COMERCIALIZACIÓN DEL MUEBLE EN SUECIA

ANIEME
Asociación Nacional de Industriales
y Exportadores de Muebles de España

Marzo 2003

INDICE:

I. INTRODUCCIÓN **3**

II. PANORÁMICA DEL PAÍS **4**

III. SECTOR DEL MUEBLE **15**

IV. FICHAS EMPRESAS VISITADAS **41**

V. ANEXOS **82**
- Ofertas de transporte
- Direcciones de interés para El Mueble

I. INTRODUCCIÓN

El presente estudio sobre **"La comercialización del mueble en Suecia"** tiene por objeto presentar la situación actual del mercado en este país y facilitar información práctica a aquellos fabricantes españoles de mobiliario de hogar que tengan previsto una introducción de sus productos en este mercado.

Con el fin de exponer una visión general del mercado, se presentan las variables socio- económicas del país en general y de la industria del mueble en particular. Las informaciones que aquí figuran se han contrastado con diferentes fuentes, tanto a través de informes comerciales como a través de las entrevistas personalizadas realizadas en la Feria de Estocolmo 2003 a importadores y agentes de muebles suecos.

Como breve introducción sobre el mercado hay que resaltar en primer término que Suecia es un mercado pequeño (apenas nueve millones de habitantes), estando concentrada la mayor parte de la población en la parte sudeste del país.
Aún así, Suecia es el país más grande de la zona nórdica, tanto en población como en extensión. Los fuertes lazos históricos y culturales con el resto de los países nórdicos hacen que cualquier cambio en las pautas de consumo tenga repercusión en esa zona y que Suecia se emplee habitualmente como trampolín de entrada a Escandinavia.

Como avance a las tendencias en la importaciones suecas, debemos destacar el incremento progresivo y exponencial de Muebles procedentes de países de Europa del Este u otros como Malasia, en decrecimiento o estancamiento de las importaciones procedentes de países de la Europa más Occidental como Italia o Alemania.

Destaca el mobiliario para colectividades como uno de los productos con mayor demanda ya que el sector de construcción y renovación de establecimientos (hoteles, barcos, restaurantes...) ofrece buenas perspectivas de crecimiento, no sólo en Suecia sino también en países próximos.

El siguiente informe, **financiado y realizado en colaboración con ICEX**, ofrece al fabricante de muebles un instrumento de trabajo necesario para abordar los diferentes aspectos del comercio de muebles en Suecia: Canales de Distribución, Ofertas de Transporte, Consejos Útiles, Contactos con Importadores, etc.

II. PANORÁMICA DEL PAÍS

CARACTERÍSTICAS GENERALES - INFORMACIÓN ÚTIL

• ***Rasgos Geográficos:***	El Reino de Suecia se halla situado en la parte oriental de la península escandinava, extendiéndose a lo largo de 1.574 km desde el Mar Báltico al sur hasta por encima del Círculo Polar Artico al norte. Limita al norte y al oeste con Noruega; al noreste con Finlandia; al este con el Golfo de Botnia y el Mar Báltico, y al sur con los estrechos daneses (Kattegatt y Öresund).
• ***Clima*:**	El clima sueco se caracteriza en general por sus veranos templados e inviernos fríos, aunque hay tres zonas climáticas claramente diferenciadas. En las regiones costeras del sur (Göteborg, Malmö, Estocolmo), la influencia de la Corriente del Golfo hace que el clima sea templado, pese a estar situadas casi a la misma latitud que Groenlandia. Las regiones del interior se caracterizan por su clima continental con temperaturas extremas. En la parte más septentrional del país, Laponia, el clima es polar, pudiendo llegar las temperaturas hasta -39ºC en invierno. Allí tiene lugar el fenómeno conocido por "sol de medianoche": el sol no se pone durante los meses de verano.
• ***Superficie*:**	Con una superficie total de 449.964 km2 (el 8,7% lagos y aguas interiores, el 7,8% tierras cultivables y el 54,2% bosques), Suecia es el mayor de los países escandinavos, y el tercer país más grande de la UE.
• ***Población*:**	8.933.745 de habitantes (agosto 2002)
• ***Densidad de Población*:**	19,8 hab./km2 (año 2002). Población urbana: 67% (año 2000)
• ***Principales Ciudades*:**	Estocolmo 1.660.700 habitantes, Gothembourg 797.700 hab. y Malmö con 522.800 hab.
• ***Religión*:**	El 87,3% de la población pertenece a la Iglesia Evangélica Luterana, que es también la religión del Estado. Existe libertad de culto. Hay minorías católicas y musulmanas.
	El sueco es la única lengua oficial, aunque hay minorías de

- ***Idioma:*** habla lapona y finesa en el norte del país. El inglés es la lengua de los negocios y la gran mayoría de la población lo habla correctamente. El francés y el alemán están menos difundidos.

- ***Forma de Estado*:** Monarquía Constitucional.

- ***Moneda*:** 1 Corona sueca = 0,108 Euro
  1 Euro (EUR) = 9,25 Corona sueca (SEK)

- ***Horario Local*:** El mismo que en España peninsular y Baleares, es decir GMT +1. Se aplica el horario de verano como en el resto de la UE.

- ***Horario Laboral*:**
  - Bancos:
    - lunes a viernes, de 09:00 a 15:00 horas. Algunos bancos en las grandes ciudades abren hasta las 17:30 - 18:00 hrs.
  - Comercios:
    - lunes a viernes de 09:30 a 18:00hr
    - sábados de 09:30 a 14:00 o 16:00 hr.
    - Los grandes almacenes y superficies suelen alargar su horario todos los días de la semana y de 09:00 hasta las 22:00 - 23:00 hrs.
  - Administración:.
    - lunes a viernes, de 08:00 a 17:00h .

- ***Vacaciones:*** En Suecia, todo trabajador tiene como mínimo derecho a 25 días laborables de vacaciones al año o, lo que es lo mismo, a cinco semanas naturales. Algunas empresas pueden ofrecer condiciones más ventajosas. El mes de vacaciones más usual es julio.

- ***Festividades:*** 1 de enero (Año Nuevo); 6 de enero; Viernes Santo y Lunes de Pascua; 1 de mayo (Día del Trabajo); Día de la Ascensión (sexto jueves después de Pascua); Lunes de Pentecostés (normalmente a finales de mayo); Día de San Juan (sábado entre el 19 y el 26 de junio); Día de Todos los Santos (primer sábado de noviembre); 24, 25 y 26 de diciembre (Navidad).

  En total, son doce días festivos al año. Como nota curiosa, cabe señalar que el día de la fiesta nacional sueca (6 de junio) es laborable

- ***Precauciones Sanitarias*:** Ninguna, en especial.

- ***Formalidades de Entrada*:** Para los ciudadanos comunitarios, Documento Nacional

	de Identidad o Pasaporte vigente.
• ***Taxis:***	Los taxis son caros, dada la mentalidad escandinava (muy prácticos). Disponen de una excelente red ferroviaria y de Metro. Para los desplazamientos desde el Aeropuerto (Arlanda) de Estocolmo hasta el centro de la ciudad, se recomienda el tren ARLANDA EXPRESS hasta la Estación Central de trenes, sita en pleno centro de Estocolmo.
• ***Telecomunicaciones*:**	Los móviles de procedencia española funcionan correctamente.
• ***Pesos y Medidas*:**	Sistema métrico decimal.

Fuentes: ICEX, U.S Department of Comerce

MAPA DE SUECIA

SITUACIÓN ECONÓMICA

a) Marco macroeconómico: principales indicadores:

El mercado sueco es relativamente pequeño si se atiende a la población del país (aproximadamente unos nueve millones de habitantes), y aún siendo un país relativamente pequeño, dada la importancia de su región y las excelentes relaciones de Suecia con los Estados vecinos, constituye un buen mercado de referencia para el conjunto de los países nórdicos y una óptima plataforma de reexportación hacia los países bálticos.
Suecia es conocida por su posición neutral respecto a conflictos internacionales, manteniéndose fuera de Organizaciones Mundiales como la OTAN, pero sí que pertenece a la Unión Europea desde enero de 1995. No pertenece a la Unión Monetaria.

Con una economía basada en el comercio exterior, el panorama económico de Suecia ha cambiado significativamente desde la desaceleración que sufrió el país a principios de la década de los 90.
Actualmente y para un largo plazo las expectativas económicas de crecimiento se siguen manteniendo estables.

En cuanto a la evolución y previsión porcentual del P.I.B de Suecia:

Año	1998	1999	2000	2001	2002
Variación	3,00%	3,88%	4,00%	1,2%	1,7%

Fuente: OFCOMES Suecia

Por otra parte, indicar que el resto de los indicadores macroeconómicos relevantes presentan los siguientes valores:

PIB.....*231,6 millones de euros (2002)*

P.I.B. per cápita.....*25.935 euros (2002)*

Inflación.....*2,9% (año 2001); 2,4% (año 2002)*

Tasa de desempleo.....*4,5% (febrero 2003)*

Fuentes: OFCOMES Suecia y Statistics Sweden National Accounts

b) Estructura económica.

