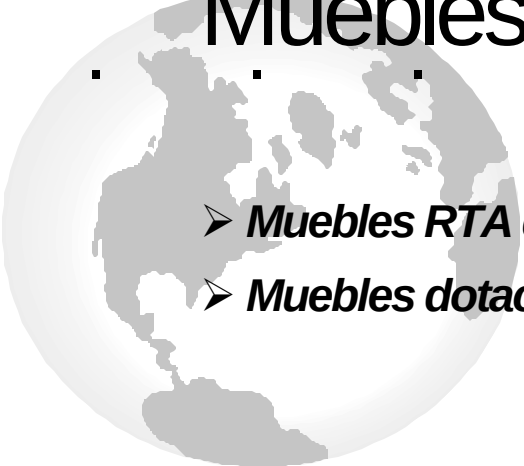


.....

Estudio de Mercado – México

Muebles

- 
- *Muebles RTA de madera y de metal*
 - *Muebles dotación hospitalaria.*

Proexport Colombia
Y
Banco Interamericano de Desarrollo- Fondo Multilateral de Inversión (BID-FOMIN)

Proexport – Colombia
Dirección de Información Comercial e Informática

www.proexport.com.co

Calle 28 No 13a – 15, Pisos 35 y 36

TEL: (571) 5600100

Fax: (571) 5600118

Bogotá, Colombia

Banco Interamericano de Desarrollo

www.iadb.org

Carrera 7ª No. 71-21 Torre B, Piso 19

TEL: (571) 3257000

Fax: (571) 3257050

Bogotá, Colombia

Equipo Consultor

Consultor Senior: Ana María Arias A.

Consultores Junior:

Marcela Ceballos.

Nancy Merino.

Ana Liz Derflinger.

Guanajuato 197 Int. 9

Teléfono: 52 (55) 55644566

anamariaarias@multi-net.com.mx

México DF, México.

El presente estudio de mercado se ha desarrollado dentro del marco del PROGRAMA DE INFORMACIÓN AL EXPORTADOR POR INTERNET - PROYECTO COOPERACIÓN TÉCNICA NO REEMBOLSABLE No. ATN/MT-7253-CO, con aportes de Proexport Colombia y el Banco Interamericano de Desarrollo-Fondo Multilateral de Inversiones (BID-FOMIN).

© 2004. Todos los derechos reservados. El Banco Interamericano de Desarrollo concede a Proexport Colombia una licencia no exclusiva, a título gratuito, por un plazo indeterminado, sin derecho a sublicenciar, para utilizar la información obtenida en el presente estudio. Ni la totalidad ni parte de este documento puede reproducirse o transmitirse por ningún procedimiento electrónico o mecánico, incluyendo fotocopias, impresión, grabación magnética o cualquier almacenamiento de información y sistemas de recuperación, sin permiso escrito de Proexport – Colombia.

Las denominaciones empleadas en este documento y la forma en que aparecen presentados los datos que contiene no implican, de parte de PROEXPORT ni del BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO, juicio alguno sobre la condición jurídica de países, territorios, ciudades o zonas, o de sus autoridades, ni respecto de la delimitación de sus fronteras o límites. Si bien se otorgó particular atención para garantizar la exactitud de la información contenida en este Estudio, PROEXPORT y el BANCO INTERAMERICANO DE DESARROLLO no asumen responsabilidad alguna por las modificaciones que pudieran intervenir ulteriormente por lo que respecta a los datos presentados o la calidad de los contenidos y/o juicios emitidos por los consultores.

Cítese como: Proexport Colombia. 2004. Estudio de Mercado México – Sector Muebles. Convenio ATN/MT-7253-CO. Programa de Información al Exportador por Internet. Bogotá, Colombia, 84 páginas.

TABLA DE CONTENIDO

1	INFORMACIÓN GENERAL	1
1.1	ANTECEDENTES	1
1.1.	COMPORTAMIENTO GENERAL DEL SECTOR	2
1.2.	SUBSECTORIZACIÓN	8
1.3.	PERSPECTIVAS	9
2	COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO	10
2.1.	PRODUCCIÓN NACIONAL	10
2.2.	COMPORTAMIENTO DE COMERCIO EXTERIOR	15
2.3.	INVERSIÓN EXTRANJERA	19
2.3.1.	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA DE LA MADERA	19
2.3.2.	INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN PRODUCTOS METÁLICOS	21
2.4.	APOYOS GUBERNAMENTALES	23
2.5.	CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA	24
2.6.	PERSPECTIVAS	27
3	ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA	27
3.1.	MARCAS EXISTENTES	28
3.2.	PERSPECTIVAS	47
4	CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN	48
4.1.	FLUJOGRAMA MUEBLES DE MADERA Y METAL	48
4.2.	DISTRIBUIDORES	49
4.2.1.	HÁBITOS DE COMPRA	58
4.3.	MUEBLES DOTACIÓN HOSPITALARIA	59
4.3.1.	DISTRIBUIDORES:	59
4.4.	INSTITUCIONES ESPECIALIZADAS Y FERIAS DEL SECTOR	64
4.5.	PERSPECTIVAS	65
5	ACCESO AL MERCADO	66

5.1. PROCESO DE IMPORTACIÓN	67
5.2. REQUISITOS DE ENTRADA PARA MUEBLES	69
5.2.1. NOM'S QUE SE APLICAN A MUEBLES	70
5.2.2. NOM-050-SCFI-1994	72
5.3. REGULACIÓN ARANCELARIA Y NO ARANCELARIA	74
5.3.1. ARANCELES E IMPUESTOS	74
5.3.2. CONTRIBUCIONES QUE PUEDEN CAUSARSE CON MOTIVO DE LA IMPORTACIÓN	75
5.4. CÁLCULO DE LA CARGA TRIBUTARIA	76
5.4.1. BASE GRAVABLE DEL IMPUESTO DE IMPORTACIÓN	76
5.5. ANÁLISIS CON PAÍSES QUE EXPORTAN A MÉXICO	77
5.6. PERSPECTIVAS	79
 6 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL	 79
 6.1. INFRAESTRUCTURA FÍSICA	 79
6.2. COMPARATIVOS DE COSTOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL	82
6.3. CONCLUSIONES	83
 7 PERSPECTIVAS PARA COLOMBIA	 84
 7.1. COMPARATIVOS DE COSTOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL	 ¡ERROR!
MARCADOR NO DEFINIDO.	

TABLAS

TABLA 1: VARIABLES FINANCIERAS SECTOR MUEBLES DE MADERA, 2001 – 2005. _____	5
TABLA 2: VARIABLES FINANCIERAS SECTOR MUEBLES METÁLICOS, 2001 -2005. _____	7
TABLA 3: PRODUCCIÓN MUEBLES MADERAS COMERCIALES. _____	10
TABLA 4: PRODUCCIÓN MUEBLES DE MADERAS PRECIOSAS _____	11
TABLA 5: PRODUCCIÓN MUEBLES DE MADERAS AGLUTINADAS. _____	11

TABLA 6: TAMAÑO DE LAS EMPRESAS MUEBLES MADERA. _____	12
TABLA 7: PRODUCCIÓN MUEBLES METÁLICOS PARA OFICINA. _____	14
TABLA 8: TAMAÑO EMPRESAS MUEBLES METAL. _____	14
TABLA 9: DISTRIBUCIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS. _____	14
TABLA 10: BALANZA COMERCIAL MUEBLES MADERA, 2001 -2003. _____	16
TABLA 11: BALANZA COMERCIAL MUEBLES METÁLICOS, 2001-2003. _____	17
TABLA 12: EMPRESAS CON IED EN LA INDUSTRIA DE LA MADERA, 2003. _____	19
TABLA 13: PAÍS DE ORIGEN DE LAS EMPRESAS CON IED MUEBLES MADERA, 2003. _____	20
TABLA 14: LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS CON IED, 2003. _____	20
TABLA 15: EMPRESAS CON IED EN PRODUCTOS METÁLICOS, 2003. _____	21
TABLA 16: PAÍS DE ORIGEN DE LAS EMPRESAS CON IED PRODUCTOS METÁLICOS, 2003. ____	22
TABLA 17: LOCALIZACIÓN GEOGRÁFICA DE LAS EMPRESAS CON IED EN PRODUCTOS METÁLICOS, 2003. _____	22
TABLA 18: MARCAS Y PRECIOS MUEBLES DOTACIÓN HOSPITALARIA. _____	46
TABLA 19: PARTICIPACIÓN PRINCIPALES CANALES, 2001 – 2003. _____	52
TABLA 21: NORMAS OBLIGATORIAS PARA MUEBLES _____	70

ANEXO

ANEXO 1: COSTOS COMPARATIVOS DE TRANSPORTE. _____	86
---	----

Muebles en México

1 INFORMACIÓN GENERAL

1.1 ANTECEDENTES

La industria del mueble en México se remonta a muchos años de existencia, teniendo como parámetro que en 1910 ya había una empresa con capital norteamericano en la ciudad de México y dos grandes establecimientos del ramo en Monterrey. Las importaciones se mantenían a la baja en la década de los años 20 y después mantuvieron esa tendencia, pues fueron instalándose los talleres del Puerto de Veracruz, la Cooperativa Ebanistas Mexicanos, el Palacio de Hierro, Au Bon Marché, la compañía Mexicana Maderera Excélsior y Aren y CIA.

En 1970 había 3,594 fábricas de muebles, reduciéndose a 2,290 en 1980, debido a un proceso de concentración de actividad. En 1987 las manufacturas experimentan una recuperación en su producción pero ya para 1990 la elaboración de madera para muebles y sus productos registra una caída en su nivel de oferta y una dificultad para canalizar recursos a la modernización de su planta fabril. El nivel de automatización era reducido.

La fabricación de muebles de madera RTA, se inicia en los años ochenta. Después de importantes decrecimientos del PIB durante la primera mitad de la década en la industria de la madera y sus productos, la actividad repunta hacia 1996 con incrementos menores que los del PIB manufacturero y total. Esto se dió especialmente en muebles RTA debido al aumento de demanda por lo accesible de sus precios en comparación con productos tradicionales.

El crecimiento de la industria del mueble data de los últimos 15 años, periodo en el cual el valor de la producción ha crecido a tasas mayores al 12% en los primeros años, a tasas promedio del 8% y del 6% en periodos posteriores y de declinación en los últimos tres años.

Además de los materiales para fabricar muebles, ya conocidos, se emplean los sintéticos lo que ha generalizado la práctica de la tapicería, tanto en la fabricación de muebles como en la reparación de los mismos. Con la elevación de los precios de los muebles y la contracción

del poder adquisitivo de la población se ha promovido la práctica de tapizar muebles.

Actualmente participan en la industria de muebles de madera alrededor de 6,519 empresas (tomando en cuenta las empresas micro que son talleres familiares) y en la industria de muebles metálicos alrededor de 1,419 empresas.

El sector enfrenta una recesión caracterizada por la pérdida de empleos y por una disminución del 10% en las exportaciones, situación que se ha venido gestando durante los últimos tres años.

Se observa además una búsqueda por trascender el aspecto rústico de los muebles mexicanos al cual se había acostumbrado el mercado internacional; hoy la diversidad de estilos del mueble hecho en México es un signo de la oferta nacional.

El sector de muebles en general en México se encuentra en el segundo renglón en importancia del país dentro de la industria manufacturera, teniendo en cuenta que se incluye en este sector: muebles de madera, muebles metálicos, asientos tapizados, muebles para dotación hospitalaria y con énfasis en muebles RTA (Ready to Assamble).

La industria de la madera aglutinada, que también pertenece a este sector se remonta a apenas unos 20 años dentro del país. El mueble de madera aglutinada ha tenido diversos cambios en cuanto a sus estilos, adecuándose a la demanda que ha sufrido modificaciones en el tiempo.

Un factor importante a señalar es el incremento que registran los precios de las materias primas del producto, sin embargo esto no ha frenado la producción, ha estimulado a la industria a realizar sus productos con mayor calidad para permanecer en el mercado. Los muebles de madera aglutinada que más se venden son: Bibliotecas, archivadores, vitrinas, escritorios, muebles para computo y para televisión.¹

1.1.COMPORTAMIENTO GENERAL DEL SECTOR

La industria del mueble en México se había caracterizado por la excelente calidad de mano de obra empleada y la baja remuneración, que era en principio más rentable para las empresas que equiparse con tecnología y asimismo dar empleo a más gente. El mercado actual exige

¹ SIEM: Sistema de Información Empresarial Mexicano.

volúmenes de producción y estándares de calidad en este tipo de productos que no se pueden lograr solamente con mano de obra calificada.

La globalización de los mercados internacionales y la falta de poder adquisitivo del consumidor nacional han llevado a los fabricantes de muebles mexicanos a dos alternativas: 1°) equiparse con tecnología de punta para mejorar su competitividad, o 2°) impulsar la producción de mueble tradicional que cuenta con diseños muy atractivos a bajo precio y donde lo que más valor tiene es el sentido artesanal y alto contenido de mano de obra. Dado que el porcentaje de empresas con capacidad financiera para adquirir mejor maquinaria es muy reducido, la tendencia ha sido hacia la elaboración de mueble rústico, apolillado o de hierro forjado.

La producción es básicamente artesanal, en el tipo de muebles que pueden ser elaborados únicamente por máquinas el producto mexicano está fuera de competencia por precio y calidad. La capacidad instalada es aprovechada en promedio en un 60%.

Las exportaciones mexicanas de muebles de madera se basan principalmente en la industria maquiladora², la cual participa con cerca del 70% del total. Esta industria permite que la balanza comercial sea positiva en este sentido. Las exportaciones principales de la maquiladora son: muebles para hogar, oficina, cocina, centros para T.V. y para equipo de cómputo y partes para muebles. Hay sin embargo cerca de 400 empresas no maquiladoras que han tenido experiencias vendiendo sus productos al exterior.

El 50% de la producción se orienta a muebles de madera para el hogar, 20% entre muebles para cocina y oficina, el resto reúne otros artículos considerados muebles.

Actualmente el mercado mexicano importa muebles de madera como: recámaras, comedores, centros de entretenimiento, muebles para oficina y cocina; y de metal: gabinetes, exhibidores y mostradores.

En el sector de muebles de madera el comportamiento es exportador y en el de muebles de metal, la tendencia es ser importador para las posiciones arancelarias tomadas en cuenta en este estudio.

² Planta manufacturera, de propiedad local o extranjera, que opera en conjunción con empresas extranjeras, cuyo objetivo es la exportación. Zona libre industrial.

MUEBLES DE MADERA:

La principal característica del sector es que está considerada como una industria de tradición, con poca resistencia al cambio además de tener aún un estilo predominantemente artesanal. Para mantenerse en el mercado nacional y poder competir en el internacional resultado de la apertura comercial, la industria ha tenido que adaptar sus procesos, donde la fuerte competencia con los muebles importados provocó que las empresas utilizaran su capacidad instalada en menor medida y que, aunado a la caída del mercado doméstico, obligó a que un mayor número de empresas incursionaran en el mercado exterior.

Entre las fortalezas que tiene el sector de muebles de madera se encuentran las siguientes:

- Los mercados internacionales a los que se envían los muebles de madera mexicanos, están altamente diversificados, aunque en volúmenes pequeños.
- Como la industria es joven con poca resistencia al cambio, aún cuenta con capacidad instalada susceptible de emplear.
- Este sector cuenta con una amplia gama de productos de diversos tipos de madera, calidad, tamaños y precios.
- La mano de obra artesanal es de elevada creatividad e ingenio, a un bajo costo y con alta adaptabilidad para desarrollar productos de diseños novedosos.

En las debilidades del sector se cuentan:

- Es una actividad en la que principalmente las empresas grandes tienen un elevado índice de cartera vencida, ya que las empresas pequeñas no acceden fácilmente al crédito.
- Depende cada vez más de importaciones de maderas comerciales (coníferas fundamentalmente).

Tabla 1: Variables financieras sector muebles de madera, 2001 – 2005.

VARIABLES	2001	2002	2003	2004 e/	2005 e/
PIB* <i>Variación real</i>	-3.8%	-0.4%	-3.8%	1.7	2.5
Ventas <i>Variación real</i>	5.1	6.3	5.7	6.7	5.4
Índice de Rentabilidad	1.01	1.01	0.99	0.97	0.96
Índice de morosidad	68.1%	56.9%	48.4%	50.2%	51.7%

e/ estimado El PIB se refiere a la actividad de otros productos de madera y corcho.

Fuente: Banco HSBC

El factor de riesgo financiero del sector especialmente en la fabricación de muebles de madera es de 5, lo cual es un riesgo medio. Actualmente el riesgo más importante, además de su dependencia del mercado de EU, se refiere a la exigencia de modernizarse rápidamente a raíz de la apertura de la economía, para lograr una mayor competitividad frente a los muebles elaborados en otras partes del mundo.

La participación en el PIB del sub-sector de productos de madera para el 2003 se situó en el 0.47% del sector de manufacturas, que participó con un 18.60% del PIB Total³.

El sector de madera y sus productos registró 131 mil empleos para diciembre de 2003, mostrando una tendencia negativa de 4.0% respecto al año anterior.

MUEBLES METÁLICOS:

La manufactura de muebles metálicos se encuentra ubicada en el sub-sector de Maquinaria y equipo, cuya característica es la fabricación de bienes de consumo duradero. Es una actividad pequeña dentro de la economía pues genera el 0.1% del PIB total y el 0.3% de la industria manufacturera. Dentro de la división de maquinaria y equipo se ubica en el último lugar contribuyendo con el 1.1%.

³ Fuente: INEGI.

El mercado se divide en artículos de oficina, para el hogar y el comercio. La producción de equipo para la oficina es el elemento más importante del sector.

El mercado interno es su principal fuente de ingresos. La demanda de sus productos está más ligada al desempeño de la actividad económica, al crecimiento de la población y a la inversión física tanto de la iniciativa privada como del gobierno. Tiene una relación directa con el desempeño de la construcción en el segmento de edificación.

El comportamiento que han mostrado las tiendas de autoservicio y departamentales está apoyando el crecimiento del sector, ya que la apertura de nuevos puntos de venta y la creación de centros comerciales se convierte en el motor para las ventas.

El número de empresas que generan este tipo de productos es amplio y se encuentran distribuidas a lo largo de la República Mexicana. Existen desde las empresas grandes, que cuentan con una mayor infraestructura, ofreciendo productos más estilizados y con reconocimiento en el mercado. También se encuentran microempresas, del tipo de personas físicas, que realizan muebles más sencillos, con un bajo uso de maquinaria.

La industria de muebles metálicos ha flexibilizado el proceso de repercusión del incremento de los precios de las materias primas en sus productos finales en el 2000 y 2001, ya que el índice de rentabilidad se mantuvo en la unidad en dichos años, en que se observó una baja en la demanda por los bienes de la industria.

Sin embargo, el importante crecimiento de los precios del acero ha afectado el margen de rentabilidad de la industria durante 2003 y el primer trimestre de 2004.

La cartera de crédito destinada a la industria de muebles metálicos, representó el 62% de su generación de valor durante 2003. En términos reales, el saldo de la cartera de crédito bancario a esta industria se contrajo ligeramente durante 2002, en comparación con los amplios incrementos de 2000 y 2001, en tanto que la cartera vencida aumentó en 2003, propiciando un incremento de la morosidad que la llevo a 8.3% a finales de dicho año.

Tabla 2: Variables financieras sector muebles metálicos, 2001-2005.

VARIABLES	2001	2002	2003	2004 e/	2005
Valor Agregado Variación real	- 4.0%	- 8.1%	- 0.8%	1.7%	4.4%
Índice de rentabilidad	1.00	1.00	0.98	0.96	0.97
Índice de morosidad	6.4%	5.1%	8.36%	9.2%	10.1%

e/ estimado a partir de la fecha. Fuente: Banco HSBC

El factor de riesgo financiero del sector especialmente en muebles de metal es de 4, lo cual es medio; y como se observa en el cuadro anterior, el Índice de morosidad promedio del sector entre los años 2001 y 2003 es de 6.62 %.

