedad.

El diseño limpio, recto y elegante de InnoTech Atira es perfecto para los hogares ofreciendo diversos acabados para los cajones. Con una gran selección de elementos laterales como galerías, TopSide bajo la galería o DesignSide, colores, anchos de traseras y correderas, ofrecen una solución personalizada que además, son fácilmente realizables. Las perforaciones y frentes, no se ven afectados si se actualiza de galería a TopSide o DesignSide.
¡La libertad de diseño no tiene límites!

Una diferenciación eficaz no es sólo cuestión de diseño.

La funcionalidad también juega un papel importante. La corredera Quadro satisface diferentes necesidades: desde la extracción parcial sin cierre suave hasta la extracción total con amortiguación Silent System o Push to open.

La corredera Quadro con extensión parcial, es la puerta de acceso ideal a los sistemas de cajones de doble pared, ya que se tiene la opción de actualizar a extracción total, sin ningún tipo de ajuste. La base del excelente funcionamiento de InnoTech Atira.

InnoTech Atira también está pensado para aquellos que buscan diseño en la organización interior de los cajones. Los accesorios están perfectamente coordinados con el estilo de los diferentes elementos, ofreciendo además funcionalidad con detalles prácticos de almacenamiento y organización.

InnoTech Atira forma parte de la gama InnoTech de Hettich. Su concepto plataforma basada en un único costado, reduce al mínimo los costos de producción, almacenamiento y logística.

Con sus contornos rectos, numerosas opciones de color, versátiles elementos laterales y una atractiva organización interior, InnoTech Atira de Hettich ofrece la mezcla perfecta para una mayor individualidad.



El costado del cajón InnoTech Atira es siempre el mismo para las diferentes variantes de extracciones y cajones.



Encuentro de amigos y grata convivencia, 1ª Convención IMEXFOR



Con la presencia del embajador de Indonesia en México, Yusra Khan, la participación de las empresas patrocinadoras: Arauco, Boise Cascade, Grupo Cebra, Masisa, SAM Soluciones Aduanales, Silca Logística, Weyerhaeuser Productos y Woodex y más de 100 invitados se realizó la 1ª Convención Nacional de IMEXFOR, la Asociación Mexicana de importadores y exportadores de productos forestales.

Esto aconteció en medio de un ambiente de amistad, camaradería y alegre convivencia, desde el mismo día inicial el 26 de mayo con un coctel-cena rompe hielo que permitió el fraterno saludo entre empresarios afines y sus diversos socios comerciales.

El hotel JW Marriot resultó con un toque de elegancia, buen gusto y con una excelsa reserva para el descanso y conferencias de primer nivel.

Del 26 al 29 de Mayo pasado en San José de Los Cabos, Baja California, se vivieron momentos muy emotivos que incluso llegaron a otros escenarios como el presenciar la final de la Champions League de Europa que mantuvo expectantes a todos los aficionados al balompié e incluso aquellos ajenos al ámbito pambolero.





Empresarios del sector de las maderas, tableros y sus derivados, así como los interesados y relacionados con las acciones que realiza la Imexfor hicieron propio el escenario para escuchar a Pedro Ferriz de Con hablar de México, libertad de prensa; las nuevas generaciones y confirmar su postura como futuro candidato independiente hacia las elecciones federales para 2018.

Antes el presidente de Imexfor, Lic Jorge Almada Nagy, brindaba la bienvenida a los participantes y agradeció a las empresas patrocinadoras, así como la presencia de la representación de Anafata (Asociación Nacional de Fabricantes de Tableros de Madera), al mismo tiempo, señalando que más del 60% de los convencionistas no están integrados a la asociación que preside, extendiendo una invitación a sumarse a esta institución a casi 17 años de su fundación.

“Invitamos a todos los interesados a sumarse a esta gran familia, es muy importante seguir creciendo, consolidarnos, institucionalizarnos. Es un gran orgullo el acercamiento que hemos logrado con Anafata, trabajando juntos en programas afines a ambos grupo, esperamos seguir de la misma manera. Presido esta asociación con mucho orgullo. Gracias a todos los que hicieron posible esta primera Convención”, declaró el Lic. Almada Nagy.

