Oficina Económica y Comercial
de la Embajada de España en La Haya

Notas Sectoriales

El mercado de muebles de oficina en Países Bajos

ICEX

El mercado de muebles de oficina en Países Bajos

Este estudio ha sido realizado por Ingrid Balleca
Compernelle bajo la supervisión de la Oficina
Económica y Comercial de la Embajada de España en
La Haya

Septiembre 2004

ÍNDICE

I. CONCLUSIONES	4
II. DEFINICION DEL SECTOR	5
1. Delimitación del sector	5
2. Clasificación arancelaria	5
III. OFERTA	5
1. Tamaño del mercado	6
2. Producción local	7
3. Importaciones	7
IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA	13
V. PRECIOS Y SU FORMACIÓN	15
VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL	16
VII. DISTRIBUCIÓN	17
VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO	18
IX. ANEXOS	19
1. Empresas	19
2. Ferias	19
3. Publicaciones del sector	20
4. Asociaciones	20
5. Otras direcciones de interés	21

I. CONCLUSIONES

En esta nota de mercado se analiza el sector de los muebles de oficina en Países Bajos. Actualmente, dicho mercado no se encuentra en una fase muy próspera, aunque cabe esperar que en cuanto mejore la situación económica del país, paralelamente se de un impulso en el mercado de muebles de oficina.

La producción de muebles de oficina en Países Bajos no es muy elevada, por lo que es un país importador neto de muebles de oficina. El principal país suministrador de muebles de oficina de Países Bajos es Alemania.

Actualmente, destacan ciertas tendencias en el mercado de muebles de oficina en Países Bajos. Los neerlandeses buscan, además de una buena relación calidad /precio, características como ergonomía y funcionalidad.

En la estructura del mercado de muebles de oficina en Países Bajos pueden distinguirse básicamente dos grupos. En primer lugar, el formado por las tres empresas más importantes del sector: Ahrend Nederland, Samas-Group y Gispén. En segundo lugar un grupo formado por todo el resto de empresas dedicadas al mobiliario de oficina, que aunque de tamaño reducido, tiene importancia dada su abundancia. Otras figuras a tener en cuenta en este mercado son la de los arquitectos y la de los asesores de interiorismo.

Las ferias sectoriales conforman un punto de encuentro ineludible, tanto con los clientes como con los arquitectos y asesores de interiorismo. Los eventos feriales más importantes para el sector de muebles de oficina en Países Bajos son los siguientes: My Office, 100% Design y Orgatec (en Alemania).

Para la comercialización de sillería en Países Bajos, debe tenerse en cuenta que además de la normativa europea existe una directriz neerlandesa, que a pesar de no ser de obligado cumplimiento, es de frecuente aplicación.

II. DEFINICION DEL SECTOR

1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR

En esta nota de mercado se pretende ofrecer una visión global y concisa del mercado de muebles de oficina en Países Bajos.

Para llevar a cabo el análisis del sector del mueble de oficina en Países Bajos se han consultado diversas fuentes estadísticas, se ha entrevistado a profesionales del sector y asistido a la feria 100% Design (dedicada al mueble de diseño, tanto de oficina como de hogar). Cabe señalar que, lamentablemente, no pudo contarse con el apoyo de la Asociación de fabricantes de sistemas de oficina y muebles de empresa, VSM, que se negó a contribuir con la Ofecomes (por razones evidentes), a pesar de las reiteradas peticiones de información referente al mercado neerlandés. Por otra parte, cabe destacar la colaboración de la revista Inside Information, dedicada a muebles de oficina.

2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

A continuación se presentan las partidas arancelarias de los muebles de oficina que se han tenido en cuenta para la elaboración de la labor empírica:

94.01.30	Asientos giratorios de altura ajustable
94.03.1010	Mesas de dibujar de metal del tipo de las utilizadas en las oficinas
94.03.1051	Mesas de metal del tipo de las utilizadas en las oficinas menores de 80 cm. de altura
94.03.1059	Las demás mesas
94.03.1091	Armarios de metal del tipo de los utilizados en las oficinas con puertas, persianas o trampillas
94.03.1092	Armarios con cajones, clasificadores y ficheros de metal del tipo de los utilizados en las oficinas
94.03.1099	Los demás
94.03.3011	Mesas de madera del tipo de las utilizadas en las oficinas mayores a 80 cm. de altura
94.03.3091	Armarios clasificadores y ficheros de madera del tipo de los utilizados en las oficinas
94.03.3099	Los demás
94.03.8000	Muebles mixtos

