



“Industrialización, Comercialización y Manejo Sostenible de 10
Especies Forestales Nativas Mexicanas”
PD 385/05 Rev.4 (I,F)

3) Potencial Comercial y Nichos de Mercado

Resultados obtenidos



Objetivo

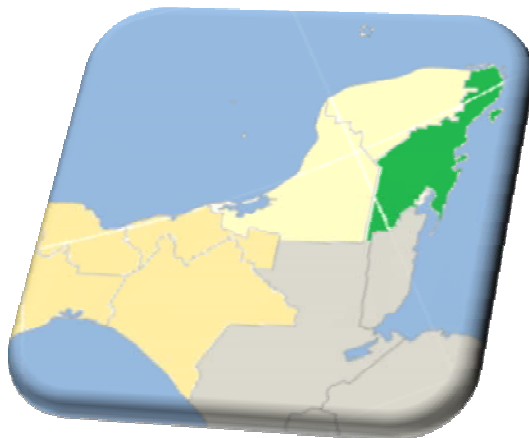
Definir para cada una de las especies el potencial comercial y nichos de mercado de acuerdo a su potencial tecnológico e industrial.

Potencial comercial y nichos de mercado

DIAGNÓSTICOS REALIZADOS EN LA REGIÓN DE ESTUDIO

Acotamiento de Investigación

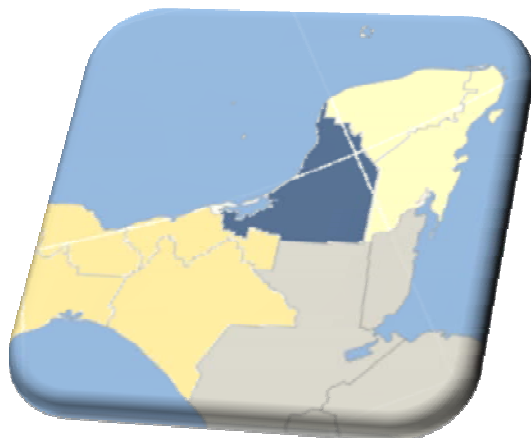




QUINTANA ROO

EMPRESAS VISITADAS

Aserraderos	2
Comercializadoras	2
Hornos de Secado	1
Universidades	1
CONAFOR	1
Cadenas Productivas	3
Ejidos	1
Fabrica de Artesanías	1
Fabrica de Muebles	1



CAMPECHE

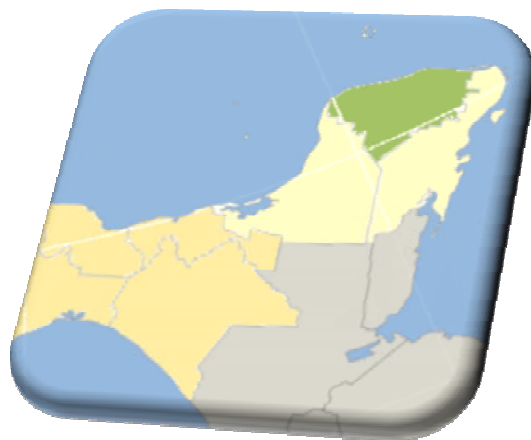
EMPRESAS VISITADAS

Aserradero y Fabricación de
Chapan y Triplay

2

Plantantaciones

1



YUCATÁ
N

EMPRESAS VISITADAS

Aserraderos	2
Comercializadoras	1
CONAFOR	1
Cámara Industrial Maderera	1
Fabrica de Muebles	2

Foro de Análisis y Estrategias sobre el Manejo Sostenible, Industrialización y Comercialización de Maderas Tropicales Mexicanas