Posteriormente se vivieron tres días intensos y dos jornadas de conferencias que integró a Cristian Larrain y Franz Meiners, directivos de Arauco quienes impartieron la plática “El mercado de los tableros en el mundo y su impacto en América Latina” y para revelar que luego de 47 años y su presencia en 80 países Arauco es el 2º productor de paneles en el mundo, con llegadas a México por medio de 11 diferentes puertos en el Pacífico y Golfo de México.



En breve inaugurarán una nueva planta de aglomerados en Michigan, Estados Unidos, así mismo el Proyecto Textil que es la fabricación de telas a base de pulpas de celulosa será realidad en breve.

Señalaron que para este año 2016 la oferta de tableros en México será de 762 mil metros cúbicos, mientras que la demanda solo será de 678 mil m3.

Sin ser precisamente el orden de aparición, también se desarrolló la conferencia “El uso de la madera y el medio ambiente” por parte de Michael Snow, director general de American Hardwood Export Council (AHEC), quien nos recordó el mito que usar madera es malo como lo asume la vox populi y que en los bosques de Estados Unidos el promedio anual de crecimiento de madera en pie desde el año 2000 es de 60 millones de metros cúbicos.



Expo Mueble Baja California, Pionera y Perseverante

La experta en comercio exterior, Lic. Beatriz Leycegui Gardoqui, charló con los presentes sobre el tema “México ante el cambio del comercio exterior internacional en el Siglo XXI” con una frase máxima: ante las diferencias entre los diferentes Tratados de Libre Comercio que ha firmado México, tendrán que elegir el que mayores beneficios entregue a cada empresa; en maderas ahora hay un mayor control para no importar producto ilegales y asumir la certificación desde su origen.

El embajador de Indonesia brindó un breve discurso y ponderar el nuevo régimen democrático en su país, así como la apertura a los negocios internacionales de una extensa oferta forestal, así como la voluntad del gobierno de su país para puntualizar en la certificación de los productos y el impulso a la pequeña industria indonesia.

Para concluir la agenda de conferencias cerró con broche de oro la Lic. Leticia Ramírez Vázquez, directora de operaciones de la Confederación de Asociaciones de Agentes Aduanales de la República Mexicana con la ponencia “La operación aduanera de productos forestales y su transición ante los cambios que demanda el comercio exterior” y puntualizar que una correcta clasificación arancelaria (sencilla, precisa y exacta) agiliza una importación.

Luego de este primer encuentro de amigos y gratas vivencias, solo resta esperar con expectativa la 2ª edición de la Convención Imexfor 2017.

Por: Francisco Barrera, periodista

***Son tres ediciones consecutivas el proyecto inicial**

***Afamjal ya prepara una exposición en el Sureste; en Mérida o Villahermosa sería la sede**

Hace poco más de 15 años no se contaba con un escenario para mostrarse tan cercano ante el comprador del mayor mercado de muebles en el mundo: Estados Unidos de Norte América y hoy es una realidad con la apertura de las puertas del Baja California Center el pasado 19 de mayo, con lo cual se rompe un paradigma y se abren toda una serie de expectativas, así como se abrió optimista la primera edición de Expo Mueble Baja California en las playas de Rosarito.



Rigoberto Chávez Arriaga, presidente de Afamjal e impulsor de la primera Expo Mueble en Baja California

Organizada de manera conjunta por el Gobierno del Estado de Baja California a través de la Secretaría de Desarrollo Económico (SEDECO), el Consejo Consultivo de Desarrollo Económico (CCDER), con la experiencia de la Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco (AFAMJAL) y Comité de Turismo y Convenciones (COTUCO) de Rosarito, se realizó del 19 al 22 de mayo 2016, con el objetivo de posicionar la variada oferta de muebles de las empresas regionales y de Jalisco en el mercado fronterizo, con una gran diversidad en muebles, donde predominaron las salas y una gran vocación para mostrar el diseño y tendencia nacionales.

