

## El mercado de Muebles de Baño en Suecia

# El mercado de Muebles de Baño en Suecia

Este estudio ha sido realizado por Maria Pilar García Azabarte y Jesús Manuel Agra Vilariño bajo la supervisión de la Oficina Económica y Comercial de la Embajada de España en Estocolmo

**Mayo 2006**

## **ÍNDICE**

<b>I. CONCLUSIONES</b>	<b>4</b>
<b>II. DEFINICION DEL SECTOR</b>	<b>5</b>
1. Delimitación del sector	5
2. Clasificación arancelaria	5
<b>III. OFERTA</b>	<b>6</b>
1. Tamaño del mercado	6
2. Producción local	7
3. Importaciones	9
<b>IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA</b>	<b>11</b>
<b>V. PRECIOS Y SU FORMACIÓN</b>	<b>13</b>
Gamas de precios	13
Factores que inciden en el precio	14
Margenes	14
<b>VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL</b>	<b>16</b>
<b>VII. DISTRIBUCIÓN</b>	<b>17</b>
<b>VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO</b>	<b>20</b>

# I. CONCLUSIONES

El mercado de los muebles de baño en Suecia es un mercado en el que predomina la producción local. Aunque las importaciones están aumentando de forma continuada, la mayoría de estas nuevas importaciones son de países que ofrecen productos a bajo precio como China o Lituania.

En general se aprecia cierta saturación del mercado, sobre todo en la gama más alta. Las importaciones de muebles de diseño (importaciones de Italia u Holanda) están creciendo muy por debajo de la media de los muebles de baño, mientras que las importaciones de muebles de bajo precio (importaciones de países del Este o de China) están creciendo por encima de esa media.

En cuanto a la forma de entrada al mercado, la mayoría de los intermediarios adoptan la forma de mayoristas, siendo éstas las mayores empresas del sector. Existen pocos importadores y tienen poco peso relativo en el sector.

Respecto a los detallistas, existen cadenas especializadas en muebles de baño y pequeñas tiendas, entre las que también debemos considerar a las cadenas de tiendas de bricolaje y a los grandes almacenes que también distribuyen muebles de baño. Sin embargo resulta difícil entrar en contacto directo, tanto con los mayoristas, como con los detallistas. Para ello sería fundamental encontrar un agente o importador que, no sólo cuente con contactos en el mercado, sino que pueda ofrecer, además, información sobre las tendencias, gustos o las adaptaciones que necesiten los productos para encajar mejor en este mercado. Una de las mejores formas de establecer contactos comerciales es a través de las ferias internacionales del sector.

Con respecto a los consumidores finales, no debemos olvidar a las compañías constructoras, que son un importante consumidor de muebles de baño.

Por último, resaltar que el mueble de baño español no goza de una imagen de marca definida en el país, debido a que las exportaciones españolas de muebles de baño son poco cuantiosas y a la falta de promoción del producto por parte de las empresas españolas en el mercado sueco. También hay que tener en cuenta que el gusto de los suecos es distinto al español, ya que en Suecia los muebles de baño suelen ser más sencillos y sobrios que en España.

## **II. DEFINICION DEL SECTOR**

La presente nota tiene como objetivo proporcionar a las empresas españolas una visión general y práctica de la situación actual del mercado de los muebles de baño en Suecia. Para ello, realizaremos un análisis estadístico de la producción nacional así como de las magnitudes de comercio exterior del mismo. El análisis estadístico se realiza en base al código TARIC en el que se engloban estos productos.

### **1. DELIMITACIÓN DEL SECTOR**

Los muebles de baño en Suecia. Estos productos se engloban dentro del capítulo TARIC:

- Muebles de Baño  
94036090 Los demás muebles de madera

### **2. CLASIFICACIÓN ARANCELARIA**

<b>Código TARIC</b>	<b>Descripción</b>
94036090	Los demás muebles de madera

Hay que señalar que aunque esta clasificación arancelaria no resulta muy precisa, no existe ninguna partida arancelaria que cubra los muebles de baño como tal.

# III. OFERTA

## 1. TAMAÑO DEL MERCADO

Como criterio de estimación del tamaño del mercado utilizaremos el Indicador de Consumo Aparente. Podemos verlo en la siguiente tabla para los años 1999-2003:

### CONSUMO APARENTE PARTIDA (Miles de SEK)

	1999	2000	2001	2002	2003	Crecimiento 1999-2003
Producción	3.322.031	3.207.883	2.857.102	3.350.056	3.290.744	-0,9%
+ Importaciones	499.360	550.394	645.043	768.674	948.732	90,0%
- Exportaciones	1.106.192	1.265.262	1.260.091	1.286.016	1.043.550	-5,7%
<b>Consumo Aparente</b>	<b>2.715.199</b>	<b>2.493.015</b>	<b>2.242.054</b>	<b>2.832.714</b>	<b>3.195.926</b>	<b>17,7%</b>

Fuente: SCB

Como podemos observar, el consumo aparente presenta un crecimiento del 17,7% durante el periodo que va de 1999-2003, produciéndose un descenso hasta el año 2001, provocado principalmente por la reducción de la producción, que luego es recuperado en los años siguientes. Destacar que las importaciones sufren un crecimiento continuo y prolongado durante todo el periodo, con un crecimiento del 90% en el periodo analizado.