La calificación de riesgo de sector se mejoró debido a que en un año de menores ventas la cartera vencida se redujo y no se perciben altos niveles de riesgo crédito en un escenario de estabilidad de tasas de interés.

Las empresas micro y pequeñas tienen mayores posibilidades de desaparecer o ser adquiridas, pues no cuentan con una infraestructura adecuada; además de que están enfocados a un segmento de mercado de menor consumo y de menor valor agregado.

Entre las fortalezas que tiene el sector:

- Cuenta con un mercado amplio y en crecimiento. El desarrollo de centros corporativos, la creación de centros comerciales y de tiendas de autoservicio, se constituye como el elemento que está soportando el buen desempeño de la producción y ventas.
- Se nota baja participación de empresas transnacionales. La industria nacional en general registra un elevado nivel de competitividad, lo que le ha permitido abastecer las necesidades de los consumidores. La participación de las importaciones en el consumo nacional es baja.

- Crecimiento de las exportaciones. A pesar de que los montos son reducidos, presentan una tendencia creciente, algunos productores están tratando de atacar los mercados de Centro y Sudamérica.
- En cuanto al grado de especialización de las empresas se ve que se está invirtiendo para mejorar la calidad de sus productos, pues saben que si dejan de hacerlo pueden ser desplazadas.

Debilidades del sector:

- El uso de tecnología: en términos generales las empresas cuentan con herramientas manuales para la elaboración de productos e invierten pocos recursos para mejorar sus productos. Además, el tipo de organización que tienen es familiar con una mala preparación para enfrentar situaciones de competencia y problemas económicos.
- Una parte importante del consumo lo realiza el gobierno, con la creación de nuevas oficinas gubernamentales, y por consiguiente de empleos, aumenta la demanda de estos productos. Sin embargo, hay una fuerte dependencia al consumo del gobierno, cuando existen problemas de presupuesto las ventas del sector disminuyen en forma considerable.

1.2. SUBSECTORIZACION

Este estudio de muebles está enfocando especialmente muebles de madera y metálicos para hogar y oficina especialmente muebles RTA (listos para ensamblar), y muebles para dotación hospitalaria especialmente mesas de operaciones y camillas (parihuelas). Las posiciones arancelarias según descripción del TIGIE⁴ son las siguientes:

SECTOR	LÍNEAS	POSICIÓN ARANCELARIA MEXICANA
MUEBLES DE MADERA	a. Muebles de madera de los tipos utilizados en dormitorios.	94035001
	b. Muebles de madera de los tipos utilizados en oficina.	94033001

⁴ TIGIE: Tarifa de la ley de los impuestos generales de importación y exportación.

	c. Los demás muebles de madera. Los demás.	94036099
MUEBLES DE METAL	d. Muebles de metal de los tipos utilizados en oficinas. Los demás	94031099
MUEBLES PARA DOTACIÓN HOSPITALARIA	e. Mesas de operaciones.	94029001
	f. Parihuelas o camillas.	94029002

1.3.PERSPECTIVAS

Las expectativas para la industria mexicana de muebles de madera son poco favorables, ya que la gran mayoría de empresas pequeñas son de carácter artesanal, lo que las obliga a subcontratarse con empresas de mayor tamaño y bajo las condiciones que éstas les imponen. Otro aspecto importante que incide en la desfavorable perspectiva de esta industria, es la situación de incertidumbre económica que vive Estados Unidos principal mercado de exportación, y donde los bienes duraderos han visto estancadas o reducidas sus ventas.

A pesar de que el sector de muebles de metal presentó una ligera contracción en su actividad en el 2002 provocada por un menor gasto de gobierno, la inversión privada en el sector servicios apoyará el crecimiento de las ventas. Las empresas grandes están invirtiendo para modernizar la planta productiva para ofrecer productos de mayor calidad a mejor precio y participar en el mercado externo.

Se prevé un entorno económico más favorable para 2004 y un tipo de cambio menos sobrevaluado, se espera impulse ligeramente la producción de la industria de muebles metálicos, ya que los consumidores preferirán aprovechar el mobiliario con el que cuentan en tanto no se observe una consolidación del crecimiento económico. Por otra parte, el incremento de los precios del acero será un factor que influirá negativamente sobre las posibilidades de expansión de la industria, ya que en un entorno de paulatino crecimiento de la demanda, no se podrá repercutir el incremento del precio del acero, sobre los precios de los muebles metálicos. Situación que podrá influir negativamente sobre el comportamiento crediticio de la industria.

2 COMPOSICIÓN Y CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

2.1. PRODUCCIÓN NACIONAL

Entre las actividades manufactureras en México la industria del mueble ocupa el 13° lugar por el valor de la producción, el 5° por el número de establecimientos y el 10° por la ocupación de mano de obra, teniendo en cuenta que está incluido muebles para el hogar, muebles para oficina y, muebles y equipo para cocinas integrales.

MUEBLES DE MADERA:

La materia prima que utiliza la industria, se distingue por el tipo de madera utilizada para la elaboración de los muebles, siendo la clasificación de las mismas la siguiente:

- a) Maderas comerciales o corrientes: son las que se obtienen de árboles de encino, pino, mezquite, ocote, oyamel, roble y parota.
- b) Maderas preciosas o finas: son las correspondientes a la caoba, cedro blanco y rojo, ébano y maple (algunas de importación).
- c) Maderas aglutinadas, las cuales resultan de prensar o comprimir residuos del aserrío, tales como aserrín, astillas y cortezas, para obtener tableros de partículas aglomeradas y tableros de fibra aglomerada.

Tabla 3: Producción muebles maderas comerciales.

(Valor en miles de dólares, volumen en piezas)

Periodo	Cabeceras, Mesas de Noche, Esquineros y Similares		Comedores		Cedrenzas, Vitricas y similares		Escritorios, Libreros y Similares	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
2001	21,275	1,821	7,088	10,920	60,325	24,909	22,232	3,802
2002	12,710	1,775	6,702	9,084	53,979	21,638	15,182	3,394
Ene-Nov 2003	10,300	1,453	6,324	6,609	72,488	28,985	10,594	2,570

Periodo	Mesas		Closet, Cómodas, Tocadores y Similares		Sillas, Bancos y Similares		Sillones, Sofás y Similares	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
2001	79,973	5,318	16,549	3,125	122,596	7,320	13,882	2,394
2002	54,183	3,586	12,128	2,994	86,911	6,088	33,772	5,201

Ene-Nov 2003	29,180	1,969	6,850	1,731	49,078	2,892	40,959	5,805
--------------	--------	-------	-------	-------	--------	-------	--------	-------

Fuente: CANACINTRA.

Tabla 4: Producción muebles de maderas preciosas
(Valor en miles de dólares, volumen en piezas)

Periodo	Cabeceras, Mesas de Noche, Esquineros y Similares		Comedores		Cedrenzas, Vitricas y similares		Escritorios, Libreros y Similares	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
2001	1,363	312	6,842	10,397	3,311	2,285	7,248	2,719
2002	11,402	1,899	6,990	10,783	4,551	2,480	8,757	3,207
Ene-Nov 2003	9,419	1,567	5,499	7,438	6,707	3,778	4,121	1,603

Periodo	Mesas		Closet, Cómodas, Tocadores y Similares		Sillas, Bancos y Similares		Sillones, Sofás y Similares	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
2001	21,038	4,573	3,898	2,865	22,492	5,262	2,475	802
2002	27,326	5,381	6,437	3,187	30,693	6,051	11,385	3,445
Ene-Nov 2003	25,184	5,505	5,135	2,716	24,663	5,082	8,065	2,255

Fuente: CANACINTRA.

Tabla 5: Producción muebles de maderas aglutinadas.
(Valor en miles de dólares, volumen en piezas)

Periodo	Cabeceras, Mesas de Noche, Esquineros y Similares		Comedores		Cedrenzas, Vitricas y similares		Escritorios, Libreros y Similares	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor	Volumen	Valor
2001	6,689	1,381	4,605	4,606	3,940	764	123,579	24,232
2002	6,431	1,567	6,078	7,138	5,636	936	140,547	27,682
Ene-Nov 2003	5,468	1,344	5,859	6,685	5,288	790	71,377	13,398

Periodo	Closet, Cómodas, Tocadores y Similares		Sillas, Bancos y Similares	
	Volumen	Valor	Volumen	Valor
2001	30,678	3,722	64,842	7,213
2002	26,235	3,164	70,457	7,664
Ene-Nov 2003	25,747	2,810	47,258	4,660

Fuente: CANACINTRA.

En el año 2003 en el sector de muebles de madera, el 81 % del valor de la producción fue elaborada con maderas preciosas y se produjeron artículos como: comedores, camas, juegos de cama, escritorios y bibliotecas (o libreros), mesas, sillas y bancos, y salas; y el resto lo

genera la fabricación de otros muebles tales como muebles para guardar, vitrinas, closet, cómodas, tocadores, sillones, sofás, cabeceras, nocheros y esquineros.

Esta actividad se ubica al interior del sector de la industria y productos de madera, y participa mensualmente con el 31 % del valor de la producción de dicho sector; además, el 32 % de las ventas totales, proceden de productos elaborados (fabricación y reparación de muebles de madera) por esta rama de actividad.

De la rama de fabricación y reparación de muebles de madera, el 84% del valor de la producción corresponde a la fabricación de muebles y el resto es el valor que genera la reparación de los mismos. Actualmente, el número de establecimientos dedicados a la fabricación y reparación de muebles y accesorios de madera es 28% menor a los que existían en 1989⁵

Tabla 6: Tamaño de las empresas muebles madera.

ESTRATO INDUSTRIAL	MUEBLES DE MADERA
Micro	5,600
Pequeñas	781
Medianas	105
Grandes	33
Total	6,519

Fuente: CANACINTRA.⁶

La planta industrial del sector mueble de madera en México se compone en un 97.88% por empresas pequeñas y micros (de las cuales cerca del 88% son micros), aproximadamente 1.6% son de tamaño mediano y el resto son grandes. La capacidad instalada es aprovechada en promedio en un 60%. La producción es básicamente artesanal, aún en aquellos muebles que podrían ser elaborados prácticamente sólo por maquinas, es por eso que en estos últimos el producto mexicano está fuera de competencia por precio y calidad.

La panorámica de la industria del mueble en México registró en el año 2001 tres mil empresas exportadoras de muebles, mismas que generaron alrededor de 265 mil empleos.

⁵ Estudios sectoriales HSBC.

⁶ Cámara Nacional de la Industria de Transformación.

El 68 % de las empresas dedicadas a esta actividad se ubican en los siguientes Estados (Departamentos): Jalisco, Distrito Federal, México, Nuevo León, Chihuahua, Puebla, Coahuila, Baja California, Michoacán y Sonora.

Entre las estrategias que actualmente están siguiendo las empresas medianas respecto a la producción, se encuentra la subcontratación con micro industrias, procedimiento que les garantiza un abasto de diversas partes de muebles además de una gran variedad de diseños; por otra parte, respecto a la distribución, están incursionando en el esquema de franquicias.

MUEBLES METÁLICOS:

Con respecto a la industria de muebles metálicos, las empresas dividen su producción fabricando artículos para oficina, para el hogar y el comercio, en donde la producción en equipos para oficina es el grupo más importante. El mercado interno es su principal fuente de ingresos. Se clasifican los productos en función al estilo y diseño en dos segmentos. Primero aquellos que son muy sencillos, que no requieren de importantes acabados, se utilizan herramientas simples y son más de uso rudo, como las góndolas para autoservicio y las estanterías para almacenes. Segundo, se encuentran aquellos que tienen un estudio mayor, donde se consideran elementos de espacio, ergonomía, confort y buen gusto, utilizan más tecnología y se cuidan los acabados.

Las empresas micro y algunas pequeñas se orientan al primer segmento, pues no cuentan con el capital suficiente para desarrollar productos con calidad y buenos acabados. Mientras que las empresas medianas y grandes han buscado un mayor grado de especialización, atacando segmentos de mercado más exigentes, con productos de calidad y buscan un reconocimiento de marca.

La fabricación de muebles de oficina es la parte más importante en el sector con respecto a la producción con bienes como: Archivadores, estantes, gabinetes, mesas, sillas, cajas de seguridad, sillones y escritorios. Su desempeño está más en función de la creación de centros corporativos y de oficinas de gobierno, ya que la reposición de equipo es baja. La fusión de empresas, la incertidumbre económica y el retraso del gasto de gobierno influyeron para que este segmento presentara una reducción en el valor de la producción.

La fabricación de muebles de tipo comercial, si bien tiene una participación menor que la anterior, ha presentado mejores resultados en los últimos tres años; aquí encontramos productos como carros y góndolas para autoservicio, bancos y butacas. En la fabricación de muebles para el hogar encontramos cocinas integrales, camas, alacenas, comedores tubulares; que ocupan un tercer lugar.

Tabla 7: Producción muebles metálicos para oficina.
(Valor en miles de dólares)

Periodo	Bancos		Escritorios		Mesas	
	Volumen (piezas)	Valor	Volumen (piezas)	Valor	Volumen (piezas)	Valor
2001	84,673	2,673	48,887	5,390	1,019,976	24,974
2002	140,553	5,020	53,811	5,679	784,973	36,739
Ene-Nov 2003	232,548	8,075	60,468	5,750	730,189	29,710

Fuente: INEGI.

Participan en la industria de muebles metálicos alrededor de 2,000 unidades económicas, que generan aproximadamente 35,000 empleos. Así, la industria de muebles metálicos participa con el 0.6 % del empleo total de la manufactura, en tanto que en el número de unidades su participación relativa es de 0.6 %. Los aportes que le hace a la producción y a las exportaciones manufactureras son poco perceptibles.

Tabla 8: Tamaño empresas muebles metal.

ESTRATO INDUSTRIAL	MUEBLES DE METAL
Micro	973
Pequeñas	345
Medianas	61
Grandes	40
Total	1,419

Fuente: CANACINTRA.

DISTRIBUCIÓN REGIONAL:

Tabla 9: Distribución geográfica de las empresas.

ESTADO	MUEBLES DE MADERA	ESTADO	MUEBLES DE METAL
JALISCO	14.0%	DISTRITO FEDERAL	24.0%
DISTRITO FEDERAL	12.0%	JALISCO	17.0%

NUEVO LEÓN	7.0%	MÉXICO	14.0%
MÉXICO	7.0%	NUEVO LEÓN	13.0%
CHIHUAHUA	6.0%	CHIHUAHUA	5.0%
OTROS	53.0%	RESTO	28.0%

FUENTE: BANCOMEXT: Banco de Comercio Exterior

Por su localización, las empresas del sector muebles se asientan principalmente en los estados de Jalisco, Distrito Federal, Nuevo León, Chihuahua, Guanajuato, Durango, Coahuila, Aguascalientes, San Luis Potosí, Puebla, Durango, Sonora y Querétaro.

La producción de muebles de Jalisco se dirige básicamente a muebles rústicos reconocidos internacionalmente por su diseño artesanal mexicano. Jalisco ocupa actualmente el quinto lugar en importancia dentro del sector de fabricación de muebles en todas las categorías, aportando el 8.47% del Producto Interno Bruto de este ramo industrial, superado por el Distrito Federal, con el 14.93%, además de Durango, Estado de México y Chihuahua.

2.2. COMPORTAMIENTO DE COMERCIO EXTERIOR

Aunque la exportación de muebles ha crecido a tasas mayores al 12% en los últimos años, el valor de la producción nunca ha sido superior al 6%, esto significa que el crecimiento del mercado ha sido básicamente interno.

El 1 de abril de 2002, entró en vigor la Tarifa del Impuesto General de Importación y Exportación (TIGIE). Las posiciones arancelarias tuvieron una variación, por lo que en algunos casos no es representativo comparar el año 2001 con el 2002. La tendencia se puede ver desde el 2002 al 2003, tendiendo en cuenta la reclasificación en el mes de abril.

MUEBLES DE MADERA:

El 65% de las exportaciones en la división industria y productos de la madera, corresponde a muebles; el principal mercado de exportación es Estados Unidos a donde se destina el 90%, el segundo mercado de exportación es Alemania con el 1 % del total, Canadá con el 0.6 %, Puerto Rico con el 0.4 % y el Reino Unido con el 0.3 %.

Las importaciones de muebles de madera y componentes han crecido en un 112 % desde 1992. Entre los principales importadores de muebles se encuentran: Estados Unidos, Canadá, Malasia, China e Italia. En

gran parte los productos de estos países son representados por el trabajo intensivo en composición y diseño.

Las empresas muebleras (sobre todo pequeñas y medianas), están consolidando asociaciones con sus principales distribuidores de EUA y Canadá, básicamente para tener una mayor cobertura.

Tabla 10: Balanza comercial muebles madera, 2001 -2003.
(Valores en miles de dólares)

POSICIÓN ARANCELARIA	EXPORTACIONES DE MÉXICO			VARIACIÓN 2001-2003	PRINCIPALES PAÍSES
	2001	2002	2003		
94035001	158,933	136,554	106,081	-17.88%	U.S.A
94036099	186,164	190,760	196,295	2.68%	U.S.A
94033001	27,890	24,908	25,987	-3.60%	U.S.A
	IMPORTACIONES DE MÉXICO				
94035001	25,476	30,091	30,371	8.80%	U.S.A, China e Italia
94036099	55,734	53,177	20,918	-31.96%	U.S.A, y China
94033001	35,731	33,892	35,974	34.90%	U.S.A
Balanza Comercial de México	256,046	235,062	237,100	-3.85%	

Fuente: Secretaría de Economía

La reducción en las exportaciones tienen su origen en los problemas con su principal mercado que es Estados Unidos, donde el producto de origen chino ha ganado el primer puesto en proveeduría de muebles, situación que se debe a dos factores fundamentales, en primer lugar las principales plantas de Estados Unidos dedicadas a la fabricación de muebles se han trasladado a China mediante dos esquemas principales: inversión extranjera directa y coinversión. En segundo lugar, como resultado del proceso de industrialización experimentado en China en la década de los 90, ese país se ha convertido en uno de los principales oferentes de muebles en el mundo; el crecimiento anual de su industria en el sector es del 16 por ciento. Actualmente, en el distrito de Shangai y provincia de Guangdong del lejano país se encuentran trabajando más de 3'000.000 de chinos que producen en 30,000 empresas: muebles para el hogar (muebles tapizados, sillas no tapizadas, recámaras y cocinas) y muebles para oficina.

Igualmente la recesión económica generada en los Estados Unidos durante los últimos años, ha influido en el consumo de bienes de ese

país, lo que también ha afectado al sector exportador de muebles mexicanos.

México participa con el 5.3% del mercado de exportaciones hacia Estados Unidos, superado por Canadá e Italia, sin embargo supera a Taiwán, Indonesia, Malasia, Tailandia, Brasil y Filipinas.

Las importaciones de muebles y sus derivados procedentes de Estados Unidos registraron en el primer semestre de 2003, un crecimiento de 192% con respecto al mismo periodo del año anterior.

Las importaciones son realizadas no sólo por las grandes cadenas transnacionales de tiendas de autoservicio, sino también por las cadenas departamentales mexicanas. La competencia con el creciente producto importado es en precios, ya que en calidad el producto nacional compite de forma pareja, pero en costos de producción México encuentra grandes problemas, lo que deja a los fabricantes nacionales fuera del mercado y el comprador prefiere importar.

En el intercambio bilateral con Estados Unidos, México logró crecer sus exportaciones aunque muy por debajo del ritmo de sus importaciones, ya que el envío de muebles creció sólo en 11 por ciento.

MUEBLES METÁLICOS:

Su comercio con el extranjero no es de altos volúmenes, es más de unidades con un tipo particular de diseño que cubre con los gustos especiales del comprador. Aproximadamente el 88% de las ventas se realiza a los Estados Unidos. Los muebles de oficina son los principales productos que se venden en el extranjero, pues representan el 97 % de las exportaciones. Algunas empresas están detectando oportunidades de negocio en Centroamérica, por lo que están incrementando su capacidad de producción.