Potencial comercial y nichos de mercado

PARTICIPACIÓN EN FERIAS INTERNACIONALES

Tecno-Mueble 2010



Las Vegas Market 2011



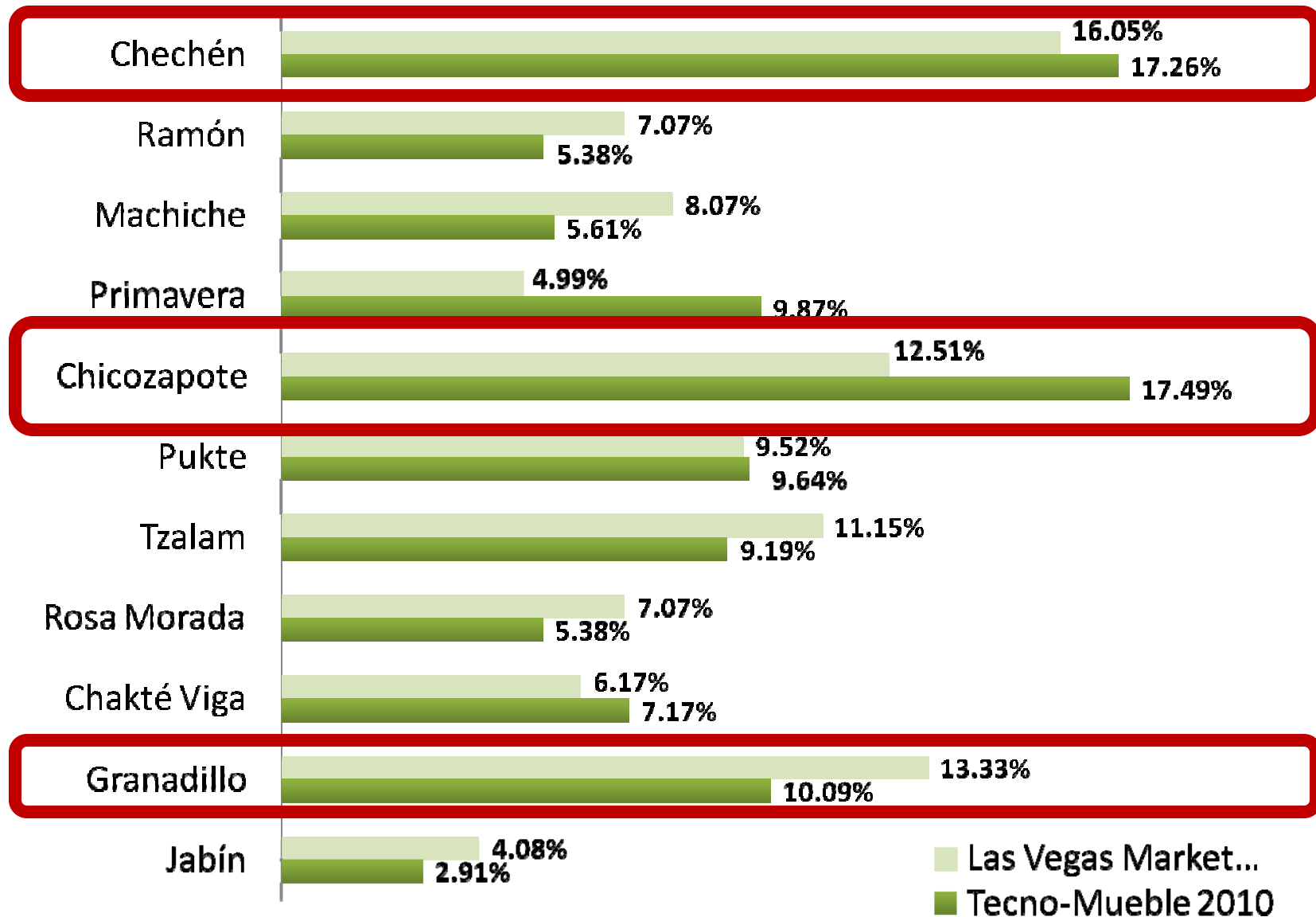