- **Sector primario**. La participación del sector primario en el PIB sueco ha venido disminuyendo desde hace muchos años y se halla en torno al 2,2% en la actualidad; la población ocupada en el sector es asimismo reducida, algo menos del 3% del empleo total. Pese a ello, Suecia ha procurado garantizar un elevado nivel de autoabastecimiento, en torno al 80%, en productos alimenticios, favoreciendo la concentración agraria y la racionalización de los cultivos. El acuerdo de adhesión a la UE le permite a Suecia mantener sus actuales niveles de producción. Cabe destacar la producción de lácteos y cereales y, sobre todo, la explotación forestal. La pesca es una actividad relativamente menor en el conjunto del sector.

- **Sector secundario**. La industrialización sueca, que se inició relativamente tarde en comparación con el resto de Europa, se basó en la gran abundancia de recursos naturales del país: extensas superficies de bosques, ricos yacimientos de minerales (cinc, cobre, plomo, piritas y, sobre todo, mineral de hierro) y considerables recursos hidráulicos para la generación de energía (en la actualidad, la mitad de la electricidad generada en el país es de origen hidráulico). La industria sueca se caracteriza por su elevada eficiencia y la avanzada tecnología que incorpora. Las principales ramas de actividad son la construcción de automóviles (en la que destacan grandes empresas de proyección mundial, como Saab, Scania o Volvo); la industria de químicos y plásticos (fertilizantes, explosivos y otros productos químicos inorgánicos); la industria farmacéutica; la electrónica, especialmente aplicada a las telecomunicaciones (Ericsson); la siderurgia y minería; la industria maderera y de pasta de papel; la construcción naval, pese a su contracción en la última década. La industria mecánica sueca, incluido el sector automovilístico, produce el 40% del valor añadido bruto industrial y el 50% del valor total exportado. La industria de equipos de telecomunicación (junto con la de tecnología de la información) es una de las que mayor crecimiento han registrado en el último lustro.

- **Sector terciario**. El sector terciario es el que más rápido crecimiento ha experimentado en los últimos años y en la actualidad aporta cerca del 80% del PIB. Destacan particularmente los servicios financieros y empresariales (banca, auditoría, consultoría). La industria turística está en plena expansión, con un crecimiento anual medio de ingresos de entre el 5 y el 7%.
  El sector público sueco tiene una importancia fundamental: representa en conjunto una cuarta parte de la economía del país, proporción significativamente mayor que en los restantes Estados miembros de la UE. Aunque el 85% de las empresas suecas están en manos privadas, el Estado controla algunas de las más importantes sociedades del país: alimentación y farmacia (Procordia), minería (LKAB), explotación forestal (NCB, Assi-Domän) e ingeniería (Celsius).

Origen del PIB por Sectores
(año 2002)

- Sector primario.....2,2%
- Sector secundario.....18,2%
- Sector terciario.....79,6%

Fuente: ICEX

c) Comercio exterior

Suecia es un pequeño país con una gran dependencia del Comercio Internacional. La exportación aporta al PIB cerca de un 44%.
El *boom* de la exportación tuvo lugar a mitad de la década de los 90, llegando a convertirse actualmente en el principal motor de la economía. Dicho sector sufrió un cambio en su estructura donde se sustituyó industrias del acero o del papel, por servicios y telecomunicaciones.

Balanza comercial de Suecia

	1998	1999	2000	2001	2002
• **Exportaciones**	675.300	638.600	796.600	781.000	788.400
• **Importaciones**	545.300	568.100	666.800	649.600	641.800
SALDO	**+130.000**	**+70.500**	**+129.800**	**+131.400**	**+146.600**

En millones SEK (1€ = 9,25 SEK)
Fuente: Statistics Sweden Nat.Acc.

- Exportaciones

Como principales productos exportados:
Material electrónico e informático un 16,5%, productos transformados de la madera un 14,1%, vehículos un 12%, productos químicos y farmacéuticos un 11,8%, minerales y metales un 8,5%, y energía un 3,4%.

Los principales países destino de las exportaciones suecas son Alemania con un 10,6%, USA un 10,5%, Reino Unido un 8,8%, Noruega un 8,6%, Dinamarca un 6,1%, Finlandia un 5,7% y Francia un 4,6%.

- Importaciones:

Como principales productos importados:
Material eléctrico en un 18,5%, productos químicos un 12,2%, vehículos un 9,5%, minerales y metales un 8%, energía un 8,5%, productos alimentarios un 7,3% y productos transformados de la madera un 3,4%.

Principales países origen de los productos importados por Suecia son Alemania con un 17,8%, Reino Unido un 8,7%, Noruega un 8,5%, Dinamarca un 8,2%, Países Bajos un 6,9%, Francia un 6,5%, Estados Unidos y Finlandia un 5,5%.

Fuente: Statistics Sweden
National Accounts

d) Relaciones comerciales entre España e Irlanda

El saldo de la Balanza Comercial Hispano- Irlandesa ha sido negativo para nuestro país. Vemos su evolución:

	1998	1999	2000	2001	2002
• **Export**	526.890	698.733	870.271	785.856	815.696
• **Import**	1.717.940	2.017.375	2.387.863	2.412.910	2.491.866
SALDO	-1.191.050	-1.318.642	-1.517.592	-1.627.054	-1.676.170

Miles de euros
Fuente: Aduanas

Tal y como vemos en el cuadro adjunto las exportaciones españolas, aunque son menores que las importaciones, conservan una evolución positiva incrementándose año tras año.

En cuanto a las importaciones, destaca el año 1999 donde las mismas se incrementaron en un 50%. En los años sucesivos las mismas van incrementando progresiva y moderadamente.
Vemos las variaciones reales de exportaciones e importaciones:

	99/98	00/99	01/00	02/01
• **Export**	+10%	+1,2%	+1,7%	-2%
• **Import**	+50,2%	-9,7%	-13%	+6%

Los principales productos exportados por España a Irlanda son:

- Máquinas, aparatos y material eléctrico, un 21%
- Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, un 15%.
- Reactores nucleares, calderas, aparatos y artefactos mecánicos, un 9%.
- Fundición de hierro y acero, un 5,5%.
- Bebidas, líquidos alcohólicos, un 5,3%.

Suecia ocupa el puesto número quince en el *ranking* de países destino de las exportaciones españolas.

En cuanto a los productos suecos importados por España:

- Reactores nucleares, calderas, máquinas, un 17,7%.
- Máquinas y aparatos eléctricos, un 14%.
- Vehículos automóviles, tractores, ciclos y demás vehículos terrestres, un 12%.
- Papel y cartón, un 11%.
- Productos farmacéuticos, un 10%.
- Fundición, hierro y acero, un 5,8%.

Suecia ocupa también el puesto número quince en el *ranking* de países proveedores de España.

DIRECCIONES ÚTILES

NOTA: En los ANEXOS, existe una relación de Direcciones de Interés específicas del Sector del Mueble.

DIRECCIONES ÚTILES EN FINLANDIA

EMBAJADA DE ESPAÑA EN ESTOCOLMO
CANCILLERÍA
Djurgårdsvägen, 21
SE-115 21 STOCKHOLM
Tel.: + 46 8-667 94 30
Fax: + 46 8- 663 79 65

OFICINA COMERCIAL DE ESPAÑA EN ESTOCOLMO
CONSULADO DE ESPAÑA EN GÖTEBORG
World Trade Center
Mässans Gata, 10
Box 5264
SE-402 25 GÖTEBORG
Tel.: + 46 31-81 24 24
Fax: + 46 31-16 42 00

FEDERACIÓN SUECA DE MAYORISTAS E IMPORTADORES
(Grossistförbundet Svensk Handel)
Gregvatan, 34
Box 5512
SE-114 85 STOCKHOLM
Tel.: + 46 8-666 11 00
Fax: + 46 8-662 74 57

ASOCIACIÓN DE CÁMARAS DE COMERCIO SUECAS
Trädgårdsgatan, 9
Box 16050
SE-16050 STOCKHOLM
Tel.: + 46 8-613 18 00
Fax: + 46 8-10 80 94

DIRECCIONES ÚTILES EN ESPAÑA

EMBAJADA DE SUECIA EN MADRID CANCILLERÍA
Caracas, 25
28010 MADRID
Tel.: 91-308 15 35
Fax: 91-308 19 03

OFICINA COMERCIAL DE SUECIA EN MADRID
Paseo General Martínez Campos, 19 (5º izqda.)
28010 MADRID
Tel: 91-444 26 00
Fax: 91-593 34 45

CONSULADO DE SUECIA EN BARCELONA
Mallorca, 279 (4º, 3ª)
08037 BARCELONA
Tel.: 93-488 35 05/25 01
Fax: 93-488 27 46

SECRETARÍA DE ESTADO DE COMERCIO Y TURISMO.
MINISTERIO DE ECONOMÍA
Paseo de la Castellana, 162
28046 Madrid
Tel: 91 3493500
Fax:91 3495242
E- mail: buzon.oficial@sectyp.sscc.mcx.es

INSTITUTO ESPAÑOL DE COMERCIO EXTERIOR (ICEX)
Paseo de la Castellana, 14- 16
28046 Madrid
Tel: 91 3496100
Fax:91 4316128
www.icex.es

DIRECCIONES ÚTILES EN INTERNET

- www.icex.es.
  (Consulta datos exportación)

- www.mcx.es
  (Consulta general datos exportación).