**Consumo Aparente:** nos referimos al Indicador de consumo y no al consumo real, puesto que no se tienen en cuenta las variaciones de las existencias. Debido a la política de confidencialidad de datos que mantienen algunas empresas en el año 2004, SCB no facilita los datos de producción del sector.

## EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA

### 2. PRODUCCIÓN LOCAL

Para analizar la producción, dentro de la partida general 94036090 (los demás muebles de madera), se nos presenta una división de la misma en 5 subpartidas más, que se definen como sigue a continuación:

- 94036090a Armarios de Madera
- 94036090b Armarios de Cuartos de Baño de Madera
- 94036090c Muebles para guardar cosas (excepto los anteriores)
- 94036090d Muebles para Decoración de Madera
- 94036090e Los demás muebles de madera (excepto de los tipos utilizados en oficinas, tiendas, carpas y almacenes, cocinas, comedores y cuartos de estar o dormitorios, así como asientos y muebles de decoración).

<b>PARTIDA ARANCELARIA</b>	<b>1999</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>%INCREMENTO PERIODO 1999-2004</b>
<b>94036090a</b>	140.551	185.281	80.160	56.094	51.399	69.548	-50,52
<b>94036090b</b>	187.378	222.577	212.834	177.395	187.884	207.365	10,67
<b>94036090c</b>	1.561.178	1.359.059	1.386.218	1.765.422	1.672.057	(*)	(**)
<b>94036090d</b>	984.634	1.039.141	856.178	857.406	815.182	779.495	-20,83
<b>94036090e</b>	448.290	401.825	321.712	493.739	564.222	605.433	35,05
<b>TOTAL</b>	<b>3.322.031</b>	<b>3.207.883</b>	<b>2.857.102</b>	<b>3.350.056</b>	<b>3.290.744</b>	(**)	(**)
Fuente: SCB							

(\*) No existen datos

(\*\*) Cálculos sin determinar debido a la falta de datos

La producción local de muebles de baño es de gran importancia en Suecia, la cual abastece a gran parte de la demanda doméstica.

También destacar que dicho país se ha especializado en el desarrollo de productos de madera y sus aplicaciones, combinando la calidad de su materia prima con la tecnología y un especial cuidado por el medio ambiente. El acceso a abundantes bosques, una "silvicultura ecológica" y la existencia de reservas crecientes de madera de calidad ofrecen unas condiciones muy favorables para la industria del procesado de la madera. Dicha industria se ha centrado en productos respetuosos con el medio ambiente, lo que le ha proporcionado una ventaja competitiva, ahora que existe una cada vez mayor preocupación por el reciclaje.

## **EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA**

---

Para nuestro estudio, las partidas de interés serían la 94036090b y 94036090e, ya que son las referidas a Muebles de Baño, y serán las que pasaremos a analizar a continuación.

Con respecto a la primera, referida a Armarios de Cuartos de Baño de Madera, según los datos de producción durante el periodo que va de 1999 al 2004, la misma ha experimentado un crecimiento del 10,67%, registrándose la cifra más alta en el año 2000, y siendo la menor en el 2002, año a partir del cual la producción experimenta un crecimiento prolongado hasta el 2004.

En cuanto a la segunda partida relevante para nuestro estudio, los demás muebles de madera, el crecimiento experimentado desde 1999 hasta el 2004 ha sido superior a la anterior, con una cifra del 35%, mostrándonos un descenso en la producción local hasta el año 2001, que es recuperado en los años posteriores, alcanzando la cifra más alta en el último año analizado.

### **EMPRESAS**

Es común que las empresas productoras más grandes no produzcan solamente muebles de baño sino que la gran mayoría suelen producir también muebles de cocina. Entre las empresas más importantes, se destacan las siguientes:

**Marbodal** es una de las empresas productoras más grandes de Suecia. No solo produce muebles de baño sino también muebles de cocina. Esta empresa es parte del grupo Nobia, que es uno de los mayores fabricantes de muebles de cocina del mundo. Marbodal tiene una facturación de 68.500.000 SEK.

**Ballingslöv**, empresa productora de muebles de cocina y baño. Esta empresa está situada en la gama alta del mercado. Tiene una facturación anual de aproximadamente 61.200.000 SEK. Sus productos se venden a través de tiendas especializadas por todo el país.

Aunque ambas empresas son las mayores, por ejemplo, en cuanto a nivel de facturación, existen también otras de considerable importancia como **IDO badrum A.B** que tiene una facturación de 30.000.000 y se dedica exclusivamente a producir muebles de baño sino también bañeras, cabinas de ducha y similares.

**Svedbergs i Dalstorp AB** con una facturación de casi 40.000.000 SEK, se dedica a producir muebles de baño, estando presente en varios países europeos con una importante presencia en los países bálticos y escandinavos. Sus productos abarcan desde la gama más sencilla y funcional a los diseños más actuales. Realmente lo podemos considerar como el mayor productor de muebles de baño y las fuentes que hemos consultado la mencionan como la empresa más importante del sector.

Otra empresa importante es el grupo **Hafa/Westerbergs**, productores de muebles de baño y que tienen una amplia gama de productos.

## EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA

*Vedum bad & kök AB* tiene una facturación aproximada de 33.000.000 SEK y se dedica a la fabricación de muebles de baño y cocina.

