muebles 008

BOLETÍN INFORMATIVO DEL REINO UNIDO diciembre 2003
Departamento de Bienes de consumo - Oficina comercial

NOTICIAS DE COYUNTURA • DISTRIBUCIÓN • TENDENCIAS • DIRECCIONES DE CONTACTO

Oficina Comercial de España en Londres
Departamento de Bienes de Consumo
66 Chiltern Street, London W1U 4LS
Tel (0)207 4672389 / 2330 Fax (0)207 2246409
buzon.oficial@londres.ofcomes.mcx.es

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

La evolución de las importaciones británicas de muebles en el año 2003

Las importaciones de muebles han aumentado un 9.4% en los seis primeros meses del 2003 en comparación con el mismo periodo del año anterior. Los mayores incrementos corresponden a China y a países de Europa del Este, como Polonia y República Checa. España incrementa sus ventas en la partida 9403, pero sufre una reducción en la partida de sillería.

Importaciones de la partida 9401 Asientos, Enero – Junio. Millones de Libras

Fuente: TRADSTAT					Cuotas	% Cambio
	País	2001	2002	2003	2003	03/02
1	Italia	118,9	135,4	176,8	25,2%	30,53
2	China	34,9	62,6	99,3	14,1%	58,52
3	Alemania	37,4	44,2	61,2	8,7%	38,4
4	República Checa	10,6	44,3	56,8	8,1%	27,98
5	Polonia	21,3	26,1	34,1	4,8%	30,42
6	Estados Unidos	41,5	31,5	25,3	3,6%	-19,68
7	Francia	32,7	26,7	23,1	3,3%	-13,54
8	Tailandia	12,8	16,2	21,7	3,1%	33,91
9	Bélgica	27,8	26,3	20,7	2,9%	-21,5
10	Japón	2,9	19,4	15,5	2,2%	-19,84
11	Malasia	12,3	15,1	13,0	1,8%	-14,19
12	España	14,1	12,9	11,6	1,6%	-10,09
13	Eslovaquia	7,9	8,9	9,9	1,4%	11,6
14	Indonesia	10,4	10,4	9,7	1,3%	-6,84
15	Portugal	6,8	6,4	9,3	1,3%	46,06
	Total	491,8	602,0	699,6	100%	16,22

Importaciones de la partida 9403, Los demás muebles. Enero – Junio. Millones de Libras

Fuente: TRADSTAT					Cuotas	% Cambio
	País	2001	2002	2003	2003	03/02
1	Italia	100,0	146,7	151,0	15,5%	2,93
2	China	56,0	91,9	109,3	11,2%	18,91
3	Alemania	78,9	89,7	93,3	9,6%	4,09
4	Malasia	45,8	52,9	55,5	5,7%	4,89
5	Dinamarca	41,4	48,0	51,2	5,2%	6,78
6	Polonia	24,2	35,5	41,4	4,2%	16,81
7	Francia	37,4	36,0	35,6	3,6%	-1,04
8	Indonesia	26,6	27,0	29,6	3,0%	9,61
9	España	13,6	22,9	27,8	2,8%	21,62
10	Suecia	23,3	25,8	24,7	2,5%	-3,98
11	Vietnam	12,6	18,2	23,8	2,4%	30,65
12	Taiwan	30,3	25,5	22,8	2,3%	-10,5
13	Estados Unidos	36,9	29,2	22,7	2,3%	-22,45
14	Países Bajos	12,0	20,8	22,2	2,2%	6,71
15	Sudáfrica	19,7	21,3	21,3	2,2%	0,35
	Total	769,4	923,7	970,4	100%	5,07

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

Las ayudas del gobierno británico para la industria del mueble

Cabinet Maker
24 octubre 2003

El Gobierno británico ha dotado a la industria del mueble con una ayuda de 1,7 millones de libras esterlinas (2,4 millones de euros aprox.) con el objetivo de mejorar la competitividad del sector. El DTI (Department for Trade and Industry) realizará la aportación entre el 2004 y el 2009.