Tecno-Mueble 2011



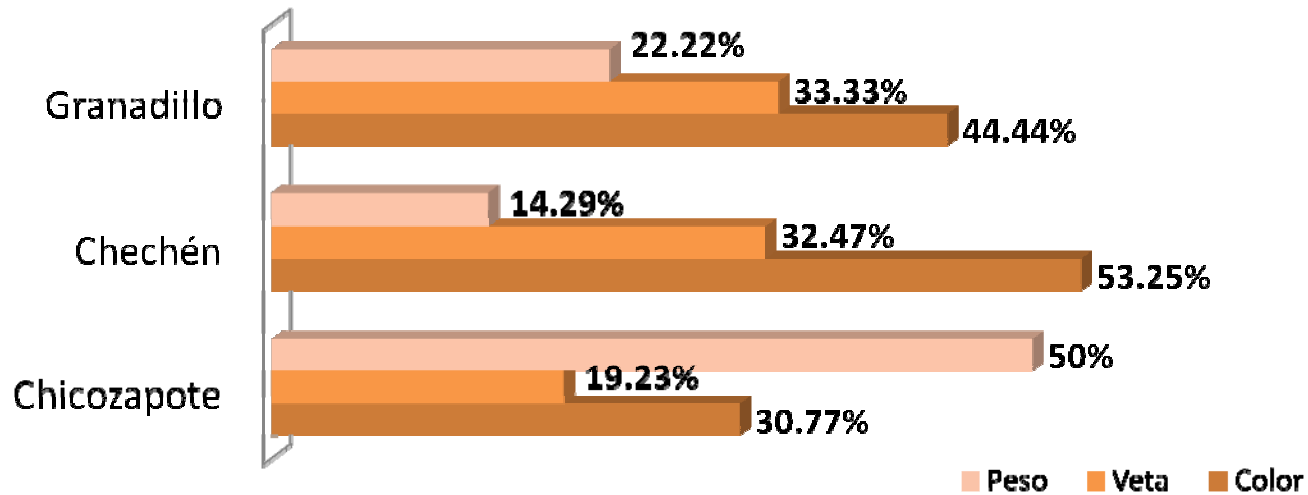
Principales resultados obtenidos

TECNO-MUEBLE 2010 / LAS VEGAS MARKET 2011

