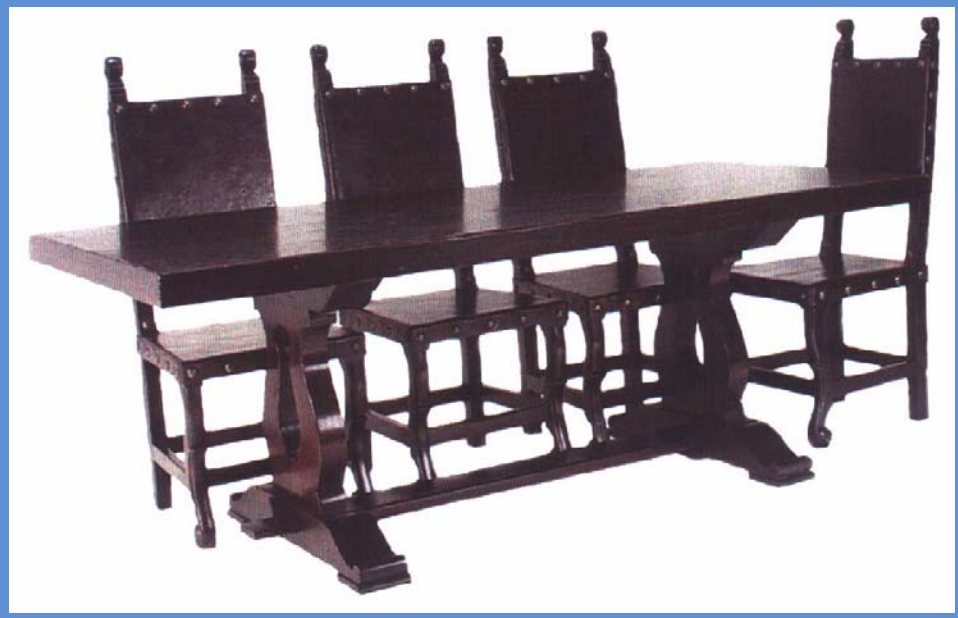
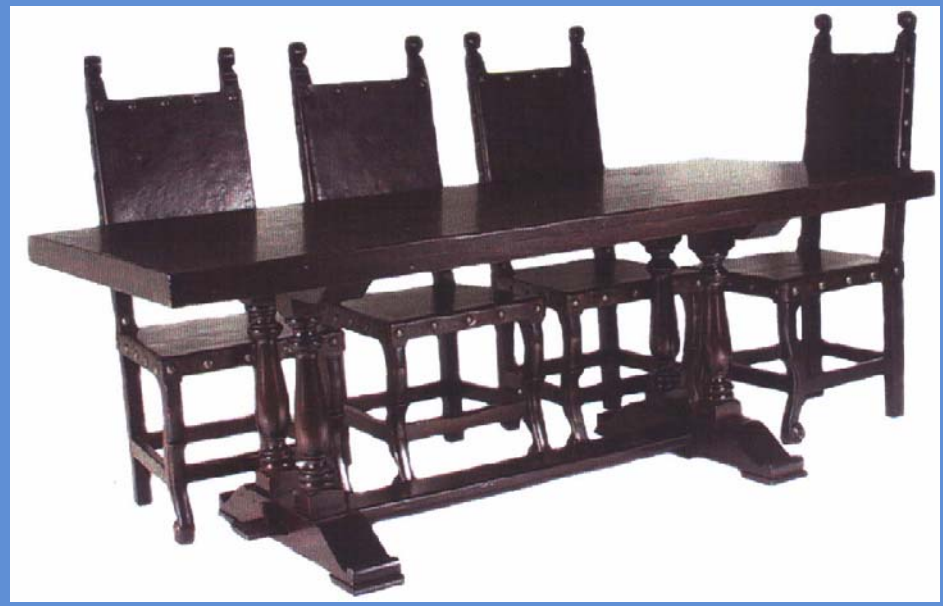
TENDENCIAS DE MERCADO:
OPORTUNIDADES PARA MUEBLES DE MADERA EN LOS ESTADOS UNIDOS

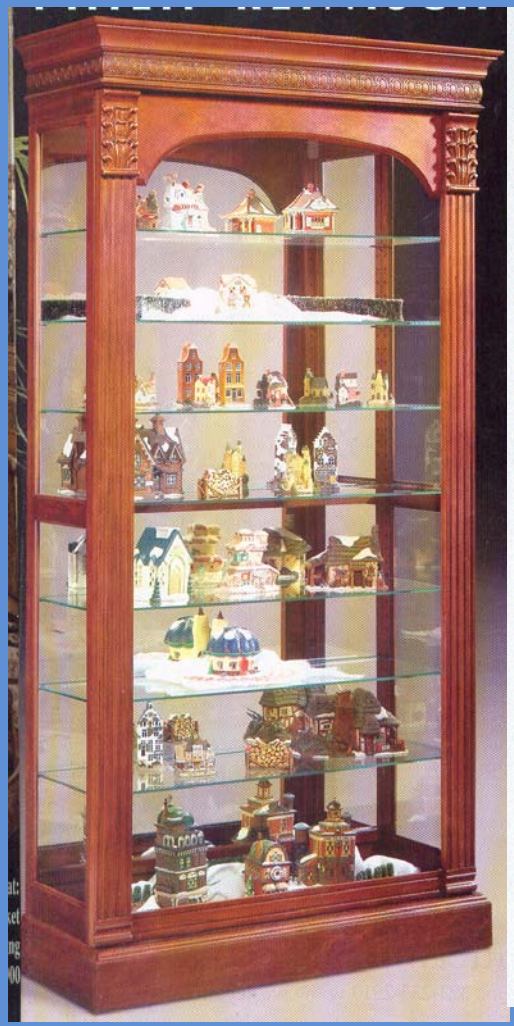
CARACTERISTICAS Y ACABADOS DE LOS MUEBLES PARA EL MERCADO NORTEAMERICANO

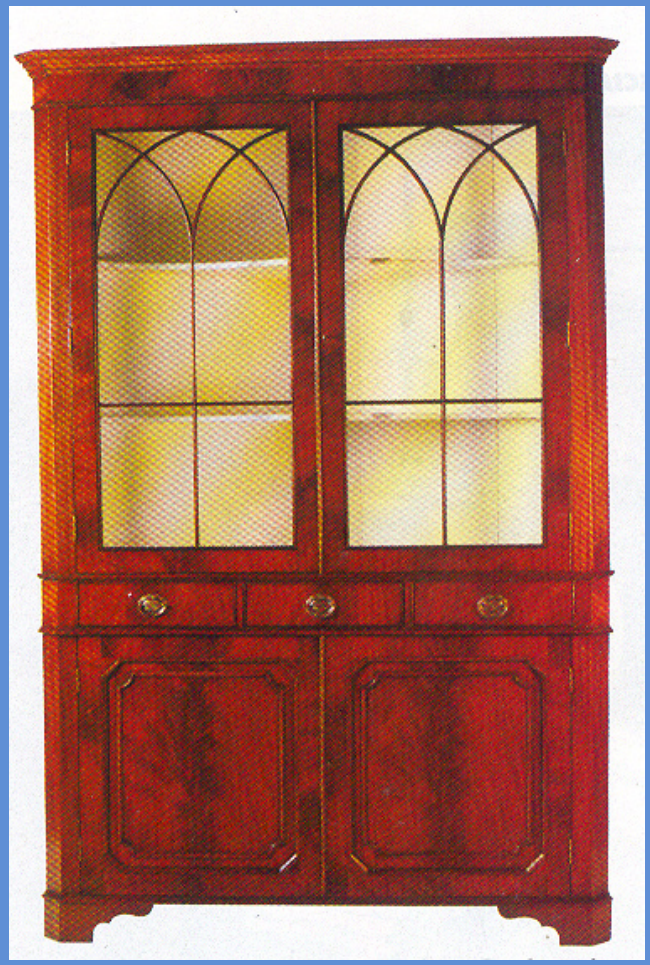
CELSO RIVERA RODRIGUEZ
Consultor en Procesos Productivos y Diseño de Muebles