En enero de 2004, la FIRA (Furniture Industry Research Association) organizará un foro para dirigir las mejoras a realizar en la industria. Foros similares han sido organizados ya en otras industrias como la cerámica. El foro de la industria del mueble se basará en los estudios elaborados por FIRA el año pasado sobre la competitividad del sector del mueble en el Reino Unido. Las empresas tendrán acceso a expertos en producción, abastecimiento y gestión para mejorar sus estándares y procedimientos.

"Para que la industria pueda sobrevivir a estos tiempos difíciles, necesita aprovechar los conocimientos que existen a nivel mundial para mejorar resultados", ha dicho Hayden Davies, director de FIRA. "El Gobierno se comprometerá a poner en contacto a los mejores expertos con directivos, gerentes y resto del personal de la industria. El objetivo es conseguir una producción de calidad, atraer trabajadores con conocimientos específicos de las últimas técnicas y desarrollar un programa de mejora para los próximos 5 años".

Junto con las iniciativas para las pequeñas empresas, el foro expondrá proyectos de mejora para la industria a nivel global y promocionará un enfoque común para mejorar los procedimientos y la fabricación. Según Nigel Griffiths, Secretario de Estado para PYMES, los programas de foros sobre industrias han dado muy buenos resultados en numerosos sectores.

El foro será lanzado el 14 de enero de 2004.

Courts mejora sus resultados

Cabinet Maker
Diciembre 2003

Aunque sigue obteniendo pérdidas, la cadena Courts está lentamente mejorando sus resultados. En el segundo y tercer trimestre del año, la empresa ha incrementado sus ventas en un 10.4% y ha recortado sus pérdidas de £6.3 a £2.7 millones. La estrategia de mejora de resultados de la empresa pasa por un recorte en sus márgenes brutos y un incremento de las importaciones, que ya alcanzan el 50% de su gama de productos.

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

Nuevas tiendas MI HOME

Cabinet Maker
Septiembre 2003

Homebase, ahora parte del grupo Argos, ha lanzado una apuesta piloto que sigue los pasos de IKEA, con un *corner* dedicado a muebles y accesorios dentro de su tienda para artículos del hogar. El espacio, que se denominará Mi Home, se probará en diez de sus tiendas a lo largo de todo el país.

Según fuentes del sector, la idea se concibió originalmente como una oferta propia de Argos, pero se modificó tras la adquisición de Homebase por GUS, propietario de Argos. GUS se deshizo de su negocio de venta por catálogo, incluyendo marcas de catálogos como "Great Universal" o "Kays", con la intención de centrarse en el sector del mobiliario de hogar.

Este nuevo concepto albergará "soluciones completas para distintos espacios clasificadas por colecciones", según ha declarado una portavoz de Argos.

Mi Home tendrá una oferta de hasta 2.500 artículos y centrará sus esfuerzos en mejorar la calidad de sus productos y mantener los precios a niveles competitivos.

Las autoridades británicas actúan contra los sofás que no cumplen la legislación

Furnishing
Septiembre 2003

El Trading Standards Institute –oficina pública de inspección- ha advertido a los consumidores británicos del peligro de los sofás ilegales que están poniéndose a la venta en los aparcamientos de supermercados y estaciones de servicio, y mediante venta a domicilio. Parte de esta mercancía ha llegado al país en camiones desde Polonia y no cumple con los requisitos de la legislación sobre ignífugos del Reino Unido.

Con la ayuda del servicio de Aduanas, el Trading Standard ha embargado recientemente 135 de estos sofás en el noreste de Inglaterra y en Kent, y están enviando de vuelta a los camiones que traen este tipo de mercancía.

A lo largo del año pasado, casi doscientos camiones que transportaban sofás defectuosos fueron detenidos en Dover, Kent. En una semana del verano de 2003 se inspeccionaron treinta vehículos e incautado catorce muestras, de las cuales nueve resultaron defectuosas. Aquellos sofás que no cumplen con la normativa pueden ser embargados o bien devueltos a sus fabricantes. Esta última opción ha sido la más utilizada.

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

Las tendencias en tapicería

Cabinet Maker
17 octubre 2003

Según la opinión popular, las tendencias en tapicería vienen marcadas por tejidos suaves y las rinconeras.