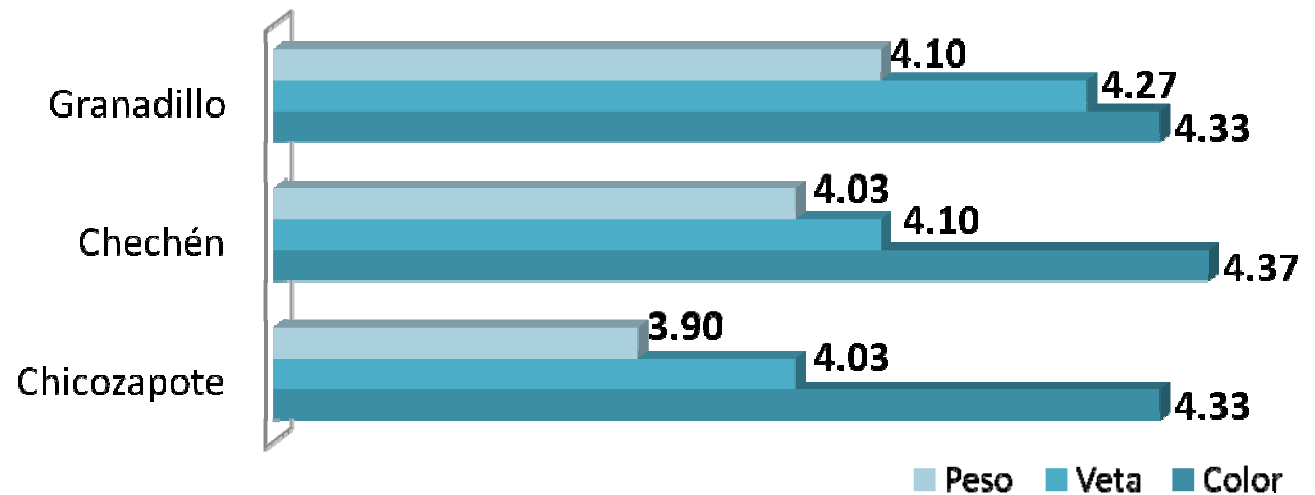
Preferencias Generales



Tecno-Mueble 2010



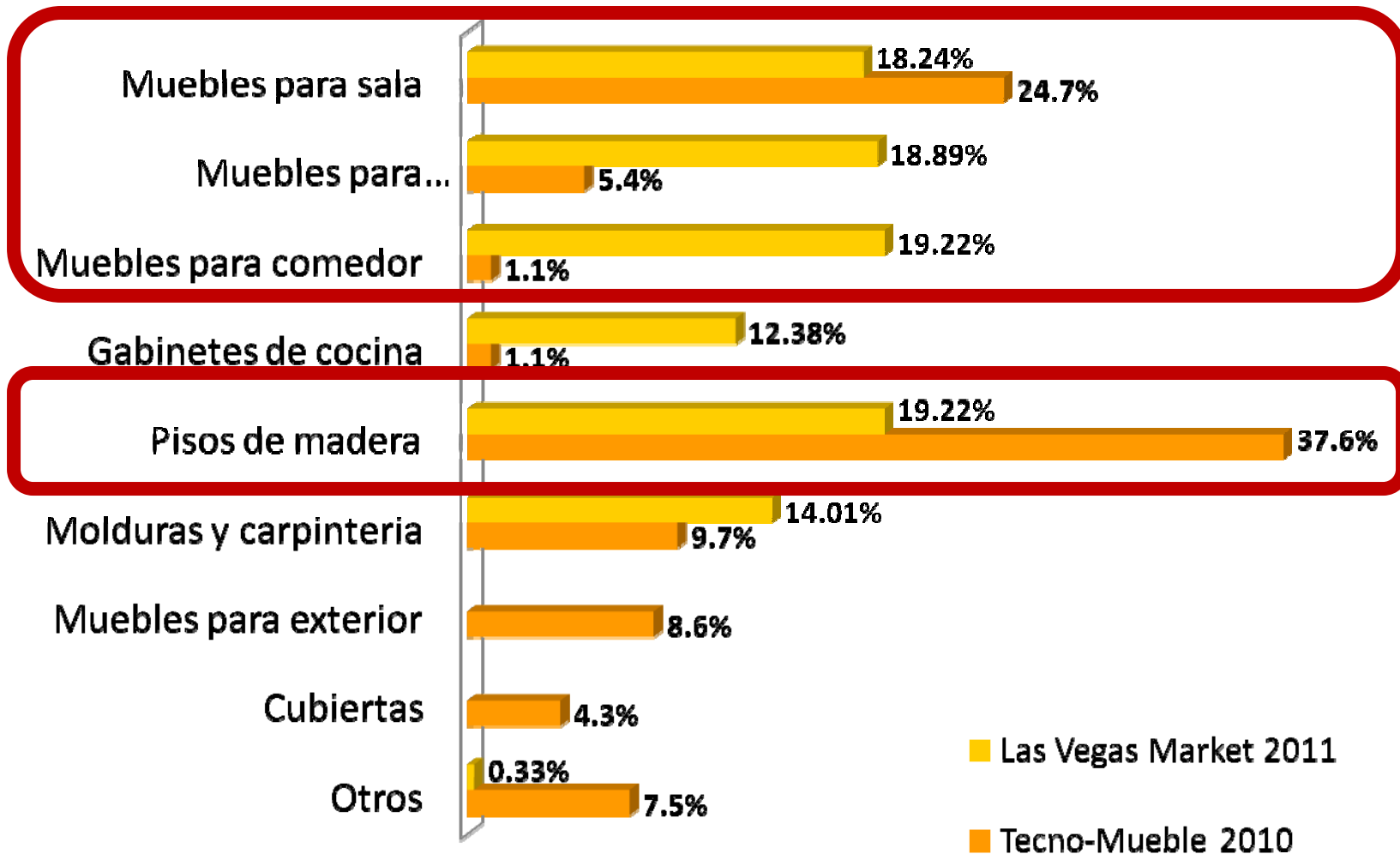
Las Vegas Market 2011