Más de 80 empresas expositoras, con una mayoría de Jalisco, se conjugaron en un espacio de 11 mil metros cuadrados, para atender el mercado de la región binacional California-Baja California que incluyó algunos registros provenientes del estado fronterizo de Arizona.



“Se llega a la expectativa”, declara Rigoberto Chávez Arriaga, presidente de Afamjal, “porque sabíamos que veníamos a un mercado tan diferente como el que atendemos tradicionalmente que es occidente, centro y norte del país. Nunca habíamos estado en esta región ante un comprador que está acostumbrado a comprar directamente en los Estados Unidos y rompen con el esquema habitual desde una mueblería al comprador final.

Presentamos muebles que gustaron y la prueba es que todos los expositores vendieron sus muestras. Está funcionando la estrategia, está la brecha aplanada para cumplir el primer ciclo de tres años que es el proyecto prometido, tres años consecutivos”.



La próxima

“Tenemos que mejorar en la promoción para atraer compradores internacionales, se hizo una promoción en general, pero ahora tendrá que ser más enfocada a los profesionales en la compra mayorista de muebles en el vecino país de los Estados Unidos y así se cumpla al 100% las expectativas del expositor. Sin embargo desde esta primera edición se llevan contactos, quizás algunos ya hicieron ese click con el comprador internacional, en el caso particular de Rich Muebles sí llevamos contactos y sobre todo la experiencia de opinión de los compradores finales.”

Habrà que afinar algunos detalles, porque es una fórmula diferente, con la participación del Gobierno del Estado de Baja California y los artesanos de Rosarito, pero sin duda alguna para tener una mayor trascendencia debemos contar con la presencia de la industria mueblera de todo el estado anfitrión, apostando todos por una promoción bien dirigida al comprador internacional.

Tenemos que considerar que el expositor hace un esfuerzo importante, esta edición se logró con una inversión de 10 millones de pesos, en donde los industriales de Jalisco aportaron el 60%, con otro 20% contribuyó la institución (Afamjal) como subsidio por ser la primera edición, el complemento llegó por parte del gobierno del Estado local, la participación de los artesanos de Rosarito fue su presencia y participación porque lograron una mayor afluencia de visitantes.



Pero si la queremos convertir en una exposición internacional como nosotros estamos acostumbrados tendremos que modificarla un poco”.

Fortalezas

“Entre las fortalezas de esta exposición está el recinto que es una edificación nueva, funcional, ahora sabemos que no hay mucha hotelería en las cercanías, sin embargo está a una cercanía razonable, tanto de Tijuana como de Rosarito.

En principio el proyecto es realizarla en el mes de mayo de nuevo pero el comité organizador tendrá una reunión para evaluar con toda la información en manos de esta primera edición, con un análisis muy preciso, corregir



y aumentar en todos sentidos la próxima Expo Mueble Baja California”. Así transcurrió la entrevista exclusiva con PORTE.

Para finalmente otorgarnos la primicia: “Afamjal está trabajando para organizar una exposición en el sureste, tenemos en la mira a Tabasco o Yucatán, Villahermosa o Mérida, ya adelantamos un poco el trabajo y en fecha próxima se estará realizando un viaje a esa región para posicionar una exposición en esta zona del país.

En Afamjal tenemos el objetivo de cubrir todo el territorio nacional con exposiciones, ya es un hecho que estamos en el norte y ahora queremos atender el mercado del sureste y de Centro América, porque para nadie es desconocido que las mejores exposiciones en Latino América las tenemos en Guadalajara.

Visión local

Por su parte, el Presidente del Consejo Consultivo de Desarrollo Económico de Playas de Rosarito (CCDER), Juan Bosco López Ramírez, hizo énfasis en que la participación de Jalisco, sumada al nivel que presentan los municipios de Tijuana, Rosarito, Tecate y Mexicali en el rubro, permitió que Expo Mueble Baja California alcanzara niveles de un evento de gran calidad para el estado, que atrajo la visita de turista de la región, así como del sur de California.

La participación de Baja California y en especial Rosarito, fue con la presencia de muebles más del tipo artesanal, integrados por elementos como la madera, metal, mármol, granito, cemento, etc.