- www.cscamaras.es
  (Consulta exportaciones e importaciones: por país, Sector, etc).

- www.usatrade.gov
  (Consulta información general del país).

- www.mkaccdb.eu.int
  (Consulta de aranceles por país o Sector)

- www.buscaferias.com
  (Consulta Ferias por país o Sector).

- www.travelocity.com
  (Consulta conexiones aéreas).

DATOS ECONOMICOS SOBRE SUECIA:

- http://www.tullverket.se/
  (Aduanas Suecia)

- http://www.scb.se/
  (datos económicos, estadísticas sobre Suecia)

III. SECTOR DEL MUEBLE: RELACIONES BILATERALES

La evolución de las exportaciones españolas de muebles a Suecia ha mantenido desde 1997 una evolución positiva y sólo ha sufrido un ligero descenso en el año 2002.
La misma tendencia positiva han seguido las importaciones españolas procedentes de Suecia.

Balanza Comercial Hispano- Sueca
Sector Mueble (P.A: 9401- 9403- 9404)

	1997	1998	1999	2000	2001	2002
• **Export**	7.973	11.622	12.271	15.827	15.773	14.518
• **Import**	8.341	7.056	7.580	9.969	16.204	19.045
SALDO	-368	+4.533	+4.691	+5.858	-431	-4.527

En miles de euros.
Fuente: Aduanas.

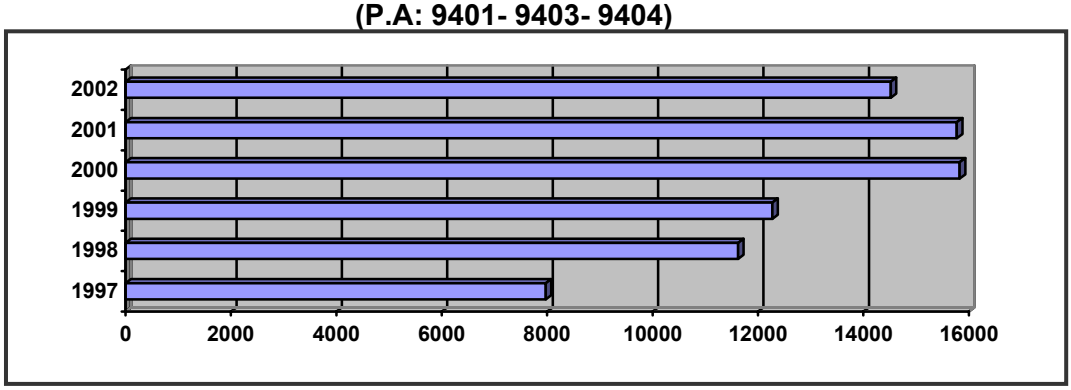
El sector del mueble (9401, 9403 y 9404) ocupó en el 2002 la posición número catorce en el *ranking* de los productos españoles exportados a Suecia.

Vemos la evolución real de las exportaciones e importaciones en porcentajes:

	98/97	99/98	00/99	01/00	02/01
• **Export**	+45%	+5,6%	+29%	-0,3%	-8%
• **Import**	-15%	+7,4%	+31%	+62%	+17,53%

Gráficamente la evolución es la siguiente:

EXPORTACIONES : ESPAÑA - SUECIA
(P.A: 9401- 9403- 9404)



En miles de euros.
Fuente: Aduanas.

Por **partidas arancelarias** en cuanto a las **exportaciones** españolas se refiere y para el 2002, destaca la partida 9401 con un total exportado de 8.830.000 euros (descenso de un 10% respecto del año anterior). El segundo lugar lo ocupa la partida arancelaria 9403 con 4.836.000 euros (experimentando un incremento del 11% respecto del año anterior) y en último lugar la partida 9404 con 852.000 euros (siendo la partida que más varió, sufriendo un descenso de casi un 50% respecto del año anterior).

Exportaciones españolas a Suecia
por partida arancelarias

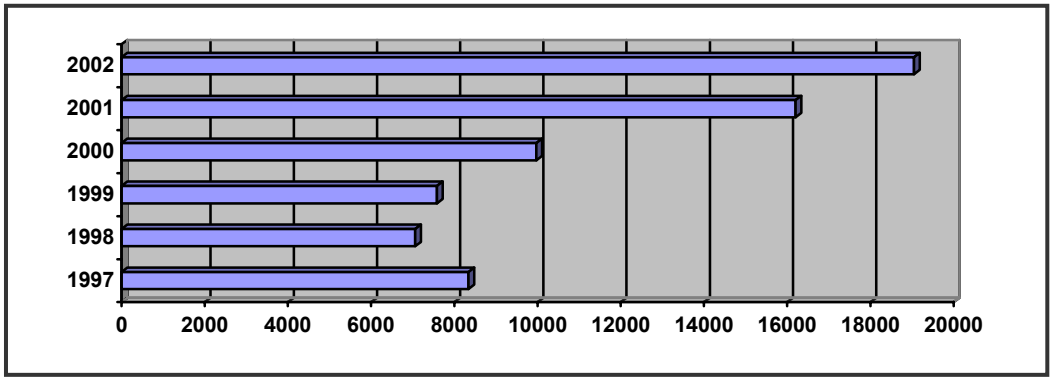
P.A:	1997	1998	1999	2000	2001	2002
9401	3.295	6.758	6.498	10.421	9.776	8.830
9403	3.635	3.446	4.455	4.148	4.360	4.836
9404	1.043	1.418	1.318	1.258	1.637	852
TOTAL	7.973	11.622	12.271	15.827	15.773	14.518

En miles de euros
Fuente: Aduanas.

Por otra parte, y en relación con las **importaciones españolas** de muebles procedentes de Suecia hay destacar que el incremento experimentado por las mismas desde 1999.
El sector del mueble (PA: 9401, 9403 y 9404) ocupó en el año 2001 la posición número 18 en el *ranking* de los productos suecos importados por nuestro país. Del total de las importaciones españolas procedentes de Suecia, de los 2.101.184 euros importados, 15.773 euros son muebles (9401, 9403 y 9404), lo que supone un 0,77%.

En el siguiente gráfico vemos la evolución de las importaciones españolas procedentes de Suecia para las partidas arancelarias: 9401, 9403 y 9404.

IMPORTACIONES: ESPAÑA- SUECIA
(P.A: 9401, 9403, 9404)



En miles de euros.
Fuente: Aduanas.

Por **partidas arancelarias** en cuanto a las **importaciones** españolas se refiere destaca la partida 9403 con un total importado de 13.336 mil euros. Destacar también, que el tipo de mueble sueco más importado por España es el fabricado en madera.

Como hemos señalado anteriormente, destaca la evolución positiva de las importaciones de muebles suecas, especialmente en el período 2000- 2001 donde el incremento fue del 63%. En el período 2001-2002 el incremento fue más moderado, un 18%.

Importaciones españolas procedentes de Suecia
por partida arancelarias

P.A:	1997	1998	1999	2000	2001	2002
9401	1.502	1.049	1.174	1.105	1.941	1.858
9403	5.848	5.463	5.923	8.395	13.336	16.140
9404	991	544	483	469	927	777
TOTAL	8.341	7.056	7.580	9.969	16.204	19.045

En miles de euros
Fuente: Aduanas.

IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES SUECAS DE MUEBLES

Antes de pasar a analizar el comercio exterior sueco del mueble, recordemos que los datos disponibles que tenemos son de las partidas arancelarias 9401 y 9403, no pudiendo facilitar información de la partida 9404. Recordemos:

Partida Arancelaria: Descripción:

- 9401..... Asientos (excluidos la 9402) e incluidos los transformables en cama y sus partes.
- 9403..... Los demás muebles y sus partes.
- 9404..... Somieres y artículos de cama con muelles.

La balanza exterior es deficitaria para la partida 94.01 (a partir del año 1997), y positiva para la partida 94.03. Es decir, en el caso de asientos (en sus diversos tipos), las importaciones son sensiblemente superiores a las exportaciones, mientras que para el resto de muebles y sus partes, existe una importante industria nacional con cifras de exportación muy altas.