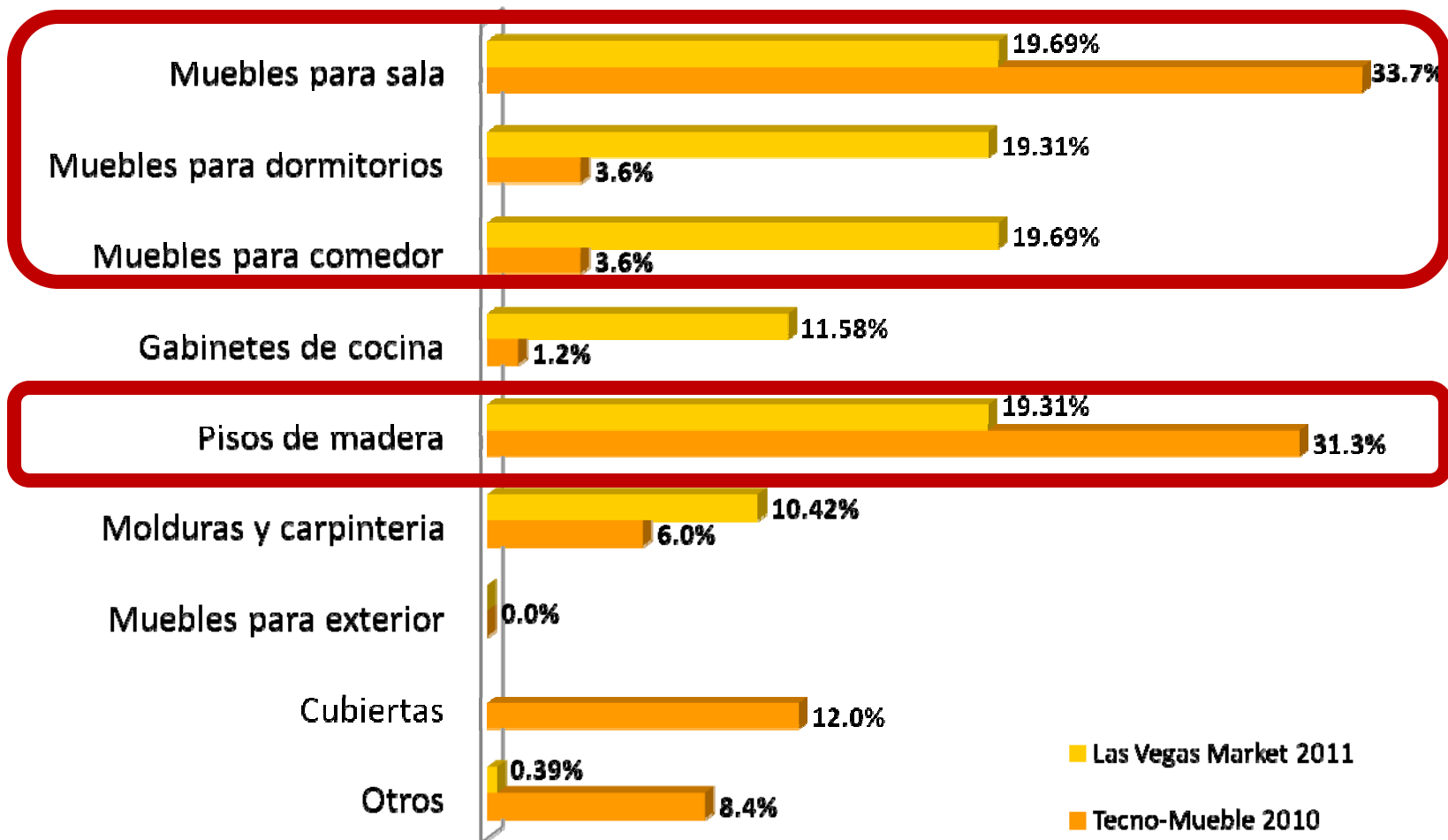
Usos sugeridos

Tecno-Mueble 2010 / Las Vegas Market 2011

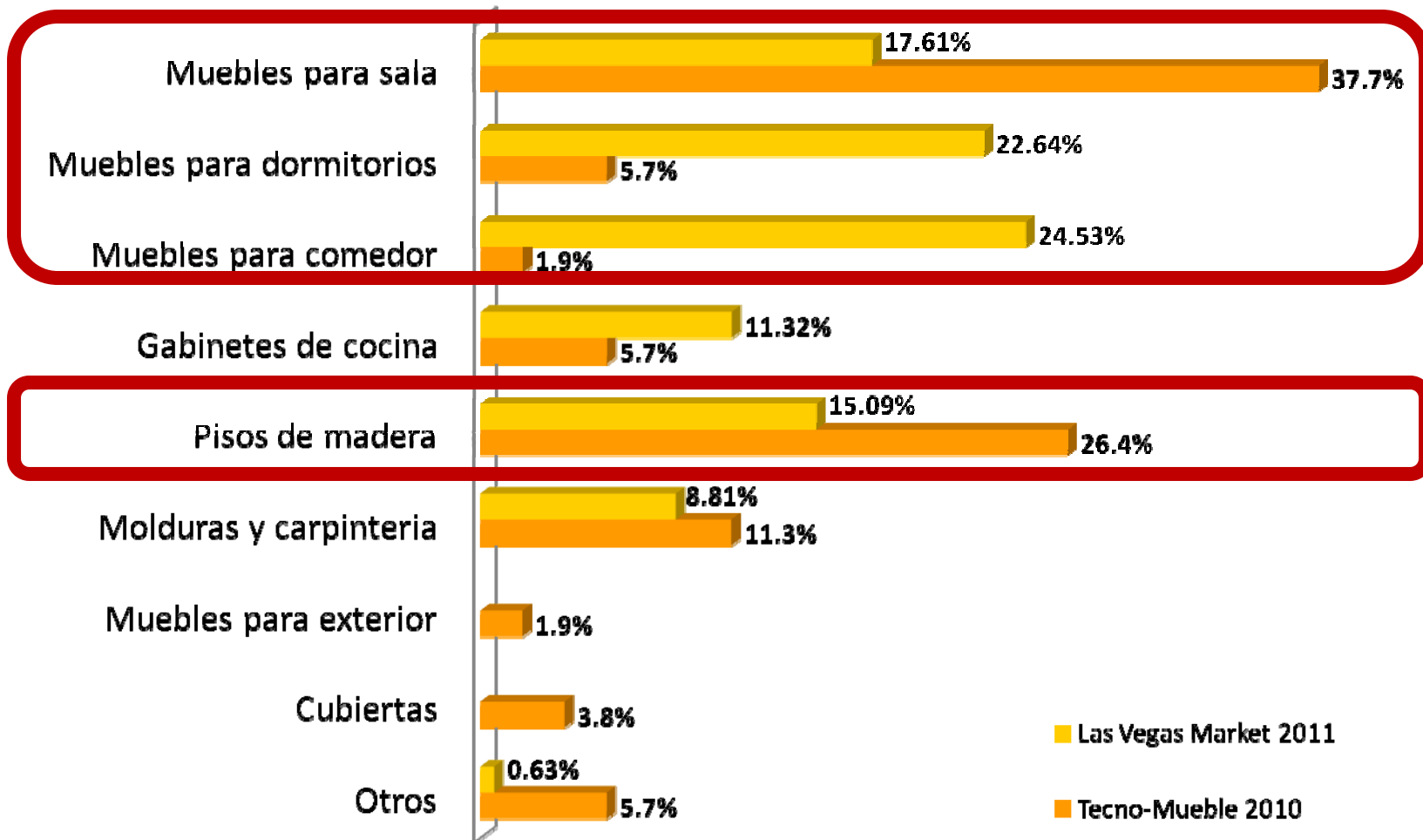
Chicozapote



Chechén