*Ifö* también cuenta con una gran presencia pero es más conocida como fabricante de sanitarios y lavabos que como fabricante de muebles de baño.

*AB Gustavsverg*, empresa con más de 175 años de experiencia en la gama de productos de muebles de baño, porcelana y cerámica. Los productos que presentan son de alta calidad y con diseño sueco, entre los que podemos encontrar bañeras y bandejas de ducha, grifos, muebles de baño y accesorios.

La mayoría de estas empresas son multinacionales y están presentes en varios países.

### 3. IMPORTACIONES

#### RANKING DE IMPORTACIONES PARTIDA 94036090 (Miles de SEK)

	2000	2001	2002	2003	2004	% sobre el total 2004	% variación 2000-2004
1 Dinamarca	158.145	109.352	154.123	182.364	194.323	20,48%	22,88%
2 Polonia	43.361	66.933	73.314	98.716	154.875	16,32%	257,18%
3 Lituania	4.933	24.193	26.076	46.466	73.721	7,77%	1394,45%
4 Holanda	21.453	28.655	22.789	33.048	46.729	4,93%	117,82%
5 China	4.616	11.480	17.981	33.155	46.248	4,87%	901,91%
6 Italia	44.705	20.282	35.645	45.381	45.537	4,80%	1,86%
7 Eslovaquia	3.964	14.851	25.729	42.245	41.937	4,42%	957,95%
8 Indonesia	20.348	31.592	44.189	34.482	41.929	4,42%	106,06%
9 Alemania	15.665	17.251	21.243	35.911	41.417	4,37%	164,39%
10 Estonia	23.832	28.866	41.825	43.703	40.421	4,26%	69,61%
<b>Total Top 10</b>	<b>341.022</b>	<b>353.455</b>	<b>462.914</b>	<b>595.471</b>	<b>727.137</b>	<b>76,64%</b>	<b>113,22%</b>
26 España	2.177	1.719	1.336	1.619	2.842	0,30%	30,55%
<b>Resto</b>	<b>158.338</b>	<b>196.939</b>	<b>182.129</b>	<b>173.203</b>	<b>221.595</b>	<b>23,36%</b>	<b>39,95%</b>
<b>Total Importaciones</b>	<b>499.360</b>	<b>550.394</b>	<b>645.043</b>	<b>768.674</b>	<b>948.732</b>	<b>100,00%</b>	<b>89,99%</b>

Fuente: SCB

En general, las importaciones de muebles de baño en Suecia durante el periodo analizado (2000-2004) han aumentado en una proporción importante (89,99%).

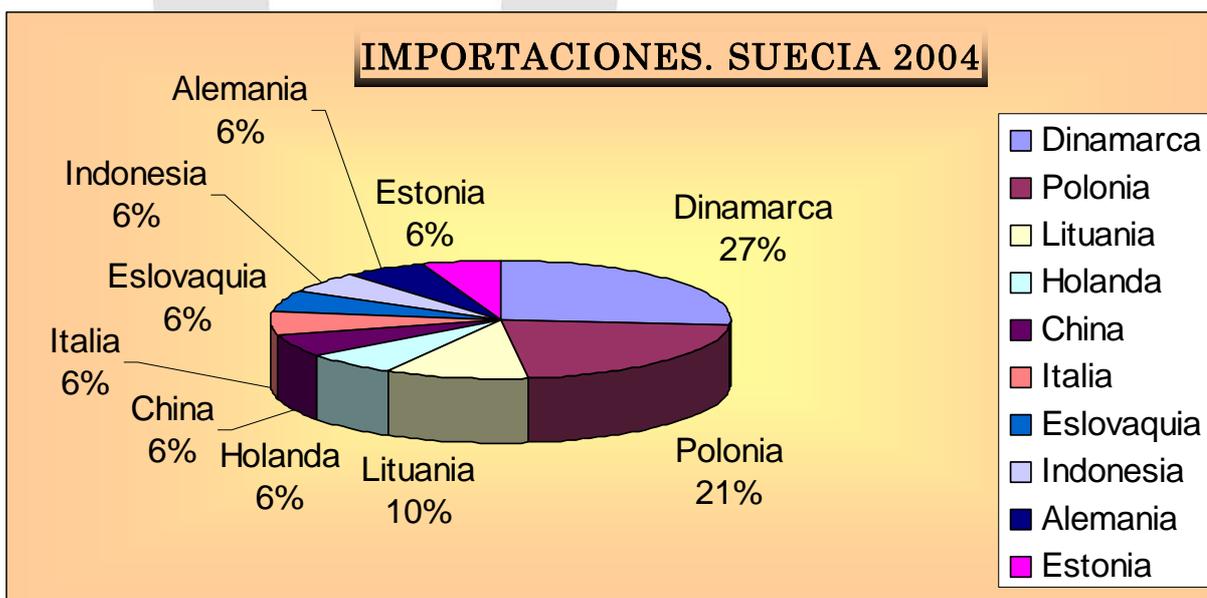
## EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA

Según el ranking de importación, España no se encuentra entre los 10 primeros países de los que Suecia importa Muebles de Baño, sino que aparece en el puesto 26, lo que nos muestra la poca importancia de las exportaciones españolas de muebles de baño a Suecia.