III. OFERTA

1. TAMAÑO DEL MERCADO

A fin de contextualizar el mercado neerlandés de muebles de oficina es preciso analizar algunas cifras a escala europea. La producción europea de muebles de oficina, en el año 2002, decreció un 14%, también decrecieron los flujos de importaciones y exportaciones de este tipo de productos. Los países de mayor producción y consumo de muebles de oficina son: Alemania, Italia, Reino Unido y Francia.

El sector del mueble de oficina en Países Bajos no está pasando por sus mejores momentos. La crisis económica que afecta a la economía neerlandesa en la actualidad genera un decrecimiento en las actividades mercantiles, así como de concentración y reorganización empresarial. Dichos factores han generado un superávit en la superficie ofrecida para oficinas, que lleva a la par un estancamiento en la demanda de muebles de oficina. No obstante, se prevén mejoras sustanciales en el sector, tan pronto como empiece la recuperación económica.

En los años 1998 y 1999 (últimas cifras disponibles) había aproximadamente 400 empresas neerlandesas dedicadas a la venta de muebles de oficina, que empleaban alrededor de 4.300 personas y generaban un volumen de negocios de cerca de 1,0 miles de millones de euros.

A continuación, se ofrece una tabla de la producción de muebles de oficina en Países Bajos en millones de euros, con los datos de España para fines comparativos.

PRODUCCIÓN MUEBLES DE OFICINA

(en millones de euros)

	1999	2000	2001	2002
Países Bajos	430	465	465	430
España	526	536	460	321
Total Europa	8.772	9.386	8.740	7.371

Fuente: FEMB (*Federación Europea de Muebles de Oficina*)

2. PRODUCCIÓN LOCAL

De la tabla anterior, se desprende que el sector de muebles de oficina se caracteriza por una evolución variable, en que los cambios productivos neerlandeses suelen seguir los europeos. Entre el año 2001 y 2002, todos los países europeos se vieron afectados por una caída en la producción de muebles de oficina. En Países Bajos la caída fue del 7,5%, porcentaje más reducido que el 15,7% de caída que se produjo en la totalidad de producción europea de muebles de oficina.

Profundizando en las cifras de la tabla precedente, cabe precisar que los resultados observados son coherentes con la evolución económica del momento. Así, durante el año 2002, según el Instituto neerlandés para la opinión pública y el estudio de mercados TNS NIPO, los empresarios neerlandeses eran muy pesimistas en lo que a la evolución económica mundial se refería, y al mismo tiempo, se producía una caída en el volumen de producción de muebles de oficina.

La coyuntura económica neerlandesa actual tiene importantes consecuencias sobre el sector, no sólo debido al mencionado pesimismo de los empresarios, sino también por:

- El número de nuevas oficinas que quedan desocupadas
- Las que se desocupan por dificultades económicas
- El aplazamiento de la renovación del mobiliario que se está empleando actualmente

No obstante, ante esta óptica negativa, los expertos del sector indican que la previsión es que, en cuanto se inicie la recuperación económica las empresas neerlandesas ocuparán los espacios de oficina vacantes -que deberán ser amueblados- o renovarán parte de su mobiliario. En consecuencia, debería detectarse entonces una paulatina recuperación del sector de muebles de oficina.

3. IMPORTACIONES

Países Bajos es un país importador neto de muebles de oficina. Importa muebles principalmente de Alemania (su cuota sobre el total de importaciones de muebles de oficina neerlandesas era del 43,02% en el año 2002), con un valor muy superior al siguiente competidor, Bélgica (cuya cuota de mercado era, en 2002, del 12,02%). La evolución de las importaciones muestra un comportamiento decreciente desde el año 2000, con una caída especialmente fuerte entre los años 2000 y 2001 (de aproximadamente el 11,2% del valor de importaciones).