LIMA: AGOSTO 2007









yle
ase
eet

EL MERCADO NORTEAMERICANO

PARA TENER EN CUENTA

LA ECONOMIA DE ESTADOS UNIDOS

INDICADOR	ESTADOS UNIDOS
Población	285 millones de habitantes (2001)
PNB (2003)	$10.4 trillones de dólares
Lugar a nivel mundial	1er. lugar
Índice de Inflación (2003)	+- 3%
No. lugar como exportador (2002)	1er. lugar
Lugar en atracción de inversión extranjera directa *	1er. lugar

SECTORES DE OPORTUNIDAD

Sectores	Prioridad *		
	Alta	Media	Baja
Alimentos (procesados, frescos, pesca)	X		
Automotriz y auto partes		X	
Cuero y Calzado		x	
Electrónico		X	
Materiales de Construcción	X		
Metalmecánica	x		
Muebles		x	
Plástico	x		
Químico farmacéutico			x
Regalos	x		
Textil			x

SECTOR DE ARTICULOS PARA ***DECORACION Y REGALOS***

- ***Tamaño del mercado:*** **Es de $16.6 mmd**

- ***Líneas de productos:*** **velas decorativas, artículos de vidrio, macetas de barro, artículos de cerámica, artículos de hierro forjado, artículos para jardín, marcos para fotografías, lámparas, floreros, vajillas, mantelería fina, artículos diversos con estilos modernos, joyería de plata.**

- ***Regulaciones del mercado:*** **Para ser exportados: Certificado de Origen, Factura Comercial, Pedimento de Embarque, Certificado de contraste (joyería de plata), observar las reglas de etiquetado, debiendo contar con la leyenda "Made In …"**

SECTOR DE ARTICULOS PARA ***DECORACION Y REGALOS***

- ***Retos del mercado:*** **productos con diseños originales, conocer las tendencias en colores, tamaños en decoración, consolidar oferta exportable, contar con centros de distribución o centros de atención al cliente en plaza y diferenciar los productos de otros países como India y China.**

- ***Ferias Internacionales:*** **Chicago Gift and Home Mart, New York International Gift Show, Dallas Gift Show.**

SECTOR DE MUEBLES

- ***Tamaño de mercado*: Se calcula en + $60.3 mmd**
- **Durante los últimos años, las exportaciones chinas han crecido, llegando a ser el primer proveedor con $11,824 millones de dólares.**

- ***Líneas de productos: muebles estilo rústico, muebles de madera sólida diferentes estilos, reproducciones de muebles antiguos, mueble-accesorio, muebles para niños.***

SECTOR DE MUEBLES

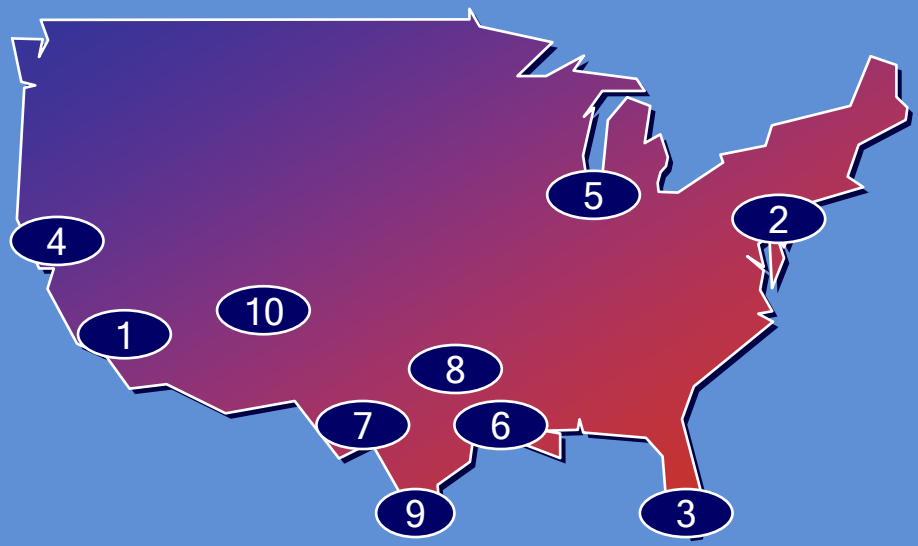
- ***Regulaciones:*** **etiquetado especial para muebles hechos de tapicería, regulaciones sobre medidas, tratamiento de la madera, y regulaciones especiales para muebles para niños y muebles pintados a mano.**

- ***Retos del mercado: Adecuar el producto al mercado-nicho, con las tendencias de moda y colores, establecer un centro de distribución o utilizar servicios de un representante, dar servicio al cliente, estar presente en las ferias internacionales para conocer a los compradores en el mercado, concentrar sus esfuerzos de promoción y venta a canales de comercialización que no compitan entre si.***

- **Eventos Internacionales: International Home Furnishings Show en High Point, San Francisco Furniture Show.**