El tamaño de las casas y la creciente variedad de modelos disponibles, han empujado la demanda de sofás modulares. Los consumidores pasan cada vez más tiempo en el salón de su casa y quieren tapicerías en las que poder relajarse. Quieren que sean suaves y que se puedan adaptar tanto a espacios grandes como pequeños. Aumenta la demanda de sofás en L, incluso las sillas están empezando a alargarse, tipo *chaise longue*. Mientras que el cuero se mantiene como líder del mercado, las formas y los estilos están cambiando. A pesar de que los modelos clásicos se siguen demandando, los minoristas diversifican cada vez más su oferta con diseños contemporáneos.

Tim Dowse, agente de ventas de W Schilling y Heritage House, afirma que sus clientes se decantan por sofás con "prestaciones", por ejemplo, sofás con brazos intercambiables que las tiendas pueden exponer en una versión y mostrar los otros modelos de brazos disponibles. Por su parte, Norma Kerry de Parker and Farr, establece que los colores vivos están de moda. Parker and Farr está posicionada en lo alto del mercado, siendo Harrods uno de sus clientes. Norma Kerry afirma que están de moda los colores chillones, las rayas y los terciopelos.

Para Paul Morgan de Hafren Furnishers, el cuero se sigue vendiendo bien. En cuanto a las telas, lo que más se vende son los tejidos lisos y con texturas sencillas. También están volviendo las fundas para sofás. "Los muebles han de ser modernos y funcionales" según Duncan Box, director de marketing de Ekornes UK, un fabricante noruego especializado en sillas y sofás reclinables y fijos. Afirma que las últimas estadísticas demuestran la tendencia hacia habitaciones más pequeñas, por lo que los muebles han de ser al mismo tiempo, modernos y funcionales.

Según Chris Taylor, director de UK Paul Designs, el mercado están en plena transformación. Chris Taylor es agente de varias fábricas holandesas, y afirma que, a pesar de que las ventas de cuero siguen creciendo, lo hacen a un ratio inferior. Al mismo tiempo, mientras que antes sus clientes se compraban sofás dos y tres asientos, ahora prefieren una rinconera y que sea modular, ya que en espacios pequeños dan más juego. Turkesh Redif, director de Bernhardt Furniture UK, apuesta por sofás de líneas depuradas, con mayor altura y profundidad. Mr Redif afirma que los actuales diseños de aspecto rígido tienen una vida más corta que los sofás de estilo americano, más altos y con más profundidad, que se venden mucho mejor.

Por último, Paula Whiteside, directora de Prego, confirma que los sofás en forma de L se venden bien. Los asientos reclinables en cuero son también muy demandados. Prego es una tienda contemporánea de muebles que vende marcas como B&B Italia y SCP.

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

"Las ofertas especiales acabarán arruinando a las empresas" advierte DFS

Cabinet Maker
17 octubre 2003

"Las tiendas de muebles deberán reducir sus ofertas promocionales, o hacer frente a graves probelmas", ha advertido Lord Kirkham, presidente ejecutivo de DFS.

Lord Kirkham anunció para su empresa unos beneficios de 56,4 millones de libras esterlinas para el año pasado, pero advirtió la posibilidad de que no hubiera nuevos incrementos para este año. Los precios se recortaron tanto en verano con la deflación liderada por Courts, que no ve cómo se podrá llegar a obtener beneficios. Según ha declarado, Courts ha forzado la deflación más rápido que nunca, lo cual impactará al resto de los minoristas y acabará perjudicando a todo el sector.

Según Lord Kirkham, la competencia ha alcanzado niveles muy agresivos, fomentada por la entrada en el mercado de la tapicería de empresas como MFI ó Matalan. Lord Kirkham afirmó que la competencia continuará creciendo, y que DFS no participará en una guerra de precios: "No nos centraremos en el precio, nuestro principal objetivo como negocio es obtener beneficios." Además Lord Kirkham insistió en que, con la producción de DFS, su presupuesto en publicidad, número de tiendas propias, inversión en formación y la buena situación financiera, la cadena se encuentra en la mejor posición del mercado.

Por su parte, Stephen Cohen, director de Courts ha anunciado su satisfacción con los resultados de las ventas de verano. Aseguró que la empresa es muy competitiva y seguirá siéndolo, e incluso introducirá productos de mejor calidad.