Juan Bosco López Ramírez
Presidente CCDER



Mencionó que previo a la crisis económica de los Estados Unidos había un estimado de 395 empresas de este tipo en el municipio, por lo que están tratando de aprovechar el repunte económico inmobiliario y la sinergia con la Afamjal, así como la cercanía con Estados Unidos, para posicionar al sector en la entidad como la meca del mueble en el noroeste del país

Luego de la suma de esfuerzos de todos los organismos que participaron se logró este importante evento de moda y muebles, tenemos un estilo propio en Rosarito y la región y sumados con los industriales de Jalisco pudimos mostrar una gran variedad de productos.

Este esfuerzo inició hace poco más de 3 años hasta llegar hasta realizar Expo Mueble la muestra más importante del norte del país.

Por: Francisco Barrera, periodista.



IWF 2016 ESTÉ AHÍ



Agosto
24-27
2016

International Woodworking Fair, LLC

IWF 2016 le ofrece a usted la mejor oportunidad de encontrar:
Constructores, Instaladores,
Arquitectos, Muebleros, Carpinteros,
Diseñadores, Ebanistas,
Distribuidores, Instituciones,
Fabricantes, etc.

**REGÍSTRESE
AHORA**

- Teléfono: 404.693.8333
- FAX: 404.693.8350
- E-MAIL: sales@iwfatlanta.com

Georgia World Congress Center Atlanta Georgia • www.iwfatlanta.com

International Woodworking Fair, LLC
es propiedad y patrocinado por:





Tres generaciones creando soluciones integrales personalizadas para la industria maderera y mueblera.

Con base en la experiencia de treinta años TRYCIA se ha consolidado en el mercado mexicano.

“Desde nuestra fundación el enfoque de TRYCIA ha sido además de asesorar a cada uno de nuestros clientes, crecer junto con ellos. Así como proveer soluciones que les permitan continuar innovando en la industria.

Nuestra labor va más allá de entender sus necesidades, ofrecemos soluciones integrales y personalizadas a cada proyecto específico, desde el diagnóstico de las mismas, el acceso a uno de los portafolios de productos más completo del mercado y la atención post-venta”.

Teodoro Rodríguez y Cía.

PRODUCTOS Y SERVICIOS:

- 1** ASESORÍA ESPECIALIZADA
 - Planeación de proyectos
 - Financiamiento
- 2** MAQUINARIA DE LA MÁS ALTA CALIDAD
 - Distribuidores de marcas internacionales
 - Marcas exclusivas
 - Refacciones para equipos
- 3** SERVICIOS TÉCNICOS
 - Instalación
 - Capacitación
 - Mantenimiento



Oficinas y sala de exhibición:

José Casimiro Chowell 87 , Ampliación Miguel Hidalgo
Tlalpan, 14250 , Ciudad de México.

T. +52 (55) 5578 3411 , 5578 6035 , 5578 3126 , 5578 9930

trycia@prodigy.net.mx | www.trycia.com.mx

Rodmak

CORAL
ANTIPOLLUTION SYSTEMS

Putsch
MERICONI

HIGH POINT

Giben

Para conocer los nuevos
equipos disponibles y
nuestras soluciones integrales,
visite nuestra nueva
sala de exhibición.

Ferias del Mueble y Proveeduría de Shanghai en Septiembre serán en un mismo recinto

La exposición FMC Furniture Manufacturing & Supply China (Manufactura de Muebles y Proveeduría de China) en su edición 2016 se moverá de nuevo a el Shanghai New International Expo Centre (SNIEC), cuando se realice del 8 de septiembre al 11, de 2016 de manera conjunta con la Furniture China, la feria de muebles de China que suma cerca de 3,000 empresas expositoras.

Después de la separación de varios años de la exposición "China Furniture", especializada solo en muebles, ahora al realizarse en un mismo escenario esta reunión cubrirá todos los aspectos de la industria, desde maquinaria, proveeduría hasta el mueble terminado en un mismo recinto ferial el SNIEC.