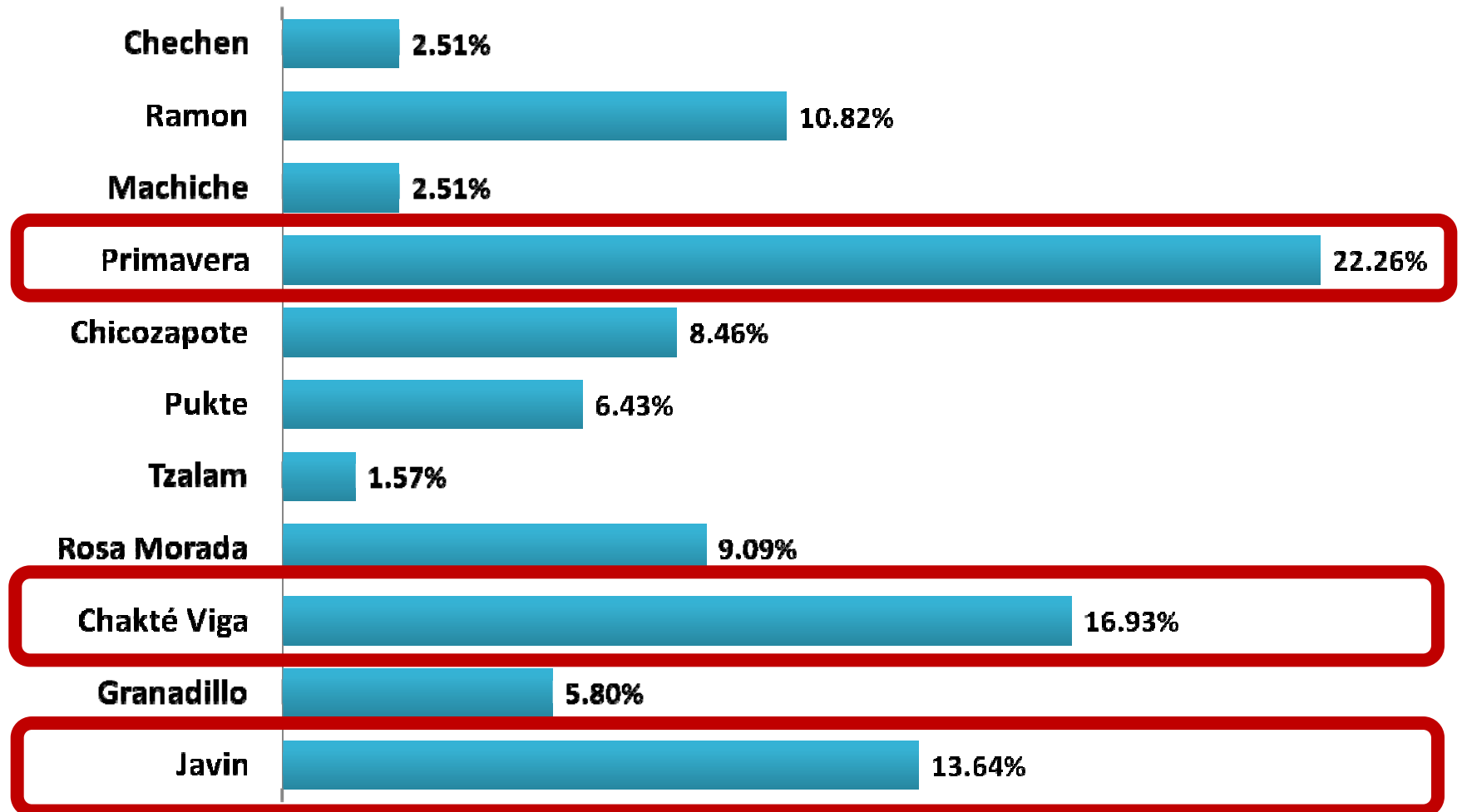
Granadillo



Especies menos atractivas

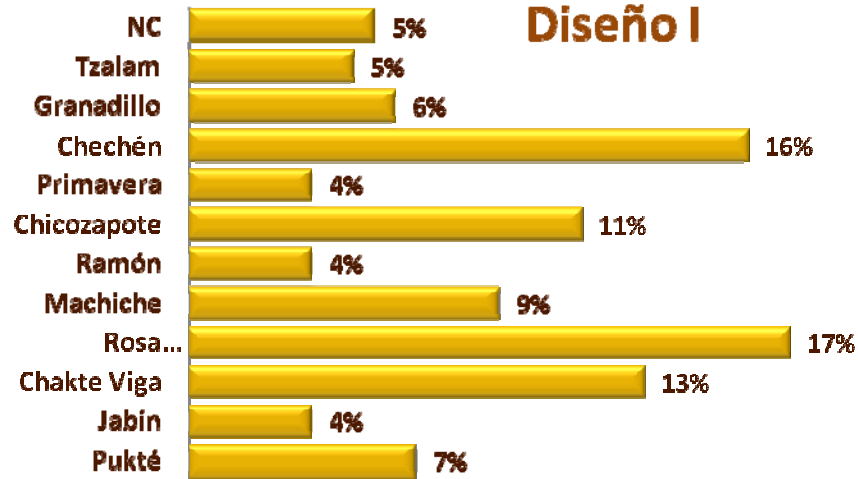
Tecno-Mueble 2010 / Las Vegas Market 2011