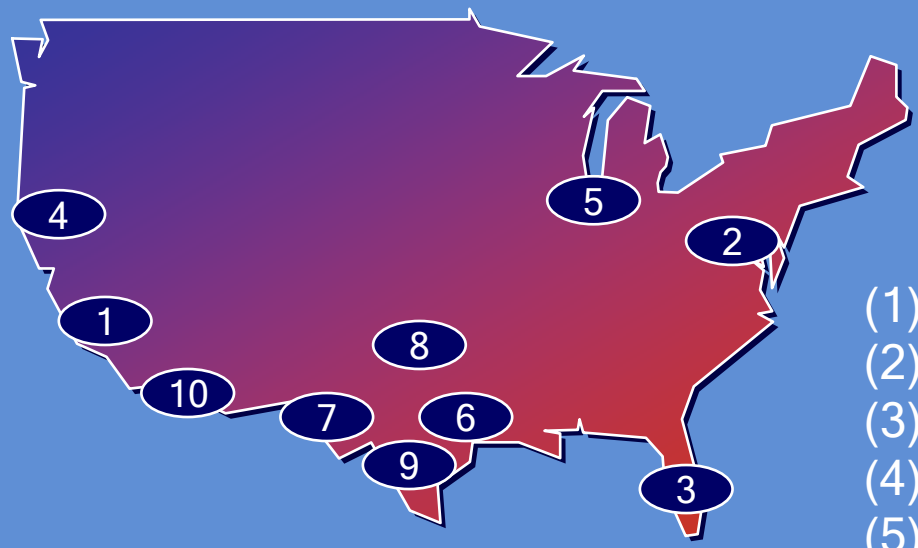
El Mercado Hispano

LOS 10 MERCADOS MAS IMPORTANTES POR POBLACIÓN HISPANA



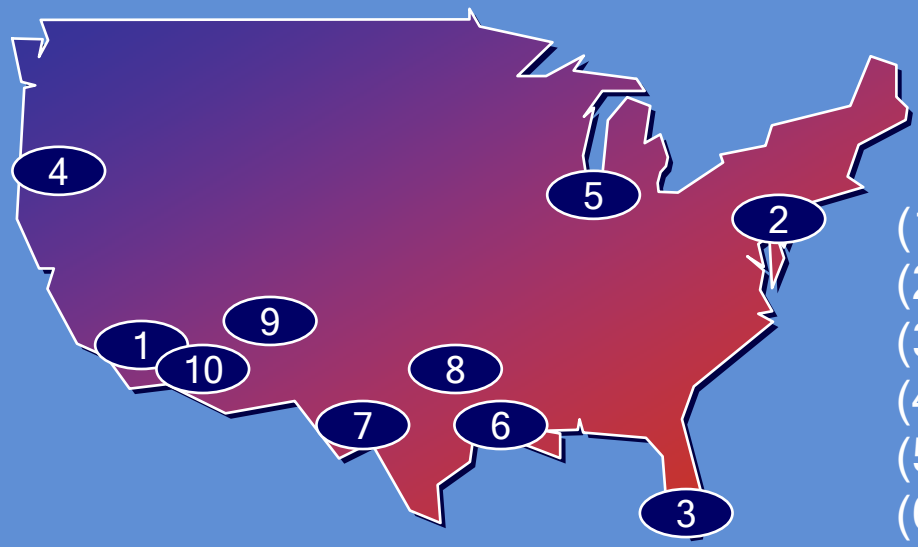
(1)	LOS ANGELES, CA	6.9M
(2)	NEW YORK, NY	3.8M
(3)	MIAMI, FL	1.5M
(4)	SAN FRANCISCO, CA	1.4M
(5)	CHICAGO, IL	1.4M
(6)	HOUSTON, TX	1.3M
(7)	SAN ANTONIO, TX	1.2M
(8)	DALLAS, TX	0.9M
(9)	MCALLEN, TX	0.9M
(10)	SAN DIEGO, CA	0.8M

LOS 10 MERCADOS MAS IMPORTANTES POR PODER ADQUISITIVO



(1)	LOS ANGELES, CA	$66.8B
(2)	NEY YORK, NY	$39.1B
(3)	MIAMI, FL	$17.6B
(4)	SAN FRANCISCO, CA	$14.8B
(5)	CHICAGO, IL	$12.7B
(6)	HOUSTON, TX	$12.2B
(7)	SAN ANOTNIO, TX	$11.2B
(8)	DALLAS, TX	$8.7B
(9)	MCALLEN, TX	$7.9B
(10)	SAN DIEGO, CA	$7.7B

LOS 10 MERCADOS MÁS IMPORTANTES POR VENTAS AL DETALLE



(1)	LOS ANGELES, CA	$38.2B
(2)	NEW YORK, NY	$23.3B
(3)	MIAMI, FL	$11.6B
(4)	SAN FRANCISCO, CA	$8.7B
(5)	CHICAGO, IL	$8.4B
(6)	HOUSTON, TX	$7.6B
(7)	SAN ANTONIO, TX	$7.1B
(8)	DALLAS, TX	$5.7B
(9)	ALBUQUERQUE, NM	$4.3B
(10)	SAN DIEGO, CA	$4.3B

TIENDAS HISPANAS

• Actualmente existen más de 2 millones de tiendas hispanas en Estados Unidos.

•Las ventas son superiores a 200 mil millones de dólares.

•Aproximadamente 600 mil tiendas se encuentran en California y 350 mil en Texas.

•Las tiendas manejan desde comida, alimentos procesados, bebidas, abarrotes principalmente; ***y muebles.***

PERFIL DE LA POBLACION HISPANA

- Séptimo lugar a nivel nacional por el tamaño de la población hispana
- Población hispana representa el 22% del total
- Lengua: 56% prefieren hablar español
- Tamaño de la familia: 3.9 (2.7 resto de la población)
- Edad promedio: 24 años
- Ingreso promedio anual: $42,375

GASTO DE LOS HISPANOS POR CATEGORIA DE PRODUCTO

- Automotriz $1 mmd
- Bebidas y alimentos $380 m
- Restaurantes y Bares $353 m
- Productos general $335 m

- ***Muebles y Electrodomésticos*** $293 m

OPORTUNIDADES PARA PRODUCTOS

- Alimentos y bebidas
- Calzado y artículos de piel
- Artículos para decoración y muebles rústicos; últimamente gracias a los huracanes: puertas reforzadas
- Materiales para construcción
- Libros en español
- Vestidos para fiestas

TENGA EN CUENTA:

- **Los grandes muebleros definen el precio**
- **La competencia en precio es muy fuerte con China, India, México e Indonesia.**
- **El estándar de pagos en la industria es de 60 días aproximadamente. Tenga esto en cuenta en su flujo de caja.**
- **También se dan casos de pagos a cuenta, tal como se realiza en nuestro medio**
- **El tiempo de despacho es de 3-4 semanas.**
- **No se aceptan disculpas**
- **Los catálogos deben ser en inglés**
- **Se requiere flexibilidad para adaptación del producto. (Relación calidad/precio).**
- **El embalaje debe ser funcional**
- **Tenga en cuenta que debe garantizar el producto mínimo 10 años y tener seguros de responsabilidad.**

COMO DEBEN SER LOS MUEBLES PARA EL MERCADO NORTEAMERICANO

- El estilo es el denominado “old world” (viejo mundo). Son buscadas también las reproducciones de muebles antiguos.
- Es derivado de la nostalgia de la época colonial inglesa y los primeros años de la republica.
- Las líneas deben ser fuertes, sólidas, resistentes, porque el norteamericano necesita sentirse fuerte: es la primera potencia en el mundo.

- Se debe considerar que nos compran muebles del tipo antiguo y por lo tanto la ebanistería debe ser de primer nivel.
- Debe trabajarse con madera sólida, nunca con aglomerados.
- El triplay es aceptado para fondos y respaldos. También en costados si es que son pintados o forrados con cuero u otros.
- Nunca se debe engañar respecto a la especie de maderas con que se trabaja, todas nuestras maderas son consideradas exóticas.

- Siempre se debe buscar la sobriedad y sencillez del estilo.
- Debe ser sumamente elegante.
- Los cajones deben ser con corredera tipo europea.
- Los cajones deben llevar dientes de milano (por lo menos tres).