El siguiente cuadro comparativo de importaciones y exportaciones en el período 1995-2000 ilustra claramente lo anterior:

Importaciones y exportaciones suecas de muebles

(en miles de coronas)

Partida arancelaria	Concepto	1995	1996	1997	1998	1999	2000
9.401	Exportación	2.103.682	2.120.683	2.039.385	2.226.947	2.399.424	2.745.378
9.401	Importación	1.849.359	1.930.904	2.263.236	3.032.896	3.512.749	4.118.598
9.403	Exportación	5.796.187	6.389.159	6.906.429	7.672.219	7.823.212	8.515.116
9.403	Importación	2.726.015	2.376.028	2.808.206	3.207.827	3.689.605	3.879.911

Fte. SCB

Las cifras anteriores nos muestran que las cifras de comercio exterior suecas de muebles han experimentado un incremento significativo en el período 1995-2000, lo que indica que se trata de un sector dinámico, competitivo y muy internacionalizado.

IMPORTACIONES SUECAS DE MUEBLES

En cuanto a las importaciones, los principales países de origen de las importaciones suecas de asientos (partida 94.01) son Alemania, Tailandia, Polonia, Italia y Noruega. Por lo que respecta a los demás muebles y sus partes (partida 94.03), las importaciones suecas proceden principalmente de Dinamarca, Polonia, Noruega, Alemania e Italia. España ocupa los puestos 16 y 25 respectivamente, como podemos ver en los siguientes cuadros y gráficos:

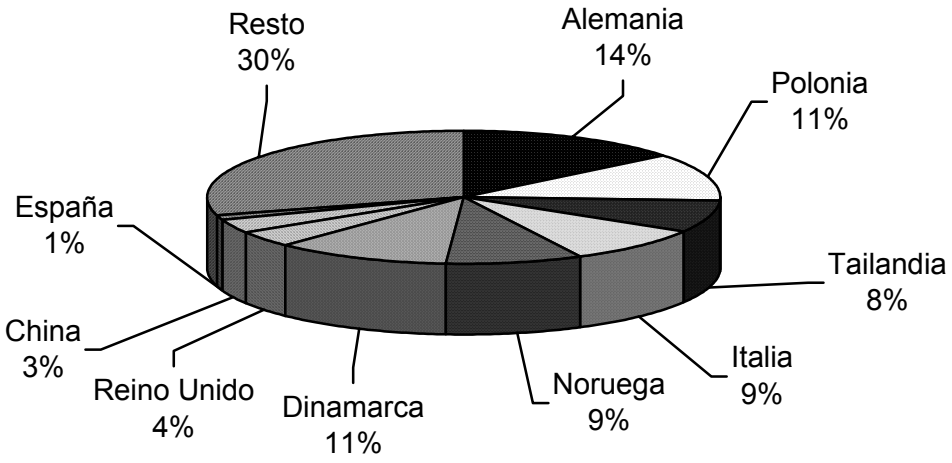
Importaciones suecas de muebles, por partidas y por países

Partida arancelaria	País	1995	1996	1997	1998	1999	2000
9.401	**Total**	**1.849.359**	**1.930.904**	**2.263.236**	**3.032.896**	**3.512.749**	**4.118.598**
9.401	Alemania	389.791	490.889	487.695	456.541	558.985	752.346
9.401	Tailandia	34.692	22.661	78.902	187.871	484.196	602.357
9.401	Polonia	130.155	152.255	258.007	427.560	451.802	473.411
9.401	Italia	301.578	255.942	319.897	473.869	376.667	388.594
9.401	Noruega	172.073	148.566	162.588	254.027	324.537	320.385
9.401	Finlandia	104.389	106.869	90.425	90.358	145.237	215.662
9.401	Dinamarca	144.913	122.733	134.010	137.761	135.141	132.642
9.401	Reino Unido	106.369	113.802	142.726	134.995	131.851	131.481
9.401	China	16.350	24.100	27.406	38.906	46.230	99.952
9.401	España (16)	11.398	16.711	9.840	93.936	54.461	48.961
9.401	Resto países	437.651	476.376	551.740	737.072	803.642	952.807
9.403	**Total**	**2.726.015**	**2.376.028**	**2.808.206**	**3.207.827**	**3.689.605**	**3.879.911**
9.403	Dinamarca	782.974	669.215	738.260	848.145	867.330	698.646
9.403	Polonia	156.891	161.856	191.234	229.065	301.152	394.101
9.403	Noruega	172.868	194.497	227.848	282.863	322.994	335.358
9.403	Alemania	251.525	231.722	260.383	294.033	334.966	322.854
9.403	Italia	257.720	145.429	192.494	255.060	288.089	271.882
9.403	Finlandia	183.419	176.522	214.768	190.778	224.797	232.298
9.403	Reino Unido	174.126	191.724	218.809	217.701	186.477	164.040
9.403	China	7.529	6.223	18.711	34.737	75.048	151.807
9.403	España (25)	9.094	17.863	12.231	9.640	24.641	29.261
9.403	Resto países	729.869	580.977	733.468	845.805	1.064.111	1.279.664

Fuente: SCB

Miles de coronas

Gráficamente, podemos ver los porcentajes de **importaciones suecas de muebles** de las partidas consideradas por país de origen en el año 2000:



Por **tipo de productos**, las importaciones más importantes corresponden a componentes de muebles, asientos tapizados y sofás con armazón de madera, y muebles de salón y comedor.

Las importaciones de asientos tapizados en el año 2000 han ascendido a 1.140 millones de coronas, y los principales países de procedencia son Polonia, Italia, Finlandia y Noruega.

En cuanto a muebles de salón y comedor, las importaciones del año 2000 han sido de 1.100 millones. Polonia ha sido el principal proveedor, seguido de Dinamarca, Alemania y Noruega.

Las importaciones de componentes de muebles en el mismo ejercicio suman 2.870 millones de coronas. El mayor suministrador ha sido Alemania, con 765 millones de coronas, seguido de Dinamarca, Italia y el Reino Unido.

Las importaciones de asientos sin tapizar en el año 2000 ha sido de 609 millones, siendo Indonesia, Vietnam y Malasia los principales países de origen, seguidos de Polonia, Lituania, China y Estonia.

Los muebles de dormitorio de madera se han importado por un valor de 322 millones de coronas en el año 2000, principalmente de Dinamarca, Noruega, Francia, Polonia, y Finlandia.

En el mismo año, las importaciones de muebles de ratán, bambú, y mimbre han ascendido a 51 millones de coronas, procedentes fundamentalmente de países del sudeste asiático, como Indonesia, China y Vietnam. Aunque pequeño, el nicho de mercado de este tipo de muebles se ha mostrado estable durante los últimos años, siendo la producción sueca prácticamente nula.

Suecia es un productor importante de **mobiliario de oficina**, siendo la cuota de mercado de las importaciones de un 15%. Los principales proveedores son Dinamarca, Italia y Alemania.

Las importaciones de **muebles de cocina** han ascendido en el año 2000 a 216 millones de coronas, de los cuales 130 millones corresponden a armarios. El mercado de este tipo de artículos se ha reducido en la década de los 90. Podemos dividirlo en dos áreas delimitadas: el sector de la construcción de vivienda nueva y el llamado mercado de renovación (consumidores que reforman sus cocinas).
Los proveedores principales del primer sub-sector son Dinamarca, Finlandia y Noruega. En cuanto al mercado de renovación, las importaciones están lideradas por Alemania e Italia.

EXPORTACIONES SUECAS DE MUEBLES

En el caso de las exportaciones, podemos desglosar las cifras por país de destino. Los principales **destinos de** las **exportaciones suecas de asientos (partida 94.01**) son Noruega, Dinamarca, Holanda, Finlandia y Alemania. España ocupa el décimo puesto, como podemos ver en el siguiente cuadro:

Exportaciones suecas de muebles, por país de destino

(en miles de coronas)

Partida arancelaria	País	1995	1996	1997	1998	1999	2000
9.401	**Total**	**2.103.682**	**2.120.683**	**2.039.385**	**2.226.947**	**2.399.424**	**2.745.378**
9.401	Noruega	427.810	451.024	460.397	560.040	527.229	542.720
9.401	Dinamarca	246.379	222.674	223.878	235.466	274.070	289.399
9.401	Holanda	167.157	179.263	173.152	181.381	233.604	275.225
9.401	Finlandia	180.235	145.776	174.311	155.538	215.174	265.084
9.401	Alemania	291.830	356.273	234.259	218.607	226.347	257.455
9.401	Bélgica	0	0	0	244.018	215.075	231.075
9.401	Reino Unido	91.044	97.286	106.186	106.013	152.613	228.337
9.401	Francia	63.799	60.715	55.030	53.079	67.714	102.779
9.401	USA	157.795	53.969	55.654	63.805	96.419	97.115
9.401	España (10)	11.307	10.153	22.518	40.084	56.454	59.983
9.401	Resto países	466.326	543.550	534.000	368.916	334.725	396.206