Drimmer planea abrir veinte *concesiones* en el Reino Unido

Cabinet Maker
Diciembre 2003

Drimmer, el fabricante francés de muebles, iluminación y accesorios, se ha propuesto abrir concesiones dentro de 20 tiendas en el Reino Unido.

Estos espacios combinaran muebles, lámparas, arreglos florales y alfombras. El primero de estos espacios se abrió en The Furniture Studio en la ciudad de Taunton, con un espacio de 1.070 metros cuadrados.

Drimmer ha abierto 20 estudios en Francia en los últimos dos años y quiere llegar a los 100. Pascal Vilain asegura que los minoristas ingleses se beneficiarán de la experiencia adquirida en los primeros estudios. "Hay un mercado para nuestros productos y éstos tienen buena aceptación después de 30 años vendiendo en el R.U", dijo.

El resto de localizaciones están pendientes de confirmar. Drimmer celebrará reuniones con los minoristas potenciales en febrero. El tamaño ideal de los oscila entre los 1.600 y los 2.150 metros cuadrados, pudiendo reducir a 1.070 en las tiendas que se encuentren en las calles principales.

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

Marks & Spencer venderá sofás de Natuzzi

Cabinet Maker
Septiembre 2003

La cadena Marks and Spencer (M&S) ha alcanzado un acuerdo con el fabricante italiano Natuzzi para vender varios modelos de piel con su propia marca. Hasta ahora, M&S ha tenido como proveedor exclusivo de tapicería al fabricante británico Christie-Tyler. El comprador de M&S, Damian Walton, ha afirmado que este acuerdo no afectará a sus relaciones con Christie-Tyler, cuya fábrica en Deeside está dedicada exclusivamente a fabricar para M&S.

La oferta de productos de Natuzzi estará disponible inicialmente en las tiendas de Camberley (Surrey), Londres, Manchester y Glasgow.

Las nuevas tendencias marcan la subida de las ventas en el mueble de jardín

Furnishing
Septiembre 2003

Las tendencias en mobiliario de jardín vienen marcadas por cuatro claves que se están extendiendo al interior de las casas, empezando por los invernaderos. La primera de estas claves, según los expertos de la feria de Frankfurt, es el estilo étnico. Los consumidores quiere demostrar lo mucho que ha viajado y las culturas extranjeras ejercen un gran atractivo. Influencias indonesias, indias y árabes están teniendo un gran éxito, especialmente en aquellos casos en los que los muebles representan una mezcla de artesanía y rasgos étnicos. Incluso clientes que no han viajado mucho siguen queriendo comprar símbolos de otras culturas, de ahí que los muebles hechos de caña, hoja de plátano, o bambú están siendo muy demandados. Los materiales de Indonesia, Filipinas, China y Sudamérica tienen fama de ser robustos y de larga duración y generar una atmósfera de misterio y extravagancia. Todo esto ha llevado a un gran aumento en las ventas.

Otra de las grandes tendencias en el mobiliario para invernaderos es el 'estilo colonial'. El típico estilo colonial de Indonesia se consigue mezclando maderas oscuras como la teca, con mimbre. También se utilizan maceteros, opulentas vasijas y cojines con decoraciones florales.

La tercera tendencia es la del estilo 'safari africano': cojines en colores tierra con dibujos geométricos, máscaras, vasijas, maceteros de terracota y utensilios metálicos y todo ello combinado con muebles de caña.

Por último, la cuarta tendencia no proviene de una cultura, sino de una filosofía, el Feng-Shui, que busca la creación de una conexión armoniosa entre las personas y su entorno y donde los cinco elementos juegan un papel fundamental en el hogar.

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

Nobia amplía su cuota en el sector de mueble de cocina

Cabinet Maker
Diciembre 2003

La empresa sueca Nobia ha reforzado su posición en el mercado de cocinas del Reino Unido tras la compra de su competidor Gower, por un total de 68,6 millones de libras esterlinas. Tras esta adquisición, Nobia duplica su cuota en el mercado de cocinas, pasando de ocupar un 8% a un 15%.