COMO DEBEN SER LOS ACABADOS

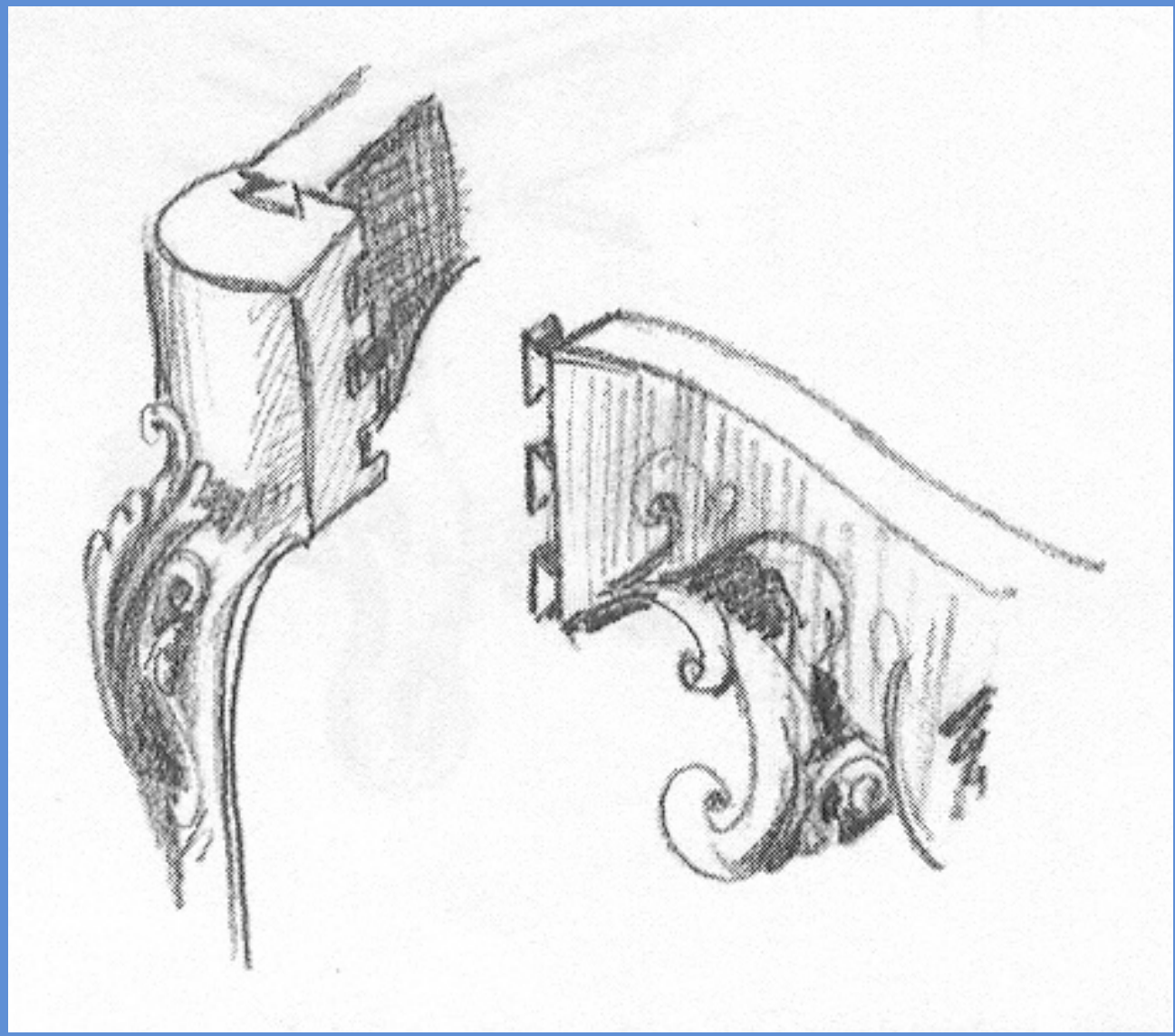
- El acabado como corresponde al estilo debe ser del tipo envejecido.
- Los materiales de acabado, preferentemente deben ser del tipo ecológico, pero se aceptan algunas lacas.
- Es preferible usar ceras de abeja y otros productos naturales.
- Es aceptado el acabado con poliuretano por su ventaja de ser irreversible.

- El acabado debe ser con poro semi cerrado porque debe apreciarse la madera.
- Los colores del acabado generalmente son oscuros como de caoba antigua o cedro antiguo. Nunca claros o recientes (recién acabado).
- Deben acabarse incluso los interiores y partes posteriores.

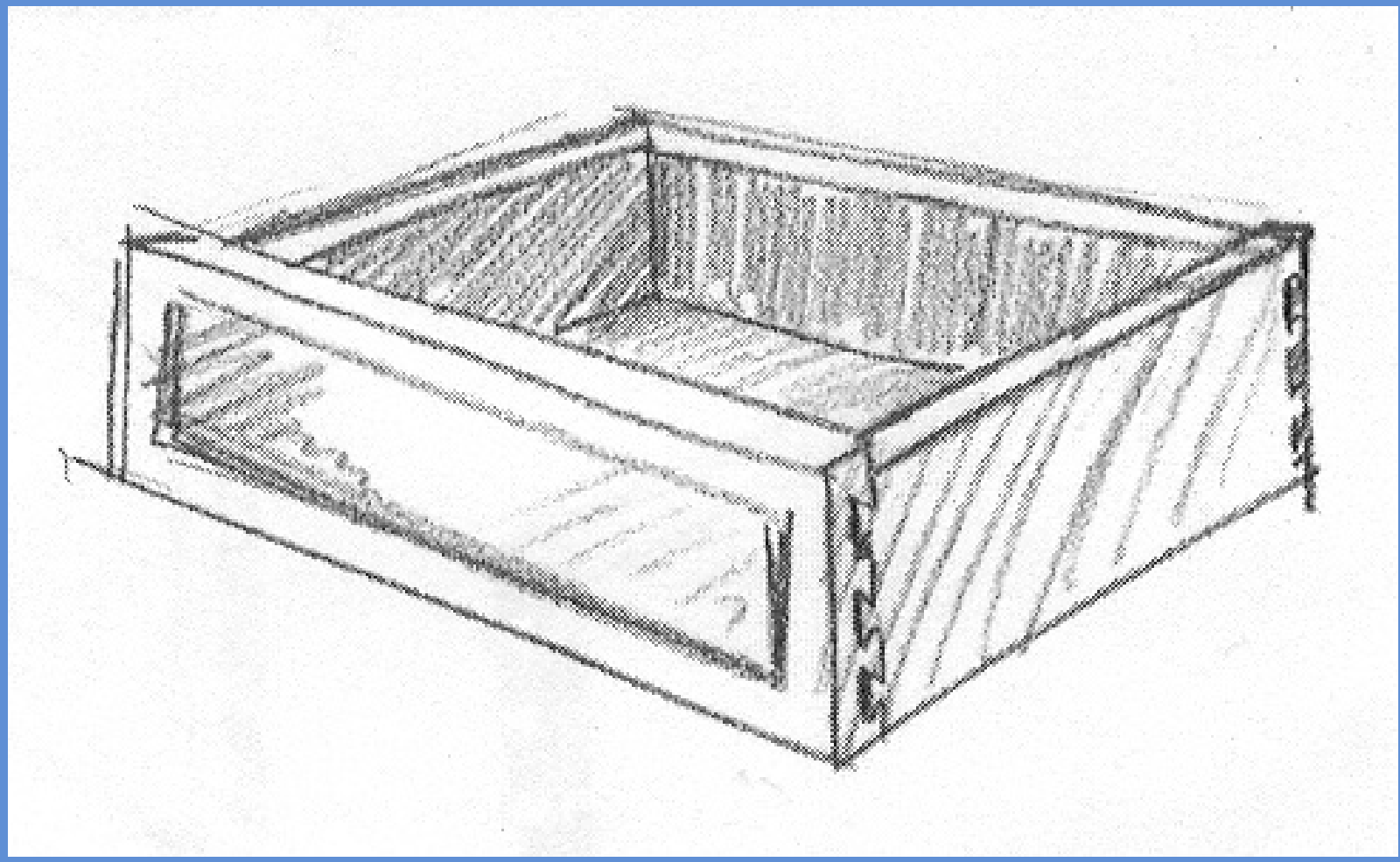
CARACTERISTICAS ESTRUCTURALES DE LOS MUEBLES ANTIGUOS:

ACABADOS; METODOS y NIVELES DE ENVEJECIDO

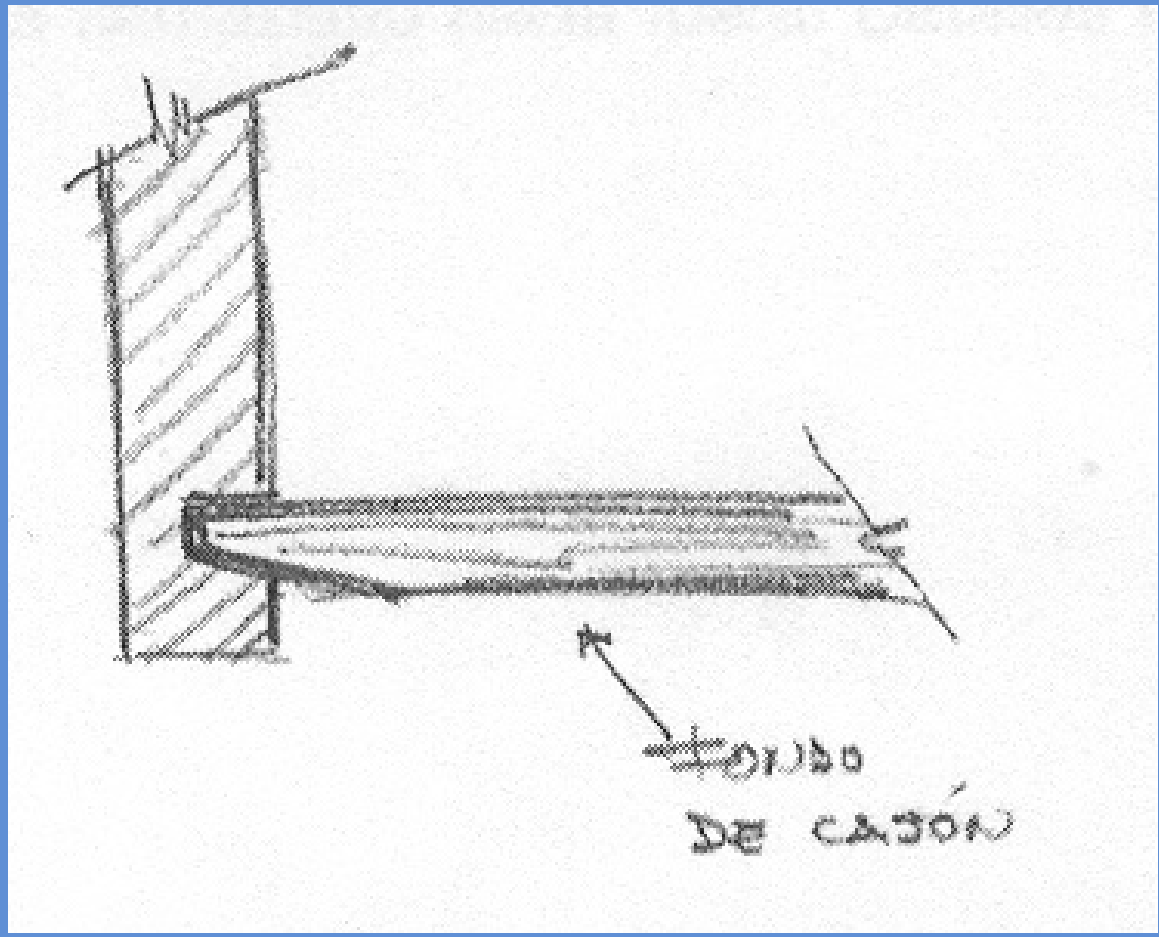
- Se debe considerar que la ebanistería clásica con dientes de milano es muy apreciada; aumenta el valor agregado y le da el toque “hecho a mano”



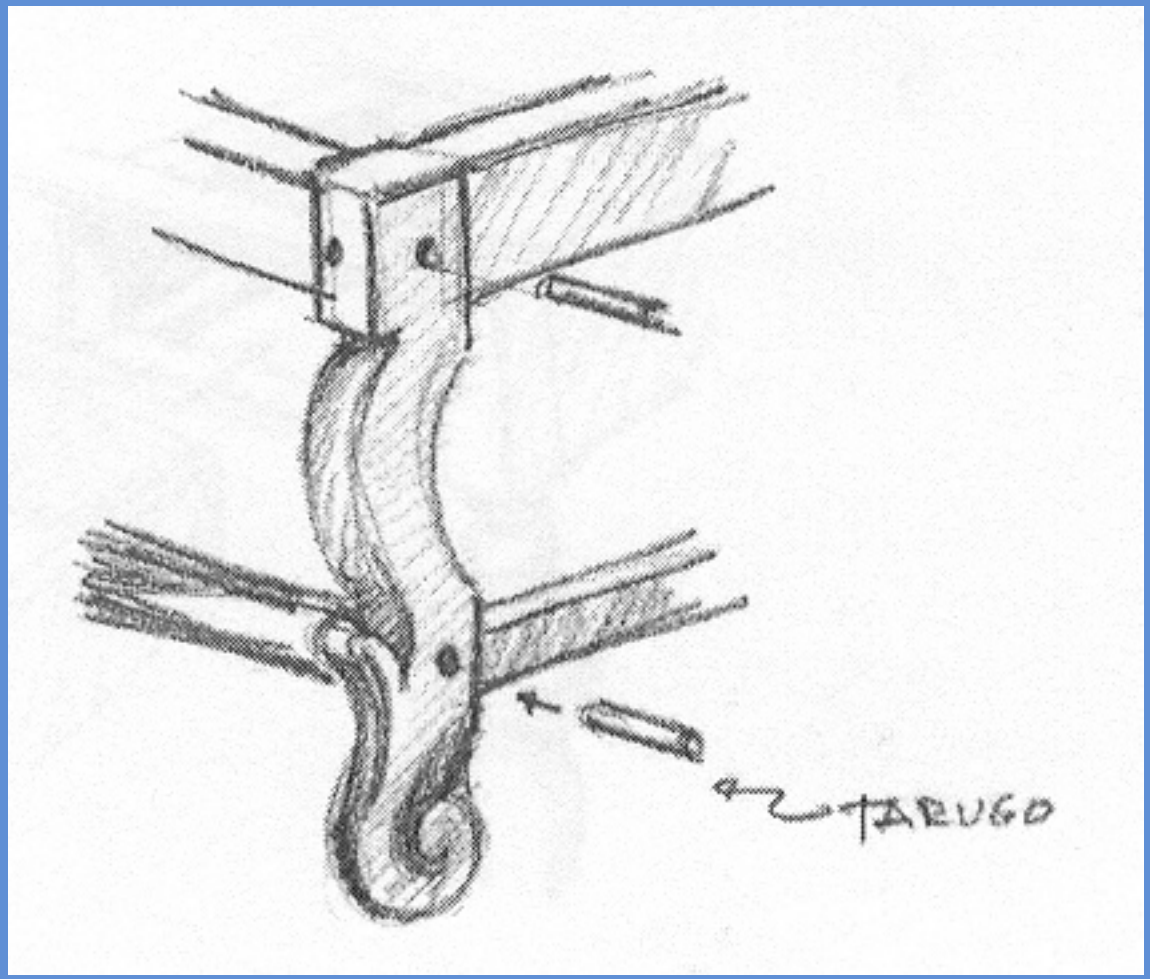
- Por lo menos los cajones deben ensamblarse con dientes de milano