Fte. SCB

Para los demás muebles y sus partes (partida 94.03), los principales destinos de las exportaciones suecas son Noruega, Alemania, Dinamarca, Reino Unido y Estados Unidos. España ocupa la posición décimo primera. Podemos observar la evolución de las cifras en el siguiente cuadro:

Exportaciones suecas de muebles, por país de destino

(en miles de coronas)

Partida arancelaria	País	1995	1996	1997	1998	1999	2000
9.403	**Total**	**5.796.187**	**6.389.159**	**6.906.429**	**7.672.219**	**7.823.212**	**8.515.116**
9.403	Noruega	1.104.742	1.243.404	1.551.337	1.788.049	1.726.796	1.952.965
9.403	Alemania	1.085.633	1.277.047	1.194.937	1.209.573	1.261.296	1.223.304
9.403	Dinamarca	520.463	495.909	612.732	705.412	764.052	825.985
9.403	Reino Unido	435.257	440.059	355.675	356.145	518.874	613.207
9.403	USA	287.861	292.892	331.012	433.078	432.652	534.881
9.403	Bélgica	0	0	0	746.029	545.070	464.411
9.403	Finlandia	148.799	197.891	296.242	388.396	444.899	442.300
9.403	Francia	160.735	200.025	198.205	222.867	227.063	428.596
9.403	Suiza	383.466	336.280	376.928	401.721	429.373	331.947
9.403	Polonia	63.314	73.456	117.084	141.503	159.214	194.603
9.403	España	34.771	48.495	98.218	145.920	192.726	172.657
9.403	Resto países	1.571.146	1.783.701	1.774.059	1.133.526	1.121.197	1.330.260

Fte. SCB

CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO DEL MUEBLE EN SUECIA

PRODUCCIÓN NACIONAL

Los datos de producción de muebles en Suecia en los últimos años, expresados en miles de coronas, son los siguientes:

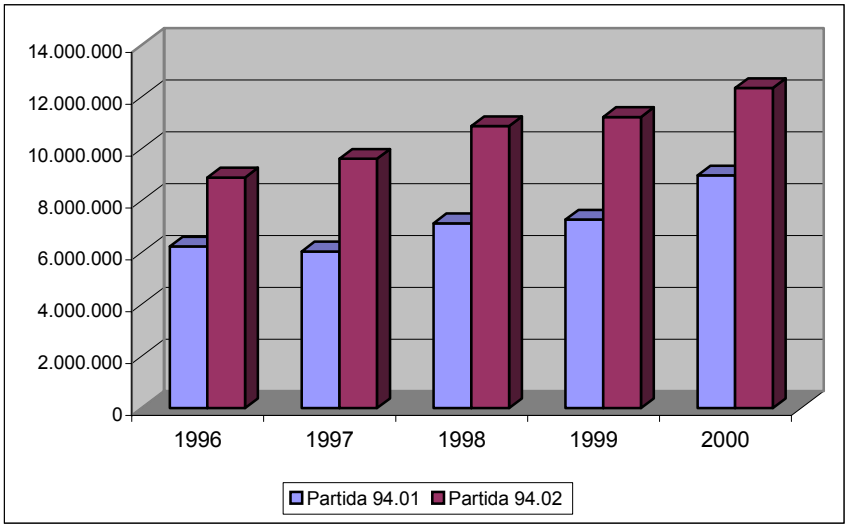
Partida arancelaria	% Incremento 96 - 00	1996	1997	1998	1999	2000
9.401	43,9%	6.235.688	6.044.804	7.129.111	7.274.553	8.975.360
9.403	38,8%	8.897.724	9.618.416	10.876.796	11.229.415	12.347.943

NOTA: Sólo disponemos de datos de las partidas arancelarias 9401 y 9403.

Podemos ver que se ha producido un incremento significativo en los últimos cinco años, como queda de manifiesto en el siguiente gráfico.

Cifras de producción de muebles en Suecia

(en miles de coronas)



En términos de valor, los artículos más representativos corresponden a asientos tapizados con armazón de metal o madera, mobiliario de oficina de madera y muebles de cocina, camas y otros artículos de metal, seguidos de armarios, clasificadores y ficheros de madera.

El consumo aparente en Suecia (producción nacional + importaciones – exportaciones) podemos verlo en el siguiente cuadro:

Concepto	Partida arancelaria	1996	1997	1998	1999	2000
Consumo aparente	9.401	6.045.909	6.268.655	7.935.060	8.387.878	10.348.580
Consumo aparente	9.403	4.884.593	5.520.193	6.412.404	7.095.808	7.712.738

La recesión de principios de los noventa provocó un descenso en las ventas de muebles. Las ventas de muebles de cocina se vieron especialmente afectadas debido a la brusca reducción de construcción de viviendas. La tendencia se ha invertido en los últimos años. La coyuntura económica favorable ha incrementado los volúmenes de ventas de muebles, satisfaciendo la necesidad de cambio que existía desde principios de los noventa. Sin embargo, la tendencia en el año 2001 está cambiando de nuevo, con una disminución generalizada en los niveles de consumo que se ha agudizado con la situación internacional creada a raíz de los ataques terroristas en Estados Unidos.

Fuente: OFCOMES Estocolmo

CANALES DE DISTRIBUCIÓN

El sistema de distribución sueco se caracteriza por su eficiencia. Aproximadamente, 2/3 partes de las importaciones suecas se realizan a través de mayoristas/importadores. Los bienes de consumo y la materia prima industrial se importan principalmente por estos canales.
Estocolmo es la capital y el centro de negocios en Suecia. Las Oficinas Centrales de la mayoría de las grandes compañías están situadas en Estocolmo. Muchas multinacionales también tienen su sede para las operaciones en los países nórdicos y el Báltico en Estocolmo.

El principal puerto de entrada internacional en Suecia está en Gotemburgo, en la costa Oeste del país. También es centro de complejos industriales, con una amplia gama de producción, desde vehículos de motor a productos petroquímicos.
Malmö y Helsinborg son ciudades situadas a lo largo de la costa Sudoeste del país, a corta distancia de Dinamarca. Ahí se sitúan puertos de importancia para la comunicación con la Europa continental. En la actualidad existe un vínculo físico de unión entre el Norte de Europa y el Continente, el puente de Öresund.

El mercado sueco es de reducidas dimensiones, estando concentrada la mayor parte de la actividad económica en la mitad sur del país. El resto del país genera un volumen de negocios muy reducido debido a la baja densidad de población.
Existen diferentes vías de comercialización en este mercado, las hemos clasificado dependiendo del mueble a comercializar :

- Muebles para el hogar
- Muebles de oficina y para lugares públicos (contract)
- Muebles de cocina, incluyendo el subgrupo de estanterías que se canaliza al sector de la construcción y se instala en vivienda nueva

MUEBLES PARA EL HOGAR

El mercado sueco de Muebles para el Hogar está dominado por tres Grandes Cadenas de tiendas minoristas (Grandes Superficies Especializadas) y cuatro Centrales de Compra.

- Grandes Superficies Especializadas del Hogar. IKEA, con el 25% del mercado detallista, es el líder, seguido de SKEIDAR AB.
  La cadena danesa JYSK BÄDDLAGER tiene 100 tiendas y compite en precio.

- Centrales de Compra. La mayoría de los minoristas de muebles se han agrupado para formar centrales de compras con el fin de alcanzar economías de escala y condiciones más ventajosas a la hora de negociar con los proveedores:

  - AB MIO es la más importante con el mayor número de asociados como volumen de negocio. Centrada en el nivel medio- económico del mercado (intentando competir con IKEA). Importan principalmente de Italia, E.E.U.U., Polonia, las Repúblicas Bálticas, otros países nórdicos y algunos del Lejano Este. Seleccionan los productos que entrarán en su catálogo desde abril hasta fin de año y lo elaboran entre enero y junio.

  - EUROPAMÖBLER SVERIGE AB, agrupa a más de 70 tiendas repartidas por toda la geografía sueca. Su central y su departamento de importación están situados en Jönköping, en el centro del país. Importan principalmente de Escandinavia, Italia, E.E.U.U., y Europa del Este.

  - SVENSKA HEM AB, agrupa a 50 tiendas. Su segmento de mercado es medio-económico, aunque están intentando mejorar la calidad y la imagen para conseguir una diferenciación respecto a sus competidores más directos.

  - MÖBELMÄSTARNA.

Por otro lado, las cadenas de materiales de construcción de procedencia extranjera (Bauhaus, K-Rauta, etc.) acostumbran a vender muebles de bajo precio y muebles de exterior.

Tanto las grandes Cadenas de Distribución detallista como las Centrales de Compra importan directamente, aunque también compran a agentes y a otros importadores independientes. La mayor parte de estos importadores independientes pertenecen a la Asociación Sueca de Importadores de Muebles (MIBO), para tener información más detallada de cada uno de ellos, recomendamos leer *Fichas de Visitas*.