Las importaciones provienen en su mayoría de los Estados Unidos, y Taiwán en el caso de muebles para oficina; pero en el caso de dotación hospitalaria como mesas de operación y camillas son principalmente de Estados Unidos y Alemania.

Tabla 11: Balanza comercial muebles metálicos, 2001-2003.

(Valores en miles de dólares)

POSICIÓN		VARIACIÓN	PRINCIPALES
----------	--	-----------	-------------

ARANCELARIA	EXPORTACIONES DE MÉXICO			2001/2003	PAÍSES
	2001	2002	2003		
94031099	13,578	15,581	24,015	35.79%	USA
94029001	2,394	1,131	1,011	-39.23%	USA
94029002	2,394	654	16	-78.01%	USA
	IMPORTACIONES DE MÉXICO				
94031099	17,328	22,719	16,640	-1.7%	USA Y TAIWÁN
94029001	3,542	2,966	2,228	-20.19%	USA Y ALEMANIA
94029002	1,376	1,946	1,648	8.18%	USA
Balanza Comercial de México	-3,880	-10,265	4,526	-59.42%	

Fuente: Secretaría de Economía

La disminución en las importaciones de muebles metálicos se debe básicamente a la poca inversión que organismos gubernamentales han realizado en construcción de hospitales o adquisición de estos productos. Otro punto importante es el aumento del precio del acero a nivel internacional, lo que ha desestimulado de forma importante la importación de estos productos, buscando sustitutos con muebles de otro tipo de materiales.

Como resultado de lo anterior, la balanza comercial de México con el mundo es negativa para México en los años 2001 y 2002, pero en el año 2003 fue positiva; su variación en el periodo comprendido entre los años 2001/2003 ha sido de -59.42 %.

CONSUMO NACIONAL:

El valor de las ventas nacionales y extranjeras estimado para el 2002 fue de US\$ 303 millones que comprenden fabricación y reparación de muebles de madera⁷. La variación en ventas del 2000 al 2002 fue muy ligera, con una variación negativa de 1.20%. De estas ventas el 90.21% se dirigió al mercado nacional.

El valor de las ventas totales de fabricación y reparación de muebles metálicos para el año 2002 fue de US\$ 343 millones. La variación del año 2000 al 2002 fue de -1.63%. Para el mercado nacional se dirigió el 76.39% del total de ventas.

⁷ Fuente: INEGI, encuesta industrial anual, última publicación 2002.

2.3. INVERSIÓN EXTRANJERA

2.3.1. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN LA INDUSTRIA DE LA MADERA

Al mes de diciembre de 2003 se contaba con el registro de 238 empresas con inversión extranjera directa (IED) ubicadas en la industria de la madera; esto es, el 0.8 % del total de sociedades con capital foráneo establecidas en México (28,717).

En el siguiente cuadro encontraremos las empresas con Inversión Extranjera Directa de acuerdo a su actividad:

Tabla 12: Empresas con IED industria de la madera, 2003.

CLASE DE ACTIVIDAD	NÚMERO DE EMPRESAS	PARTICIPACIÓN (%)
Fabricación y reparación de muebles principalmente de madera.	134	56.3
Fabricación de otros productos de madera. Excluye muebles	35	14.7
Fabricación de productos de madera para la construcción	16	6.7
Fabricación de partes y piezas para muebles.	16	6.7
Obtención de productos de aserradero.	9	3.8
Fabricación y reparación de persianas.	8	3.4
Fabricación de envases de madera.	6	2.5
Fabricación de triplay, fibracel y tableros aglutinados.	4	1.7
Fabricación de ataúdes.	4	1.7
Fabricación de colchones.	4	1.7
Fabricación de hormas y tacones de madera para calzado	2	0.8
TOTAL	238	100

Fuente: Secretaría de Economía

Tabla 13: País de origen empresas con IED muebles madera, 2003.

CLASE DE ACTIVIDAD	NÚMERO DE EMPRESAS	PARTICIPACIÓN (%)
Estados Unidos	176	73.9
España	13	5.5
Italia	9	3.8
Canadá	5	2.1
Francia	4	1.7
Holanda	3	1.3
Otros Países	28	11.7
TOTAL	238	100

Fuente: Secretaría de Economía

Tabla 14: Localización geográfica de las empresas con IED, 2003.

CLASE DE ACTIVIDAD	NÚMERO DE EMPRESAS	PARTICIPACIÓN (%)
Baja California	95	39.9
Distrito Federal	30	12.6
Chihuahua	16	6.7
Estado de México	10	4.2
Baja California Sur	9	3.8
Nuevo León	9	3.8
Sonora	8	3.4
Jalisco	7	2.9
Coahuila	5	2.1
Durango	5	2.1
Guanajuato	5	2.1
Puebla	5	2.1
Querétaro	5	2.1
Otros Estados	29	12.2
TOTAL	238	100

Fuente: Secretaría de Economía

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MATERIALIZADA EN LA INDUSTRIA DE LA MADERA⁸

Entre enero de 1999 y diciembre de 2003, las empresas con IED en la industria de la madera invirtieron en México 170.1 millones de dólares,

⁸ Fuente: Secretaría de Economía.

cantidad que equivale al 0.5 % de la IED efectuada en ese lapso por el total de empresas con capital foráneo ubicadas en el sector manufacturero (US\$ 34,114.3 millones).

Por actividad económica, a la fabricación y reparación de muebles principalmente de madera se canalizó el 89.2 % de la IED; a la fabricación de productos de madera para la construcción, el 10.2 %; a la fabricación de partes y piezas para muebles, el 3.9 %; a la fabricación de triplay⁹, fibracel y tableros, el 1.8 %; a la fabricación de envases de madera, el 0.6 %, a la fabricación de hormas y tacones, el 0.4 %; y en otras actividades, se registró una desinversión de -6.1 %.

El capital foráneo canalizado a la industria de la madera provino de Estados Unidos, que participó con el 99.2 % del total; Chile aportó el 2.8 %; y otros países, registraron una desinversión de -2.0 %.

Los principales estados receptores de IED en la industria de la madera fueron: Baja California, que captó el 74.4 % del total; al Distrito Federal fue el 24.0 %; a Tamaulipas, el 4.9 %; a Chihuahua, el 4.5 %; a Nuevo León, el 1.6 %; y en otros estados se registró una desinversión de -9.4%.

2.3.2. INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA EN PRODUCTOS METÁLICOS

Al mes de diciembre de 2003 se contaba con el registro de 471 empresas con inversión extranjera directa (IED) ubicadas en la rama de productos metálicos; esto es, el 1.6% del total de sociedades con capital foráneo establecidas en el país (28,717).

Tabla 15: Empresas con IED en productos metálicos, 2003.

CLASE DE ACTIVIDAD	NÚMERO DE EMPRESAS	PARTICIPACIÓN (%)
Fabricación de otros productos metálicos.	142	30.1
Fundición y moldeo de piezas metálicas.	52	11.0
Fabricación y reparación de muebles metálicos y accesorios.	46	9.8
Fabricación de estructuras metálicas para la construcción	38	8.1
Fabricación de chapas, candados, llaves y similares.	35	7.4

⁹ Triples.

Fabricación de alambre y productos de alambre.	30	6.4
Fabricación y reparación de válvulas metálicas.	28	5.9
Otras Actividades	100	21.3
TOTAL	471	100

Fuente: Secretaría de Economía

Tabla 16: País de origen de las empresas con IED productos metálicos, 2003.

CLASE DE ACTIVIDAD	NÚMERO DE EMPRESAS	PARTICIPACIÓN (%)
Estados Unidos	308	65.4
Canadá	28	5.9
España	28	5.9
Italia	13	2.8
Suecia	12	2.5
Alemania	11	2.3
Japón	8	1.7
Suiza	8	1.7
Otros Países	55	11.8
TOTAL	471	100

Fuente: Secretaría de Economía

Tabla 17: Localización geográfica de las empresas con IED en productos metálicos, 2003.

CLASE DE ACTIVIDAD	NÚMERO DE EMPRESAS	PARTICIPACIÓN (%)
Distrito Federal	100	21.2
Nuevo León	68	14.4
Baja California	64	13.6
Estado de México	57	12.1
Chihuahua	41	8.7
Jalisco	33	7.0
Querétaro	18	3.8
Tamaulipas	18	3.8
Puebla	14	3.0
Sonora	14	3.0
Coahuila	13	2.8
Otros Estados	31	6.6
TOTAL	471	100

Fuente: Secretaría de Economía

INVERSIÓN EXTRANJERA DIRECTA MATERIALIZADA.

Entre enero de 1999 y diciembre de 2003, las empresas con IED en productos metálicos invirtieron en México 1,017.1 millones de dólares (millones de dólares), cantidad que equivale al 3.0% del total de la IED materializada en el sector industrial durante ese lapso (34,114.2 millones de dólares).

A la fabricación de otros productos metálicos, se canalizó el 34.3 % de la inversión; a la fundición y moldeo de piezas metálicas, el 18.0 %; a fabricación de chapas, candados, llaves y similares, el 12.0 %; a fabricación y reparación de válvulas metálicas, el 10.4 %; a fabricación y reparación de tanques metálicos, el 6.9 %; a la fabricación de alambre y productos de alambre, el 5.7 %; a fabricación y reparación de quemadores y calentadores, el 4.6 %; y a otras actividades, el 8.1 %.

El capital foráneo canalizado a productos metálicos provino de Estados Unidos, que participó con el 67.8 % del total; Suiza, aportó el 14.6 %; Canadá, el 12.3 %; y otros países participaron con el restante 5.3 %.

Los estados receptores de IED en productos metálicos fueron: el Distrito Federal, que recibió el 19.7 %; Chihuahua captó el 18.7 %; Baja California, el 16.0 %; Nuevo León, el 13.3 %; Tamaulipas, el 10.2 %; Coahuila, el 6.1 %; Sonora, el 5.7 %; el Estado de México, 3.8 %; Jalisco, 2.4 %; y otros estados, el 4.1 %.

2.4. APOYOS GUBERNAMENTALES

Las acciones de apoyo a esta actividad, impulsadas por la anterior administración de México y que dieron buenos resultados, se orientaron a promover la exportación, entre las más importantes se encuentran:

Programa ALTEX: a través de este programa se apoya a aquellas empresas no petroleras que realizan exportaciones directas anuales por 2 millones de dólares como mínimo, las cuales son consideradas altamente exportadoras (ALTEX), los beneficios que otorga este programa son:

- a) Devolución de saldos a favor del IVA, en un término de cinco días hábiles;
- b) Acceso gratuito al Sistema de Información Comercial administrado por la Secretaría de Economía;

- c) Exención del requisito de segunda revisión de las mercancías de exportación en la aduana de salida cuando éstas hayan sido previamente despachadas en una aduana interior; y
- d) Facultad para nombrar a un apoderado aduanal para varias aduanas y diversos productos.

Adicionalmente en el sector de muebles como en el de regalo y artículos de decoración se presentan problemas de competitividad de los productos, lo que obedece en gran medida a falta de capacitación y uso de nuevas tecnologías. Para cambiar esta situación algunos organismos como BANCOMEXT¹⁰ han verido instrumentando una serie de programas de apoyo que incluyen: asistencia técnica, capacitación y promoción de negocios, contribuyendo a desarrollar nuevos exportadores y a lograr asociaciones de venta con compañías extranjeras, que a su vez enriquecen la información sobre técnicas de producción y tendencias de la moda, permitiendo a las empresas mexicanas mantener una presencia competitiva en el mercado internacional.

2.5. CARACTERÍSTICAS DE LA DEMANDA

En México, los ciclos de venta están marcados por temporadas. Los meses de mayor demanda son de octubre a enero. Los compradores de las tiendas comercializadoras generalmente realizan las compras en septiembre, pero están buscando producto desde el mes de enero. De febrero a mayo la demanda es media y de junio a septiembre la demanda es baja.

Los muebles de madera especialmente “RTA” son consumidos por la clase media del país, aunque los productores tienen la oportunidad de penetrar un mercado de altos ingresos, que usualmente no compran estos productos, por la llegada de los teatros caseros y la televisión de alta definición; es decir televisores tan grandes que no necesitan muebles para ponerlos.

Tradicionalmente el mueble mexicano es reconocido en el mundo por su calidad y la originalidad de sus diseños. En el caso de los muebles para computadora a las dos características anteriores, hay que agregar la necesidad de cumplir con las dimensiones y características necesarias para su compatibilidad con los equipos de cómputo.

¹⁰ BANCOMEXT: Banco de Comercio Exterior.

El mercado para los muebles de cómputo parecía reducido y exclusivo de grandes centros de enseñanza u oficinas del sector público, hace apenas algunos años. Esta situación cambia radicalmente con la aparición de las computadoras personales PC's y se vuelve aun más marcado con la masificación en el uso del Internet, situación que impacta directamente a la dinámica del mercado de los muebles para computadoras.

Actualmente esta industria tiene grandes perspectivas de crecimiento, ya que día a día se compran nuevos equipos de cómputo y sus accesorios periféricos. Pese a que una parte importante de la demanda por este tipo de muebles es cubierta por las grandes empresas que surten las tiendas departamentales, mueblerías y grupos papeleros. Queda un amplio sector de consumidores con necesidades específicas que la pequeña industria puede cubrir.

La microempresa de características artesanales tiene posibilidades de desarrollo futuro en este rubro siempre que estén atentos con respecto a los más recientes equipos en el mercado y que se preocupen por el acceso a la información sobre los nuevos modelos de PC's y sus medidas, así como al tipo de materiales más convenientes para dichos aparatos.

En encuesta publicada por la revista Notimuebles del mes de marzo de 2004 a los consumidores de muebles de madera mexicanos, se les preguntó sobre diferentes factores importantes en el momento de realizar la compra y los resultados en orden de importancia fueron los siguientes:

Características evaluadas por el consumidor: calidad, relación precio-calidad, económico, diseño, acabado, permite ganar espacio, fácil uso, estético.

Los motivos más importantes para la compra: relación precio-calidad, mejores precios, atención, proximidad, diseño, prestigio, costumbre.

Formas de diseño: forma general, acabado de madera, materiales, molduras, herrajes.

Concepto de calidad de los muebles: buen acabado, resistencia y durabilidad, material, ensamblajes sólidos.

En cuanto a los muebles de metal la demanda es más elástica, esto quiere decir que no importa que tanto cambien los precios, pues solo se venderán más equipos si la actividad económica aumenta y se fomenta la creación de centros corporativos, oficinas del gobierno y centros comerciales; adicionalmente la ampliación de la infraestructura comercial y del mejoramiento del nivel de ingreso de los hogares, la baja de la actividad productiva afectó severamente el desempeño de la industria los dos años previos.

Para los muebles de dotación hospitalaria pasa casi lo mismo que los muebles de metal porque dependen también de los hospitales del gobierno que es un gran cliente para estos productos, como también la creación de nuevos centros de salud y de hospitales privados. Adicionalmente las empresas productoras, los importadores y/o distribuidores participan en las licitaciones tanto de los hospitales privados como del gobierno aunque esté último se demora mucho tiempo en pagar y eso los perjudica.

En México tiene catalogado que la vida útil de los muebles metálicos es de 10 años, aunque con un buen trato se puede prolongar hasta los 20 años.

TENDENCIAS

Muebles para oficina: Algunas empresas están rediseñando sus espacios de trabajo, modernizándolos y poniendo un toque de elegancia, esta situación ayudará a incrementar las ventas. Además de que la construcción de edificios continuará presentando un buen desempeño.

Muebles para el hogar: Este segmento puede presentar algunos problemas debido a que son bienes adquiridos por un segmento de la población de ingresos altos, además de que su frecuencia en ventas es menor.

Productos comerciales: Es el que presentará mejores resultados debido a la construcción de bodegas y centros comerciales. Las principales tiendas de autoservicios han anunciado importantes inversiones para aumentar sus puntos de ventas.

2.6. PERSPECTIVAS

El sector industrial de muebles de madera y metal está teniendo en México un proceso de reconversión industrial para poder adecuarse a los estándares internacionales de calidad y diseño, y seguir compitiendo en su principal mercado de exportación como es Estados Unidos además de lograr mantenerse partícipe del mercado doméstico, en el que tienen que competir con varias importantes marcas internacionales.

Existe una lucha constante para lograr posicionamiento de los productos, pero el esfuerzo no es suficiente y el gobierno aunque brinda apoyos al sector, todavía está muy lejos de darle importancia al gremio. La estructura de las muchas empresas micro es de carácter familiar, lo que genera una carencia tecnológica y organizacional, que no desarrolla al sector para competir con el producto que ingresa del extranjero, que día a día logra posicionar marcas y ganar mercado.

3 ANÁLISIS DE LA COMPETENCIA

Se encuentra en el mercado mexicano producto nacional principalmente, pero la presencia de producto importado está tomando cada día más fuerza, ofreciendo mejores precios.

Las empresas nacionales buscan obtener la preferencia de los consumidores, otorgando productos de mayor calidad y diseño. Algunas ofrecen productos diferenciados utilizando maderas finas en vez de aglomerados cubiertos con fórmica. La principal competencia internacional viene de países como: Estados Unidos, China (marcas americanas producidas en China) e Italia.

Los muebles que se están desarrollando actualmente contienen una menor proporción de metal para hacerlos más económicos y menos durables. Se utilizan aglomerados, maderas o telas para dar los acabados. En cuanto a equipo de oficina se están ofreciendo equipos que sean versátiles, que se puedan modificar y transportar.

Se trabaja cada vez en mejorar los productos en cuanto a diseño, facilidad de armado, que es uno de los factores más importantes que diferencian este tipo de productos, presentación de empaques llamativos y accesorios como herramientas para el armado en casa.

Otro aspecto importante es brindar el servicio a domicilio de armado del producto, este servicio es muy económico y es un valor agregado que le están dando las tiendas especializadas a la venta del producto.

La variedad de diseños es importante para el comprador, quien está acostumbrado a trabajar con proveedores que tienen catálogos de una gran variedad de modelos diferentes. Sin embargo, en la proveeduría nacional se encuentran empresas con buen posicionamiento y el catálogo de productos no es tan extenso, pero brindan un excelente servicio y apoyo en punto de venta.

En cuanto a los precios, para muebles sencillos la competencia es fuerte, ya que representa un nicho de mercado importante dirigido a estudiantes o al concepto oficina en casa, el diseño y materiales empleados en la fabricación del producto es bastante descomplicado y la practicidad es lo que impera en este nicho de mercado.

Para muebles RTA dirigidos a clóset, se encuentran pocas empresas nacionales especializadas pero bien posicionadas en el mercado, y su principal fortaleza es el uso de fuerza de ventas apoyando la labor de decisión del cliente. Generalmente se asignan bahías o espacios dentro de los puntos de venta, donde se debe realizar el montaje del modelo que muestre el producto armado, gasto que muchas veces es costoso para las empresas que ingresan al mercado. En este nicho no se encuentra producto importado que haga contrapeso al nacional.

Varias empresas que inicialmente fabricaban muebles tubulares han ampliado su actividad hacia muebles RTA de madera con accesorios o partes en metal, lo que hace que tengan precios competitivos.

3.1. MARCAS EXISTENTES

En muebles de madera se encuentran varias marcas líderes con un excelente posicionamiento. Las marcas nacionales más importantes son Playcon, primera en posicionamiento dentro del mercado, RTA, Capelli, Rampe y Acorde.

MARCAS NACIONALES:

INDUSTRIAS PLAYCON, S.A. DE C.V.	
 Contacto: Sr. Arnulfo León Cargo: Jefe de Compras Teléfono: (5255) 5670-0211 Fax: (5255) 5670-0177 Dirección: Campesinos No. 411. Santa Isabel Iztapalapa. CP 09820. México DF E-mail: playcon@playcon.com.mx www.playcon.com.mx	Esta empresa fabrica desde hace 30 años y venden partes para clóset, vestier, alacenas, bodegas etc. La marca con que salen al mercado es PLAYCON; se dedican especialmente la venta de las tablas o entrepaños y cajones hechos en triplay, y tubos para colgar en acero recubierto en PVC, bajo el concepto "ármelo usted mismo". Todo esto lo hacen a la medida del cliente de acuerdo a los espacios que tenga y las medidas que requiera. Distribuyen sus productos a través de tiendas de autoservicio y tiendas especializadas. Tienen excelente posicionamiento de marca en el mercado.