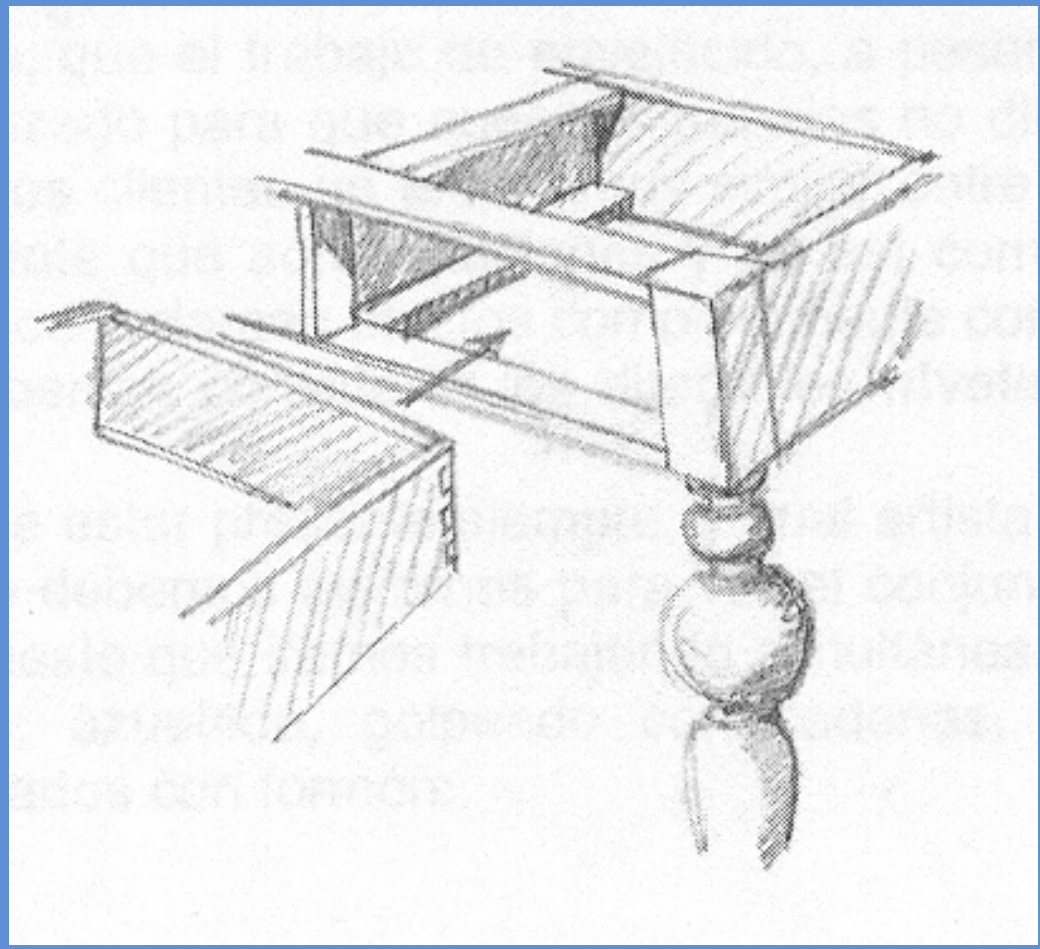
- Si es posible, los fondos de cajones pueden ser de madera sólida. Pero el triplay de 6 a 10 mm. Es ampliamente aceptado.



- Las espigas, para reforzarlas aun más eran fijadas transversalmente con tarugos que indudablemente los sujetaban y le daban fortaleza a los muebles. Son elementos decorativos.



- Se debe preferir la denominada corredera europea, considerando una luz de 1 mm. No debe tener juego. Se debe colocar topes para que el cajón no caiga.



METODOS DE ENVEJECIDO

El teñido:

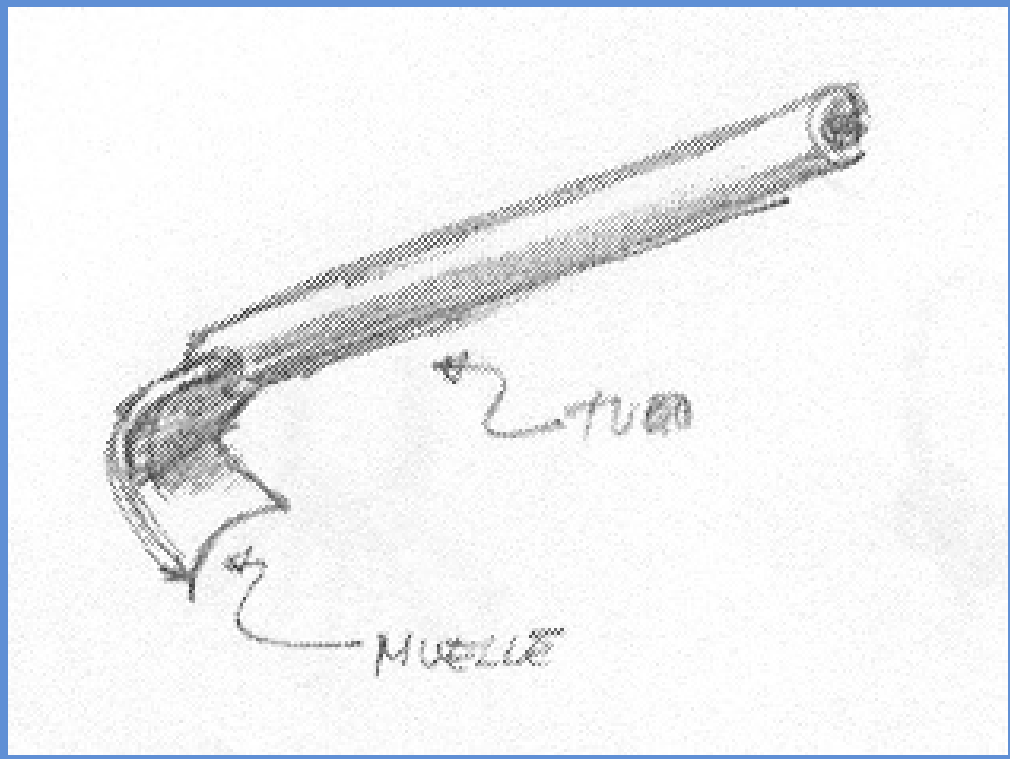
- El buen teñido se logra mediante tintes, preferiblemente al alcohol o al agua (anilinas o los nuevos ecotintes que son muy buenos)
- Especialmente la resina extraída del nogal llamada **nogalina**, es un excelente tinte pues logra efectos realmente impresionantes y difíciles de lograr por otros medios, lográndose un gran parecido a un mueble realmente antiguo.
- Es muy importante considerar que el teñido debe realizarse antes de cubrirlo con alguna laca puesto que la madera logra emitir a través del material de acabado, toda su belleza y su textura.