- Tiendas Independientes. Existen unos 100 establecimientos detallistas de muebles que no pertenecen a ninguna de las Centrales de Compra. La mayoría están especializados en un tipo de muebles determinado, y normalmente no realizan importaciones directas.

- Agentes Comerciales. Es una figura presente y muy implantada en el mercado sueco. Realiza su labor en uno o varios de los siguientes campos:
  - Proyectos de "contract". Son agentes que tienen contactos con arquitectos y diseñadores que realizan proyectos tanto en Suecia como en el resto de los demás países Escandinavos, así como Dinamarca. Suelen trabajar en el segmento medio- alto y alto tanto de estilo clásico como moderno.

- Centrales de Compra: el agente establece un contrato de exclusividad con la central para uno o varios de los productos que tiene en cartera. Esto garantiza la distribución del producto por todas las tiendas de la cadena pero como las centrales tienen gran poder negociador ejercen una gran presión tanto en el precio como en el plazo de entrega. Para acceder a este mercado es necesario poder hacer frente a los grandes volúmenes que la central puede pedir en un plazo breve. Trabajan con el segmento medio-bajo.

- Tiendas independientes: el agente establece el contacto directamente con el punto de venta. La mayoría de estos detallistas están especializados en una cierta clase de mobiliario y no conseguirían ningún beneficio de la condición de miembro de una central de compras. Esta relación también puede establecerse con las tiendas asociadas a una central de compra para la parte de la exposición que no tienen comprometida con la central y pueden adquirir en el mercado.

Los agentes suecos suelen trabajar de la siguiente manera:

- como zona de trabajo abarcan todo el país y en algunos casos países limítrofes ya sea directamente o por medio de subagentes. Lo más común es que operen en los tres países escandinavos.
- están habituados a trabajar con empresas extranjeras.
- generalmente trabajan con tarifas C.I.F. aunque en algunos casos las admiten en Ex–Works.
- Suelen supervisar y organizar el transporte.
- las comisiones que perciben oscilan entre el 10-12%.
- el pago de la mercancía se realiza a los 30 días por transferencia bancaria.
- el plazo de entrega requerido es de entre 6 y 8 semanas.
- Dependiendo del fabricante o del volumen de pedido suelen actuar también como importadores.
- Piden la exclusividad para las firmas a las que representan.
- no consideran indispensable la firma de un contrato de agencia.
- tienen un dominio perfecto del inglés.

Para los agentes e importadores entrevistados el transporte es un factor fundamental a tener en cuenta a la hora de establecer relaciones comerciales con España porque encarece el producto, sobre todo para volúmenes pequeños, y puede originar retrasos en la entrega. A juicio de los entrevistados el transporte junto al margen comercial hacen que el mueble español se encarezca sustancialmente en el mercado sueco.

MUEBLES DE OFICINA Y USO PÚBLICO (CONTRACT)

El mercado de muebles de uso público implica que el proveedor tenga capacidad para producir y tramitar órdenes de compra grandes. Los consumidores finales (oficinas, instituciones municipales, hoteles y restaurantes) suelen comprar directamente a los fabricantes, si éstos disponen de espacio de exposición y venta. Además, existen tiendas detallistas especializadas en mobiliario de uso público. En muchos casos, estas tiendas representan a fabricantes extranjeros.

Existen también tiendas de decoración de interiores especializadas en decoración de oficinas y otros lugares públicos. Los interioristas y arquitectos suelen desempeñar un papel importante en la elección del mobiliario de lugares públicos y grandes oficinas.

En este caso, las compras se realizan directamente al fabricante o, en el caso de muebles de importación, al agente o representante en Suecia del fabricante extranjero.

Los suministros gubernamentales y municipales normalmente implican la concurrencia de ofertas de al menos tres proveedores, mientras que las compras en el sector privado se negocian sin ese tipo de exigencias.

MUEBLES DE COCINA

Una pequeña parte de las ventas de muebles de cocina y armarios empotrados se dirige a las empresas constructoras para su instalación en los proyectos de viviendas nuevas. Esta solía ser la vía de distribución principal para los muebles de cocina, pero su importancia ha disminuido ya que la construcción de viviendas nuevas se ha reducido desde las más de 65.000 unidades de principios de los 90, a unas 12000 unidades en el año 2000. Esto ha originado que la demanda de los constructores haya descendido. La reducción del mercado también ha afectado a los fabricantes de casas prefabricadas, cuyo número y actividad ha disminuido mucho. Los productores de casas prefabricadas compran directamente a los fabricantes de cocinas.

El segmento de los propietarios de casas y apartamentos se ha convertido en el más importante. Este segmento incluye las puertas de armario y frentes de cajones que se utilizan para remodelar cocinas sin sustituir la totalidad del armario. Parte de las ventas en este segmento son muebles desmontados que los consumidores instalan directamente. En este caso, las compras no se realizan normalmente en tiendas de muebles –con la excepción de IKEA-, sino en tiendas de materiales de construcción, o de carpinteros o decoradores de interiores especializados en reformas de cocinas. Todos los muebles de cocina, al igual que el conjunto de materiales de construcción, está estrictamente estandarizado, con lo que todas las medidas deben estar adaptadas al standard.

Existe un especial nicho formado por los muebles de cocina de lujo de marcas internacionales reconocidas, principalmente procedentes de Alemania, Italia o Francia que tienen sus propias filiales de venta y marketing en Suecia.

CALIDAD Y ETIQUETADO

El sector de fabricación y comercialización del mueble sueco ha desarrollado un standard de calidad para todos los tipos de muebles. Así, se han aprobado una serie de entidades en Suecia y en otros países europeos que pueden testar muebles para el conjunto de parámetros de calidad. En Suecia, los tests son establecidos por SP-Sveriges Provgings och Forskningsinstitut (Instituto Nacional de Investigación y Testado).

Cuando un mueble supera las pruebas establecidas, se le adjudica un sello de calidad llamado MÖBELFAKTA.

MÖBELFAKTA es un sistema de referencia para la determinación de la calidad de los muebles. El sistema Möbelfakta ha existido en Suecia desde los 70, pero en el período 95-97 se ha desarrollado y adaptado a los test y requisitos modernos. El nuevo sistema ha sido desarrollado por la Asociación Sueca de la Industria del Mueble, en

cooperación con representantes del sector. El símbolo Möbelfakta indica que los muebles que lo ostentan han superado una serie de controles y verificaciones relacionados con diversos aspectos de la calidad del mueble, y que cumplen una serie de requisitos establecidos. Los muebles también cuentan con una declaración de respeto medioambiental

El sistema Möbelfakta está *adaptado a los standards europeos EN*. En aquellos casos en que no existen standares europeos, el sistema se adapta a *las normas ISO*.

Cada pieza de mobiliario que haya recibido un certificado Möbelfakta contará con una etiqueta Möbelfakta. Esta etiqueta debe contener información que permita identificar el producto y la fecha de producción, así como el uso al que se dirige el producto. Esta etiqueta estará colocada de modo permanente (pegada, sellada, etc.) en un lugar apartado, pero no escondido. La etiqueta deja espacio para el nombre del fabricante, el logotipo y otras referencias.

Los fabricantes de muebles, importadores o cualquier usuario que desee un certificado Möbelfakta deberá solicitarlo a una entidad de testado aprobada. Esta institución realizará las pruebas necesarias.

Los fabricantes, importadores o cualquier otro usuario que desee *solicitar un certificado Möbelfakta* deberá enviar la siguiente documentación a MUAB (Desarrollo de la Industria del Mueble AB - Att: Bo Wadling):

- Solicitud completa del certificado Möbelfakta.
- Informes de los test superados realizados por una entidad autorizada.
- Declaración de producto medioambiental rellenado según las especificaciones.
- Descripción detallada del mueble.
- Fotografía del mueble.

La realización de controles periódicos asegura que los muebles con la etiqueta Möbelfakta continúan cumpliendo los requisitos exigidos. El certificado tiene una validez de cinco años.

MUAB (Industria del Desarrollo del Mueble AB) es la entidad responsable de verificar la corrección de todos los documentos antes de registrar el producto. Una vez recibido el certificado Möbelfakta, el solicitante tiene el derecho de utilizar **la etiqueta** en todas sus actividades de marketing:

El solicitante recibirá entonces un informe de las pruebas realizadas con los resultados. En caso de aprobación, el solicitante también recibirá una declaración que contiene toda la información exigida en las especificaciones del producto medioambiental.

La declaración de producto respetuoso con el medioambiente contiene información de las medidas tomadas por el fabricante para la conservación del medio ambiente, emisiones contaminantes del proceso productivo, materiales usados, posibilidades de

reciclado y limitaciones con respecto a los materiales y agentes químicos utilizados, así como la posible presencia de materiales clasificados.

La declaración medioambiental se refiere a los productos terminados, y no tiene en cuenta ni el transporte de los mismos, ni el de sus materiales o componentes.

El sistema Möbelfakta se desglosa *en cuatro áreas que se refieren al destino para el que el mueble ha sido testado y aprobado:*

- Uso doméstico.
- Uso público.
- Oficinas.
- Muebles de cocina.