Provide Best Woodworking Machinery and Furniture Raw Materials for Furniture Production, Decoration and Engineering Fields
为家具生产、装饰装潢、工程应用领域提供精良装备和材料的优质平台



FMC CHINA 2016

第二十二届中国国际家具生产设备及原辅材料展览会

2016年9月8日-11日 8-11 Sep 2016

上海新国际博览中心 Shanghai New International Expo Center



微信号: fmcchina

fmcgle.com 家具制造在线
木工机械及装饰工程专业采购平台

Concurrently with 同期举办



FMC Premium China 2016
中国国际家具配件及材料精品展览会



Furniture China 2016
第二十二届中国国际家具展览会

Tel: +86-21-64371178

Fax: +86-21-33275105

Email: fmc@ubmsinoexpo.com

www.fmcchina.com.cn





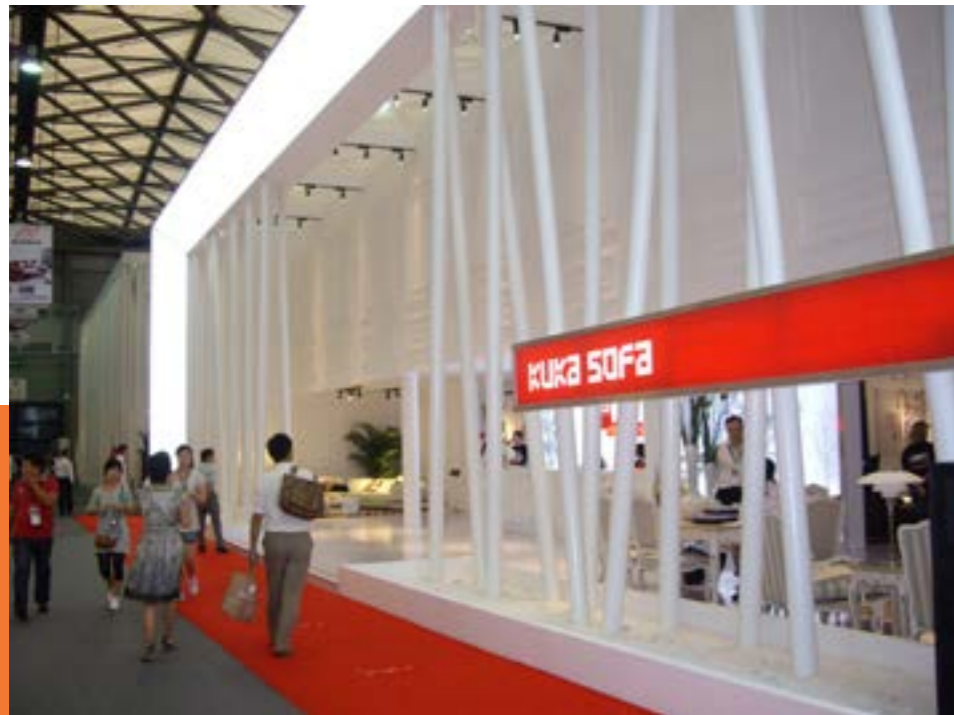
sus componentes, herraje de muebles y accesorios, madera y superficies decorativas, telas para muebles y componentes de tapicería, que cubrirán 2 salas interiores y 6 salas al aire libre.

Esta gran ubicación, cerca de las salas de muebles terminados, le traerá a los expositores y compradores posibilidades ilimitadas de negocios.

A medida que la plataforma de negocios avanza en su conformación, se anticipa que todas las áreas serán innovadoras y mejoradas. FMC de China 2016 y Furniture China 2016 se llevarán a cabo en el mismo lugar y al mismo tiempo no sólo para integrar los recursos, sino también para proporcionar un formidable programa para los expositores y visitantes.

Plan de Innovación, partición Profesional y compra todo en uno, son la idea inicial.

Este año, el área de maquinaria se traslada de nuevo a la SNIEC con el fin de realizar nuestro sueño de "un solo lugar, una industria". La exposición tendrá las siguientes áreas: Maquinaria para trabajar madera, maquinaria del CNC, maquinaria para tapizado de muebles, máquinas de revestimiento, adhesivos de muebles y máquinas de revestimiento, accesorios para muebles de oficina y



El antecedente de FMC en 2015 integró a 620 empresas expositoras que se extendieron en una superficie de 59 mil metros cuadrados, atendieron 36,500 visitantes de 108 países.