INDUSTRIA RTA S.A. DE CV	
 Poniente 128 No. 740 Interior B. Fracc. Industrial Vallejo México D.F. C.P. 02300 Teléfono: (5255) 5587-6908 www.rta.com.mx Es una de las principales fabricas de muebles RTA en México; tienes varias clases de muebles como: Escritorios, archivadores, bibliotecas, closet, muebles para computo, televisión y equipos de sonido; estos productos salen al mercado con la marca "RTA". Esta compañía está posicionada entre las 5 mejores empresas de este sector por su calidad y su buena distribución; aunque en cada línea no manejan muchos modelos y su tendencia es abarcar dos segmentos lo clásico con los modelos que ya tienen y lo moderno con muebles de madera con curvas y tubos.	Estrategia de ventas: 80 demostradoras distribuidas en los puntos de venta a nivel nacional. Material POP, modelos a escala en los puntos de venta. Publicidad por televisión en programas especializados de las tiendas departamentales como Home Mart. Servicio de armado a domicilio con un costo de us\$ 7 que paga el cliente. El equipo que presta el servicio se gana el costo de armado y es personal independiente de la empresa. La empresa no obtiene ingresos por este servicio. La distribución se hace a través de tiendas especializadas, en tiendas Departamentales y de Autoservicio como: Costco, Comercial Mexicana, Walt Mart, Isste, Chedraui, Carrefour, Sam's, Home Mart, Price Smart, Hermanos Vázquez, Coppel.

INDUSTRIA LLORDEC S.A.	
 Dirección: Antiguo Camino Culhuacan No. 65. Colonia Santa Isabel Iztapalapa. Teléfono: (5255) 5670-4412 E-mail: igonzalez@capelli.com.mx www.capelli.com.mx Contacto: Sra. Isabel González Cargo: Encargada de Compras Esta empresa fue creada 1974, productora de entrepaños y de cajoneras que conforman un clóset.	Muebles de madera natural y chapados, lo cual los hace más finos y mejor presentados que la competencia; pero son más costosos. Se venden muy bien por su buena presentación y está dirigido a un nicho de mercado de mayor poder adquisitivo; aunque el producto es mexicano el diseño es Italiano y antes se importaban de Italia; el color de sus productos es de madera natural. El empaque de estos productos es con plástico de burbujas y en cajas de cartón. Estos productos los distribuyen a través de Home Mart, Home Depot y Home Center. Marca: CAPELLI.

PRODUCCIÓN DE ALTA TECNOLOGÍA S.A. DE C.V.	
 Contacto: Eduardo Castellanos Cargo: Jefe de Compras Teléfono: (5255) 5374-4125 Dirección: Circuito Ingenieros No. 16, Piso 2, Cuidad Satélite, Naucalpan Estado de México. E-mail: ecastellanos@hightech.com.mx www.acorde.com.mx www.hightech.com.mx Es una empresa mexicana fundada en 1988, fabricante de muebles para oficina y computo. Algunos modelos que son exclusivos los venden a través de Office Depot.	Marcas: ACORDE que son muebles de madera mezclados con partes metálicas, también hay muebles de esta marca de estructura metálica completamente; tienen muebles para cómputo muy modernos y con diseños pequeños que ocupan muy poco espacio, también escritorios con el mismo estilo y archivadores con diseños muy innovadores. HIGH TECH son muebles de madera para oficina como escritorios y mamparas de todos los estilos y diseños; además de muy buenos acabados. Fabrican adicionalmente archivadores, muebles para cómputo y sillas de oficina tapizadas; Igual que los productos de la marca Acorde tienen modelos exclusivos para venderlos a través de Office Depot

RAMPE S.A. DE C.V.	
 Rampe S.A. de C.V. Poniente 150 #800 Ind. Vallejo Azcapotzalco CD. De México Distrito Federal, México TEL: 52 (55) 5672933 www.rampermexico.com Empresa mexicana que nació en el año 1982, productora de muebles RTA en madera.	Especialmente muebles para cómputo y televisión, de oficina como escritorio, archivadores, bibliotecas y muebles para ordenar tanto para oficina como para el hogar; Maneja línea amplia de muebles, fabrican modelos exclusivos para clientes como Office Depot. Adicionalmente venden en todo el país distribuidor a través de: Bodega Comercial Mexicana, Bodega Gigante, Casa Marchand, Comercial Mexicana, Coppel, Famsa, Gigante, Home Mart, Office Depot, Office Max, Papelería del Norte, Sears, Super San Francisco de Asís, Viana, Walt Mart. Marca: RAMPE.

INTERMUEBLE SA	
 Av. La Paz No.1410 Esq. Camarena Guadalajara Jalisco C.P. 44170 Teléfonos: 52 (33) 3825 51 26 y 38263959 Fax: 3825 51 26	Empresa fabricante de muebles de Guadalajara. Cuenta con un amplio surtido de líneas de productos, entre las que se destacan la línea Italia de muebles RTA para áreas de cómputo. Se reconoce en el mercado por la fabricación de sistemas modulares sobre medida. Distribuyen sus productos a través de tiendas especializadas en artículos de oficina. Marca: CRISA.

INTERNACIONAL DE MUEBLES Y ELECTRÓNICA SA DE CV	
 Porvenir No. 292 Col. Los Olivos CP 13210 Delegación Tláhuac, México D.F. Tels. 52 (55) 5845-3031, 5845-3032.	Organización orientada al diseño, desarrollo, fabricación y distribución de Muebles Modulares Desarmables para Sistemas de Cómputo desde 1986. La materia prima principal es el tablero de astilla de madera, revestido de melamina de baja presión. Cumple con los estándares internacionales de calidad: NEMA, ALA y ANSI. Cuentan con una línea extensa de productos, con innovaciones en diseño y colores de los muebles. Marca: IMESA.

MARCAS PRODUCTO IMPORTADO:

O'SULLIVAN	
 Son muebles importados de Estados Unidos, país en el cual ésta marca O'SULLIVAN es reconocida desde 1954 por millones de norteamericanos y que ahora se hace reconocer en otro países como México. El comercializador importa directamente el producto.	Los productos que manejan son muebles en madera para computador y televisión, escritorios, muebles para ordenar, bibliotecas, mesas y archivador. La meta de ésta compañía es construir muebles de buena calidad y su tendencia es hacer muebles de acuerdo al estilo de vida de las personas que cada vez cambia mas, es ir a la vanguardia y producir muebles estéticos y funcionales. En producto importado son los que tienen mayor posicionamiento en el mercado.

SAUDER	
 Representantes en México: Gimbel Mexicana Prolongación Molire No. 46 Esq. Andromaco Col Ampliación Granada Delegación Miguel Hidalgo 11529 México DF TEL: 52 (55) 11012300 Contacto: Carlos Gimbel. www.sauder.com y www.gimbel.com.mx	Representante norte del país: DISTRIBUIDORA CLARENI 2003 M G Najera 222 Col. Anahuac San Nicolás de los Garza C.P. 66450 NL México TEL: 52 (81) 8332 5216 Contacto: Raúl Alanis. Muebles para hogar y oficina, importados de Estados Unidos por la empresa Gimbel Mexicana. Distribuidores: principalmente Office Depot, en exclusiva. Los productos que manejan son: Escritorios, bibliotecas, archivadores, muebles para organizar, muebles para cómputo, gabinetes para almacenar, entre otros.

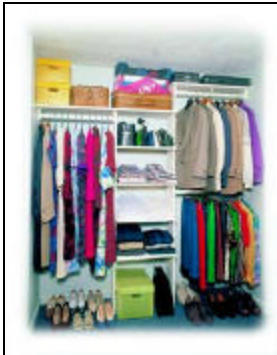
INDUSTRIAS BUSH	
 Bush Industries Inc. P.O. Box 460 One Mason Drive Jamestown, NY 14702-0460 (716)665-2000 (716)665-2510 (800)727-BUSH (2874) www.bushindustries.com	Empresa productora de muebles de madera con marca BUSH, hacen todo tipo de mueble para oficina como escritorios, biblioteca, archivadores, cajoneras; también para el hogar como muebles para computo, muebles para ordenar; le venden exclusivamente a Office Depot pues tienen varias líneas y muchos modelos en cada línea lo cual les permite entrar a esta cadena que tiene almacenes en toda la República Mexicana. El Producto es importado directamente por los distribuidores o tiendas especializadas.

TVILUM SCAN BIRK	
 Importado por: Mascomex, S.A. de C.V. Blvd.Adolfo Ruiz Cortinez No.3642-501 Col. Jardines del Pedregal CP. 01900 México, D.F. Teléfono: 01800-1124357. Masco Corporation es una de las más grandes empresas a nivel mundial, líder en el mercado de productos para el hogar. En México se establece en 1993, bajo el nombre de Mascomex. www.tvilum-scanbirk.com	Son muebles de madera importados de Dinamarca por la empresa Mascomex; es una compañía que se dedica a importar toda clase de productos para el hogar entre ellos estos muebles con marca TVILUM SCAN BIRK, La empresa Tvilum-Scanbirk, de país de origen Dinamarca, es reconocida mundialmente por el diseño y calidad de sus productos. Incluye a más de 1.400 personas distribuidas en 8 fábricas en la parte central de Jutlandia y la oficina principal de administración en Faarvang entre Aarhus y Viborg, Dinamarca. El material de fabricación es de tablero aglomerado o tablero DM que está chapeado de folio, melamina o chapa de madera. Los productos de ésta marca son: Escritorios, cómodas, estanterías, mesas, muebles para televisor, closets entre otros.

GAUTIER	
 Muebles franceses importados por Office Depot, con la marca GAUTIER, de madera de buena calidad; se especializan en escritorios, archivadores, bibliotecas, Armarios y muebles para cómputo. No tienen una presencia importante, pero es una alternativa en diseño y precios que da Office Depot al cliente.	En general su línea es moderna; también producen sillas para casa en madera y para oficina tapizadas. www.gautier.fr Gautier es la empresa europea líder en muebles contemporáneos. En México es importada directamente por los comercializadores.

DE VILLE	
Son muebles RTA para oficina y hogar; son importados de Brasil por Industrias RTA S.A. de C.V. para complementar su línea ya que son muy económicos.	Los productos que importan de esta línea son: muebles para cómputo, televisión y equipos de sonido, y cajoneras con marca DE VILLE.

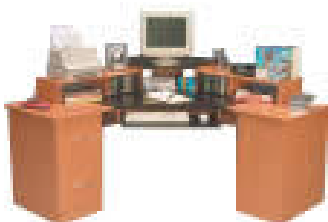
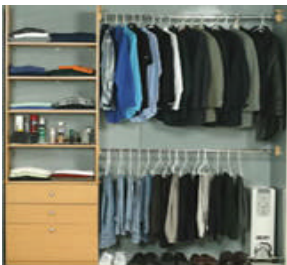
PRECIOS PRODUCTO NACIONAL (precios punto de venta, incluyen IVA):

INDUSTRIAS PLAYCON, S.A. DE C.V.	
 Closet MODELO: PC2W Precio: us\$ 100	

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004

RAMPE S.A. DE C.V.	
 Escritorio Modelo 30351 Precio: us\$ 143	 Armario Metropolitan Modelo 30496 Precio: us\$ 175

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

INDUSTRIA RTA S.A. DE CV	
 Centro de Entretenimiento MODELO 117 Precio: us\$ 148	 Centro de cómputo MODELO 609 Precio: us\$ 101
 Biblioteca o Librero Oficina MODELO 207 Precio us\$ 109	 Mueble para oficina MODELO 637 Precio: us\$ 231
 Closet MODELO 708 Precio: us\$ 114	 Closet MODELO 713 Precio: us\$ 148

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

PRODUCCIÓN DE ALTA TECNOLOGÍA S.A. DE C.V. (ACORDE)	
 Escritorio Modelo 24499 Precio: us\$ 148	 Carro para computador Modelo 24498 Precio: us\$ 92
 Multimedia con repisas (HIGH TECH) Modelo 30426 Precio us\$ 101	 Equipo para computador (HIGH TECH) HT-SACA-AL Precio us\$ 101

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

IMESA	
	Mesa integral Negro Pera. Características: Tablero corredizo para teclado y Mouse. Superficie deslizante para la operación del Mouse. Rodajas giratorias. Porta CD's. Rediseño pensado en espacios modernos. Modelo: 66-90 G ROJO FUEGO. Precio: US\$ 71.

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

CRISA	
	Escritorio tipo modulo I Modelo: m120cpu Base de aluminio y cubierta de madera en color maple Porta teclado deslizante / porta cpu (opcional) Regatón nivelador de piso Alto: 75.0 CMS Ancho: 138.0 CMS Profundo: 171.0 CMS. Precio: US\$ 230.

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

LAMAS	
	RETORNO P/ESC PENINSULAR Dimensiones: 100X75X80 Color: CEREZO Oficina modelo TANGO. Precios: US\$ 197.

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

ACORDE	
	Mueble para computadora con teclado y nivel para impresora Nivel para teclado y mouse deslizante. Ruedas con freno Incluye porta CD Medidas: 100 x 55 x 77 cm. Precio: US\$ 143.

PRECIOS PRODUCTO IMPORTADO:

DE VILLE	
 Mueble para cómputo Modelo 4109 Precio us\$ 85	 Mueble par cómputo Modelo 4102 Precio us\$ 138

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

SAUDER	
 Escritorio ejecutivo Modelo 22727 Precio us\$ 260	 Gabinete uso múltiples Modelo 2324 Precio: us\$ 130
 Mueble para cómputo Modelo 25457 Precio us\$ 236	 Organizador Modelo 22731 Precio us\$ 277

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

GAUTIER	
 Mueble para cómputo Modelo 25397 Precio: us\$ 130	 Escritorio Ejecutivo Modelo 27696 Precio: us\$ 222

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

O'SULLIVAN	
 Escritorio para estudiante Modelo 16476 Precio us\$ 65	 Mueble para cómputo con archivador Modelo 27457 Precio us\$ 185
 Mueble para cómputo Modelo 30317 Precio us\$ 167	 Escritorio en esquina Modelo 27427 Precio us\$ 213

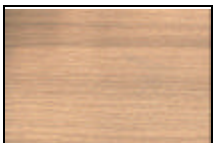
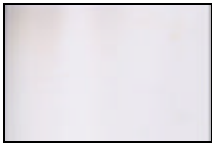
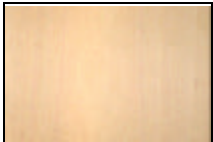
FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

INDUSTRIAS BUSH	
 Escritorio Modelo: 30310 Precio: us\$ 648	 Estación de Cómputo Modelo 25711 Precio: us\$ 185

FUENTE: Elaborado por el grupo consultor. Abril – mayo 2004.

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS

MUEBLES RTA OFICINA	
	Los productos de madera están hechos en aglomerado de 16 mm y chapeados de proveedores mexicanos; el empaque de estos productos es en cajas de cartón muy bien presentadas con una foto del producto ya terminado, instrucciones y medidas en español e Ingles; además con los herrajes que se tienen que utilizar para armarlo. Los colores que predominan son los imitación madera y el más vendido el tono claro. Los metales están pintados con un sistema electrostático que garantiza una mayor durabilidad y protección contra rayones. Las superficies son de melamina.
MUEBLES RTA CLOSETS	
	Protectores de P.V.C. en todos los cantos expuestos. Protectores redondeados en las esquinas. Fuertes tubos colgadores de acero ovalados, cubiertos con P.V.C Herraje armonizado (sin tornillos a la vista) Dimensiones principales: Ancho: 110 a 183 cm., 135 a 200 cm170 a 245 cm. Colores: el color que más se vende es el blanco, seguido del cedro.

ACABADOS MUEBLES OFICINA (Principales colores que se utilizan para recubrimiento de muebles)	
 OCUME (CAOBILLA)	 ENCINO EUROPEO
 LAMINADO BLANCO	 HAYA (EL MÁS VENDIDO)

CLOSET ARMADO	
Mueble Cajonera 4-CSE Fondo 40 ó 55 cms.  Alto 186 cms. Ancho 63 cms.	La marca Capelli está muy bien posicionada en el mercado con este tipo de productos. Closet armado listo para llevar, en madera natural para dar la opción al cliente de darle un acabado especial en colores o materiales como por ejemplo tintillas. Se encuentran principalmente en tiendas especializadas como Home Depot, Home mart y tienen un mercado muy definido para constructoras.

EMPAQUE	
	El empaque de los muebles RTA identifica perfectamente el contenido mediante un croquis y fotografía, y además contienen un instructivo con información sencilla y exacta para su fácil y rápido armado. El sistema de ensamble es en base de tuercas y tornillos, generalmente traen la herramienta (llave allen) para el armado del producto, de calidad desechable. Debido a la facilidad de armar y desarmar, los muebles son entregados desarmados y empacados en cajas de cartón corrugado para mayor protección durante el manejo.

MUEBLES DOTACIÓN HOSPITALARIA

MARCAS NACIONALES:

Aunque existen marcas nacionales reconocidas, muchas empresas fabrican productos para dotación hotelera sin marca y el comercializador es el que le da la marca de su empresa. Generalmente los fabricantes no comercializan su producto, por lo que recurren a un distribuidor que les representa su marca en el mercado.

Entre las marcas más reconocidas se tiene a Medi-regio, Industrias Ker y Esgo.

MEDI-REGIO SA DE CV.	
 Huanacastle Núm. 640 Jardines de Casa Blanca 66478 TEL: (81) 8320-5404, 8320-1442 Fax: (81) 8320-4435 San Nicolás de los Garza, NUEVO LEÓN Página Web: www.mediregio.com e-Mail: mediregio@terra.com.mx	Medi-Regio inicia operaciones en 1998. Están enfocados en hospitales privados, clínicas, consultorios médicos, distribuidores, Seguro Social. Manejan tres líneas de productos: muebles para consultorio, hospitales y urgencias. En la línea de consultorio presentan un kit de 5 piezas. La estructura de las camillas está fabricada en tubos cromados. Los carros multiusos son en acero inoxidable.

INDUSTRIAS KER SA DE CV	
 Arteaga No. 2640 PTE. Monterrey, N.L. México C.P. 64000 TEL. 011 52 (81) 8346-1072, Fax: 011 52 (81) 8333-1895 e-mail: info@industriasker.com	Industrias Ker es una empresa con más de 50 años de experiencia en fabricación de productos metálicos trabajando con todo tipo de aceros y metales pero especializándose en el acero inoxidable. Líneas de productos: Clínico-hospitalario, urbano, restaurantes y cocinas, industria en general. Distribuidores exclusivos: Mayo Medical, Serviclínicos servicios paraclínicos SA DE CV.

INDUSTRIAS ESGO SA DE CV	
 Narciso Mendoza No. 672, Sta. María Aztahuacan, 09500 · Tels.- 52 (55)692-4788 · (55)692-4677 Fax.- 52(55) 5693-6684 México Distrito Federal MÉXICO ventas@esgo.com.mx	Empresa líder en la fabricación de muebles hospitalarios. Líneas de productos: mobiliario en acero inoxidable, auxiliar y accesorios para rehabilitación, mobiliario médico para consultorios y clínicas, mobiliario y equipamiento hospitalario. Exportan a 8 países en Centro y Suramérica. Representantes: Rochester México. Punto de venta directo en Guadalajara.

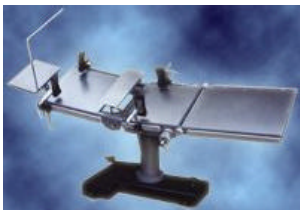
MARCAS IMPORTADAS:

DESTRADE	
 Importado en México por: GIFYT, S.A. DE C.V. (Matriz) Cerrada de Popocatepetl Núm. 55-N Pueblo Xoco 03330 TEL: (55) 5688-1858, 5688-1859, 5688-2825, 5688-3374, 5601-3658 Fax: (55) 5604-8927 Ciudad de México, DISTRITO FEDERAL Página Web: www.gifyt.com.mx	Empresa argentina con 12 años de experiencia en la fabricación de mesas de cirugía. Certificados con ISO 9001. Especializados en mesas de cirugía con materiales nacionales e importados. Los productos tienen garantía internacional de 3 años. Líneas: mesas multifuncionales, mesas estándar para alta cirugía.