Dinamarca es el principal país importador, debido en gran parte a la cercanía geográfica y a la afinidad de ambos países en términos de gusto y diseño, con un porcentaje del 27% en el año 2004 del total de las importaciones realizadas por Suecia. A continuación encontramos una serie de países que destacan por ofrecer productos de bajo coste, como Polonia (21%) y Lituania (10%), seguidos por Estonia, Alemania, Indonesia, Eslovaquia, Italia, China y Holanda, todos ellos con un porcentaje del 6% sobre el total de importaciones.

Si nos fijamos en el incremento de las importaciones de cada país llegamos a la conclusión de que las importaciones de estos países de “bajo coste” han subido espectacularmente, especialmente Lituania, Eslovaquia y China cuyas exportaciones de muebles de baño a Suecia se han multiplicado casi por 1000. En el año 2000 estos países no representaban una proporción importante de las importaciones que estaban dominadas por países como Dinamarca, Italia u Holanda, aunque ya había otros países como Polonia que empezaban a destacar. De todas formas, esta tendencia hacia los países de bajo coste es aún mayor en otros sectores relacionados, como cabinas de ducha o bañera, que en el sector de los muebles de baño propiamente dicho. En este sector de duchas, bañeras y otros ha cobrado gran importancia la importación de productos desde China.

Las importaciones de España se han incrementado en un 30%, una cifra que resulta muy baja comparada con el 90% que aumentaron las importaciones en general. También resulta curioso observar como las importaciones procedentes de Italia se encuentran estancadas.



# IV. ANÁLISIS CUALITATIVO DE LA DEMANDA

El mercado de los muebles de baño, está muy directamente relacionado con el de la construcción. Por un lado muchos de los baños son instalados por empresas constructoras con carácter previo a la entrega de llaves. Por otro lado, hay que tener en cuenta que muchos de los pisos construidos en Suecia son usados para alquiler y no para la venta. Esto hace que se mantengan los cuartos de baño originales de obra, ya que los propietarios o inquilinos no suelen renovarlos para el alquiler.

Hay que señalar que en Suecia muchas viviendas no tienen muebles de baño tal y como los concebimos en España, es decir, encimera con lavabo y armarios, sino que simplemente se componen del lavabo (sanitario) y algún armario. Esto se debe a que el concepto de los muebles de baño en Suecia es más austero, sobrio y sencillo que en España. No, obstante, recientemente ha empezado a extenderse el concepto de muebles de baño compacto. Cada vez se está poniendo más de moda y extendiendo su introducción en las casas de nueva construcción.

También decir que dentro de los muebles de baño hay diferentes tipos que se corresponden con diferentes públicos objetivos. Los más compactos y sencillos son bastante usados actualmente en la construcción de pisos nuevos, mientras que los muebles de diseño es más común que sean elegidos por el consumidor final.

En cuanto al público final en general, los responsables de las empresas mayoristas consideran que en cuanto a la decisión final de compra, el diseño y la calidad del producto suele ser un criterio de compra más importante que el precio. Esto se debe, entre otras razones, a que los muebles de baño se ven como un producto “de larga duración”, es decir, que va a perdurar bastantes años en el domicilio del comprador, por lo que la importancia de elegir un diseño atractivo se multiplica.

Aunque es difícil establecer una tipología de este consumidor final de muebles de baño, hay que tener en cuenta un dato clave. Aproximadamente el 70% de las viviendas son unipersonales (40%) o bipersonales (lo cual contrasta con España donde la mayoría de las viviendas son familiares). Esto influye también en el consumo de muebles de baño ya que, por comodidad y funcionalidad, es más habitual que se instalen muebles de baño en viviendas familiares.

## **EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA**

---

Podríamos decir que el perfil de consumidor de muebles de baño se relaciona más directamente con la compra de una vivienda que con las características del comprador. No se puede decir que las mujeres compren más este producto que los hombres o que un determinado grupo de edad consuman más muebles de baño que otros; sin embargo, sí que podemos correlacionar la compra de muebles de baño con la adquisición o restauración de una nueva vivienda.

Por lo tanto, podemos distinguir un criterio distinto, según el tipo de cliente: Para los constructores y los mayoristas el factor precio se sitúa por encima del diseño, mientras que en el caso del cliente final parece ser más bien al contrario, el diseño y la calidad, así como la funcionalidad son los factores cruciales a la hora de elegir un mueble determinado.

# V • PRECIOS Y SU FORMACIÓN

Los precios de los muebles de baño varían mucho, según el tipo de mueble del que se trate. En primer lugar vamos a ver las distintas gamas de precios que se pueden encontrar, posteriormente de qué factores dependen estos precios, y para finalizar hablaremos de los márgenes de los mayoristas y detallistas en el sector.

### GAMAS DE PRECIOS

Podemos dividir a los muebles de baño atendiendo a dos criterios relacionados: *el precio y el diseño*. Así, encontraremos 4 tipos distintos de muebles de baño:

1. *Compactos*: Son los muebles más sencillos, de diseños simples y materiales de baja calidad. Estos son muy usados por las empresas constructoras en los pisos de reciente construcción. Son los más baratos y resultan muy asequibles.
2. *Gama media*: Usan materiales de mejor calidad y suelen tener un buen diseño.
3. *Gama alta*: Usan materiales de gran calidad y suelen tener diseños atractivos, ya sean clásicos o más modernos. Aquí se suelen incluir los muebles de maderas de calidad.
4. *De diseño*: El énfasis no está tanto en los materiales como en el diseño que suele ser moderno y vanguardista. Se suelen incluir otros materiales, como vidrio, cristal o mármol. Este tipo de muebles están muy de moda actualmente.