Ver más en: www.fmcchina.com.cn



2016

JUNE

2 - 3

Expo Mueble Delicias 2016
Delicias, Chihuahua
www.aufmd.com.mx

8 - 9

Expo Mueble AVANCE 2016
Chapala, Jalisco

7 - 9

Expo AMPIMM Ciudad de MEXICO
www.expoampimm.com

JULY

6 - 8

Expo Mueble SLP
San Luis Potosí, SLP
www.expomueblesanluis.com

31 JUL - 4 AUGUST

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

AUGUST

15 - 20

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

17 - 20

Expo Mueble Internacional Verano
Guadalajara, Jalisco. MEXICO
www.expomuebleverano.com.mx

17 - 20

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

24 - 27

IWF
Atlanta, Georgia
www.iwfatlanta.com

Las Vegas Market con múltiples atractivos en registro Online

Las Vegas Market sigue invitando a todos los interesados a visitar la feria para que realicen la inscripción online para la edición de verano 2016 de Las Vegas Market, del 31 de julio al 4 de agosto, en www.lasvegasmarket.com/register. Los registros anticipados se beneficiarán de los incentivos promocionales 'Book The Block'

Las Vegas Market

Muebles | Decoración | Regalos

31 Julio - 4 Agosto, 2016

La nueva página web de Las Vegas Market ofrece herramientas online para hacer más fácil y eficiente la preparación de la feria. La Galería del Catálogo online facilita el abastecimiento y compra de productos pre-feria; y el Planificador de Mercado online ayuda a los compradores con una preparación previa y programación de citas. La aplicación #LVMKT también hace que la navegación por el Market sea más fácil y proporciona sobre la marcha el acceso a la información y horarios de feria.

Las Vegas Market ofrece muchas opciones de hotel para los visitantes a feria, desde presupuestos económicos al lujo, con juegos de azar o sin ellos. Las tasas de descuento a partir de USD \$35 por noche con beneficios de valor añadido tales como descuentos en espectáculos y comidas, así como inclusión de Internet en la habitación, llamadas locales gratuitas, entradas para espectáculos con descuentos, auto-aparcamiento gratuito y más.

La popular promoción "Book the Block", patrocinado por el organizador IMC y la empresa Connections Housing, ofrece a los visitantes a feria múltiples oportunidades de ganar servicios, recompensas y premios, incluyendo: una cena para dos; entradas para espectáculo para dos; habitación superior o suite para reservas de más de 5 noches durante la feria; una habitación de hotel sin cargo para reservas de más de 5 noches durante la feria; y el gran premio, una habitación de hotel sin cargo, tanto para las ediciones de Las Vegas Market Verano 2016 e Invierno 2017, además de los billetes de avión de ida y vuelta para dos personas para la edición de la feria de Invierno 2017 con transporte VIP de limusina desde y hacia el aeropuerto.

Para poder optar a estos premios, las reservas deben hacerse a través de Connections Housing, la agencia de viajes oficial para Las Vegas Market. Para más detalles visite,

www.lasvegasmarket.com/hotels



Las Vegas Market

Muebles | Decoración | Regalos

BUNGALOW 5

MAS GRANDE Y MEJOR, SOBREPASANDO TODA EXPECTATIVA

- Más de 2,700 marcas en todas las categorías
- La única feria en el oeste de los estados unidos que ofrece toda clase de mobiliario y artículos para el hogar
- Sede de la feria nacional del colchón
- Presentando el recién lanzamiento de varios pisos dedicados a muebles para exterior y casuales



URBIA IMPORTS

4 DE JULIO DE 31 DE AGOSTO DE 2016
LAS VEGAS MARKET

3 DE JULIO DE 31 DE AGOSTO DE 2016
THE PAVILIONS AT LAS VEGAS MARKET

[YouTube](#) [Pinterest](#) [Facebook](#) [Instagram](#) [Twitter](#) #LVMkt

LasVegasMarket.com
International@LasVegasMarket.com

SEPTEMBER

7 - 10

38ª China International Furniture Fair -Shanghai-
CIFF 2016
Shanghai, China
www.ciff-sh.com/en/