MAQUET	
 Importado por: DEWIMED, S.A. (Matriz) Blvd. A. Ruiz Cortines Núm. 5271 Isidro Fabela 14030 Tel: 52 (55) 5606-0777 Fax: 52 (55) 5606-0520 Ciudad de México, DISTRITO FEDERAL www.dewimed.com.mx	Empresa con más de 25 años de experiencia en el mercado, empresarios de origen alemán. Cuentan con dos plantas que producen instrumental médico y dental, con estándares alemanes. Cuentan con sucursales en Hermosillo y Monterrey al norte del país, Guadalajara y México DF al centro y Tuxtla Gutiérrez al sur del país. Entre sus productos presentan mesas de cirugía para urología, ginecología, ortopedia, cabeza y cuello, endoscopia, proctología y cirugía general.

MIDMARK	
 60 Vista Drive Versalles, Ohio 45380 Teléfonos: 1-937-526-3662, ext. 8760 Estados Unidos. Distribuidores en México: Nafarrate, Servicios Paraclínicos SA de CV.	Empresa americana con una amplia trayectoria y reconocimiento a nivel mundial. Se especializa en productos médicos, dentales de diagnóstico, veterinarios, de especialización médica. www.midmark.com

CARACTERÍSTICAS DE LOS PRODUCTOS:

DESTRADE	
 D.I. 113 Mesa de Alta Cirugía con túnel de acrílico. Precio: US\$ 4573.	• Apta para todo tipo de cirugías. • Sector podálico 'split' opcional. • Túnel de acrílico opcional. • Motores eléctricos opcionales. • Apta para kit de traumatología. Peso: 180 Kg. Altura mínima: 75 cms Altura máxima: 100 cms. Largo: 185 cms. Ancho: 60 cms. Trendelemburg: 25°. Trendelemburg Inv: 25°

MEDI-REGIO SA DE CV.	
Modelo MR-0005  Mod. MR-0053	Línea consultorio: Mesa Exploración Pediátrica Con Gabinete Ancho 0.56 Largo 1.80 Alto 0.90 mts.

	Carro camilla para uso rudo con rueda de 8" estructura tubular cromada Altura 0.85 Largo 1.90 Ancho 0.85 mts.
---	--

MIDMARK	
  Mueble de exploración. País de origen: Estados Unidos. Distribuidores en México: Nafarrate.	Mesa de exploración Midmark (MD404). Hecha con tapicería de una pieza. Un cilindro neumático ayuda a tener la superficie equilibrada y en un sin fin de posiciones. Palancas en ambos lados de la mesa permiten ajustar la posición fácilmente. También tiene escalones, para que los pacientes se puedan subir y bajar fácilmente de la mesa. La mesa cuenta con seis cajones y espacio para guardar papel del baño y materiales. La mesa de exploración 404 de Midmark tiene todo lo que los doctores podrían desear a un precio accesible. Precio: US\$ 1800 incluido impuesto.
	Carro camilla con respaldo y barandales ruedas de 13 cm. (RAM022). Fabricación nacional. Distribuidor por: Nafarrate. Precio: US\$ 346.

PROVEEDORA MÉDICA HOSPITALARIA SA DE CV	
	Camilla sencilla para ambulancia. Fabricación nacional. Precio: US\$ 486.

www.esgo.com.mx

ESGO	
 MESA PARA CIRUGÍA DR. PILCHER ME S003	Base de perfil tubular redondo de 1 ½" de diámetro cal. 16 y travesaños en tubular de 1" de diámetro, acabado en pintura color gris martillado. Acojinamiento de espuma de poliuretano de 24 Kg. /m3 de densidad y 5 cm. de espesor, forrado en tapiz plástico color negro. Cubierta de 3 secciones de lamina de acero inoxidable cal. 20, marco de solera de ¼ x ½" acabado en pintura horneado color gris martillado. Vertedero con desagüe de acero inoxidable cal. 20. Hombros y piernas de aluminio, acabado pulido; con portapiernas de ¼ de diámetro en cold rolled, acabado cromado. Regatones de plástico color negro. Sistema de fijación y ajuste en asiento, respaldo y pié. Posicionamiento trendelenburg. dimensiones generales: 174 x 60 x 85 cm.

Tabla 18: Marcas y precios muebles dotación hospitalaria.
(Valor en dólares americanos)

PRODUCTO	NAC/ IMP	ALMACÉN	PRECIO	DESCRIPCIÓN	EMPAQUE
Camilla	USA	Premium Medical	\$2,150.00	Camilla de traslado	caja de cartón
Mesas para Operación	Nacional	Premium Medical	\$4,900.00	Mesa de cirugía	Plástico
Camilla	FRANCIA	Medical Center	\$5,275.00 hasta 13,675	Camillas de traslado y exploración	Plástico
Mesa	Nacional	Proveedor Médico científico	\$4,750.00	Mesa Pilcher	Plástico
Camilla	Nacional	Proveedor Médico científico	\$2,300.00	Camilla con expulsión, Cojines, colchón y barandal.	Plástico
Camilla	Nacional	Proveedor Médico científico	\$5,350.00	Camilla tipo tijera, Cromada con colchón.	Plástico
Camilla	Nacional	AIC Aparatos e Instrumentos científicos	\$965.00	Camilla marina	Plástico
Mesa	Nacional	Rochester México S.A	\$1,746.00	Mesa de Exploración	Plástico

Camilla	Nacional	Rochester México S.A	\$19,786.00	Camilla de traslado	Plástico
Camilla	Nacional	Centro Arista	\$2,260.00	Camilla de traslado	Plástico

3.2. PERSPECTIVAS

La creciente presencia de muebles importados de origen asiático y la reconversión industrial nacional que se observa en el sector, son dos factores importantes a tener en cuenta en el desarrollo de la competencia dentro del mercado.

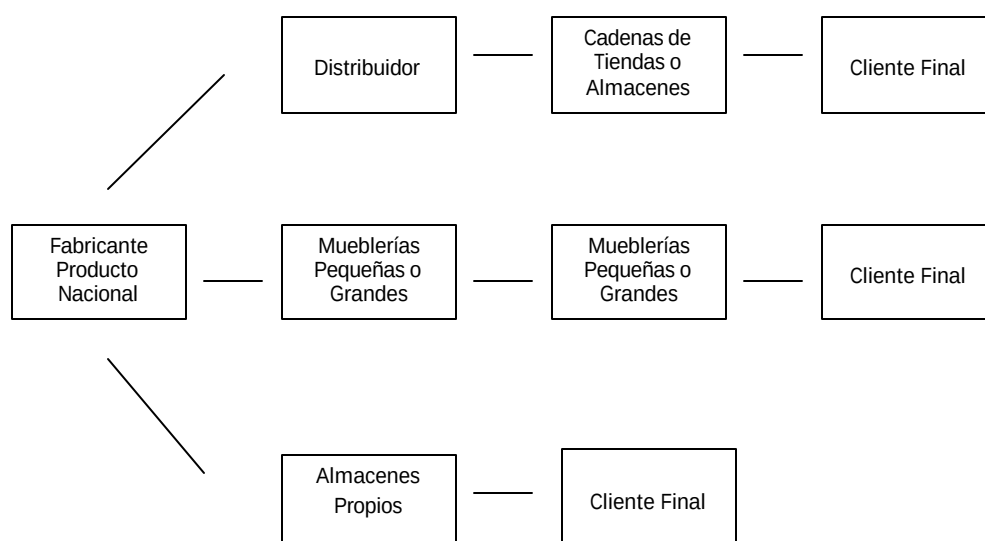
Se está generando un posicionamiento de marcas importantes en muebles de RTA tanto nacionales como extranjeras, que brinda excelentes alternativas al comprador. Si bien los diseños sencillos y económicos son los de mayor consumo, ante el ingreso de equipos electrónicos especializados de uso doméstico se abren oportunidades de mercado para muebles que exigen un mayor diseño y calidad en su fabricación.

En muebles de dotación hospitalaria, no se tiene identificada una oferta nacional importante y el consumo depende muchas veces del gasto que el gobierno realice en construcción de centros hospitalarios. La oferta de producto extranjero se ha concentrado más en diseños especializados, con altos precios, donde se observa una oportunidad en el segmento medio del mercado que es para atender consultorios o al sector hospitalario privado y donde el producto importado está ganando terreno.

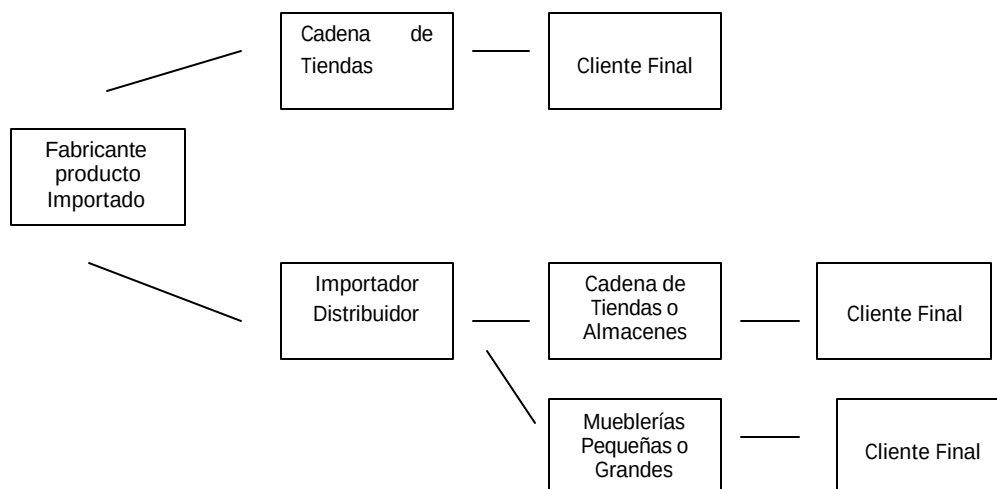
4 CANALES DE DISTRIBUCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN

4.1. FLUJOGRAMA MUEBLES DE MADERA Y METAL

PRODUCTO NACIONAL



PRODUCTO IMPORTADO



Fuente: Elaborado por el grupo consultor.

4.2. DISTRIBUIDORES

La distribución de muebles de madera y metal para hogar y oficina especialmente RTA se hace por medio de Cadenas de almacenes especializados en el hogar (Home Depot, Home mart, Práctico Hardware, Todo Casa, Modelo Home Center), Cadenas de Almacenes Especializados en Muebles y Electrodomésticos, Tiendas Departamentales, Cadena de Tiendas de Artículos y Muebles de Oficina, Almacenes de Muebles de las Empresas Productoras, Tiendas de Autoservicio las cuales incluyen Megamercado, Hipermercado, Supermercado, Bodegas (Walmart, Bodega Aurrerá, Tienda Garcés, Casa ley, Carrefour, Chedraui, Almacenes Coppel) y Clubes de Membresía (con importancia de imagen).

AUTOSERVICIOS

Sistema directo de venta al consumidor que exhibe productos y artículos en forma abierta, clasificándolos por categorías y tipos, principalmente abarrotes, perecederos, ropa y mercancías generales. Ofrecen la mayor atención con la menor intervención del personal y un área para el pago de los clientes, con sistemas Punto de Venta a la salida.

Esta definición se divide de la siguiente manera:

- **Megamercado**

Ofrece servicios adicionales al consumidor.

Superficie: superior a los 10 mil metros cuadrados aproximadamente.

Productos que maneja: toda la línea de mercancía.

Comercial Mexicana, Wal Mart, Auchan.

- **Hipermercado**

Ofrece servicios adicionales al consumidor.

Superficie: oscila entre 4,500 y 10 mil metros cuadrados aproximadamente.

Productos que maneja: casi toda la línea de mercancía.

Comercial Mexicana, Gigante, Wal Mart.

- **Supermercado**

Cuenta únicamente con algunos de los servicios que tiene el megamercado como por ejemplo las farmacias.

Superficie: desde los 500 hasta los 4,500 metros cuadrados aproximadamente. Productos que maneja: principalmente perecederos y abarrotes.

Comercial Mexicana, Gigante, Wal Mart, Carrefour.

- **Bodegas**

Con poca decoración en las tiendas, no ofrece a sus clientes ningún tipo de servicio que signifique atención directa.

Superficie: mayor a 2,500 metros cuadrados aproximadamente.

Productos que maneja: la mayor parte de las líneas de productos, con un sistema de descuento en medio mayoreo.

Bodega Comercial Mexicana, Bodega Gigante, Wal Mart.

- **Clubes de Membresía**

Están enfocados al mayoreo y medio mayoreo dirigidos a ciertos sectores a través de membresías. Manejan grandes volúmenes de compra y bajos márgenes de comercialización. Presentan los productos en envases grandes y/o múltiples. La tienda no cuenta con decoración. Superficie: mayor a los 4,500 metros cuadrados de piso de venta. Productos que maneja: abarrotes, perecederos, ropa y mercancías generales.

Costco de México, Sam's Club.

CADENA DE ALMACENES ESPECIALIZADOS

Sistema directo de venta al consumidor de artículos especializados, con atención a sus clientes por parte del personal de piso

- **Especializados en el Hogar**

Total Home, Home Mart, Home Center, Home Depot y Famsa

- **Especializados en Muebles y Electrodomésticos**

Viana, Elektra, Hermanos Vázquez, Famsa y Coppel.

- **Especializados en Artículos y Muebles de Oficina.**

Office Depot y Office Max.

Se debe tener en cuenta que todas las cadenas y tiendas antes mencionadas son las más importantes del país; pues hay otras que no son de tanta importancia. En su mayoría manejan un centro de distribución al cual llegan tanto los productos nacionales como importados y del cual cada cadena de tiendas se encarga de enviar los productos como muebles de madera y metal para hogar y oficina los diferentes almacenes que están distribuidos en todo el país.

Tabla 19: Participación principales canales, 2001 – 2003.
(Valor en miles de dólares)

Canal	Ventas 2002	Participación	Variación	Ventas 2003	Participación	Variación
Mueblería Y Mayoristas	212	33%	8%	226	34%	7%
Especializados	182	28%	7%	200	30%	10%
Autoservicios	106	16%	6%	111	17%	5%
Club de descuento	115	18%	3%	107	16%	-8%
Otros canales	27	4%	-39%	15	2%	-43%
Total del mercado	642	100%	3%	659	100%	3%

Fuente: Revista Notimuebles a Nivel Nacional, Febrero 2004.

PRINCIPALES CANALES DE DISTRIBUCIÓN:

OFFICE DEPOT	
 Contacto: Marisela Martínez Cargo: Compradora de muebles Teléfono: (5255) 5354-9800 Ext. 2031 Dirección: Av. Jardín No. 245 Colonia Tlatilco, México DF E-mail: mmartinez@officedepot.com.mx www.officedepot.com.mx	Es una cadena de almacenes especializados en artículos para oficina con 84 tiendas distribuidas en toda la República mexicana de frontera a frontera; entre las cuales 78 tienen un PAD (sección) de muebles donde están exhibidos todos los muebles que venden totalmente armados para que el cliente pueda apreciar todo de ellos. Marcas nacionales que manejan: GCM, RAMPE, ACORDE, BUSH, HIGH TECH. Importadas: O'SULLIVAN Y SAUDER. Son importadores directos de las líneas.

OFFICE MAX	
 Dirección: Av. San Nicolás No. 10, Fraccionamiento Industrial San Nicolás, Tlanepaltla. Edo de México. Teléfonos: (5255) 5366-2800 Contacto: Lic. Pablo Boelsterly	Es una cadena de tiendas de autoservicio enfocada a la venta de artículos de oficina como: Muebles, Artículos electrónicos, accesorios y suministros de oficina entre otros. Una tienda típica puede tener aproximadamente una superficie de 2,100 m², con una exhibición de más de 7,000 artículos. La empresa de origen americano, abre sus

E-mail: pablo.boelsterly@officemax.com.mx www.officemax.com.mx	puertas en 1996 en México, mediante alianza estratégica con el Grupo Oprimax. En la Republica Mexicana tienen 36 tiendas.
--	--

OFIX SUPERTIENDAS

 Oficinas Corporativas: Habaneras No. 95 1er. Piso Fracc. Virginia, C.P. 94294, Boca del Río, Veracruz. Teléfono: 52 (229) 9232270 Ext. 322 Gerente de Compras Línea Muebles: Lic. Flor Macias Villalobos. flormacias@ofixcorp.com.mx www.ofix.com.mx OFIX es una empresa de capital 100% Mexicano y consolidada como una empresa fuerte en el ramo de productos y servicios para oficina.	Actualmente cuentan con sucursales en la ciudad de Veracruz, Córdoba y Xalapa en Veracruz, Naucalpan, Estado de México, Villahermosa, Tabasco, Tampico, Tamaulipas y Tuxtla Gutiérrez en Chiapas, con un plan de crecimiento a tener una cobertura a nivel nacional. Es un grupo especializado en atender la región sur del país. Estrategias comerciales: servicio de telemarketing, atendiendo pedidos por teléfono, además entrega a domicilio sin costo adicional. Manejan el Club de oficinas donde se brindan grandes beneficios de descuentos y formas de pago hasta de 6 meses a los socios. Marcas: O'Sullivan, Lamas. Crisa, Imesa.
--	---

HOME DEPOT

 Fracc. Industrial Garza García. Monterrey, Nuevo León. Contacto: Enrique Verduzco. Compras muebles.	Empresa estadounidense, líder en la venta de menaje para hogar. Se encuentra presente en México desde el 2001, cuando compró Total Home (tiendas en Monterrey y Ciudad de México). En el presente año compró Home mart, quedando con 39 puntos de venta en México.
--	---

HOME CENTER

 Contacto: Ricardo Samano Cargo: Gerente General Teléfonos: (5255) 5390-4038 y 5390-3160 Fax: (5255) 55-65-0634 Dirección: Av. Gustavo Baz No. 401, esquina con Río Lerma, Fraccionamiento Industrial Tlaxcolpan. Tlalnepantla, Estado de México.	HOME CENTER, es una empresa que se dedica al autoservicio, enfocándose directamente a la construcción, decoración y todo lo relacionado al hogar, logrando así segmentar el mercado y posicionarse dentro de las empresas líderes en el ramo. El Grupo comenzó hace 30 años, el cual se conforma de varias empresas dedicadas a la ferretería. Cuentan con más de 55,000 artículos.
---	--

www.modelohomecenter.com.mx	
--	--

FAMSA	
 Contacto: Ingeniero Carlos A. Sequeiros. Teléfonos: (5281) 8389-9000 Ext. 1310, 1311 y 1323. Fax: (5281) 83899029 Dirección: Av. Pino Suárez 1202 Nte. Zona Centro CP 64000, Monterrey, NL. E-mail: Csequeiros@hotmail.com www.famsa.com Línea gratuita: 018008220000	Tienda especializada en artículos para el hogar con más de 280 sucursales en todo el país, Las oficina principal se encuentre en Monterrey N.L. Ofrecen servicios de contado, crédito, Promobien (dinámica interna), separado y entrega a domicilio, además sorteos y promociones durante todo el año.

VIANA	
 Dirección: Eje Central Lázaro Cárdenas No. 65, Colonia Doctores. CP 06720. México DF Teléfonos: (5255) 5134-0900 E-mail: abi_baby2@hotmail.com Contacto: Lucia Pacheco Cargo: Compradora Muebles. www.viana.com.mx	Viana es una empresa mexicana, se fundó en el año 1953, con una sola tienda, hoy denominada Tienda Matriz; especializada en artículos para el hogar. Actualmente Viana cuenta ya con 26 tiendas en el D.F. y área metropolitana, con 14 tiendas en el interior de la república y con 2 grandes centros de distribución.