Dentro de estas gamas podemos encontrar distintos tipos, como muebles de estilo rural o de estilo clásico que pueden ser de gama media o alta.

## **EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA**

---

### **FACTORES QUE INCIDEN EN EL PRECIO**

La formación de precios está directamente relacionada con dos factores principalmente:

El material de que está fabricado el producto, que determinan el precio de partida. Obviamente los productos de madera resultan más caros que los derivados plásticos, y dentro de las maderas unas resultan más caras que otras. También hay muebles que incluyen encimeras en materiales como mármol o vidrio que encarecen el producto. Estos materiales pueden ser también de una mayor o menor calidad, lo cual incide también en el precio final.

El diseño también resulta muy relevante, ya que el grado de trabajo que haya en el mismo influye bastante. Un diseño más moderno o más trabajado vale más que uno más simple, lo cual tiene mucho que ver con la imagen que se quiere transmitir de un producto. Un precio elevado contribuye a crear una mayor imagen de diseño y calidad del producto, aunque a veces esta imagen resulte irreal y el producto no sea de tanta calidad como se pretende transmitir. Igualmente relacionada está la imagen de la empresa fabricante y del punto de venta que pueden encarecer un poco el producto en virtud de la imagen de marca que la empresa quiera ofrecer.

### **MARGENES**

El margen de beneficio que obtiene el fabricante es ligeramente mayor del 30%- 35% según las empresas consultadas.

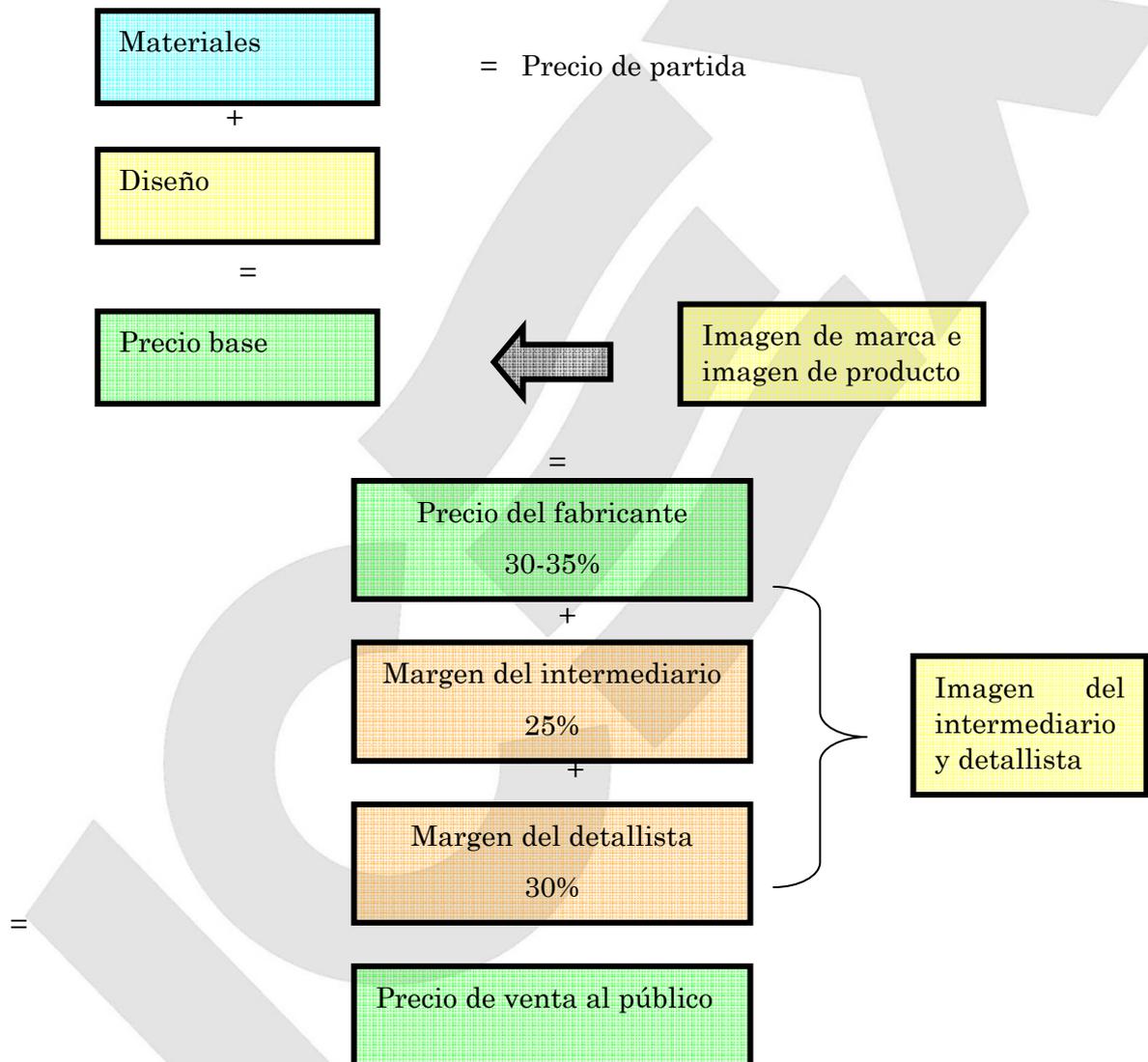
Este margen es ligeramente inferior para los intermediarios de la industria, que son los mayoristas y distribuidores-importadores por un lado y los detallistas por el otro. El margen aproximado del mayorista gira en torno a un 25%, que puede ser mayor o menor dependiendo del tipo del producto y de la procedencia, entre otros factores.