Algunos productos pueden ser testados y aprobados conjuntamente para su utilización en el hogar y uso público. Se utilizan *cinco criterios diferentes* en el test de los productos:

- Fuerza y duración.
- Resistencia de la superficie.
- Inflamabilidad / Resistencia al fuego.
- Seguridad.
- Tapizados

Möbelfakta no es obligatorio, pero muchas de las compras de muebles realizadas por instituciones gubernamentales y municipales lo exigen.

El *Consejo Nacional de Consumo* elabora directrices relativas a la seguridad de los muebles. Así, los muebles tapizados, por ejemplo, deben ser anti-inflamables, el uso de gas freón en los plásticos está prohibido, al igual que el uso de determinados agentes químicos en pinturas y colas. Los requisitos de la Unión Europea son de aplicación en Suecia.

Existe una *Ley de Seguridad de los Productos*, que también se aplica a los muebles. Según esto, los fabricantes o importadores son responsables de los daños provocados por los fallos o disfunciones de un producto. La necesidad de prueba recae en el consumidor. Según la Ley de Ventas a los Consumidores Sueca. Existe un plazo general de dos años para las reclamaciones, que se aplica a las relaciones entre detallistas y consumidores. Sin embargo, esto no reduce las garantías exigidas al fabricante. Muchos detallistas exigen que el contrato de compra estipule unas garantías de compensación por parte del fabricante o importador en caso de que tengan que hacer frente a reclamaciones de los consumidores.

TRANSPORTE

A la hora de planificar la distribución en Suecia, es conveniente mencionar que el transporte puede suponer para los fabricantes españoles una desventaja respecto a nuestros competidores más directos. Hoy por hoy, los volúmenes de compras procedentes de Estonia, Alemania e Italia son considerables, por lo que pueden conseguir buenos precios en el transporte. Sin embargo los pedidos a los fabricantes españoles son, en general, de un volumen discreto y este hecho - unido a la distancia- crea cierto temor entre los importadores suecos que dudan sobre el cumplimiento de los plazos de entrega y sospechan que el coste del transporte puede ser una parte importante del precio.

Respecto a este punto los agentes e importadores tienen dos maneras diferentes de actuar. Unos prefieren que sea el fabricante quien lo organice y otros lo contratan desde allí con empresas suecas, para tener mayor control sobre él.

El tiempo medio de tránsito es 5 días.

Con el fin de poder orientar al fabricante en este punto tan importante, se relacionan en la parte posterior del informe una serie de ofertas de transporte de compañías españolas (ver página 82).

GUSTOS Y TENDENCIAS

Los suecos son increíblemente prácticos y funcionales y esta mentalidad se traslada también a sus preferencias al elegir el mobiliario para sus hogares.
Además, debemos tener en cuenta que el clima limita las actividades al aire libre, con lo que pasan mucho tiempo en sus hogares.
Así pues, la simplicidad y los colores cálidos, son las características principales a la hora de adquirir un mueble en Suecia.
Además, en Suecia existe una clase media de relativamente elevado poder adquisitivo y pocos ciudadanos se salen de esta media. Esta igualdad en la renta y el carácter funcional y práctico de los suecos hacen que la ostentación social pueda ser considerada de mal gusto, por lo que la tendencia en la decoración como en la forma de vida es hacia artículos sencillos y discretos.

En líneas generales y por estilos de muebles destaca la demanda de mueble moderno de líneas muy sencillas, colores claros y muebles muy ligeros (mueble estilo IKEA).
En general, el mueble es de gama media y media- económica, hay que tener en cuenta que además de la producción local, la mayoría es importado de países de Europa del Este.
La mayor parte de la fabricación sueca se centra en el mueble moderno y se diferencia de la importada por su relativa mejora en la fabricación del mueble en cuestión. Son de una gama de precio un poco más alta (gama media) y con un diseño más cuidado y más trabajado.

En cuanto al mueble moderno importado, lo único que va a diferenciar entre un importador u otro es el precio, ya que el diseño y la calidad de los muebles es muy similar en todos ellos. Los importadores que comercializan este tipo de mueble

basarán sus decisiones de compra básicamente en el precio, más que en la calidad o el diseño.

En cuanto al mueble clásico de gama media- alta o alta, este tiene un nicho de mercado muy pequeño, de hecho tan sólo se ha detectado negocio para este estilo de mueble en el área del mueble contract.
Para una gama más media o económica, las importaciones proceden principalmente de países de Europa del Este y otros como Malasia o China.

En cuanto al mueble de vanguardia, destacar que cada vez tiene más importancia en el mercado escandinavo. De hecho, podríamos afirmar que es el único estilo de mueble que es aceptable por el mercado en su gama media- alta (sin llegar a ser excesivamente alta. Destacar que es el nicho de mercado con más presencia española (ver página 42).
Muy extendido en su uso para el amueblamiento de instalaciones.

RELACIONES COMERCIALES CON EMPRESAS SUECAS

▪ Una empresa sueca como compradora.

La mayoría de las empresas suecas están acostumbradas a negociar con suministradores y exportadores extranjeros, por tanto tienen la cualidad de negociar a nivel internacional sin dificultad. Los profesionales encargados de la compra de productos tienen un gran poder de decisión en la empresa, incluso sin necesidad de consultar a sus superiores cuestiones como los costes totales.

Las empresas suecas negocian tanto con los agentes/ representantes, como con los fabricantes directamente, y se deja escoger a éste, a su conveniencia, el suministrador.

Cuando un exportador desea vender a través de un agente/representante la empresa española podría encontrarse con el hecho de que el comprador pide a esta compañía un **compromiso de fidelidad** a este agente, sin estar bien vista la negociación con nuevos agentes cuando se ha llegado ya a acuerdos con un primero. En la medida de lo posible, debe intentarse *EVITAR FIRMAR UN COMPROMISO DE EXCLUSIVIDAD* desde el primer momento. Resulta más conveniente evaluar el desempeño del posible agente/representante durante un período previo, antes de establecer un vínculo contractual que después es muy difícil de romper legalmente (y cuyo incumplimiento puede acarrear el pago de una indemnización por daños y perjuicios).

Los factores competitivos como **precio, calidad, entrega puntual y disponibilidad de servicios son los más importantes** para garantizar éxito en la entrada en el mercado.

A menudo, una empresa extranjera se encuentra con el hecho de que sus colegas suecos hablan más del negocio y del trabajo realizado, que de sí mismos y sus propios intereses. Esto no significa que no se preocupen por el empresario vendedor, si no que los negociadores suecos gustan de las relaciones donde se tratan los puntos importantes del acuerdo, más que la charla y relación entre ellos. Esto se deriva del hecho de que el empresario sueco entiende una relación directa con eficiencia y evitar hacer perder el tiempo a su colaborador.

El empresario sueco espera un compromiso total en la **puntualidad** de las entregas, cumplimiento en el número exacto de pedidos y una calidad del 100% en lo acordado para todos los productos. Muchas veces también se trata la posibilidad de los servicios relacionados, como reparación, mantenimiento e instalación del producto.

Antes de entrar en el mercado, el empresario sueco, se informará de la empresa y tratará de conocer su capacidad de producción, el sistema de control de calidad, los principios medioambientales y la capacidad de desarrollo del producto, así como la situación financiera de la misma. Se aconseja que el exportador adopte esta misma actitud con la empresa sueca.

▪ La estructura de la empresa sueca.

Las empresas suecas son menos rígidas que la mayoría de sus homólogos extranjeros. Los suecos **tratarán de resolver los problemas de una manera informal y pragmática**, incluso si deben saltarse uno o más departamentos ejecutivos. Esta actitud también explica el hecho de que se produzcan intensos cambios de información en la empresa sueca. Si el personal de la misma sabe lo que está ocurriendo, las discusiones de trabajo progresan, los empleados se sienten más vinculados a las decisiones y existe una mayor motivación en el trabajo.

Suelen tener **distintos niveles de dirección y se trabaja por grupos**. El resultado da lugar a un proceso simple y directo de decisión. El estatus del personal es algo de menor importancia. Los directivos rara vez muestran señales de su estatus y los empleados no se suelen sentir inferiores a éste. Una señal más de esta ruptura de la jerarquía empresarial (o "modesta jerarquía") es el hecho de que los suecos utilizan su nombre de pila en las relaciones de trabajo.

Las decisiones que conllevan riesgos sólo las toman después de considerarlas seriamente. Se valora el sentimiento de consenso y acuerdo entre los miembros de la empresa. Son inusuales las discusiones fuertes en una reunión de trabajo, y las críticas deben realizarse de forma diplomática y no personal. La cultura sueca de negocios favorece fuertemente el compromiso.

▪ La forma de negociación en Suecia.