HERMANOS VÁZQUEZ	
	Tienen 8 tiendas ubicadas estratégicamente en el área metropolitana de México DF y una en el Estado de Puebla. Manejan más de 15.000 productos diferentes,

Contacto: Amparo Otero. Cargo: Gerente Comercial Teléfonos: (5255) 53220400 Dirección: Av. Universidad No. 2014, Colonia Copilco Universidad. E-mail: aotero@hermanosvazquez.com.mx www.hermanosvazquez.com.mx Llevan 60 años en el mercado con tiendas especializadas en artículos para el hogar.	destacándose en Línea Blanca, Electrónica, Muebles, Camas, Comedores, Colchones y Enseres Menores. La publicidad de las ofertas y promociones la hacen a través de televisión, radio y prensa
--	---

GRUPO GIGANTE S.A. DE C.V.	
 Contacto: Señorita Sofía Avelle. Cargo: Compradora de Muebles Teléfono Directo: (5255) 52698126. Teléfono Oficinas: (5255) 52698000 Dirección: Av. Ejército Nacional No. 769-A. Colonia Nueva Granada. CP 11520. México DF. www.gigante.com.mx El corporativo está integrado por Gigante, Bodega Gigante, Súper Gigante. El comprador es el mismo para todo el grupo.	A este grupo le pertenece Varias tiendas en todo el país como: Gigante con 14 en Ciudad de México, 9 en el Estado de México, 2 en Querétaro, 2 en Guanajuato, 2 en Puebla, 2 en Tlaxcala, 3 en Oaxaca y 1 en Veracruz. Bodega Gigante: 10 en Ciudad de México, 12 en el Estado de México, 2 en Puebla, 2 en Hidalgo, 1 en Querétaro, 1 en Morelos, 1 en Guanajuato, 3 en Guerrero, 5 en Veracruz, 2 en Chiapas, 2 en Tabasco y 2 en Quintana Roo. Super G: 4 en México, 2 en Guanajuato, 1 en Estado de México, 1 en Guerrero, 1 en Campeche, 11 en Guadalajara, 12 en Nuevo León, 1 en Coahuila, 28 en Baja California y 1 en San Luis Potosí.

WAL MART DE MÉXICO, S. DE R.L. DE C.V.	
 Contacto: Gabriela Calderón Cargo: Compradora de Muebles. Teléfono: (5255) 5420-0200. Ext. 5919 Dirección: Av. Universidad No. 936-A. Colonia Santa Cruz Atoyac. México DF. www.walmart.com.mx Son los mismos compradores para Wal-Mart, Aurrerá y Bodega Aurrerá.	Wal-Mart de México es una de las cadenas comerciales más importantes de México. Opera 643 unidades comerciales distribuidas en 64 ciudades a nivel nacional, incluyendo tiendas de autoservicio, tiendas de ropa y restaurantes. Tiendas que tiene: Bodega Walmart: 140 Wal Mart: 83

COMERCIAL MEXICANA, S.A. de C.V.	
 Teléfono Directo: (5255) 5270-9431 Teléfono Oficinas: (5255) 5270-9111 Dirección: Av., Adolfo López Mateos No. 201. Colonia Santa Cruz Acatlán. CP 53140. México DF. Contacto: Doctor Miguel Ángel Sánchez Cargo: Comprador de Muebles RTA. www.comercialmexicana.com	Son los mismos compradores para Mega Comercial Mexicana y Bodega Comercial Mexicana. Tiendas: Comercial Mexicana: 76 Bodega Comercial Mexicana: 35 Mega Comercial Mexicana: 21

ORGANIZACIÓN SORIANA S.A. DE C.V.	
 Teléfonos : (5281) 8329-9140 Dirección: Alejandro de Rodas No. 3102-A, Colonia Cumbres 8º Sector. Monterrey NL. Contacto: Alex Gómez López, Jorge Forsán. Cargo: Comprador Hogar www.soriana.com.mx	Soriana nació en Torreón Coahuila en 1905, es una empresa sólida y con gran proyección que actualmente cuenta con 138 tiendas distribuidas en casi todo el territorio nacional. Se ha posicionado en el centro y norte del país y en la zona de playas. Actualmente Soriana es una empresa líder en la comercialización de mercancía al detalle y uno de los más importantes autoservicios en la venta de muebles RTA.

SAM'S CLUB	
 Teléfono: (5255) 5263-2000. Ext.: 7218 Dirección: Lago Victoria No. 74. Colonia Granada. Delegación Miguel Hidalgo. México DF. Contacto: Salvador Correa Cargo: Comprador de Muebles www.sams.com.mx	Pertenece al Grupo Wal-Mart, es una tienda que funciona como Club de membresía; para poder entrar el cliente debe afiliarse y se le entrega un carnet para ingresar a las tiendas. 52 tiendas Sam's Club en todo el país. Tienen sección de muebles de RTA, pero no es tan amplia como la que presentan las tiendas especializadas en muebles. La mayoría de muebles son importado de China.

COSTCO DE MÉXICO	
 Contacto: Luis Quintana Cargo: Comprador de Muebles Teléfono: (5255) 5246-5500 Dirección: Bulevar Magno Centro No. 4, Colonia San Fernando de la Herradura. México DF Email: lquintana@costco.com.mx www.costco.com.mx	COSTCO es el creador del concepto de Clubes de precio en bodegas de autoservicio con acceso por medio de una membresía siendo la empresa líder a nivel mundial. Su membresía es válida en todos los Costco de México, Estados Unidos, Puerto Rico, Canadá, Reino Unido, Corea, Taiwán, y Japón. Actualmente Costco cuenta con más de 40,000.000 socios en 418 sucursales en el mundo con 23 en la Republica Mexicana.

GRUPO LAMAS S.A. DE C.V.	
 Oriente 229 No. 186 Col. Agrícola Oriental. México DF. C.P 08500 Teléfono: 52 (55) 55582511 Email: gpolamas@camaslamas.com.mx www.grupolamas.com.mx	Fabricante y distribuidor de marcas de muebles nacionales y extranjeras. Se especializan en mayoreo, mueblerías, hoteles, restaurantes, oficinas, contratistas, gobierno. Productos: recamaras, comedores, centros de TV, Libreros, oficinas para el hogar, oficinas profesionales, camas, sillas para el hogar, restaurantes y hoteles y pisos laminados y de madera. Exportan a Estados Unidos. Marca propia: LAMAS.

GRUPO ELEKTRA S.A. DE C.V.	
 Teléfonos: (5255) 8582-7000 Dirección: Insurgentes Sur No. 3579, Colonia Tlalpan la joya. CP 14000 www.grupoelektra.com.mx Grupo Elektra se fundó en 1950 y es una empresa especializada en ventas y servicios financieros, que opera aproximadamente 900 tiendas en cuatro países distintos. Vende bienes y servicios a través de sus tiendas Elektra, Salinas & Rocha y Bodega de Remates, así como a través de Internet. A través de sus sucursales de Banco Azteca,	El modelo de negocios de Grupo Elektra ha comprobado su capacidad de generar flujos de efectivo bajo cualquier entorno económico. Este modelo divide a la Compañía en unidades territoriales, cada una de las cuales comprende diversas unidades de negocios, incluyendo tiendas y productos. Además, cada unidad territorial cuenta con el apoyo de una logística y distribución sobresalientes. El modelo prospera gracias al personal comprometido y que está sólidamente sustentado sobre una plataforma de sistemas de información y de comunicaciones de vanguardia.

ubicadas al interior de sus tiendas en México, Grupo Elektra ofrece crédito al consumo y cuentas de ahorro. Otros servicios que ofrece incluyen las transferencias electrónicas de dinero y las garantías extendidas. Una operación excepcional de crédito y cobranza ha resultado en una tasa histórica de recuperación de cartera de más del 97%.	
---	--

LUMEN SA DE CV	
 Av. Toluca # 481.Col.Olivar de los padres. México DF. Teléfono: 52 (55) 54906521. ext.6521 Contacto: Sr. Tomás Martín, compras muebles.	Empresa 100% mexicana, reconocida como líder en el mercado de artículos de papelería y oficina en general. Cuentan con 26 tiendas en la república mexicana. Marcas que manejan: Sauder, Bush, O'sullivan.

4.2.1. HÁBITOS DE COMPRA

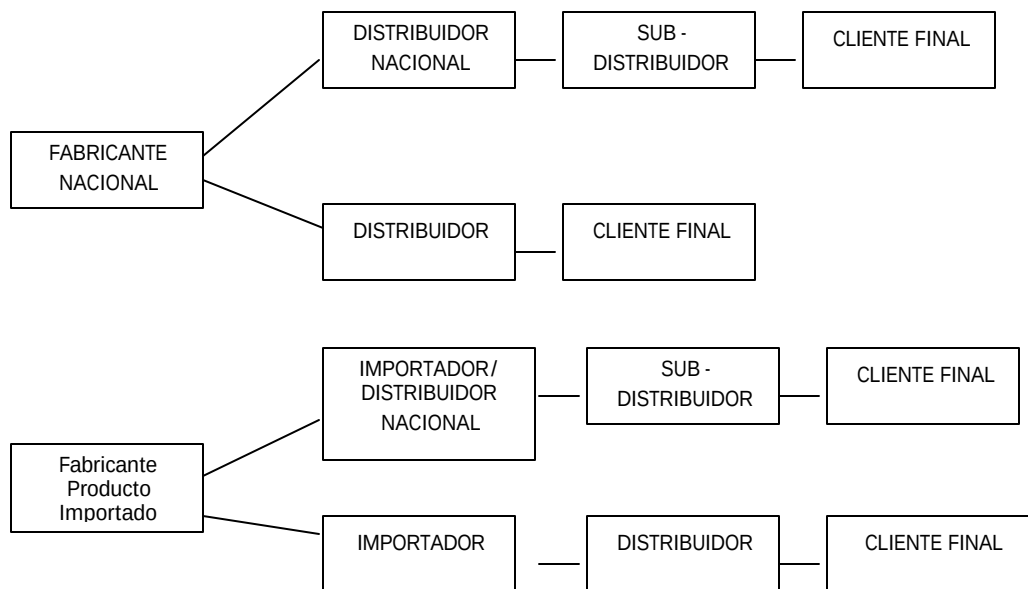
Los comercializadores inician las compras en el mes de septiembre, aunque todo el año aceptan propuesta de toda clase de muebles; cuando hacen negocio con alguna empresa el pedido inicial generalmente es de 4 a 6 unidades por tienda y después el pedido es de acuerdo a la tienda y como esté rotando el producto. Casi todas las compañías tienen un sistema especial por Internet para sus proveedores para hacer seguimiento de ventas e inventarios.

El margen de comercialización para producto importado lo distribuyen así: 6% para distribución (maniobras de distribución en el país); 4% para publicidad es especialmente en revistas, catálogos etc., 2% Rebate de acuerdo al volumen de venta anual y trimestral. Adicionalmente en algunas tiendas al hacer negocio, la empresa proveedora debe pagar por entrar a esta cadena de almacenes.

La forma de negociación puede ser FOB o CIF. Generalmente las cadenas en México no negocian con cartas de crédito, hacen transferencia internacional a 90 o 120 días. Las políticas de pagos pueden ser sobre factura o notas de cambio, con créditos de 60, 90 hasta 120 días para los productos normales y en ocasiones se puede lograr una carta de crédito.

4.3. MUEBLES DOTACIÓN HOSPITALARIA

CADENA DE DISTRIBUCIÓN DE MUEBLES PARA DOTACIÓN HOSPITALARIA



Fuente: Elaborado por el grupo consultor.

4.3.1. DISTRIBUIDORES:

Con respecto a los muebles para dotación hospitalaria tanto nacionales como importados, su distribución se hace a través de proveedores especializados. El equipo de venta y una excelente sala de exhibición son los dos factores más importantes que debe tener un distribuidor de estas líneas, ya que la atención al cliente se hace directo entre distribuidor-comprador.

Se encuentra una cantidad importante de distribuidores localizados en las principales ciudades del país. Se observa concentración en la ciudad de Guadalajara, Monterrey y México DF. Casi todos los distribuidores importantes tienen sucursales en varias ciudades del país, ya que requieren un trato directo con los clientes.

Algunos de los más importantes distribuidores son:

MEDI LAB. ARTÍCULOS MÉDICOS Y DE LABORATORIO	
 Contacto: Arnaldo Escamilla Zenteno Teléfonos: (5255) 5584-5800 Dirección: Av. Alvaro Obregón No. 190 Col. Roma. México DF E-mail: asez@medilab.com.mx www.medilab.com.mx Compañía creada desde hace 50 años, fabrica productos de dotación hospitalaria en titanio y acero inoxidable y a su vez importan y distribuyen otros artículos. Tienen venta al público y al por mayor en las oficinas principales.	Medi Lab distribuye los productos en toda la República Mexicana, sus principales clientes son los hospitales gubernamentales y privados, consultorios médicos y sub-distribuidores de estos mismo productos. Son representante de la marca PRIDE en el área de rehabilitación, también venden ABD, Airsep Corp, Ambiderm, American Suture, Baxter, Valer y Riester. En la línea de muebles son representantes de ESGO.

CEMSA SA DE CV	
 COMERCIAL DE ESPECIALIDADES MÉDICAS, S.A. DE C.V. Sierra de la campana No. 114. Col. Independencia, S.H. C.P 44240 Guadalajara, Jalisco. Teléfono: 52 (33) 36517143, 36517153. Contactor: Lic. Patricia Salcedo. www.cemsa.com.mx	Empresa constituida hace 20 años. Durante sus inicios se dedicó principalmente a la distribución de Material de Curación iniciando con la atención del territorio del pacifico. Actualmente tienen cubrimiento nacional. La casa matriz se encuentra en Guadalajara. Se especializan en equipos electrónicos médicos y muebles aunque en menor escala. Importan de varios países, pero son representantes principalmente de equipos americanos.

MAYO MEDICAL, S.A. DE C.V.	
 Teléfono: (5281) 8123-0005 Dirección: Edison No. 1141 Norte Monterrey, N.L. CP 64480. Contacto: Lic. Federico Rodríguez Cargo: Gerente www.mayomedical.com.mx MAYO MEDICAL nace a principios de 1999, con la finalidad de distribuir y comercializar los productos de la marca KER en toda la República Mexicana y en el exterior.	Marcas que maneja: KER. Los productos KER, mediante el servicio de calidad a lo largo de casi 50 años al sector salud, han logrado posicionarse como los muebles y equipos clínico-hospitalarios de más alta calidad en el país. KER, a raíz de su experiencia en exportaciones, ha sido el pionero en México en lo que se refiere a muebles 100% de acero inoxidable desde 1994. Además los productos KER son reconocidos por su alta calidad la cual es demandada en los mejores centros de atención médica del país y en el extranjero. MAYO MEDICAL esta localizado en la ciudad de Monterrey, Nuevo León y el mercado natural es el norte del país y los Estados Unidos. Cubren los diferentes estados fronterizos a través de distribuidores en estas áreas. Actualmente tienen una presencia importante en los estados del centro y sudeste de México. En lo que respecta a las ventas de exportación, los muebles y equipos KER han estado sirviendo a diversas compañías líderes de los Estados Unidos.

GRUPO IDEM S.A. DE C.V.	
 Dirección: Anaxágoras No. 1028. Of. 302. Colonia Narvarte. México DF Teléfonos: (5255) 5559-3076, 5575-3272 y 5575-6306 Contacto: Luis Armando Elizalde J. Cargo: Gerencia Comercial E-mail: luis.elizalde@grupoidem.com.mx Pagina Web: www.grupoidem.com.mx	Empresa creada en 1997, dedicada a la venta, comercialización y distribución de equipo médico hospitalario, de productos importados directamente de Suiza, Alemania, Taiwán, Japón y Estados Unidos de marcas líderes en el medio como: Philips, Acare, Mitsubishi, Pulsion y NDD entre otras. Acare Internacional es la línea de muebles hospitalarios que representan. Distribuyen sus productos en todo el país a través de subdistribuidores. Tienen sucursal en Guadalajara y socios comerciales en Monterrey, Mérida, Tijuana y Oaxaca.

GIFYT, S.A. DE C.V.	
 Cerrada de Popocatepetl Núm. 55-N Pueblo Xoco 03330 TEL: 52 (55) 56040088 y 56046127 Fax: (55) 5604-8927 Ciudad de México, DISTRITO FEDERAL Página Web: www.gifyt.com.mx sistemas2@gifyt.com.mx Contacto: Baltasar Flores López.	Distribuye producto nacional e importado. Puntos de venta en México, Guadalajara y Monterrey.

PROVEEDORA MÉDICA HOSPITALARIA SA DE CV	
 Av. Niños Héroes # 185 - A Esq. Dr. Erazo Col. Doctores México, D.F., C.P. 06720 Tels. : 5761-6465 5761-9906 5588-6157 Fax : 5761-2057 e-mail : pmh@pmh.com.mx	Empresa 100% mexicana con 20 años de experiencia. Especializada en la distribución de equipo médico, camas, camillas, instrumental y equipo de laboratorio.

ROCHESTER MÉXICO SA DE CV.	
 Matriz: Motolina No. 8 A, B Y D. Colonia Centro, México DF. Teléfonos: 52 (55)55217531, 55219517. www.rochestermexico.com Sucursales en Guadalajara y Sonora.	Empresa mexicana fundada en 1952. Se ha dedicado a la fabricación, compra - venta, distribución y representación de diversos artículos enfocados al área médica, incluyendo artículos de ortopedia y corsetería médica, ayuda a pacientes, instrumental médico, mobiliario médico, equipos de diagnóstico, fisioterapia y rehabilitación, así como uniformes para el sector salud. Desde sus inicios ha sido representante y/o distribuidor de marcas a nivel internacional, entre las que destacan Welch Allyn, Tycos, PCP Champion, Riester, JSB, Heselbarth, Hill-Rom, Enraf Nonius, Medisporex, Medi Bayreuth, Sigavaris, Gowlands, Kendall, Everest & Jennings, Esgo, entre muchas otras.

NAFARRATE	
 Av. Las Américas No. 601 Col.Ladrón de Guevara C.P 44680 Guadalajara, Jalisco. Teléfono: 52 (33) 36169802 www.nafarrate.com.mx	Especialistas en equipo médico y hospitalario. Llevan 50 años dedicados a la proveeduría del sector hospitalario y médico. Manejan una línea de muebles nacionales de banquillos, biombos, camas, camillas, carros, colchones, escalerillas, mesas y vitrinas todo dirigido al sector. Sucursales en Colima y Guadalajara.

DISTRIBUIDORA ABC, LÍNEAS MÉDICAS PROFESIONALES	
 Av. Álvaro Obregón No. 53. Esq. Mérida. Col. Roma C.P 067000. México DF. Teléfono: 52 (55) 52088870 www.d-abc.com	Empresa fundada en 1978. Se especializa en producto de dotación hospitalaria. Importa productos de Estados Unidos. Marcas: Midmark, Ritter.

DISTRIBUIDORA SAN GERMÁN S.A. DE C.V.	
 Teléfonos: (5233) 3614-2857 y 3614-5731 Fax: (5233) 3658-2077 Dirección: Herrera y Cairo No.681 S.H. CP 44200 Guadalajara Jalisco. Contacto: Isaac Padilla Cargo: Gerente E-mail: sangerman@megared.net.mx www.sangerman.com.mx	En el año de 1988 nace esta empresa en la ciudad de Guadalajara, Jalisco. Inicia como distribuidora de las mejores marcas en material de curación así como muebles hospitalarios. El catálogo que manejan tiene en la actualidad más de tres mil artículos, entre los que tiene material de curación, medicamentos, muebles y ropa hospitalaria.

MÁRGENES DE INTERMEDIACIÓN

El margen manejado para las líneas generalmente es del 30 a 35% para el distribuidor. La forma de negociación es CIF y la política de pago es de 50% en el momento de hacer el pedido y 50% contra entrega para pedidos iniciales, para resurtidos se puede negociar crédito.