El margen del detallista resulta ser, en general, un poco mayor y se puede cifrar en torno al 30%. No obstante, el margen del minorista depende de otros factores como el tipo de minorista de que se trate, el precio original del producto o de si negocia el precio directamente con el fabricante, con un mayorista o con un agente.

### **IVA**

En Suecia, el impuesto sobre el valor añadido se encuentra armonizado con las directrices comunitarias. Conocido en sueco como "moms" (abreviatura de mervärdesskatt), el tipo ordinario es del 25%. Sin embargo, a determinados conceptos se les aplican tipos reducidos. En el caso de muebles de baño se aplicaría el tipo ordinario.

## EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA



# VI. PERCEPCIÓN DEL PRODUCTO ESPAÑOL

España figura como el 26º país proveedor sueco de muebles de baño, lo cual nos indica que el producto español no es muy conocido en Suecia, no existiendo una percepción clara del mismo, al no poseer una imagen definida de marca en dicho país.

Desde el punto de vista del precio, el producto español no resulta especialmente caro comparado con el producto sueco o el de otros países que exportan a Suecia. Sin embargo, el problema es que dicho mercado está muy centrado en la producción local, además de que, en los últimos años, están surgiendo con fuerza países como China, que ofrecen productos de muy bajo coste.

En cuanto al diseño, el producto español resulta atractivo, aunque no parece destacar en el mercado sueco, porque carece de imagen país. Algunos expertos consideran que no se ha trabajado lo suficiente por crear una imagen de “producto español” como conjunto. La poca imagen que existe del producto español, además, no resulta compatible con el típico diseño al que están acostumbrados en los países nórdicos. Los mayoristas consideran que el producto español presenta unos diseños demasiado “latinos” que contrastan con el producto nórdico, con un diseño más funcional y práctico.

La dificultad para introducir dicho producto también tiene relación con el tipo de empresas que existen en Suecia. Muchas de ellas son mayoristas, de las que gran parte no compran a otros países, trabajando principalmente con el producto sueco. Por otro lado, los importadores son empresas de pequeño tamaño, que centran sus importaciones en nuevos mercados como China o países del este de Europa, que ofrecen muebles a precios mucho más económicos.

Por el contrario, las cadenas de muebles de baño están abiertas a importar de otros países como España, pero aquí el factor precio incide bastante. Sería necesario hacer hincapié en el diseño y la funcionalidad, y ofrecer al mismo tiempo un precio competitivo, lo cual resulta muy complicado, debido a la popularidad de IKEA que en los últimos años se ha establecido como una gran referencia a nivel mundial en el sector del mueble ya que ofrece productos de diseño atractivo y moderno a precios asequibles.

# VII. DISTRIBUCIÓN

Existen varios canales de distribución de muebles de baño en el mercado sueco. Los más comunes son importadores, agentes, distribuidores y mayoristas. También debemos señalar a las grandes cadenas de muebles de baño.

Los importadores suelen ser empresas de pequeño tamaño, ya que la importación de muebles de baño no tiene excesiva relevancia en Suecia. También hay que señalar que una gran cantidad de las importaciones se realizan de países “afines”, como los países nórdicos, aunque últimamente están creciendo mucho también las importaciones de países como China que son capaces de ofrecer precios muy competitivos para sus productos.

### Mayoristas

Las mayores empresas del sector emplean la forma de mayoristas y suelen tener una gama de productos mucho más amplia que la de muebles de baño. Muchas incluyen sanitarios, bombas de agua y productos también usados para baños pero de carácter más industrial como válvulas. Algunas incluyen además otro tipo de productos como materiales para la construcción. Entre los mayoristas de mayor tamaño destacan las empresas Ahlsell, que es la mayor actualmente, Onninen y Dahl Sverige A.B.

**Ahlsell** es la mayor empresa del sector de la fontanería y el baño. Se dedica a todo tipo de productos de fontanería y calefacción, desde válvulas y tuberías a muebles de baño.

**Onninen**, al igual que otras empresas del sector también incluye productos y servicios de diversa índole. En este caso Onninen incluye aparte de productos de fontanería y calefacción, otros sectores como iluminación o telecomunicaciones.

**Dahl Sverige** forma ahora parte del grupo francés Saint Gobain por lo que las compras del grupo deben pasar por la empresa matriz de nacionalidad francesa. Dahl es uno de los líderes en el mercado escandinavo. Sus productos engloban todo tipo de materiales de construcción, no solo productos de baño y calefacción como otras empresas del sector.

## **EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA**

---

Estas grandes empresas tienen sus compras centralizadas a partir de sus departamentos de compras. Suelen tener una serie de empresas, especialmente suecas, con las que trabajan desde hace tiempo y con las que tienen una relación a largo plazo. Es difícil para las empresas extranjeras contactar con estas empresas y mucho más negociar con ellas.

Estas empresas toman sus decisiones de compra mediante lo que llaman “frequency measuring” y suelen tener productos siempre en stock en sus almacenes.