Muestra menos atractiva

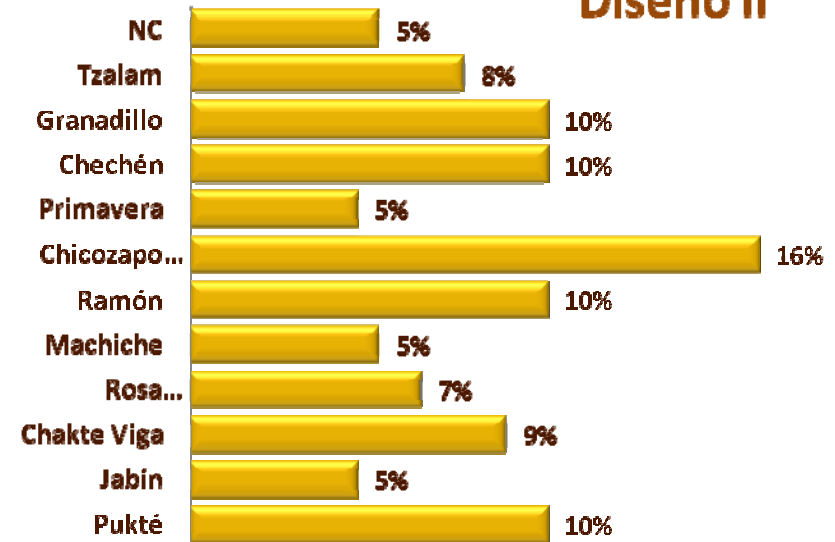


Tecno Mueble 2011

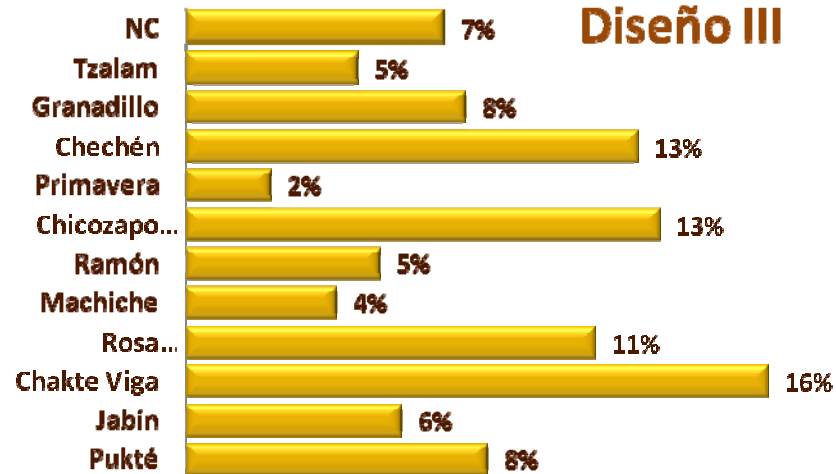
Diseño I



Diseño II



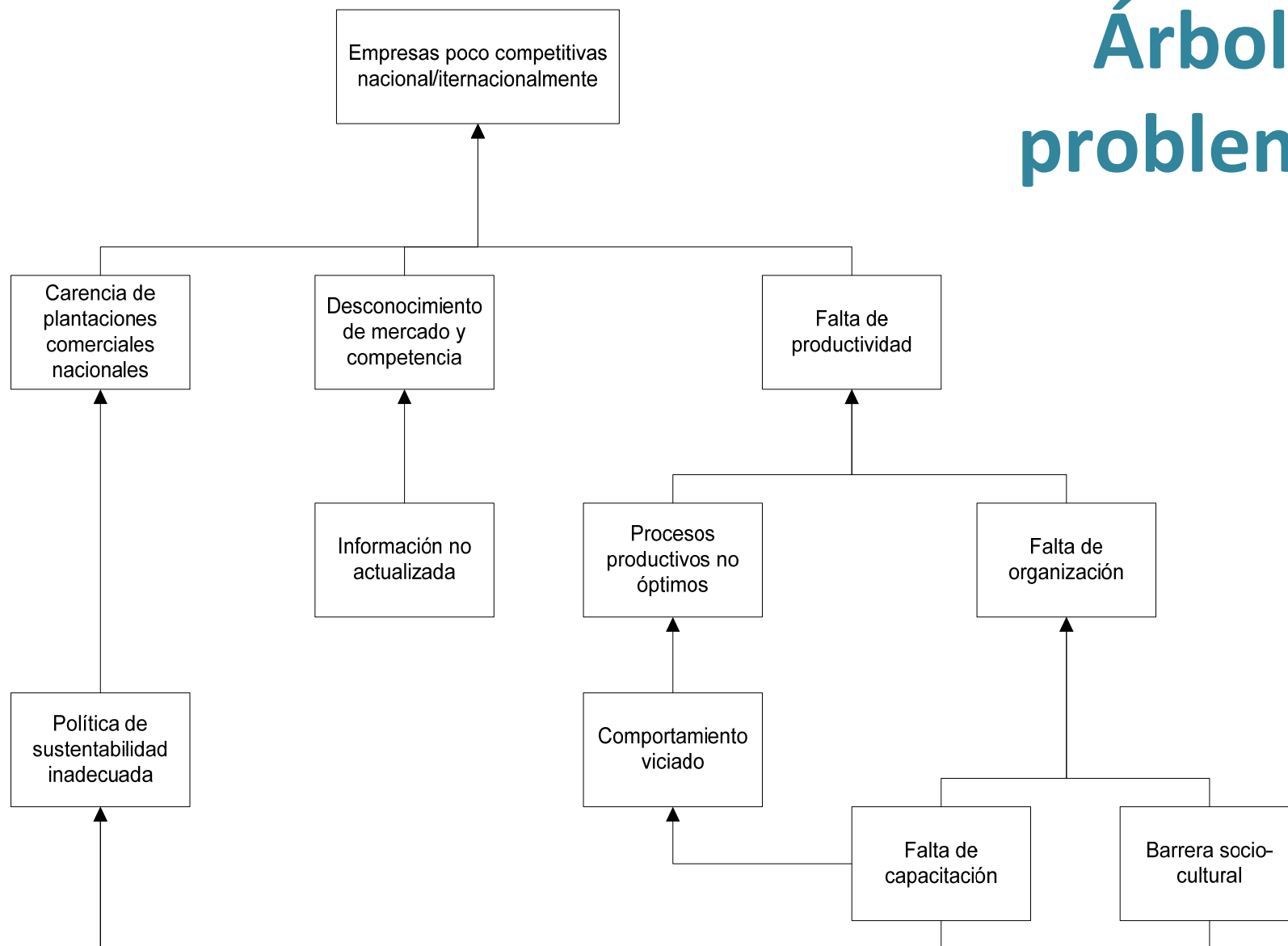
Diseño III



Principales resultados obtenidos

CAPACIDADES DE LA REGIÓN

Árbol de problemas



Áreas de oportunidad

- ✓ La falta de capacitación
- ✓ Falta de financiamiento
- ✓ Mal uso de la infraestructura actual
- ✓ Falta desconocimiento de los mercados potenciales
- ✓ Una mala organización
- ✓ Barreras culturales
- ✓ Falta de actitud positiva
- ✓ Desarrollo humano
- ✓ Falta de una adecuada planeación e investigación
- ✓ Necesidad de innovación

Potencial comercial y nichos de mercado. Resultados obtenidos

LIMITACIONES DE LA INVESTIGACIÓN

Factores limitantes

- falta de un plan de manejo en la región
- Capacidad de producción
- Desarrollo de capacidades

Industrias analizadas

- ✓ Construcción
- ✓ Mueblera
- ✓ Tequilera
- ✓ Joyera

Potencial comercial y nichos de mercado. Resultados obtenidos

INDUSTRIA DE LA CONSTRUCCIÓN

Características de la industria

Edificación de vivienda	
Unidades económicas en México	2,503
Principales estados donde se concentran	Distrito Federal, Jalisco y Nuevo León
Unidades económicas Concentradas en los principales estados	22.8%
Unidades económica concentradas en la península	9%

El **29.4%** del total nacional cuenta con **0 a 5 empleados** (microempresa), seguido del **25.8%** que cuenta con **11 a 30 empleados** (pequeña empresa)