Deben tenerse en cuenta las actuaciones de los exportadores asiáticos en el mercado neerlandés. Cabe destacar la evolución de China en lo que a la exportación de muebles de oficina a Países Bajos se refiere. Entre los años 2001 y 2002, prácticamente dobló el valor de sus exportaciones (aumentaron aproximadamente un 81%).

España ocupa el lugar undécimo como suministrador de muebles de oficina a Países Bajos. Aunque en el año 2002 presentaba una cuota de mercado reducida (1,93% aproximadamente), su tasa de crecimiento de ventas se incrementó alrededor de un 15,59% entre los años 2001 y 2002.

A continuación se ofrecen los datos referentes a la procedencia importaciones de muebles de oficina neerlandesas durante los años 2000, 2001 y 2002 en unidades monetarias.

EL MERCADO DE MUEBLES DE OFICINA EN PAÍSES BAJOS

IMPORTACIONES NEERLANDESAS DE MUEBLES DE OFICINA POR PAÍS
(en millones de euros)

	2000	2001	2002
Alemania	82,22	75,77	68,59
Bélgica	19,75	19,65	19,17
Italia	14,73	13,49	13,91
China	5,05	3,88	7,02
Turquía	5,94	5,89	6,18
Indonesia	7,17	4,15	5,47
Polonia	3,94	4,39	5,36
Total del mundo	189,92	168,48	159,46

Fuente: World Trade Atlas 2003

De la tabla precedente puede concluirse que Alemania tiene mucha importancia como suministrador de muebles de oficina a Países Bajos, habiendo una gran diferencia con los siguientes países.

La siguiente tabla ofrece un desglose de las importaciones neerlandesas de muebles de oficina por partida arancelaria

EL MERCADO DE MUEBLES DE OFICINA EN PAÍSES BAJOS

IMPORTACIONES NEERLANDESAS DE MUEBLES DE OFICINA POR PARTIDA ARANCELARIA

Partida arancelaria	En millones de euros			En toneladas		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
94.01.30	79,22	73,21	70,5	11.618	10.393	10.251
94.03.1010	0,34	0,45	1,32	97	188	296
94.03.1051	9,28	7,47	5,03	2.736	2.007	1.037
94.03.1059	13,88	11,42	12,68	4.005	3.609	3.618
94.03.1091	10,55	8,73	8,09	4.276	3.284	3.336
94.03.1093	5,87	5,46	4,28	2.104	2.025	1.954
94.03.1099	21,52	22,47	18,64	6.109	6.910	6.558
94.03.3011	14,2	10,39	9,39	3.850	3.178	2.549
94,03,3091	6,35	3,98	6,96	1.685	1.173	1.137
94.03.3099	5,4	4,86	4,6	1.838	1.738	1.542
94.038000	23,3	20,04	17,97	6.929	6.378	7.235
Total	189,91	168,48	159,46	45.250	40.883	39.513

Fuente: World Trade Atlas 2003

Podemos concluir que la partida arancelaria que registra un mayor valor de importación por parte de Países Bajos, en lo que a muebles de oficina se refiere, es la 94,01,30 (es decir, asientos giratorios de altura ajustable). No obstante, la partida arancelaria que ha presentado mayor crecimiento entre los años 2001 y 2002 ha sido la 94.03.1010 (que se refiere a mesas de dibujar de metal del tipo de las utilizadas en las oficinas). Por el contrario, la partida arancelaria con mayor decrecimiento en dicho periodo ha sido la 94.03.1051 (mesas de metal del tipo de las utilizadas en las oficinas menores de 80 cm. de altura).

En la siguiente tabla se ofrecen las adquisiciones de muebles de oficina procedentes de España. Anteriormente se ha comentado que España no es un suministrador importante de muebles de oficina para Países Bajos.

COMPRAS (IMPORTACIONES) DE MUEBLES DE OFICINA POR PARTIDA ARANCELARIA PROCEDENTES DE ESPAÑA

(en millones de euros)

P. arancelaria	2000	2001	2002
94.01.30	0,01	0,05	0
94.03.1010	0	0	0

EL MERCADO DE MUEBLES DE OFICINA EN PAÍSES BAJOS

94.03.1051	0	0	0,07
94.03.1059	0,11	0,02	0,09
94.03.1091	0,02	0,02	0,02
94.03.1093	1,96	2,12	0,27
94.03.1099	0,06	0,038	0,72
94.03.3011	0	0	0,06
94.03.3091	0,28	0	0,78
94.03.3099	0	0,4	0,54
94.03.8000	0,03	0,04	0,05
Total	2,48	2,67	3,08

Fuente: World Trade Atlas 2003

A continuación se presentan las exportaciones y ventas de muebles de oficina de Países Bajos. Su mayor comprador en el año 2002 fue Bélgica. En la tabla de datos que se ofrece a continuación se observa que España ocupa la séptima posición como cliente.