Gower es el segundo fabricante en el Reino Unido de muebles "kit" de cocina, y el primer proveedor al canal de las grandes cadenas. Frederick Cappelen, director ejecutivo de Nobia, ha afirmado que uno de los aspectos más interesantes de Gower es precisamente su excelente posicionamiento en este canal. Las ventas de Gower en el sector de cocinas alcanzan los 64 millones de libras al año solamente en el Reino Unido, mientras que sus ventas en el resto de Europa ascienden a £3,8 millones. En lo que respecta a baños y dormitorios, sus ventas ascienden £9,25 millones.

El equipo de dirección de Gower se mantendrá en el nuevo grupo. Su presidente Richard Reynolds, pasará a convertirse en el vicepresidente de operaciones, encargándose de desarrollar el negocio con minoristas, mientras que su director, Kevin Ohle, se convertirá en el vicepresidente de proyectos y se encargará de crear nuevas sinergias dentro del grupo.

Nobia es también dueño de las tiendas Magnet (mueble de cocina) y CP Hart (baños y cocinas).

La estrategia de las empresas italianas de tapicería ante la competencia de bajos precios y los temores de los fabricantes británicos

Cabinet Maker
Diciembre 2003

Aunque los fabricantes italianos son todavía los líderes en ventas de tapicería en el Reino Unido, las importaciones a bajos precios están presentando una fuerte batalla.

La estrategia de contraataque de las empresas italianas pasa por un reforzamiento de su marca: siguiendo los pasos de sus predecesores Natuzzi y Nicoletti, varias empresas están empezando a fortalecer sus marcas mediante la apertura de *corners* en showrooms. Otras empresas como Divani o Contempo, además de la apertura de *corners,* ha optado por la estrategia de ofrecer también precios competitivos y cuentan con fábricas fuera de la UE.

Por su parte, los fabricantes británicos de tapicería de piel temen el efecto perjudicial de las importaciones de bajos precios. Muchos consideran que, estando la tapicería de piel asociada al lujo, encontrar en el mercado una oferta de tresillos en piel por 600 libras esterlinas no hace sino confundir al consumidor. Se teme que las importaciones de bajos precios desmerezcan el sector al igual que pasó con el mercado de muebles de pino.

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

Las tendencias en muebles de cocina

IdFX
Julio 2003

Los consumidores británicos están gastando más en amueblar sus cocinas que en ningún otro espacio de la casa. La revista idFX ha entrevistado a un grupo de influyentes diseñadores para conocer sus opiniones sobre las tendencias para el 2004.

Según George Khachfe de Poliform, la cocina se está convirtiendo en una extensión de la sala de estar. La moda de 'espacios abiertos' ha llevado a que la puerta entre estas desaparezca. Los muebles sueltos en lugar de empotrados y los acabados brillantes y lacados, se están haciendo muy populares.

Kevin Nicholas, director de Nicholas Anthony considera que los adjetivos que mejor describen al mobiliario de cocina, son: sencillo, lineal y contemporáneo. Por ejemplo, las unidades se diseñan con un mismo tamaño para crear un aspecto uniforme. Para hacerlo más interesante se usan varios tipos de materiales: el acero inoxidable y el granito todavía se demandan, pero los muebles en madera, laminados o lacados se están haciendo muy populares últimamente. "Incorporar un espacio informal para poder sentarse en la cocina se está convirtiendo en algo imprescindible para muchos consumidores."

Por su parte Neil Lerner de Neil Lerner Kitchen Design afirma que la moda de cocinas más comerciales y, por consiguiente, prácticas, continúa e influye en la elección de materiales a la hora de diseñar una cocina. Los materiales de larga duración como el acero, el granito y los lacados de nueva generación, han sustituido a los plásticos, maderas pintadas y otros materiales que se desgastaban fácilmente con el uso. Además, el diseño de la cocina sigue siendo fundamental, teniendo en cuenta que se ha convertido en un área donde se vive, se cocina y se come.

Polly Griffiths de Harvey Jones Kitchens cree que todavía hay una tendencia hacia los diseños contemporáneos, con especial predominancia de las líneas depuradas y los espacios abiertos. La empresa está diseñando cocinas con estanterías abiertas en lugar de armarios empotrados y en colores modernos tanto para los muebles como para las paredes.