### **Cadenas de muebles de baño**

Entre las grandes cadenas de muebles de baño hay dos que destacan sobre el resto, **Comfort Kedjan A.B.** y **Sveriges Bad & Varme butiker A.B.** Aunque hay que señalar que la primera no importa sino que sólo trabaja con producto sueco.

**Comfort Kedjan AB**, tiene 61 tiendas en Suecia. Conviene señalar que no todas trabajan con el mismo tipo de producto. Algunas se centran básicamente en los muebles de baño mientras que otras cuentan con productos de tipo más industrial.

**Sveriges Bad & Varme butiker** tiene 58 tiendas en Suecia. Al igual que Comfort Kedjan las tiendas no son homogéneas sino que cada una tiene una gama de productos diferente.

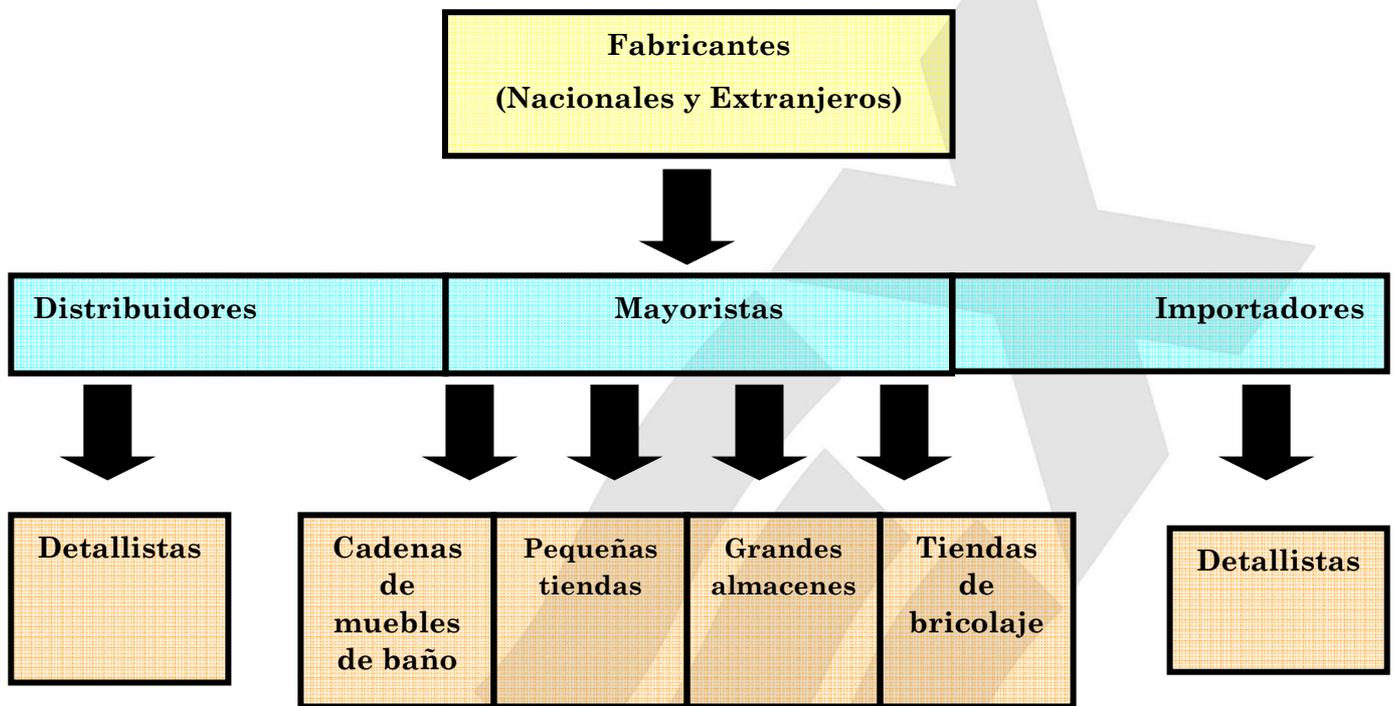
Las cadenas de muebles de baño suelen comprar tanto a distribuidores y mayoristas como a fabricantes suecos. Para las empresas extranjeras, resulta más difícil entrar en estas tiendas ya que tienen que contar con un agente o con contactos con los mayoristas o distribuidores.

También hay que tener en cuenta a las tiendas de bricolaje y a algunos grandes almacenes que también distribuyen este tipo de productos.

En el siguiente diagrama podemos ver resumido el canal de distribución de muebles de baño.

## EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA

---



## **VIII. CONDICIONES DE ACCESO AL MERCADO**

En este apartado, debido a las condiciones del mercado, distinguimos dos posibles formas de acceso al mercado que explicaremos a continuación: Acceso a través de intermediarios y acceso a través de detallistas.

### **Acceso a través de intermediarios**

Los mayoristas y distribuidores, en general, son reacios a negociar directamente con empresas extranjeras. Las fuentes consultadas identifican la necesidad de contar con un agente en Suecia para entrar en el mercado sueco. Esto dificulta mucho la entrada en dicho mercado.

Otra opción puede ser un representante de la empresa en el país, con contactos con los mayoristas y distribuidores de muebles de baño. En general, se identifica la necesidad de que la empresa tenga algún tipo de contacto en Suecia. Resulta muy difícil que las empresas suecas de este sector negocien directamente con una empresa extranjera.