- **Evitarse en lo posible el denominado "matizado" que es el emparejado de color posterior, puesto que al hacer esto estaríamos cubriendo con pintura a nuestros muebles. Aunque sea muy leve esto perjudica la calidad de un buen producto.**
- **Se debe evitar también los tintes preparados en base de acres, puesto que la nitidez y calidad no serán los mismos.**
- **Debemos pues interiorizar en nuestros cerebros que los muebles que fabricamos son de una calidad excelente y dirigida a un mercado de alto nivel en el extranjero.**

Instrumentos para el envejecido

Azuela:

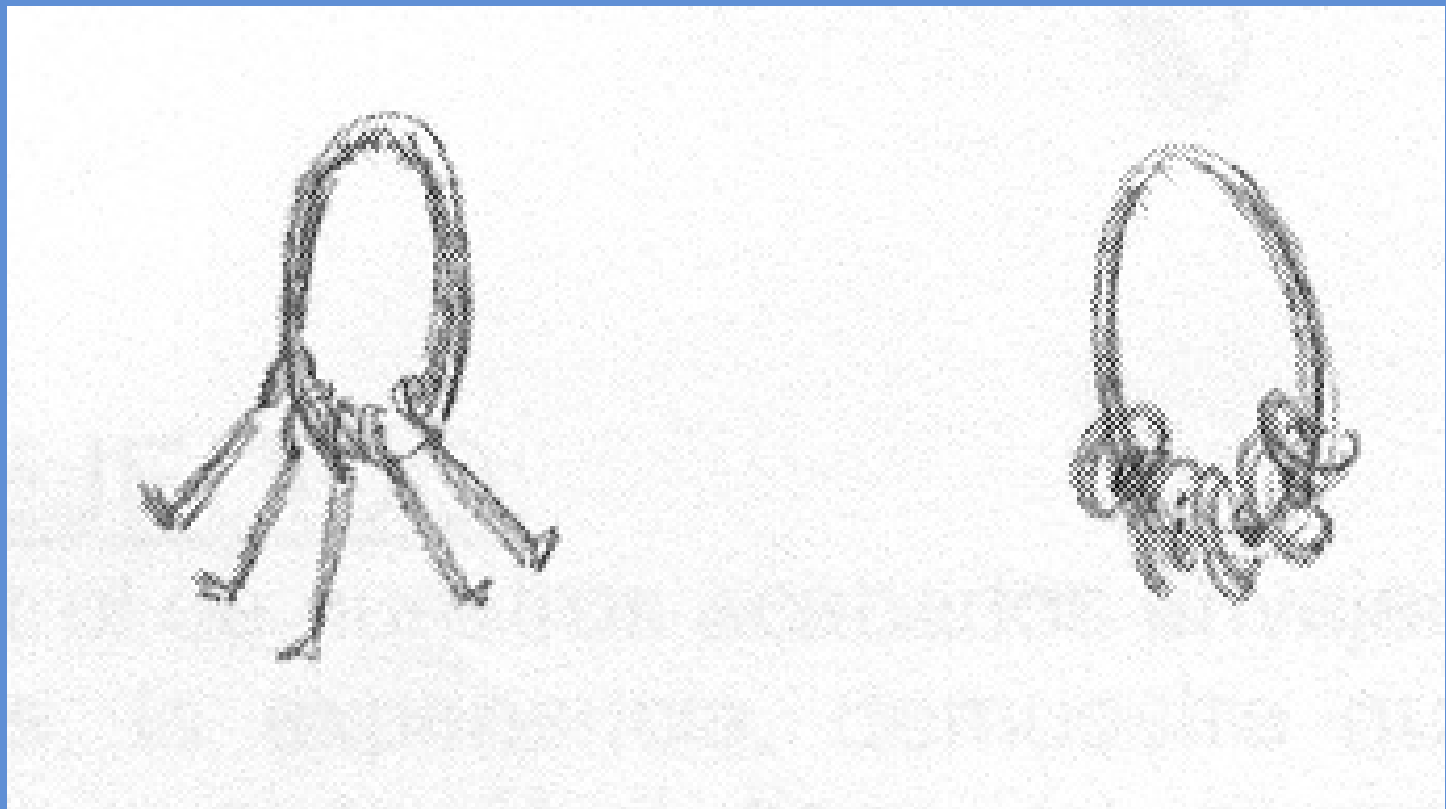
Es un instrumento muy antiguo usado en la fabricación de muebles, ahora es poco conocida, menos aún su uso.



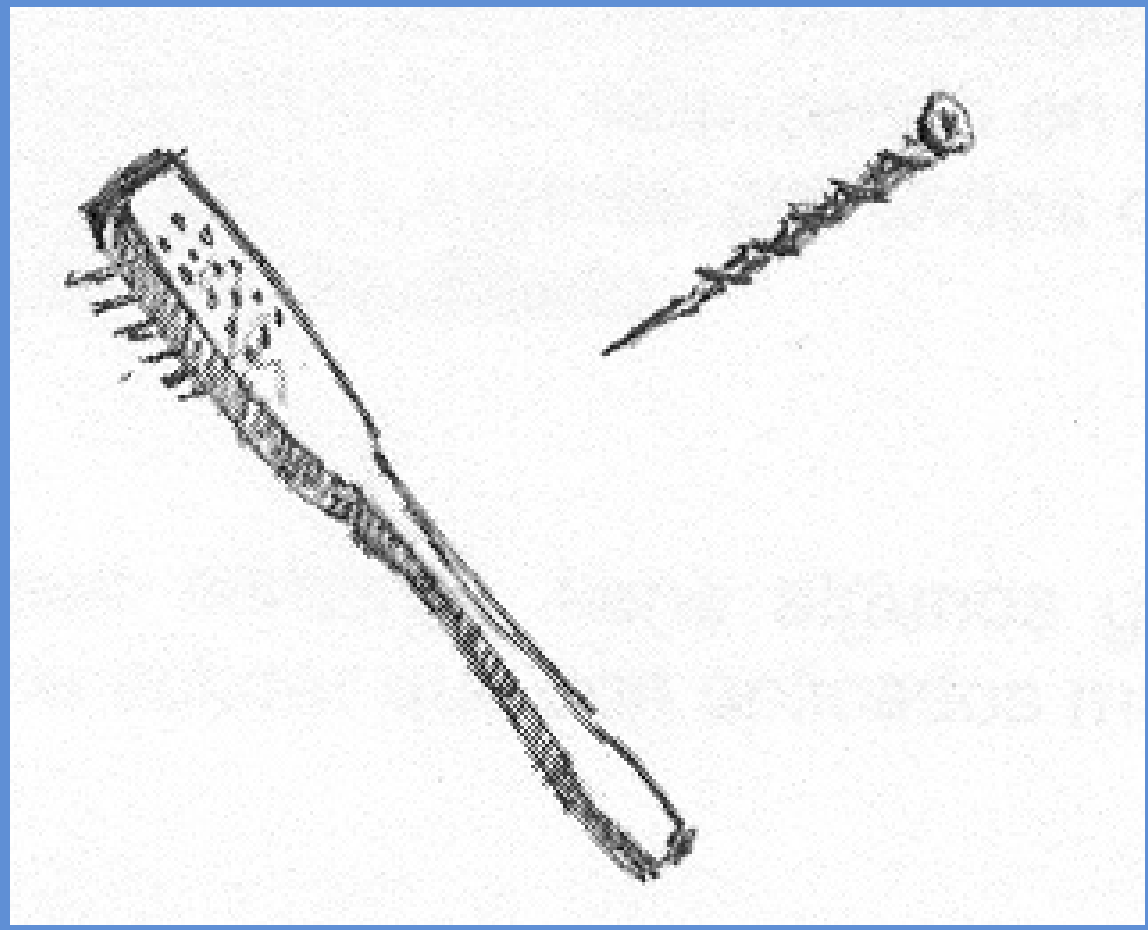
Sirve para desbastar jalando la herramienta lográndose efectos de "daños" tanto en las esquinas de los costados o las cubiertas de los muebles.