EXPORTACIONES NEERLANDESAS DE MUEBLES DE OFICINA EN VALOR

(en millones de euros)

	2000	2001	2002
Bélgica	25,04	21,05	21,63
Reino Unido	16,89	9,99	16,65
Alemania	14,6	9,28	14,44
Estados Unidos	2,74	3,36	3,71
Francia	4,99	2,47	3,55
Portugal	0,65	1,14	1,91
España	1,71	0,89	1,49
Suiza	1,86	1,16	1,17
Total del mundo	79,88	57,86	74,83

Fuente: World Trade Atlas 2003

La partida arancelaria con mayor crecimiento de las exportaciones en valor ha sido la 94.01.30 (asientos giratorios de altura ajustable). La mayor caída de exportaciones se ha registrado en la partida 94.03.3011 (mesas de madera del tipo de las utilizadas en las oficinas mayores a 80 cm. de altura).

EL MERCADO DE MUEBLES DE OFICINA EN PAÍSES BAJOS

EXPORTACIONES NEERLANDESAS DE MUEBLES DE OFICINA POR PARTIDA

Partida arancelaria	En millones de euros			En toneladas		
	2000	2001	2002	2000	2001	2002
94.01.30	9,36	11,12	18,56	1.271	1.635	1.723
94.03.1010	0,07	0,02	0,33	12	3	35
94.03.1051	9,3	7,12	7,94	2.276	1.282	1.149
94.03.1059	9,34	6,05	7,69	2.686	1.959	2.336
94.03.1091	11,42	7,99	11,66	2.538	1.755	2.505
94.03.1093	6,05	4,46	5,37	1.420	1.134	1.457
94.03.1099	21,57	9,03	10,02	3.415	2.030	2.120
94.03.3011	3,38	2,11	1,56	729	375	319
94.03.3091	0,94	0,66	0,73	153	115	104
94.03.3099	1,57	2,1	2,3	345	609	623
94.03.8000	6,88	7,22	8,35	1.589	1.273	1.858
Total	79,88	57,86	74,83	16.434	12.170	14.229

Fuente: World Trade Atlas 2003

España vende más muebles de oficina a Países Bajos de lo que le compra, es decir, es un exportador neto de muebles de oficina a Países Bajos. En la siguiente tabla se puede observar, por partida arancelaria, las ventas que España ha realizado a Países Bajos en millones de euros durante los años 2000, 2001 y 2002.

VENTAS NEERLANDESAS (EXPORTACIONES) DE MUEBLES DE OFICINA A ESPAÑA

(en millones de euros)

P. arancelaria	2000	2001	2002
94.01.30	0,13	0,03	0,25
94.03.1010	0	0	0,05
94.03.1051	0	0	0
94.03.1059	0,23	0,29	0,57
94.03.1091	0,07	0,02	0,09
94.03.1093	0	0	0
94.03.1099	1,2	0,5	0,46

EL MERCADO DE MUEBLES DE OFICINA EN PAÍSES BAJOS

94.03.3091	0,02	0,03	0,02
94.03.3099	0	0,01	0
94.03.8000	0,06	0,04	0,05
Total	1,71	0,9	1,49

Fuente: World Trade Atlas 2003

IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

El diseño de los muebles que se están vendiendo en Países Bajos esta temporada es generalmente moderno y funcional, de líneas simples y colores variados. Para mesas de trabajo suelen ser colores claros, aunque en ocasiones, se elige el color corporativo, que puede ser llamativo. Puede añadirse además que el aluminio se está empleando mucho para producir la estructura de soporte de los muebles. El aluminio es apreciado tanto por su color como por sus características en la composición. Para la superficie de los muebles suelen emplearse variedades de madera de colores claros. También suele darse el empleo de colores oscuros o llamativos para dar una imagen más moderna y de diseño.