Por ello, si una empresa quiere exportar sus productos a Suecia debe considerarlo como un mercado en el que es necesario establecer un plan de marketing a medio-largo plazo. No es, por lo tanto, un mercado en el que resulte fácil obtener pedidos esporádicos. Sin embargo, una vez se gana la confianza de los mayoristas/distribuidores/minoristas resulta fácil lograr consolidar el producto.

Curiosamente, a pesar de los cambios en las tendencias y el diseño, no es fácil que los mayoristas o los detallistas cambien las empresas que les suministran los productos. Esto se puede deber a que la mayoría de los suministradores de muebles de baño son empresas grandes que, además de dar confianza a los intermediarios, renuevan su catálogo con cierta frecuencia.

La confianza parece ser un factor muy importante para los intermediarios del sector. Tienen que estar seguros de que sus proveedores van a ser capaces de suministrarles los productos acordados en el momento y el lugar convenido. Si una empresa española entra en contacto con el mercado sueco, es vital que tenga esto en cuenta, ya que aunque el

## **EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA**

---

producto sea muy bueno, si la empresa sueca ve que el proveedor español no le da la confianza suficiente, no tendría ningún problema en prescindir de ella.

En caso de que la empresa intente entrar en el mercado a través de un agente, es recomendable que este agente participe con la empresa en ferias ya que es una de las formas más habituales de conseguir contactos en Suecia.

### **Acceso directo a través de detallistas**

Negociar directamente con los detallistas resulta aún más complicado ya que para ellos es aún más importante la confianza en la empresa. Si no se cuenta con referencias en Suecia o se ha trabajado previamente con un intermediario sueco, la negociación con las empresas suecas resulta muy difícil. La presencia de un agente o un representante ayuda a mitigar esta falta de confianza.

También hay que tener en cuenta que los minoristas ya tienen determinadas marcas que deben mantener siempre en stock, sobre todo las marcas suecas, con las que casi todos los detallistas trabajan.

Por último, decir que la comercialización de muebles en Suecia no obliga al cumplimiento de estándares de calidad exclusivos para el mercado sueco, siendo suficientes los estándares europeos EN o ISO. Sin embargo, la industria del mueble de Suecia ha desarrollado un estándar de calidad propio para todos los tipos de mueble denominado Möbelfakta.

El testado de muebles para este conjunto de parámetros de calidad lo pueden realizar diferentes instituciones internacionales reconocidas por el Instituto de Desarrollo de la Industria del Mueble (Möblé Industrins Utveckling i Stockholm AB). En Suecia el SP, Swedish National Testing and Research Institute, es la única institución reconocida para esta tarea.

Möbelfakta es un sistema voluntario de control y verificación de calidad que data de los años 70, pero que actualmente está adaptado a los estándares europeos EN. En caso de que éstos no existan, el sistema se adapta a los estándares ISO. Pese a no ser obligatorio, muchas de las compras de muebles realizadas por organismos estatales lo exigen.

El símbolo Möbelfakta se acompaña de una declaración de respeto medioambiental donde se detallan el tipo de materiales usados, emisiones contaminantes resultantes del proceso productivo, política medioambiental del fabricante, presencia de agentes químicos o materiales clasificados, etc.

Además, cada pieza de mobiliario así certificada cuenta con una etiqueta individual Möbelfakta, que debe incluir información que identifique al titular del certificado, uso al que está destinado el producto y fecha de fabricación. Debe estar colocada de modo permanente (cosida, pegada o estampada) en un lugar discreto, pero no oculta. La etiqueta deja espacio para el nombre del productor, logotipo y otras referencias.

## **EL MERCADO DE MUEBLES DE BAÑO EN SUECIA**

---

Para solicitar un certificado Möbelfakta, el solicitante debe, en primer lugar, dirigirse a una institución reconocida de testado, que hará las pruebas necesarias. A continuación deberá enviar al MUAB (Furniture Industry Development AB), la siguiente documentación:

- Solicitud completa del certificado Möbelfakta.
- Resultados de las pruebas superadas, realizados por una institución autorizada.
- Declaración de respeto medioambiental cubierta según especificaciones.
- Descripción detallada y fotografía del mueble.

El certificado Möbelfakta tiene una validez de cinco años y faculta al solicitante a usarlo en todas sus actividades de marketing. La realización de controles periódicos asegura que estos muebles siguen cumpliendo los estándares de calidad exigidos.

El Instituto de Desarrollo de la Industria del Mueble que pertenece a la Asociación sueca de la Industria del Mueble (TMF) es el responsable de tramitar y emitir los certificados de calidad Möbelfakta.

El Instituto Nacional de Investigación y Testado es el encargado de la certificación tradicional de productos (marcados CE y marcado P, de acuerdo con parámetros propios de testado), certificación medioambiental (ISO 14001, EMAS y EPD), sistemas de calidad (ISO 9000, GS 9000 y Directivas DE la UE) y entorno laboral (Natioanl Board of Occupations Safety and Health's Code of Statutes AFS 2001:1)

Para el testado de los productos en España se puede acudir a AIDIMA (Asociación de Investigación y Desarrollo en la Industria del Mueble y Afines) en Valencia, reconocido en Suecia: [www.aidima.se](http://www.aidima.se)