- **Cadena:**
- Es una cadena de mas o menos 60 centímetros la que se ha plegado formando un manojo de mas o menos 18 centímetros. Los golpes que iremos dando con la cadena, golpeando en nuestros muebles, deberán ser realizados con mucho criterio, en lugares donde por lógica pudiera nuestro mueble haber sufrido algún "accidente"

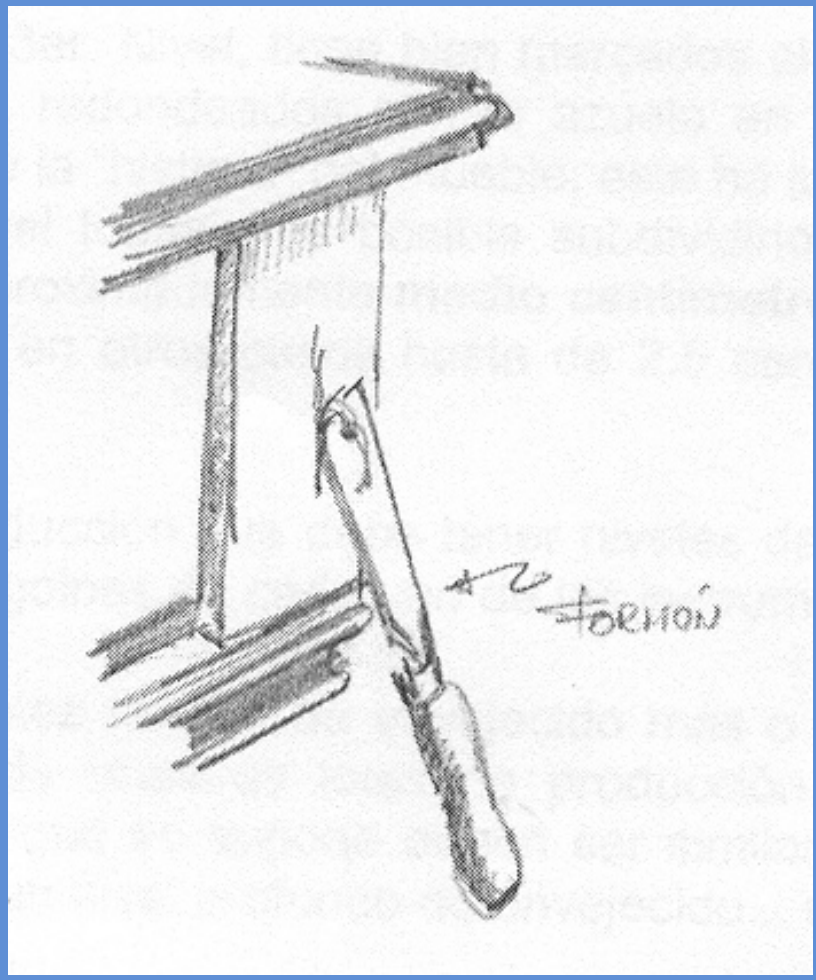
- **Llaveros v Monedas:**
- En ambos casos consisten en aros que contienen alambrones cuyas puntas han sido dobladas imitando un llavero similar a los antiguos, que contenían llaves de tipo de tubo que se conocía en la época de nuestros abuelos. Asimismo en el caso de las monedas, se resuelve con un aro conteniendo huachas para pernos de ½” o 5/8".



- **Apolillador:**
- Es un instrumento que consta de un mango de madera, con unos tornillos en uno de los extremos cuyas puntas han sido afiladas. Sirve para, con unos cuantos golpes dar el efecto de que nuestro mueble ha sido atacado por polillas.



- **Formón:**
- Es una herramienta muy usada, sirve para lograr efectos de grietas o para redondear donde sea necesario.



NIVELES DE ENVEJECIDO

- Para tener un mejor control de nuestros acabados envejecidos, es necesario normalizarlos y darles diferentes niveles, la experiencia, demuestra que para todos los niveles existen compradores, puesto que cada nivel tiene su encanto, y manejándolos sabiamente, lograremos muebles de gran calidad y de apariencia de antigüedad muy reales.

- Al mercado consumidor de estos muebles, no les gusta el poro demasiado cerrado, puesto que la madera debe "vibrar", debe seguir siendo madera aun a pesar del acabado, debe sentirse la textura de la madera. Por eso que un mueble demasiado cubierto de laca u otro material, se convierte en un mueble "plastificado", y de poco valor, considerando que en estos momentos corren aires ecologistas en que se aprecia a la naturaleza en toda su magnitud.

- **1er. Nivel: solo "luces":**
- Se denomina "luces" a los desgastados por efecto de limpieza que supuestamente por muchísimos años ha sufrido el mueble, desgastes producidos solo con el trapo de limpieza. Esto se logra, con una lija de agua muy fina, suavizando en los lugares más saltantes, y a la vez, dando un toque de sombras en los lugares profundos del mueble: tallas molduras, etc. Nota: no tiene ningún tipo de golpe ni apolillado.

- **2do. Nivel:**
- **Además de las luces y algunas sombras, tiene algunos golpes discretos de monedas o llaves solamente. Nota, se debe aclarar que son aplicados muy discretamente.**

- **3er. Nivel:**
- Además de las luces, se le ha aplicado golpes de llaves, monedas, cadenazos e incluso "apolillado". Se considera golpes de regular intensidad pero no muy severos, además de "grietas" realizados con el formón y algunos redondeados con la azuela en las esquinas de las puertas, o en los lugares que tiene chapa (en algún momento ha sido violentado por "haber perdido la llave"). Igualmente en los bordes de los brazos de sillones, etc.

- **4to. Nivel:**
- Además de lo mencionado en el 3er. Nivel, tiene bien marcados el "apolillado", las "grietas" producidos con el formón, y los redondeados con la azuela en las esquinas, donde se supone que en algún momento de la "historia" del mueble, este ha sufrido un accidente.
- Se podría decir que en este nivel todavía es posible subdividirlo en tres subniveles: los desgastes en las esquinas, de aproximadamente medio centímetro de profundidad; el de un centímetro de profundidad; y en otros casos hasta de 2.5 centímetros de profundidad (1").

- Repetimos que como es una producción que debe tener niveles de calidad controlados, se deben normalizar, la cantidad de golpes de cada uno de los instrumentos mencionados, con la finalidad de:

- Presentar a nuestros clientes niveles de envejecido más o menos homogéneos en cada una de las series de nuestros lotes de producción. Esto quiere decir por ejemplo que dos muebles que se supone deben ser similares, no deben presentar uno un nivel leve y el otro un nivel profundo de envejecido... salvo que sea un pedido expreso de nuestro cliente.

- Demostraremos a nuestros clientes, que tenemos control de nuestros procesos y que nada sucede por casualidad. Si no mas bien que es fruto de nuestro control de calidad.

- Que no tendremos problemas cuando cambiemos de personal, pues debido a la migración laboral muchas veces no es posible contar siempre con el mismo personal, de esta forma no será dramática esta situación, y será más fácil el entrenamiento del nuevo personal.

- **Que nos iremos entrenando respecto a manejar formularios y normas dentro de nuestra organización, haciéndola cada vez más eficiente.**

- Estos formularios y normas que iremos generando deberían aplicarse a cada una de nuestras áreas dentro de nuestra empresa. Esto nos va a facilitar que en algún momento podamos acceder a la certificación del caso.

GRACIAS