Potencial comercial y nichos de mercado. **Resultados obtenidos**

INDUSTRIA DEL MUEBLE

Características de la industria

Fabricación de muebles y cocinas integrales	
Unidades económicas en México	27,150
Principales estados donde se concentran	Edo. De México, Michoacán y Veracruz
Unidades económicas Concentradas en los principales estados	30%
Unidades económica concentradas en la península	3.3%

El **87%** del total nacional tienen de **0 a 5 empleados** (microempresa)

Bases de datos (numeralia)

ACTIVIDADES ECONÓMICAS		Jalisco	DF	Edo de México	Campeche	Quintana Roo	Yucatán	TOTAL
236111	Edificación de vivienda unifamiliar	46	35	12	13	11	30	147
236112	Edificación de vivienda multifamiliar	14	24	2	2	3	4	49
236221	Edificación de inmuebles comerciales y de servicio	77	105	32	27	38	39	318
238350	Realización de trabajos de carpintería en el lugar de la construcción	1	0	1	0	0	0	2
312131	Elaboración de bebidas alcohólicas a base de uva	0	1	1	0	0	0	2
312142	Elaboración de bebidas destiladas de agave	29	0	0	0	0	0	29
337110	Fabricación de cocinas integrales y muebles modulares de baño	4	5	4	0	0	2	15
337120	Fabricación de muebles, excepto cocinas integrales, muebles modulares de baño y muebles de oficina y estantería	89	52	42	0	4	5	192
339995	Fabricación de ataúdes	3	1	1	0	0	0	5
466319	Comercio al por menor de otros artículos para la decoración de interiores	2	15	9	0	1	0	27
721	Servicios de alojamiento temporal	126	131	50	18	170	29	524
TOTAL		391	369	154	60	227	109	1310

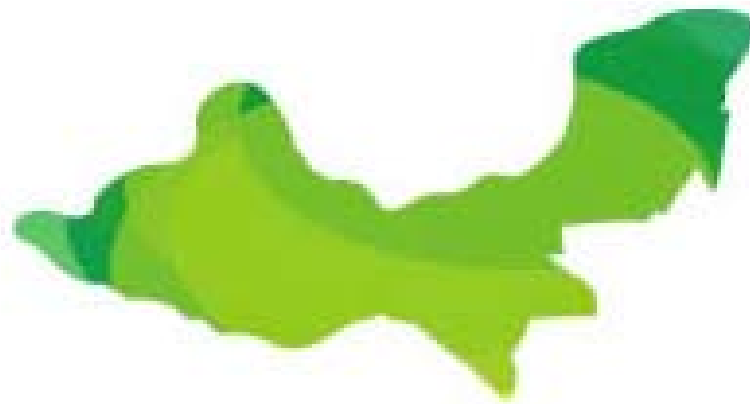
Potencial comercial y nichos de mercado

RECOMENDACIONES

Recomendaciones por etapa anual

ETAPA 1º	ETAPA 2º	ETAPA 3º	ETAPA 4º
Se recomienda la capacitación de los silvicultores en las siguientes áreas: <ul style="list-style-type: none">-Organización- Finanzas- Uso de tecnología- Innovación- Nuevos productos	Dentro de esta etapa será posible determinar las estrategias a seguir por los silvicultores.	Elaboración de la producción con base a conocimientos previos.	Comercialización de la producción.
Determinación de recursos y capacidades.	Integración de requerimientos humanos y técnicos, puesta en marcha de la capacitación previa.	Puesta en marcha, legalización y organización definitiva de la AMMT	Apoyo total por parte de la AMMT
Cursos sobre trabajo colaborativo con el fin de incentivar la asociación AMMT.	Inicio de la AMMT		

Asociación Mexicana de Maderas Tropicales



AMMT

Asociación Mexicana de Maderas Tropicales

Misión

Representar a los productores de madera tropical del sureste de México ante organismos gubernamentales, industriales y comerciales, así como el desarrollo de programas de capacitación, comercialización y asistencia técnica, con el objetivo de mejorar la competitividad de los asociados y a su vez generar un desarrollo favorable en la región.

Principales objetivos

- Fomentar la práctica forestal sustentable entre sus miembros y la sociedad.
- Impulsar las redes de colaboración y competitividad entre los productores de madera tropical del sureste mexicano.
- Promover la existencia de una estructura institucional y legal adecuada.
- Liderar el diálogo entre los diferentes actores para alcanzar el desarrollo del sector.
- Brindar capacitación en las áreas que requieran un punto de mejora tanto en producción, comercialización y demás actividades a fines.

Integrantes

Para el buen funcionamiento de la asociación se propone un comité técnico el cual este conformado por:

- Gobierno
- Investigadores
- Líder productor
- Asesores técnicos
- Empresarios

Beneficios para el socio

- Identificación de canales viables de comercialización.
- Capacitación técnica
- Capacitación en aspectos de negocios
- Utilizar los servicios de la Asociación y realizar con ellos las operaciones propias de su objeto social.
- Participar en las actividades de la Asociación y en su administración mediante el desempeño de cargos sociales.

Beneficios para el socio

- Ser informados de la gestión de la Asociación de acuerdo con las prescripciones estatutarias y/o reglamentarias.
- Fiscalizar la gestión de la asociación.
- Retirarse voluntariamente de la Asociación y,
- Participar en las asambleas generales con voz, con voto de conformidad con lo establecido en estos estatutos.