Actualmente, los productos innovadores ponen el acento en la ergonomía (factor que los profesionales no dudan en calificar como algo nuevo y fundamental) y la funcionalidad.

Según un estudio realizado por Heidrick & Struggels, entre 272 ejecutivos en Países Bajos, el 37% afirmaba considerar la ergonomía como el factor más importante para trabajar cómodamente. Por otro lado, según cifras de la agencia de marketing neerlandesa Cebuco, tras un sondeo realizado en 3.000.000 de puestos de trabajo del sector administrativo, únicamente el 28% cumplían con los requisitos ergonómicos (el 78% restante tenían sillas o mesas incómodas, mala iluminación, mala posición de la pantalla del ordenador, demasiadas personas por m², etc.).

Las conclusiones fundamentales que pueden sacarse sobre el mobiliario de oficina que buscan las empresas neerlandesas son principalmente tres: debe tratarse de un mobiliario cómodo, bueno para la salud de los trabajadores y flexible para adaptarse a las necesidades de la empresa en cada momento. Cabe añadir que en algunos casos el diseño puede tener un papel destacado (ello depende de la imagen que desee dar la empresa).

¿Qué tipo de producto debe ofrecerse en el mercado neerlandés? Los profesionales neerlandeses conocedores del sector afirman que es muy importante escuchar a las empresas clientes, estudiar qué fenómenos se van produciendo en el mundo empresarial y aportar ideas innovadoras. Una de las novedades que parece estar teniendo repercusión en el mercado, aunque aún es pronto para calificarlo de “moda”, es el mobiliario que permite realizar el trabajo tanto sentado como de pie (mediante mesas y sillas de altura ajustable).

La estructura empresarial neerlandesa se caracteriza por un organigrama que tiende hacia la horizontalidad, en contraposición al modelo empresarial piramidal. Ello conlleva consecuencias que no deben ser pasadas por alto en el sector de muebles para oficina. En este tipo de estructura empresarial los muebles son más valorados por su funcionalidad que por el status que transmiten. En este sentido no

EL MERCADO DE MUEBLES DE OFICINA EN PAÍSES BAJOS

se habla tanto de “mobiliario de dirección” (“directiemeubilair”) sino más bien de “mobiliario representativo” (“representatief meubilair”). Las diferencias en materiales y tipo de muebles en la jerarquía empresarial tiende a ser cada vez más reducida.

Las salas de reuniones tienen una importante consideración en la actividad diaria de una empresa neerlandesa, y se da una importancia creciente al mobiliario ergonómico para amueblarlas. Además, también interesa un empleo eficiente de la superficie de la sala de reunión, con lo cual los muebles deben ser flexibles para así adaptarse a las necesidades diarias.

Hace aproximadamente diez años, existía una remarcable diferencia entre el mobiliario de oficina empleado en el sector privado y el utilizado en el sector público. Actualmente, ya no existe diferencia alguna.

Los factores decisivos para la compra de muebles de oficina son básicamente el precio, la calidad y la funcionalidad del producto. Para la venta de este tipo de productos, también tienen gran importancia los contactos personales. Es decir, en ocasiones, las decisiones de compra se toman bajo una cierta influencia de las preferencias personales por un proveedor. Por ello es importante planificar correctamente la estrategia de marketing a seguir para obtener los resultados deseados. Es importante crear una buena cartera de contactos.

V • PRECIOS Y SU FORMACIÓN

El empresario neerlandés no suele facilitar o publicar información sobre sus precios (especialmente en ventas mayoristas). El motivo es que considera que el precio de su producto es una variable negociable que depende de muchos factores y que, por tanto, facilitará únicamente a su potencial cliente, como punto de partida en una negociación concreta. Si alguna vez se publican (en folletos o en la página de internet de una empresa, lo cual no es frecuente), pueden considerarse en términos generales, como orientativos. El empresario neerlandés es muy reacio a facilitar a “terceros” (como consideran una Oficina Económica y Comercial) información sobre sus precios.

VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

Aunque el diseño de la oferta española de muebles de oficina agrada a los consumidores neerlandeses, ésta no es, en estos momentos, ampliamente conocida. Es más, los consumidores neerlandeses que tienen oportunidad de conocer de cerca la oferta de muebles de oficina española, en general, se sienten gratamente sorprendidos tanto por los productos como por la profesionalidad del trabajo español. Cuando se consulta con los distribuidores neerlandeses de muebles de oficina lo que según ellos debería mejorar en los muebles de oficina españoles, existe cierto consenso en aludir a la ergonomía. Tal como se ha ido indicando a lo largo de este texto, la ergonomía es un factor que se tiene muy en cuenta en Países Bajos, y al parecer, carece en los muebles españoles.

La competencia en el mercado neerlandés de muebles de oficina es muy dura. Las empresas españolas de muebles de oficina que deseen introducirse en este mercado, deben estar preparadas para hacer frente a la competencia alemana, italiana y escandinava especialmente. Sus puntos fuertes son el diseño, la calidad, la ergonomía, y en algunos casos también la proximidad geográfica.

Es importante darse a conocer entre los clientes consumidores de muebles de oficina en Países Bajos. Para ello no basta con un buen catálogo de presentación de los productos, sino que debe cuidarse especialmente el trato personalizado y profesional con cada cliente.

VII. DISTRIBUCIÓN

Para comprender la estructura de la distribución de muebles de oficina en Países Bajos es preciso profundizar en la composición del mercado. En el mercado de muebles de oficina neerlandés destacan principalmente tres grandes distribuidores: Ahrend Nederland, Samas-Groep y Gispen. Para hacerse una idea del tamaño de dichas empresas, la sociedad Samas-Groep cuenta con 5.200 trabajadores en el año 2004 (capital social: 45.378.022€), Ahrend Nederland 1996 trabajadores (capital social: 31.764.615€) y Gispen 350 trabajadores (capital social: 4.537.802€). Éstas empresas ocupan una posición muy destacada en el mercado, no obstante, se ven sometidas a una fuerte competencia del resto de distribuidores, que, aunque más pequeños, son abundantes.

La distribución de los muebles de oficina tiene lugar básicamente de dos maneras: la distribución directa, que se produce generalmente cuando intervienen los grandes fabricantes/mayoristas (Ahrend Nederland, Samas-Groep o Gispen, entre otras), y la distribución a través de un intermediario.

La asistencia a ferias de muebles de oficina es el mejor comienzo para darse a conocer en el mercado neerlandés. En Países Bajos tiene lugar la feria My Office, dedicada específicamente a muebles de oficina, y la feria 100% Design en Rotterdam, dedicada a muebles de diseño, tanto de hogar como de oficina. No obstante, es preciso señalar que para el mercado neerlandés tiene gran importancia la feria del mueble de oficina Orgatec, organizada bienalmente en Colonia (Alemania).

Dos figuras a tener en cuenta para la distribución del mueble de oficina en Países Bajos son la del arquitecto y la del asesor de interiorismo. Aunque en Países Bajos se adquiere gran cantidad de muebles de oficina sin que intervengan arquitectos u asesores de interiorismo, deben ser consideradas, ya que pueden ser oportunidades de negocio interesantes. Los arquitectos pueden influir en la selección de muebles de oficina que se adapten a su propio proyecto. Evidentemente, si el arquitecto desconoce la oferta de una determinada empresa, no la podrá elegir para sus proyectos.

Un punto de encuentro con arquitectos en Países Bajos es la feria 100% Design en Rotterdam.

La función del asesor de interiorismo es informar a la empresa sobre los muebles de oficina que mejor se adaptan a sus necesidades y objetivos. Algunos de esos asesores trabajan exclusivamente para determinados fabricantes, pero también los hay independientes, e informan a este tipo de entidades sobre la oferta de muebles ofrecida puede ser interesante.

VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO

El mercado de Países Bajos, al tratarse de un país miembro de la Unión Europea, está sujeto a la regulación comunitaria.

La ley ARBO regula las condiciones generales que tienen que cumplir los puestos de trabajo en Países Bajos. En lo relativo a mobiliario de oficina, la ley ARBO remite a las normas: NEN 1335-1:2000, NEN 2441:2002 y NEN 2449:1990 del Instituto Neerlandés de Normalización (Nederlands Normalisatie Instituut, NNI) homólogo del instituto español AENOR. Los mencionados textos se pueden adquirir en AENOR.