Reapertura de Elizabeth Furnishings tras ser destruida por un incendio

Diciembre de 2003

La tienda de Wigan Elizabeth Furnishings, que fue completamente destruida en un incendio el pasado verano, ha abierto de nuevo sus puertas en un nuevo local, y con un nuevo nombre: Abitare by Elizabeth Furnishings.

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

Futuro incierto para ScS

Cabinet Maker
Diciembre 2003

La empresa ScS ha visto su valor en bolsa reducido a la mitad en el último año tras tres anuncios consecutivos de reducción de beneficios. A lo largo del año pasado, su valor se vio reducido de 108 millones de libras esterlinas a 52 millones.

La mayoría de las tiendas de muebles sufrieron dificultades durante el verano de 2003, dentro de lo que ya había sido un año duro, y ScS no fue la excepción. El 12 de agosto anunció que sus beneficios se quedarían por debajo de las previsiones. Esta situación se repitió el 16 de octubre, dos semanas después de su cierre de ejercicio el 30 de septiembre. Además, los 9,75 millones de libras de beneficios anunciados, se quedaron en 8 millones. Las razones de estas pérdidas son desconocidas por el momento.

Ante esta situación, no se descarta que la empresa haga cambios en su equipo directivo, o incluso que deje de cotizar en bolsa y pase a manos totalmente privadas. Si las acciones no se recuperan, la idea de privatizar la empresa de nuevo es muy tentadora, sobre todo teniendo en cuenta que ScS con márgenes más altos, es más rentable que muchos de sus competidores. Además, la amplia red de tiendas de ScS, podría interesar a otras empresas de este sector. De hecho, antes de conocerse las reducciones de beneficios, circulaban rumores de que DFS había lanzado una oferta. Sin embargo, Jon Massey, director de operaciones de DFS, negó este interés, ya que muchas sucursales se solapaban y por lo tanto, no interesaban. Pero la oportunidad de disponer de 20 tiendas fuera del centro, a un precio de 2 millones de libras cada una, parece una oportunidad difícil de rechazar para DFS.

Otra posible candidata sería MFI, que está completando su red de sucursales, y podría estar interesado en la adquisición de nuevas tiendas. Tanto para MFI como para DFS, financiar una operación así no seria un problema. Una tercera alternativa sería la del grupo surafricano JD Group, propietario de BoConcept, y que con la compra de ScS, podría aumentar su presencia en el Reino Unido a un precio asequible.

El consumidor británico, poco receptivo a la compra de muebles *on-line*

Cabinet Maker
Diciembre 2003

Según el estudio sobre la venta por internet “The e-Christmas.com Online Shopping” realizado por IMG, el mueble ocupa el séptimo puesto en el ranking de artículos para el hogar (o empresas del sector) más buscados en Internet. El término más buscado es la cadena de tiendas de bricolaje B&Q, seguido por Ikea, Homebase y “papel pintado”. Los puestos séptimo y octavo están ocupados por los términos “mueble” y “camas” respectivamente. El detallista *on-line* más visitado en todos las categorías de productos es Argos (www.argos.co.uk).

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

El mueble de salón y comedor de estilo contemporáneo sigue en alza

Cabinet Maker
Diciembre 2003

Las ventas de mueble de salón-comedor de estilo contemporáneo están evolucionando tan positivamente que es uno de los sectores con más proyección dentro del mercado del mueble. El fabricante británico Morris Group, por ejemplo, ha adaptado su oferta para incluir diseños modernos, en la actualidad el 50% de su gama es contemporánea, algo inimaginable hace pocos años. El jefe de compras de la cadena Furniture Village, David Imrie, comenta que las ventas de contemporáneo suponen el 55% de su facturación, mientras que el mueble de reproducción, especialmente el de nogal, tejo y roble están retrocediendo posiciones. Sin embargo, las ventas de mueble de vidrio o metal de cualquier estilo, continúan en alza. Las mesas de comedor de cristal están siendo especialmente populares.

Por su parte, Robert Maskreys, de la empresa galesa Maskreys, augura un retorno a las maderas oscuras pero con un toque contemporáneo, como el nogal americano. El wenge, dice, no ha acabado de despegar, quizá porque el consumidor lo percibe como una madera muy fría. David Imrie de Furniture Village apoya la idea del futuro regreso de las maderas oscuras y afirma que el lanzamiento de un producto nuevo en nogal negro americano ha tenido una buena acogida.