4.4. INSTITUCIONES ESPECIALIZADAS Y FERIAS DEL SECTOR

INSTITUCIÓN	REFERENCIA
Directorio de la Industria Mueblera	http://www.canacintra.org.mx/canacintra/links/directorio.htm
CANACINTRA, Consejo Mueblero	Av. San Antonio 256 Col. Ampliación Nápoles C.P 03849 México D.F. TEL. 52 (55) 563-34-00 Ext. 224 y 225
Confederación Nacional de Industriales del Mueble, A.C.	Puebla, Puebla TEL. 52 (22) 48-13-86
Asociación de Fabricantes de Muebles de Jalisco, A.C.	Av. Mariano Otero No. 1313 Col. Rinconada del Bosque C.P. 44540 Guadalajara, Jalisco, México. Tel. (33) 33 43 34 00 con 30 Líneas Fax: (33) 33 43 34 02 Correo Electrónico: informatica@afamjal.com.mx Guadalajara, Jalisco Tel.: (01-31) 22-71-78, 22-71-03
Asociación Nacional de Industriales de Muebles de Oficina, A.C.	Lago Alberto 282 Interior 10 Colonia Anáhuac México, DF. Tels. 52 (55) 5203-64-00 Ext. 2500

FERIAS DEL SECTOR

EVENTO	LUGAR	PERFIL	MES
Magna Exposición Mueblera	Centro Banamex	Exposición de todo tipo de muebles, electrónica, línea blanca, en general proveeduría para la industria del mueble y la madera	ENERO
AMPIMM	Centro Banamex	Exposición internacional de proveeduría de la industria maderera y mueblera.	JUNIO
Expo Mueble Internacional Verano 2004	Expo Chihuahua, Chihuahua Chihuahua.	Exposición de producto terminado.	AGOSTO
Eximueble	Cintermex, Monterrey Nuevo León.	Exposición de producto terminado.	SEPTIEMBRE
Provimueble	Cintermex, Monterrey Nuevo León	Feria dirigida a la proveeduría del sector.	SEPTIEMBRE

4.5. PERSPECTIVAS

Los canales de distribución de estos productos juegan un papel fundamental en la penetración al mercado mexicano. Por un lado los muebles de madera para oficina o casa RTA, tienen una ruta clara de ingreso, por medio de tiendas especializadas y que están en constante búsqueda de nuevos productos para satisfacer la demanda del mercado, que está cada día en constante cambio.

En cuanto a muebles hospitalarios, la cantidad de fabricantes y comercializadores crea una fuerte competencia en canales de distribución por ganar el mercado, donde la experiencia y

posicionamiento del distribuidor es factor importante a tener en cuenta para penetrar el mercado mexicano.

5 ACCESO AL MERCADO

Las relaciones comerciales entre México y Colombia, para el sector de muebles, no han sido tradicionalmente importantes en cuanto a volúmenes de intercambio comercial. Con la firma del Tratado de Libre Comercio G-3 (México, Colombia y Venezuela), que entró en vigor a partir del primero de enero de 1995, se esperaba que el intercambio entre los tres países fuera mucho mayor, debido a las preferencias arancelarias que dicho tratado aportaba.

La mayoría de mercancías bajo el rubro de posiciones arancelarias objeto de este estudio, dentro del Tratado de Libre Comercio G-3, tienen un proceso de desgravación que desde el año 2004 en muchos casos se encuentra exento, es decir arancel de 0%.

En general, con la firma de los muchos tratados comerciales que en este momento tiene México, el sector industrial nacional de muebles no ha sido protegido por el gobierno. En la mayoría de tratados estas posiciones arancelarias se encuentran exentas del pago de impuestos de entrada al país. Estados Unidos de América, es el principal país de origen de estos productos de importación, junto con China y España. Sin embargo, la industria nacional es fuerte proveedor de muebles RTA, aunque con pocas industrias, pero que se encuentran muy fortalecidas.

En este capítulo, se presenta una descripción de los requisitos generales para la importación, y normatividad que debe ser cumplida por el importador, las regulaciones y restricciones arancelarias y no arancelarias aplicadas a estos productos importados desde Colombia.

Como complemento se hace una presentación de los trámites y todo el proceso logístico que conlleva la nacionalización, comparación de los lineamientos de acceso al mercado dentro de los países que compiten por penetrar el mercado mexicano con este producto, costos y gastos generados en el proceso.

5.1. PROCESO DE IMPORTACIÓN

Para realizar una importación es necesario lleva a cabo los siguientes pasos:

1. Tener una empresa legalmente constituida bajo las leyes mexicanas, estar inscrita en el Padrón de Importadores general y en el Padrón de Importadores Sector Específico, si la posición arancelaria lo requiere, y acreditar antes las autoridades aduaneras que se encuentra inscrito en el Registro Federal de Contribuyentes.
2. Escoger un agente aduanal, que es la persona física autorizada ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, encargada del despacho de las mercancías de los importadores en México. Este agente aduanal iniciará los trámites de importación y para eso, debe contar con una carta de encomienda firmada por el importador, documento con el que comprueba el encargo que le ha solicitado la persona que contrata sus servicios para realizar el proceso de importación de las mercancías.
3. Enviar al agente aduanal muestras físicas o catálogos con el fin de identificar la posición arancelaria a la que corresponde el producto conforme a la Tarifa de Impuestos General de Importación y Exportación (TIGIE) mexicana. Es importante realizar este paso, ya que la clasificación arancelaria entre Colombia y México puede variar y generalmente la aduana mexicana es bastante estricta en aceptar una clasificación para los productos diferente de la que se tiene definida en la reglamentación mexicana. Se recomienda que el agente aduanal entregue por escrito la aprobación de la posición arancelaria del producto.
4. Si el agente aduanal mexicano no aprueba la posición arancelaria por la clasificación de la aduana de México, el exportador colombiano debe enviar una carta del organismo competente en Colombia, justificando la clasificación realizada bajo la posición arancelaria propuesta para su aprobación. La aduana mexicana es bastante estricta para otorgar cambio de posiciones arancelarias.
5. Una vez aprobada la posición arancelaria por parte del agente aduanal, se procede a solicitar al exportador colombiano una copia de los documentos de exportación (factura y certificado de origen), vía fax o correo electrónico y pasarla al agente aduanal para realizar una revisión previa de los documentos y asegurarse de que se encuentren en orden y cumplan con los requisitos mexicanos y evitar contratiempos una vez se hayan enviado los documentos originales desde Colombia.
6. Con base en estos documentos, el agente aduanal realiza una proforma del Pedimento de Importación y un presupuesto de gastos

de comisión del agente aduanal, gastos de impuestos, almacenaje, y demás generados para cubrir los gastos de puerto, para solicitar la aprobación del importador.

7. Se procede a enviar la mercancía de puerto de salida aéreo o marítimo en Colombia y una vez notificada la llegada del producto a destino mexicano, se realiza el trámite de pago de fletes a la naviera o a la compañía de carga, para proceder a liberar la guía aérea o marítima.
8. El agente aduanal debe realizar una inspección previa de la mercancía, revisando el cumplimiento de las normas de origen y detectando errores sobre posiciones arancelarias, certificados de origen y documentos anexos en el caso que se requiera.
9. El agente aduanal debe presentar los siguientes documentos a la aduana mexicana:
 - Copia de la factura comercial.
 - Lista de empaque.
 - Conocimiento de embarque o guía aérea, revalidados.
 - Documentos que comprueben el cumplimiento de las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias.
 - Certificado de origen.
 - Copia del documento presentado por el agente aduanal a la Administración General de Aduanas, que comprueba el encargo que se le hubiere conferido para realizar el despacho aduanero de las mercancías.
 - Pedimento de importación en formato oficial.
10. Al presentar los documentos y ser aprobados por la aduana mexicana, el importador debe proceder al pago del Impuesto General de Importación o arancel, (dependiendo de la posición arancelaria), pago del Impuesto al Valor Agregado (IVA), Derecho de Trámite Aduanero (DTA), pago de Derecho de Almacenaje.
11. Una vez que el agente aduanal tenga en su poder los documentos anteriores ya aprobados, solicita al transportista la presentación de la mercancía ante el semáforo fiscal.
12. El paso por el semáforo fiscal es un mecanismo de selección automatizado, donde se determina si debe practicarse o no el reconocimiento aduanero. Si sale semáforo verde, la mercancía sale sin revisión alguna de la aduana. Si el semáforo sale rojo, tiene que esperar el turno de revisión donde un funcionario de la aduana mexicana revisa que el producto de importación cumpla con la veracidad de lo declarado en los documentos, respecto a unidades de medida, número de piezas, volumen, descripción, naturaleza,

estado, origen y demás datos y características de la mercancía que permitan su identificación.

13. Si se detecta alguna inconsistencia en este paso, la mercancía se devuelve a las bodegas de la aduana, donde podrá solucionarse el problema o seguir un proceso legal según sea el caso.

5.2. REQUISITOS DE ENTRADA PARA MUEBLES

PADRÓN DE IMPORTADORES: estar inscrito ante el Servicio de Administración Tributaria (SAT).

PADRÓN DE IMPORTADORES SECTOR ESPECÍFICO: no se requiere padrón de importadores sectorial para las posiciones arancelarias objeto de este estudio.¹¹

CUMPLIR CON LAS NORMAS ESTABLECIDAS

La Normalización es el proceso mediante el cual se regulan las actividades desempeñadas por los sectores tanto privado como público, en materia de salud, medio ambiente en general, comercial, industrial y laboral, estableciendo reglas, directrices, especificaciones, atributos, características, o prescripciones aplicables a un producto, proceso o servicio.

Esta actividad se realiza a través de la expedición de las normas que pueden ser de tres tipos principalmente: las Normas Oficiales Mexicanas (NOM'S), las Normas Mexicanas (NMX'S) y las Normas de Referencia, que son las que elaboran las entidades de la administración pública para aplicarlas a los bienes o servicios que adquieren, arriendan o contratan cuando las normas mexicanas o internacionales no cubren los requerimientos de las mismas, o sus especificaciones resulten obsoletas o inaplicables.

Las **NORMAS OFICIALES MEXICANAS (NOM'S)**¹² son las regulaciones técnicas de observancia **obligatoria** expedidas por las dependencias competentes, conforme a las finalidades establecidas en el artículo 40 de la Ley Federal sobre Metrología y Normalización, y que

¹¹ SECRETARIA DE HACIENDA Y CRÉDITO PÚBLICO ANEXOS 10, de las Reglas de Carácter General en Materia de Comercio Exterior para 2003, publicadas el 17 de abril de 2003.

¹² Banco de Normas, UNAM (Universidad Autónoma de México)

están encaminadas a regular los productos, procesos o servicios, cuando éstos puedan constituir un riesgo latente para la seguridad o la salud de las personas, animales y vegetales así como el medio ambiente en general.

Las NOM'S tienen como finalidad establecer la terminología, clasificación, características, cualidades, medidas, y especificaciones técnicas que deben traer los productos.

Para el cumplimiento de la NOM, se deberá contar con una autorización o certificado de la dependencia competente mexicana que regula el producto, o de organismos reguladores extranjeros que hayan sido reconocidos o aprobados por las dependencias competentes en México Secretaría de Economía, Secretaría de Hacienda o Crédito Público, por intermedio de las autoridades aduaneras, de salud, Secretaría del Medio ambiente, entre otras.

5.2.1. NOM'S QUE SE APLICAN A MUEBLES

Tabla 20: Normas obligatorias para muebles

DESCRIPCIÓN	POSICIÓN ARANCELARIA	NORMAS (NOM)
A. MUEBLES DE MADERA DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN DORMITORIOS.	94035001	T5(Secretaria de Medio Ambiente, Recursos Naturales)* NOM-050-SCFI-1994
B. MUEBLES DE MADERA DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN OFICINA.	94033001	T5(Secretaria de Medio Ambiente, Recursos Naturales)* NOM-050-SCFI-1994
C. LOS DEMÁS MUEBLES DE MADERA. LOS DEMÁS.	94036099	T5(Secretaria de Medio Ambiente, Recursos Naturales)* NOM-050-SCFI-1994
D. MUEBLES DE METAL DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN OFICINAS. LOS DEMÁS	94031099	NOM-050-SCFI-1994

E. MESAS DE OPERACIONES.	94029001	AVISO SANITARIO DE IMPORTACIÓN**
F. PARIHUELAS O CAMILLAS.	94029002	NINGUNA

*T5: ACUERDO que establece la clasificación y codificación de mercancías cuya importación y exportación está sujeta a regulación por parte de la Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales.

Mercancía cuya importación, esta sujeta a un certificado fitosanitario por parte de la Semarnat otorgado por la dirección general forestal.

Fecha de publicación: 31/12/1995

Muebles de madera de los tipos utilizados en los dormitorios. Únicamente: De madera maciza, usados o con apariencia de usados o antiguos, o nuevos sin laquear, barnizar, pintar, aceitar u otro recubrimiento de acabado. (Arts.:5, 11, 12, 14,15).

CERTIFICADO FITOSANITARIO DE IMPORTACIÓN

SEMARNAT

- 1.- Identificar que la mercancía requiere CFI
- 2.- Notificar al cliente y solicitarle que tramite ante la Subsecretaria de Gestión para la protección Ambiental, el documento denominado "SOLICITUD DE CERTIFICADO FITOSANITARIO DE IMPORTACIÓN" por cada tramite que realice; anexando a la Original de esta solicitud:
 - copia de pago de derechos
 - Original o copia del Poder Notarial del Representante Legal que realice el trámite ante la oficina de Dirección General Forestal.
- 3.- Solicitar el documento tramitado
- 4.- Programar la fumigación del embarque, si así lo requiere
- 5.-Solicitar a la oficina de PROFEPA que ejecute la inspección ocular del embarque
- 6.-Pagar servicios que presta la PROFEPA.

7.- Asistir conjuntamente con el inspector de la PROFEPA a la revisión de la mercancía.

8.-Recoger en las oficinas de la PROFEPA el registro de trámite de verificación que se anexara al pedimento para el despacho de las mercancías.

****AVISO SANITARIO DE IMPORTACIÓN:** ACUERDO que establece la clasificación y codificación de mercancías y productos cuya importación, exportación, internación o salida está sujeta a regulación sanitaria por parte de la Secretaría de Salud.

Aviso sanitario de importación, para importación definitiva, temporal o a depósito fiscal.

Fecha de publicación: 31/12/1995

Mesas de operaciones. (Arts.:2b, 6, 7,9).

PERMISO CON CLAVE: S2.

PROCEDIMIENTO PARA SACAR EL AVISO SANITARIO DE IMPORTACIÓN:

Se entregan 2 juegos a Sanidad Internacional con la siguiente documentación:

- a) Original de la solicitud de aviso sanitario por parte del importador o agente aduanal (hoja membretada y firmada por el representante legal)
- b) Copia del certificado fitosanitario o certificado de libre venta.
- c) Copia de la carta de encomienda.
- d) Copia del aviso de funcionamiento.

* Sanidad sella uno de los juegos y una copia de éste es el que se presenta al despacho aduanal, conservando el original de éste por cualquier requerimiento por parte de la autoridad.

5.2.2. NOM-050-SCFI-1994

Trata sobre información comercial y disposiciones generales que debe cumplir los productos marcados con esta norma.

DATOS DE IDENTIFICACIÓN	
Clave de la Norma:	NOM-050-SCFI-1994.
Título de la Norma:	Información comercial Disposiciones generales para productos.
Fecha de Publicación:	24/01/1996
Fecha de Entrada en Vigor:	01/11/1996
Nombre del Archivo:	050-scfi.doc - 27,341 B
Manifestación de Impacto Regulatorio (MIR):	No disponible
Tipo de Norma:	Definitiva
Norma Internacional:	ISO GUIA 14.
Producto:	Información comercial
Dependencia:	SE

Descripción de la norma:

Información comercial

- o Los productos sujetos a la aplicación de esta Norma deben contener en sus etiquetas, cuando menos, la siguiente información comercial obligatoria:
- o Nombre o denominación genérica del producto, cuando no sea identificable a simple vista por el consumidor.
- o Indicación de cantidad conforme a la NOM-030-SCFI.
- o Nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del productor o responsable de la fabricación para productos nacionales. En el caso de productos importados, esta información deberá ser proporcionada a la Secretaría por el importador a solicitud de ésta.
- o Leyenda que identifique el país de origen del producto, por ejemplo "producto de...", "hecho en...", "manufacturado en..." u otros análogos, sujeto a lo dispuesto en los tratados internacionales de los cuales México sea parte.
- o Las advertencias de riesgos por medio de leyendas, gráficas o símbolos precautorios en el caso de productos peligrosos.
- o Cuando el uso, manejo o conservación del producto requiera de instrucciones, debe presentarse esa información o indicarse en un instructivo o manual de operación anexo, anotándose en la respectiva etiqueta "VÉASE INSTRUCTIVO ANEXO" o "MANUAL DE OPERACIÓN ANEXO".
- o Tratándose de productos importados, nombre, denominación o razón social y domicilio fiscal del importador. Esta información puede incorporarse al producto en territorio nacional, después del despacho aduanero y antes de la comercialización del producto.

- o Presentarse en etiqueta fijada de manera tal que permanezca disponible hasta el momento de su uso o consumo en condiciones normales, la cual debe aplicarse en cada unidad o envase múltiple o colectivo.
- o Contenido
- o Los productos objeto de esta Norma, cuyo uso, manejo o conservación requiera de instrucciones, deben ir acompañados, sin cargo adicional para el consumidor, de los instructivos, manuales de operación y, en su caso, garantías, los cuales deben contener indicaciones claras y precisas para el uso normal, manejo, conservación, ensamble y aprovechamiento de los productos, así como las advertencias para el manejo seguro y confiable de los mismos.

5.3. REGULACIÓN ARANCELARIA Y NO ARANCELARIA

5.3.1. ARANCELES E IMPUESTOS

DESCRIPCIÓN	POSICIÓN ARANCELARIA	ARANCEL
A. MUEBLES DE MADERA DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN DORMITORIOS.	94035001	EXENTO
B. MUEBLES DE MADERA DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN OFICINA.	94033001	EXENTO
C. LOS DEMÁS MUEBLES DE MADERA. LOS DEMÁS.	94036099	EXENTO
D. MUEBLES DE METAL DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN OFICINAS. LOS DEMÁS	94031099	EXENTO
E. MESAS DE OPERACIONES.	94029001	EXENTO
F. PARIHUELAS O CAMILLAS.	94029002	EXENTO

5.3.2. CONTRIBUCIONES QUE PUEDEN CAUSARSE CON MOTIVO DE LA IMPORTACIÓN

CONTRIBUCIONES	INFORMACIÓN
IMPUESTO GENERAL DE IMPORTACIÓN (ARANCEL) AÑO 2004	Explicado en el módulo anterior. Depende de la negociación realizada dentro del Tratado de Libre Comercio G3.
IMPUESTO AL VALOR AGREGADO (IVA)	El IVA se causa con motivo de la importación y se determina aplicando una tasa del 15%. Tratándose de la importación de bienes tangibles, se considerará el valor que se utilice para los fines del impuesto general de importación, adicionado con el monto de este último gravamen y de los demás que se tengan que pagar con motivo de la importación. Cancún y Los Cabos: aplican una tasa del 10%.
DERECHO DE TRÁMITE ADUANERO (DTA)	Del 8 al millar, sobre el valor que tengan los bienes para los efectos del impuesto general de importación.
DERECHO DE ALMACENAJE (ver cifras en anexo de Distribución Física Internacional)	La Terminal Portuaria concede un plazo libre de 5 días naturales en los casos de importación, y posteriores al término de descarga del buque.
MANIOBRAS DE IMPORTACIÓN*	Revisión-previo. Entrega contenedor. Recepción equipo vacío. Lavado normal. Emisión E.I.R (Estudio de Impacto Regulatorio) Maniobras según tamaño del contenedor.

*Maniobras Importación (Costos aproximados)

THC (Cargo por manejo del contenedor en puerto) US\$	85 A 90
Muellaje 40'	8.00
Muellaje 20'	4.00
Revisión-Previo	110.00
Entrega contenedor	55.00
Recepción equipo vacío	55.00
Lavado normal	15.00
Emisión E.I.R. (Estudio de Impacto Regulatorio)	4.00

Esta tarifa no incluye I.V.A DEL 15%.