En el caso de sillería, debe tenerse en cuenta que además de regir la directiva europea pertinente, denominada EN-NEN 1335 en Países Bajos (de cumplimiento obligatorio), los compradores neerlandeses consideran necesario que las sillas se ajusten a la directriz NPR 1813 recientemente presentada, la cual no es obligatoria pero sí es muy recomendable cumplir. La norma NPR 1813 pretende completar la regulación comunitaria, que los profesionales neerlandeses consideraban insuficiente, dadas las características del mercado neerlandés. Fruto de esta práctica se distinguen dos tipos de sillería:

1. “*Kantoorstoelen*”: se traduce por silla de oficina. Éste término puede emplearse únicamente para las sillas que se ajustan a la normativa europea (EN-NEN 1335).
2. “*Nederlandse Werkstoel*”: se traduce por silla de trabajo neerlandesa. Término que se emplea para designar aquellas sillas que cumplen la NPR 1813 neerlandesa.

IX. ANEXOS

1. EMPRESAS

Para obtener un listado actualizado de importadores y distribuidores neerlandeses de muebles de oficina, puede contactarse la Oficina Económica y Comercial de España en La Haya: lahaya@mcx.es.

2. FERIAS

- **My Office**

VNU Exhibitions Europe
P.O. Box 8800
3503 RV Utrecht
Tel.: +31 (0) 302 952 700
Fax: +31 (0) 302 952 701
E-mail: info@vnuexhibitions.com
URL: www.myoffice-online.nl (disponible sólo en neerlandés)

- **100% Design**

Puur Design Producties BV
Van Vollenhovenstraat 36-40
3016 BJ Rotterdam
Tel: +31 (0) 102 400 318
Fax: +31 (0) 102 400 053
E-mail: e.deleeuw@100procentdesign.nl
URL: www.100procentdesign.nl (disponible en inglés y en neerlandés)

- **Orgatec**

(Aunque esta feria tiene lugar en Alemania, asisten a ella numerosos profesionales del mueble de oficina neerlandeses, ya sea como expositores o como visitantes)
Persona de contacto: Martina Alessio
Tel.: +49 221 821 2386
Fax: +49 221 821 2864
E-mail: m.alessio@koelnmesse.de
URL: www.koelnmesse.de

3. PUBLICACIONES DEL SECTOR

- **Inside Information**

Postbus 334

8160 AH Epe

Tel.: +31 (0) 578 629 061

Fax: +31 (0) 578 627 392

URL: www.insideinformation.nl

E-mail: info@insideinformation.nl

- **De Architect**

Postbus 34

2501 AG Den Haag

Tel.: +31 (0) 703 045 834

Fax: +31 (0) 648 105 099

URL: www.dearchitect.nl

E-mail: d.pieters@wkths.nl

- **Kantoorvak Trends & Design**

Uitgeverij Multivak vof

P. O. 239

1740 AE SCHAGEN

Tel.: +31 (0) 224 552 260

Fax: +31 (0) 224 552 290

E-mail: redactie@kantoorvak.nl

URL: <http://www.kantoorvak.nl/> (disponible sólo en neerlandés)

4. ASOCIACIONES

- **Vereniging Fabrikanten van System – Kantoor en Bedrijfsmeubelen (VSM)**

Asociación de fabricantes de sistemas de oficina y muebles de empresa

P.O. Box 190

2700 AD Zoetermeer

Tel.: +31 (0) 793 531 388

Fax : +31 (0) 793 531 365

URL: www.vsmplaza.nl (disponible sólo en neerlandés)

EL MERCADO DE MUEBLES DE OFICINA EN PAÍSES BAJOS

- **Novaka**

De Lairesestraat 109

1071 NX Amsterdam

Tel.: +31 (0) 206 645 521

Fax: +31 (0) 206 752 346

E-mail: buro@novaka.nl

URL: www.novaka.nl (disponible sólo en neerlandés)

5. OTRAS DIRECCIONES DE INTERÉS

- TNO: www.tno.nl (disponible en inglés y en neerlandés)
- Sillería de oficina: “marketplace” e información sobre el mercado: www.burostoel.nl (disponible sólo en neerlandés)