8 - 11

Furniture Manufacturing and Supply China
2016
FMC 2016
Shanghai, China
www.fmcchina.com.cn

OCTOBER

18 - 21

Expo SICAM
Pordenone, Italy
www.exposicam.it

22 - 26

WOOD PROCESSING MACHINERY 2016
29th International Wood Processing
Machines, Cutting Tools, Hand Tools Fair
Istanbul, Turkey
www.agacmakinesi.com/en/

2017 MARCH

8 - 11

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

9 - 12

International Furniture Fair Singapore
IFFS 2017
Singapur
www.iffs.com.sg

28 - 31

Fimma Brasil 2017
Bento Goncalvez, RS. Brasil
www.fimma.com.br

Feria immcologne 2017: El negocio, ante todo

Desde hace unos 9 meses antes de que la feria abriera sus puertas (16-22 enero 2017), ya está contratada un 80 por ciento de la superficie de exposición. Un objetivo importante es conseguir un aumento significativo de visitantes europeos. Un nuevo "key visual" subraya el aspecto creativo de la feria internacional del mueble.

El último dúo ferial formado por immcologne y LivingInteriors terminó su edición 2016 con importante incremento de visitantes profesionales procedentes de Europa y unos expositores muy satisfechos. Ahora, la mirada está dirigida al futuro.

Para la immcologne 2017 que estará acompañada de nuevo por el evento internacional dedicado a la cocina LivingKitchen los organizadores proyectan continuar el camino de éxitos de la immcologne y hacer este acontecimiento ferial todavía más atractivo mediante algunos pequeños retoques.

Con los años, la immcologne se ha confirmado como la plataforma internacional de negocios del sector del mueble y la decoración: "En Colonia medio mundo comercia con el otro medio" ha resumido Gerald Böse, Presidente de la Gerencia del Consejo de Dirección de Koelnmesse GmbH.

El continuo éxito del "mayor establecimiento del mundo del sector del mueble y la decoración", como también se llama a la immcologne, es debido también, junto a las extraordinarias posibilidades de negocio que ofrece, a otros factores como el hecho de que en la feria se pueden ver las tendencias del sector para el futuro. En el año 2016 se mostraron, por ejemplo, en la instalación especial "Smart Home" las posibilidades que ofrece la informática en casa, despertando un gran interés en los medios, el público especializado y los consumidores.

La conseguida combinación de estilo de vida, eventos y negocios ha generado en la immcologne un continuo crecimiento. Ya ahora se muestra que esta tendencia continuará en el año 2017 cuando se celebre esta feria de referencia por cuarta vez conjuntamente con la LivingKitchen.

Todo ello, sin duda, también en interés del público. Para los visitantes profesionales, la immcologne con laLivingKitchen es ya actualmente un acontecimiento de visita obligada. Aquí se establecen contactos comerciales con todos los interlocutores importantes del mundo.

www.imm-cologne.com



THE INTERNATIONAL
INTERIORS SHOW
16. - 22.01.2017

HAZLO CON RENTABILIDAD

HAZLO CON LECTRA

Anticipa, controla y asegura todos tus costos de fabricación. Descubre cómo puedes agregar valor y ahorrar en cada etapa del proceso de fabricación, de modo que puedas diseñar y fabricar en función de los costos, proteger tus márgenes de rentabilidad y seguir siendo competitivo.

Hazlo con Lectra. Para obtener más información sobre nuestros productos para fabricantes de muebles tapizados, visita <http://makeitwith.lectra.com/es>

Ricardo,
Director Financiero



MAKE
IT WITH
LECTRA





CALEGRIS **IMPORTEC**
MAQUINARIA PARA MADERA



TECNOLOGÍA
QUE PERMANECE

CALIDAD
PRODUCTIVIDAD
RESPALDO

www.importec.com.mx

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

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