Almacenajes.- Corresponde al cargo que se cubre en la Terminal Portuaria, por utilizar sus patios al término del plazo libre de almacenajes. La Terminal Portuaria concede un plazo libre de 5 días naturales en los casos de importación y 15 días naturales para exportación; posteriores al término de descarga del buque.

En caso de incurrir en el cargo de almacenajes se aplica la siguiente Tarifa:

Contenedores llenos, por día o fracción posteriores al tiempo libre acordado

Contenedor 20 pies	US\$ 50.00
Contenedor 40 pies	US\$ 75.00
Contenedores especiales	US\$ 115.00

Demoras de Contenedor.- La línea naviera ofrece 07 días libres de este cargo, posteriores a la fecha de término de descarga del buque, para los siguientes días aplica la siguiente tarifa, la cual es expresada en Dólares.

En contenedores de 20'

Los primeros 3 días 25 dólares diarios por contenedor

Los siguientes días 30 dólares diarios por contenedor

En contenedores de 40'

Los primeros 3 días 35 dólares diarios por contenedor

Los siguientes días 40 dólares diarios por contenedor

5.4. CÁLCULO DE LA CARGA TRIBUTARIA

5.4.1. BASE GRAVABLE DEL IMPUESTO DE IMPORTACIÓN

El valor en aduana de las mercancías, es la base gravable del impuesto general de importación.

En el caso de bienes originados desde Colombia, el valor en aduana de las mercancías importadas incluye los gastos de:

- Flete
- Seguros
- Gastos complementarios tales como: carga, descarga y manipulación en que se incurra.

Para calcular la carga tributaria, solamente se debe tener en cuenta los siguientes datos:

Valor CIF por el tipo de cambio vigente (se calcula a la fecha un promedio de \$11.50) más el pago del arancel de importación.¹³

DESCRIPCIÓN	POSICIÓN ARANCELARIA	CÁLCULO CARGA TRIBUTARIA
A. MUEBLES DE MADERA DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN DORMITORIOS.	94035001	[VALOR CIF * 11.50) + 0%]
B. MUEBLES DE MADERA DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN OFICINA.	94033001	[VALOR CIF * 11.50) + 0%]
C. LOS DEMÁS MUEBLES DE MADERA. LOS DEMÁS.	94036099	[VALOR CIF * 11.50) + 0%]
D. MUEBLES DE METAL DE LOS TIPOS UTILIZADOS EN OFICINAS. LOS DEMÁS	94031099	[VALOR CIF * 11.50) + 0%]
E. MESAS DE OPERACIONES.	94029001	[VALOR CIF * 11.50) + 0%]
F. PARIHUELAS O CAMILLAS.	94029002	[VALOR CIF * 11.50) + 0%]

En México se paga un Impuesto Especial sobre Producción y Servicios (IEPS), pero no aplica para ninguno de los productos objetos de este estudio.

5.5. ANÁLISIS CON PAÍSES QUE EXPORTAN A MÉXICO

Si analizamos el comportamiento de los cinco principales países de importación, la mayor participación proviene de los Estados Unidos, con quien por medio del Tratado de Libre Comercio, esta posición arancelaria entra con un arancel del 0%, seguido por importaciones de China, España, Canadá y otros países de la Unión Europea.

¹³ SE DEBE TOMAR EN CUENTA EL TIPO DE CAMBIO VIGENTE A LA FECHA DE LA NACIONALIZACIÓN DEL PRODUCTO.

A continuación se muestra un cuadro comparativo de los principales países de donde se importa el producto, aranceles vigentes en el 2004 y participación para el 2003.

POSICIÓN ARANCELARIA	PAÍS	ARANCEL	PARTICIPACIÓN
9403.50.01	Estados Unidos de América	EXENTO	30.89%
	China	NMF: 25%	16.42%
	España	5%	14.32%
	Colombia	EXENTO	0.02%
9403.60.99	Estados Unidos de América	EXENTO	23.44%
	China	NMF: 25%	40.28%
	Colombia	EXENTO	0.06%
9403.30.01	Estados Unidos de América	EXENTO	33.65%
	Taiwán	NMF: 25%	24.75%
	China	NMF: 25%	26.99%
	Colombia	EXENTO	0.31%
9403.10.99	Estados Unidos de América	EXENTO	68.04%
	China	NMF: 30%	16.62%
	Canadá	EXENTO	2.59%
	Taiwán	NMF: 30%	8.42%
	Colombia	EXENTO	0.00%
9402.90.01	Alemania	EXENTO	11.43%
	Estados Unidos de América	EXENTO	73.16%
	Corea del Sur	NMF: 18%	2.41%
	Colombia	EXENTO	0%
9402.90.02	Estados Unidos de América	EXENTO	84.35%
	Polonia	NMF: 18%	2.62%
	Colombia	EXENTO	0.03%

Como se puede apreciar en la anterior tabla, Estados Unidos es el principal proveedor de muebles para México. En muebles de madera, y sus productos entra exento del pago de aranceles, debido al Tratado de Libre Comercio TLCAN. Le siguen en importancia China, con quien no tiene Tratado y que entra bajo el arancel de Nación Más Favorecida (NMF), que en este caso paga un 25%. Para las posiciones arancelarias de muebles de madera, Colombia está actualmente exenta del pago de aranceles, pero el movimiento comercial de estos productos es casi

nulo. Para los muebles de dotación hospitalaria, Estados Unidos sigue siendo el principal proveedor, exento de arancel. Se encuentra movimiento de importaciones de países de la Unión Europea como Alemania, quien se encuentra exento de aranceles, por el Tratado de Libre Comercio UE. Brasil, y China también se encuentran participando en exportaciones hacia México de este producto, aunque en menor escala. La participación de Colombia es también muy escasa en estos rubros.

5.6. PERSPECTIVAS

Si bien Estados Unidos es el principal proveedor de la mayoría de líneas de muebles y el pago del arancel se encuentra exento, este país está fabricando muebles en países asiáticos buscando disminuir sus costos. Para el caso del ingreso de producto de esos países, con México no han firmado tratados comerciales, lo que significa que deben pagar el arancel en base a la Nación Más Favorecida (NMF) que se encuentra en rangos de un 18% a un 30%. Colombia con la firma del Tratado de Libre Comercio G3, tiene una importante ventaja arancelaria, al entrar estos productos con arancel 0. Sin embargo, esta ventaja es temporal, ya que se espera el ingreso de China a la OMC, y muchas ventajas arancelarias podrían caer con respecto al comercio de estos productos.

6 DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL

En este capítulo se presenta un análisis global del comportamiento de Distribución Física Internacional relevante para el sector de muebles y en el caso que sea necesario se informa sobre aspectos a tener en cuenta para la importación del producto en cuanto distribución física. El desarrollo de cada uno de los temas como son: vías y medios de acceso, procesos y costos desde las principales ciudades de Colombia a las principales ciudades de destino en México, contactos para los trámites en México, empresas transportadoras y demás información puntual, se presenta en el ANEXO DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL.

6.1. INFRAESTRUCTURA FÍSICA

La infraestructura física de México se encuentra bastante desarrollada en cuanto a terminales marítimas y aéreas para atender el comercio internacional, dados los altos volúmenes de carga que maneja.

Cuenta con 48 aduanas que atienden el país. De ellas, 19 se encuentran a lo largo de la frontera norte, 2 en la frontera sur, 17 son marítimas y 10 son aduanas interiores.

Se tienen 15 puertos marítimos ubicados sobre los dos océanos: Pacífico y Atlántico, de los cuales hay cuatro que son principalmente puertos de terminales de manejo de carga: Veracruz y Altamira situados sobre el Océano Atlántico y Lázaro Cárdenas y Manzanillo sobre el Océano Pacífico.

Uno de los puertos de mayor importancia de tráfico entre Colombia y México es el puerto de Veracruz, que actualmente representa el 22.74%¹⁴ del movimiento de carga manejado a nivel nacional, lo que lo sitúa como el primer puerto comercial del país. El principal tipo de carga que maneja es contenerizada; para lo cual cuenta con 40.447 hectáreas destinadas a la recepción y almacenaje de mercancías. De Veracruz las mercancías pueden llegar a la ciudad de México por vía terrestre o ferrocarril.

En volumen de importación de muebles, el medio más utilizado es el carretero, debido a que Estados Unidos de América es el principal proveedor. El segundo medio es el férreo, también utilizado en frontera, y en tercer lugar, el transporte marítimo, para productos provenientes de países orientales como China, Taiwán, Corea o de otras procedencias. Para las mercancías importadas de Estados Unidos, la infraestructura en carreteras permite que estos productos entren por la frontera, donde se encuentran ubicados varios puntos de ingreso a México.

La más importante en flujo de transporte de mercancía es la moderna aduana Puente Internacional Colombia, ubicada en Nuevo Laredo, que permite el ingreso de mercancías a la ciudad de Monterrey o al interior del país. Esta aduana es un recinto fiscal y ofrece a las empresas la ventaja de poder recibir mercancías de importación directamente en territorio nacional en calidad de depósito ante la aduana, realizando todas las operaciones de comercio internacional en el lado mexicano, ahorrándose con esto, costos en mano de obra, en renta de forwardings o uso de transfers.¹⁵

¹⁴ Información de la SCOP (Secretaría de Comunicaciones y Obras Públicas), Dirección. Gral. de Puertos y Dragados

¹⁵ <http://www.fidenor.com.mx/>

El uso del medio férreo en la frontera con Estados Unidos de América ha tenido una importante evolución en los últimos años, destacándose el ingreso de mercancías a través de la aduana de Nuevo Laredo y Piedras Negras.¹⁶

Para mercancías originarias de oriente, con países como China y Corea y Taiwán, el principal puerto de entrada es Manzanillo localizado en el Departamento de Colima, sobre el océano Pacífico.

En este puerto prestan servicio cerca de 22 líneas marítimas de reconocida importancia como son Kien Hung Shipping Co. Compañía Sudamericana de Vapores (CSAV), Maersk de México, S.A. de C.V. P&O NEDLLOYD, Cia. Chilena de Navegación Interoceánica (CCNI), Nipon Yusen Kaisha (NYK), Cia. Latinoamericana de Navegación S.A. (CLAN), Toko Kaiun Kaisha. La frecuencia de salidas desde el oriente varía de 7 días a 1 mes y el tiempo de tránsito dependiendo del número de escalas está en un rango de 30 a 55 días.

En cuanto a mercancías originarias de América del Sur, en especial de Colombia, el principal puerto de entrada es Veracruz por el Atlántico, si se maneja la carga saliendo del Puerto de Cartagena, o ingresando por Manzanillo si proviene del Puerto de Buenaventura.

Aunque el medio férreo se encuentra en pleno desarrollo y ha pasado a ser bastante utilizado, todavía el transporte terrestre de puerto marítimo hacia el interior del país es el más utilizado. Los tiempos de tránsito en transporte férreo pueden ser de 3 a 4 días más al interior de la república mexicana, por lo que los importadores prefieren manejar carga por medios terrestres, y la diferencia en costos nos es muy alta, comparado con el beneficio de los tiempos manejados por transporte terrestre.

Los importadores de muebles introducen la mercancía como importación definitiva, ya que originaría sobre costos por la permanencia en puertos o depósitos fiscales.

Para el manejo de los productos objetos de este estudio, casi en su totalidad, los importadores de mercancías de muebles, manejan carga por contenedor completo y en casi todos los casos exigen que sea carga paletizada por el peso del producto. Según se trate el volumen de la compra, se manejan los diferentes tipos de contenedores. Cada importador cuenta con centros de distribución, a donde llega directamente el contenedor, o en algunos casos cuentan con transporte

¹⁶ Ferrocarriles Nacionales de México.

propio de puerto a centro de distribución o prefieren contratar transporte privado interno en México, independiente del transportador que les manejó la mercancía desde el país de origen, lo que les permite minimizar los costos de transporte.

Por las características de los muebles no se requiere trato especial en el transporte ni marítimo ni terrestre. Ni existe reglamentación alguna en el manejo del producto por parte del estado mexicano. Solo se deberán aplicar las NOM¹⁷, explicadas en el capítulo de Acceso al mercado sobre etiquetado, además de las específicas de muebles.

Todos los productos de importación, se presentan en caja de cartón individual, con las marcas y embalajes de fábrica. El estudio arroja que los comercializadores no requieren de ningún tipo especial de empaque. El diseño gráfico es importante para la presentación del producto, y en el caso del desarrollo de marcas propias el comercializador solicita al comprador internacional el desarrollo de empaques con impresiones y publicidad especial en las cajas.

6.2. COMPARATIVOS DE COSTOS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

En el anexo 1 se puede observar que Estados Unidos comparativamente tiene los precios más bajos de transporte, ya que se maneja el intercambio de mercancías por medio terrestre en la frontera norte de México. Las negociaciones con los fabricantes estadounidenses son DAF (Delivery at frontier) donde el importador mexicano recibe el producto en frontera y lo interna asumiendo gastos de transportes y seguros. El tiempo de entrega es de horas hasta máximo dos días desde la frontera hacia las principales ciudades, lo que también representa una buena ventaja.

En cuanto a importaciones por medio marítimo, Colombia tiene el menor costo de fletes y tiempo de tránsito. Si bien depende del puerto de salida y las escalas realizadas en el recorrido, en comparación con los países orientales China, Taiwán o Corea que manejan tiempos de 15 a 24 días de tránsito, España 15 días y de países europeos con tiempos de 15 -16 días, Colombia tiene de 5 a 8 días lo que marca una buena diferencia en tiempos de entrega. Incluyendo el BAF, un contenedor de 20' procedente de Colombia está costando alrededor de US\$ 1,500, mismo que valdría aproximadamente US\$ 1,895 desde España y US\$ 2,050 a US\$ 2,200

¹⁷ Normas Oficiales Mexicanas.

de países orientales. Se tiene que tomar en cuenta que los despachos desde el oriente en época de temporada alta tienen un sobre precio (Peak Season) de US\$ 400 y 600 para contenedor de 20' y 40' respectivamente lo que incrementa considerablemente el valor del contenedor. Se tienen que sumar al costo de los contenedores el valor del transporte de puerto mexicano a ciudad destino. En el anexo de DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL se hace un comparativo de fletes terrestres en la república mexicana de los diferentes puertos a las principales ciudades destino y se hace una evaluación de las alternativas de ingreso desde los diferentes puertos mexicanos en costos, tiempos y riesgos del transporte.

6.3. CONCLUSIONES

El volumen del comercio entre México y Colombia creciente en los últimos años, hace que se haya generado una importante red de transporte de mercancías tanto marítima como aérea y que día a día sean mayores las opciones de proveedores de este servicio entre los dos países. Esto genera bajos costos en fletes y una mayor disponibilidad en horarios de salidas de buques o aviones provenientes de Colombia. En cuanto a costos aduanales, portuarios y demás, son tarifas fijas, que aunque se pueden negociar en algunos casos según volúmenes de comercio, no representa ninguna ventaja para el exportador colombiano.

Sin embargo, en la mayor competencia generada por Estados Unidos como principal proveedor de esta línea de productos, Colombia no tiene mayores ventajas, ya que como se ha mencionado, el transporte terrestre no está sujeto a horarios establecidos de salidas desde Estados Unidos, pero comparado con la frecuencia de salidas de transporte desde Colombia estaríamos hablando que los dos países se encuentran casi en igualdad de condiciones respecto al servicio en tiempos de entrega.

Comparado con países de oriente o europeos, que proveen este tipo de mercancías, Colombia tiene ventaja en costos de transporte y tiempos de entrega del producto, ya que un contenedor puede demorar hasta tres semanas de puerto a puerto del oriente a México, mientras que el tránsito de Colombia puede estar en promedio en 5-8 días para servicios sin escalas.

7 PERSPECTIVAS PARA COLOMBIA

Los muebles de madera mexicanos tienen un reconocimiento internacional por la calidad de mano de obra y diseño a nivel de producción artesanal. Aunque sus exportaciones han sido importantes, y su principal mercado ha sido Estados Unidos, el sector encuentra en este momento un rezago importante en tecnología y estructura organizacional en las empresas. Esto se debe principalmente a que la concentración de empresas fabricantes de muebles son de tamaño micro y pequeñas, que no cuentan con los recursos financieros ni de maquinaria para posicionarse en mercados internacionales e incluso en el mercado nacional.

Como se menciona la fabricación de muebles artesanales es tradicional e importante en México, pero el nicho de mercado que más se está desarrollando es de oficina o muebles RTA, y cuya competencia de marcas y fábricas internacionales exige que los acabados, materiales y producción tengan estándares más altos que los trabajados por México en los últimos años.

Para penetrar este mercado a través de los canales de distribución más importantes como tiendas especializadas y autoservicios, se debe tener en cuenta una buena oferta de productos, calidad en producción, capacidad de respuesta ante grandes pedidos y un precio competitivo. Una ventaja muy importante para los exportadores colombianos, es la cercanía al mercado, que permite responder rápidamente a entregas, siempre y cuando se tenga la capacidad de producción.

El mercado está abierto a nuevas empresas y cada día se ve producto importado de diferentes países, lo que indica que los compradores no están cerrados a estas propuestas. También se encuentran canales de distribución que por su tamaño no exigen volúmenes de compra tan grandes y que requieren una diferenciación de marca respecto a su competencia. Estas cadenas medianas son más accesibles y es el nicho más interesante por la dimensión de los negocios, donde no se requiere de grandes volúmenes de fabricación y no son tan difíciles de negociar.

Respecto al tema de muebles hospitalarios, se encuentra una gran oferta de producto tanto nacional como extranjero, y existe una amplia red de canales de distribución, lo que genera una gran competencia por capturar el mercado. El punto fuerte es encontrar un distribuidor que tenga un excelente servicio al cliente, que conozca el mercado y que

pueda a través del posicionamiento que tiene su empresa introducir el producto colombiano dentro del mercado.

Por la actual situación económica de México, los productos que presentan una alta especialización y diseño complejo no están respondiendo a lo que el mercado demanda, ya que generalmente esto implica un precio mayor. Los productos que responden a las necesidades básicas y que aportan valor agregado mediante diseños, materiales o acabados novedosos, son los que pueden lograr un posicionamiento más rápido, donde puede entrar Colombia a competir exitosamente.

ANEXO 1: COSTOS COMPARATIVOS DE TRANSPORTE.

TRANSPORTE MARÍTIMO

COMPARACIÓN PRINCIPALES PAÍSES ORIGEN IMPORTACIÓN								
PAÍS ORIGEN	PUERTO DE SALIDA	MÉXICO PUERTO DE LLEGADA	TIEMPO TRÁNSITO DÍAS	ESCALAS	COSTO PUERTO A PUERTO (Valor en dólares US\$)		PEAK SEASON (Valor en dólares US\$)	
					20'	40'		
COREA	Pusan	Manzanillo	15	6	2,050.00	3,400.00	400	600
CHINA	Shangai	Manzanillo	17	1	2,200.00	3,800.00	400	600
TAIWÁN	Kaohsiung	Manzanillo	24	3	2,500.00	4,000.00	400	600
ESPAÑA	Bilbao	Altamira	15	1	1,895.00	2,790.00	0.00	0.00
COLOMBIA	B/ventura	Manzanillo	8	1	1,580.00	2,000.00	0.00	0.00

TRANSPORTE ESTADOS UNIDOS

INGRESO MERCANCÍA DESDE ESTADOS UNIDOS DE AMÉRICA (PRECIOS SIN IVA 15%)					
PAIS ORIGEN	ADUANA DE ENTRADA	CIUDAD DESTINO	TIEMPO TRÁNSITO	TRAILER (Valor en dólares US\$)	
				48'	53'
ESTADOS UNIDOS	NUEVO LAREDO	México DF	16 horas	1,459.00	1,896.00
		Guadalajara	14 horas	1,297.00	1,800.00
		Monterrey	6 horas	353.00	494.00
	TIJUANA	México DF	34 horas	1,590.00	2,123.00
		Guadalajara	28 horas	1,393.00	1,900.00
		Monterrey	18 horas	1,946.00	2,700.00