La popularidad del estilo contemporáneo ha traído consigo, tras un periodo de decadencia, la vuelta del tradicional aparador con un diseño actualizado. El comprador de mueble de comedor de estilo moderno suele decantarse por complementar su comedor con un aparador antes que con una vitrina, que tan popular ha sido en estos años pasados.

Los fabricantes británicos de tapicería, entre los más tradicionales de Europa

Cabinet Maker
Diciembre 2003

Según el estudio “The European Market for Upholstered Furniture” realizado por CSIL, el 68% de la producción británica de tapicería es de estilo clásico, lo que contrasta con una media europea del 32%. En el extremo opuesto se encuentran los países escandinavos, en los que el porcentaje se reduce al 3%. El Reino Unido también se distingue por su elevado porcentaje de tapicería de tela (el 80% de su producción), y por fabricar más tresillos (combinaciones de 3+2 o 3+3 asientos) que ningún otro país europeo.

Cierra la tienda Noel Hennessy

Diciembre de 2003

La tienda de mueble de diseño Noel Hennessy se ha visto obligada a cerrar sus puertas debido a las dificultades financieras que atraviesa, causadas por una inesperada subida del alquiler de su local en el centro de Londres.

BOLETÍN INFORMATIVO – SECTOR MUEBLE

Direcciones de interés

Abitare by Elizabeth Furnishings
Elizabeth House, Caroline Street
Wigan WN3 4EL, Lancashire
Tel: (0)1942 248842 Fax: (0)1942 246325
www.elizabethfurnishings.co.uk

Courts
The Grange, 1 Central Road
Morden SM4 5PQ, Surrey
Tel: (0) 208 6403322 Fax: (0) 208 4109373
www.courts.co.uk

DFS
Bentley Moor Lane, Adwick Le Street
Lancaster DN6 7BD, South Yorkshire
Tel: (0) 1302 330365 Fax: (0) 1302 330880
www.dfs-online.co.uk

Furniture Village
Bath Road Retail Park, 316 Bath Road
Slough SL1 4DX, Berkshire
Tel: (0) 1753 897720 Fax: (0) 1753 897710
www.furniturevillage.co.uk

Hafren Furnishers
Border Showroom
Llanidloes SY18 6ES, Wales
Tel: (0) 1686 414000 Fax: (0) 1686 413136
www.hafrenfurnishers.co.uk

Harvey Jones Kitchens
57 New King's Rd
London SW6 4SE
Tel: (0)20 77313302 Fax: (0)20 73710535

Homebase
Beddington House, Railway Approach
Wallington SM6 0HB, Surrey
Tel: (0)20 87847200 Fax: (0) 20 87847755
www.homebase.co.uk

Marks and Spencer
Michael House, 46-67 Baker Street
London W1A 1DN
Tel: (0) 207 9354422 Fax: (0) 207 4872679
www.marksandspencer.com

Maskreys
116-120 Whitchurch Road
Cardiff CF14 3YL, Wales
Tel: (0) 2920 229371 Fax: (0) 2920 388022
www.maskreys.co.uk

Neil Lerner Kitchen Design
4 Marylebone Street
London W1G 8JH
Tel: (0)20 7486 3205

Nicholas Anthony
40 Wigmore Street
London W1U 2RX
Tel: (0) 207 935 0177 Fax: (0) 207 9351887
www.nicholas-anthony.co.uk/

Prego
Nº 7, The Plaza, West One, 8, Fitzwilliam Street
Sheffield S1 4JB
Tel: (0)114 2755512 Fax: (0)114 2755512

ScS
45-49 Villiers Street
Sunderland SR1 1HA, Tyne & Wear
Tel: (0)191 5146000 Fax: (0)191 5109048

Boletín de noticias elaborado por:

Oficina Comercial de España en Londres
Departamento de Bienes de Consumo
66 Chiltern Street, London W1U 4LS
Tel (0)20 74672330 centralita Fax (0)20 7224 6409
buzon.oficial@londres.ofcomes.mcx.es