Cuando se trata de hacer negocios con un empresario sueco deben tenerse en cuenta una serie de factores que, en mayor o menor medida, influyen en el resultado de la negociación. Así, al planear y llevar a cabo una reunión de negocios individual en Suecia, es necesario tener en cuenta:

- **Preparar y concertar la reunión**: Es necesario que se haga con una anticipación mínima de 15 días y, en general, para preparar una misión comercial con varias visitas es necesario contar con seis meses de antelación.

- **El idioma**: El idioma inglés está ampliamente extendido en toda la sociedad sueca. Tanto la comunicación oral como la información escrita (catálogos, fichas técnicas, perfil de empresa, etc.) debe realizarse en inglés o en sueco.

- **La puntualidad**: Es parte de la cultura sueca y debe respetarse al máximo. Se entiende como un símbolo de respeto y de eficiencia. La puntualidad de llegada a

la reunión se entiende como un indicador del estándar de puntualidad en el suministro de bienes. Es necesario llamar en caso de retraso de más de 15 minutos.

- **Las presentaciones**: La costumbre impone dar la mano sin mayores alabanzas, ya que son consideradas como muestras de hipocresía por quién las realiza.

- **La reunión**: Se considera muestra de respeto preguntar cuanto podría durar la reunión. En éstas los empresarios suecos van directamente a tratar el objetivo de la reunión sin más rodeos, y se deben hacer propuestas de la forma más correcta y sincera posible. Si el comprador está interesado continuará la reunión aunque haya superado el tiempo establecido. Deberán determinarse las necesidades de la empresa demandante y entender su concepto de mercado, para imponer los argumentos que aseguren el éxito de la reunión. Muestran interés cuando se valoran objetivos en la reunión.

- **Medios informáticos**: Suecia es uno de los países más avanzados en el uso de las tecnologías de la información. Por ello, valoran muy positivamente la utilización y desarrollo de medios informáticos en sus posibles proveedores: página web propia, utilización de comercio electrónico, presentación de la empresa a través de soporte electrónico, etc.

- **El producto**: No deben crearse falsas expectativas sobre el proyecto o producto que se esté tratando, y no hay que comprometerse con aquello que no se tenga la seguridad de que podrá cumplirse. La palabra dada en la negociación se considera un compromiso formal.

- **Valoración sobre la empresa**: Además de una descripción detallada del producto, el empresario sueco otorga gran importancia a la apreciación que el representante de la empresa extranjera hace de su propia empresa. Todo signo de entusiasmo e implicación en el proyecto de la empresa es positivo.

▪ La realización de la oferta de mercado.

Ofrecer un producto: Los importadores suecos reciben un gran número de ofertas de todo el mundo. Por ello es necesario asegurarse de **incluir toda la información necesaria en la carta de presentación de la empresa**.

Debemos resaltar el hecho de que los compradores suecos quieren conocer principalmente el **precio, los periodos y cantidades mínimas del producto desde un primer momento de la negociación**.

- **El producto** debe describirse detalladamente. Deben aportarse a la reunión folletos informativos o fotografías de un producto. Las muestras son útiles, sobre todo cuando no hay otro material de promoción. No es recomendable ofrecer una gama de productos demasiado amplia puesto que para los suecos, la especialización de un fabricante en un determinado producto, da la impresión de ser experto en el sector.

- **Precios**: La cuota de precios en moneda convertible se prefiere en Euros, dólares americanos o en coronas suecas en uno de los principales puertos de Suecia, o alternativamente a través de puertos europeos. Desde el momento en que los

empresarios suecos no pierden demasiado tiempo regateando, los precios son más fáciles de fijar al no ser negociables.

- **Pago:** No hay exigencias específicas para el pago, aunque una opción de pago favorable podría determinar el negocio final. El periodo normal de pago está entre 30 y 90 días desde la entrega del producto o contra documento, dependiendo del tipo de bienes y el tipo de clasificación crediticia del comprador.

- **Cantidad:** Recuerde que Suecia es un mercado pequeño cuando se estipulan cantidades mínimas en una solicitud de compra.

- **Calidad**: Los importadores suecos son muy cuidadosos al comprobar que la calidad de un producto coincida con lo estipulado.

- **Capacidad**: Los importadores necesitan conocer la capacidad de producción y las cantidades disponibles para la exportación.

- **Embalaje y transporte**: Se ha de informar de los tipos de embalaje del producto, materiales, unidades, tallas, etc. tanto como de los medios de transporte y tiempos de entrega.

- **Referencias:** Se requiere información relacionada con el estatus del banco del exportador (nombre y dirección), participación en asociaciones de mercado etc, así como informar sobre la experiencia en la exportación.

- **Conclusión de la reunión**: Puede finalizar en un trato, una segunda reunión u otras acciones acordadas.

- **Resultado**: En el caso de resultado positivo es necesario que se lleven a cabo acciones inmediatas conforme a lo acordado.

El mercado sueco se caracteriza también porque **el comprador suele guardar gran fidelidad a su proveedor;** lo cual es una gran ventaja para el exportador que consigue introducirse en el mercado, ya que mantiene cierta garantía en la continuidad con este comprador para los consiguientes pedidos. En cambio esta fidelidad se convierte en un escollo importante para todo aquel que pretende introducirse por primera vez.

La empresa en el momento de decidirse a exportar ha de tener en consideración la capacidad de producción, suministro y de expansión suficiente como para satisfacer la demanda del mercado en el que pretende introducirse.

Es necesario plantearse una **estrategia de comercialización seria y adecuada para entrar en Suecia**. El método que mejor resulta en este país escandinavo es el de la visita personal a las empresas en las que se está interesado, ya que lógicamente comprador y vendedor se plantean cara a cara las posibilidades de negocio y se resuelven las dudas en el mismo momento. Esta es la forma de actuar que gusta más al empresario sueco. La ventaja de este método está en que los futuros exportadores pueden conocer la competencia presente, así como recoger información sobre usuarios finales, pautas de consumo y actividades de los intermediarios.

En estas negociaciones para tratar la posibilidad de entrar en el mercado con un producto **es necesario ofrecer la mayor información posible**, no sólo del producto en cuestión**, sino también de la empresa**, de las condiciones de venta, envasado, calidad, disponibilidad, envío, precios, etc.

FERIAS DEL SECTOR

La Feria Internacional del Mueble del país más importante es la que se celebra en la capital con carácter anual **(Stockholm Furniture Fair)**.

También existen otras dos ferias pero de menos relevancia: Home & Villa y Future Living.

Home & Villa

- Descripción: Muebles, accesorios, complementos, iluminación, textiles de Hogar.
- Fecha: Mitad de noviembre.
- Frecuencia: Anual

Para más información, los datos del organizador son:

S V E N S K AM Ä S S A N
Mässans Gata/Korsvägen
S-412 94 Göteborg, Sweden
Tel: +46 (0)31-708 80 00
Fax: +46 (0)31-16 03 30
E-mail: info@swefair.se
Web: www.swefair.se

Future Living

- Fecha: Finales de septiembre.

Para más información, los datos del organizador son:

MALMÖMÄSSAN AB
St Varvsgatan, 15
202 80 Malmö, Sweden
Tel: +46 (0)40-690 85 00
Fax +46 (0)40 690 85 01

Stockholm Furniture Fair

- Descripción: Feria del Mueble y la Decoración Interior
- Fecha: Segunda semana de febrero
- Frecuencia: Anual
- Productos: Muebles, alfombras, tejidos, decoración interior, etc.
- Datos 2003: Visitantes totales.....40.095
  Expositores totales.....882
  Superficie.....55.000 m2

Para más información, los datos del Organizador son:

STOCKHOLMSMÄSSAN AB
125 80 Stockholm
Mässvägen 1, Älvsjö
Tel. +46 (0) 8-749 41 00
Fax: +46 (0) 8-99 20 44
Web: www.stofair.se

STOCKHOLM FURNITURE FAIR 2003

www.stockholmfurniturefair.com

Del 5-9 Febrero 2003 se celebró en Estocolmo, Suecia, la última edición de la Stockholm Furniture Fair, la mayor muestra de diseño nórdico de vanguardia para contract & oficinas del mundo.
Con un total de 732 expositores directos en 55.000 metros cuadrados de exposición y 150 empresas representadas, haciendo todo ello un total de 882 empresas con producto en feria, la Stockholm Furniture Fair se configura como la más importante cita del sector en Escandinavia, los países nórdicos, las regiones bálticas y del este de Europa, registrando cotas de crecimiento y éxito como ningún otro salón del sector en nuestro continente.
En el año 2003, las cifras de visitantes profesionales ascendieron a 27.637 entre diseñadores, arquitectos e interioristas. Destacar también la visita de 1.100 periodistas nacionales e internacionales.

Como viene siendo habitual, todos los grandes del diseño escandinavo han mostrado sus novedades, destacando: OFFECCT, Lammhults, Swedese, Gärsnäs, Bla Station, Piiroinen, Materia, Hag, Martela, Kinnarps, Bent Krogh, Marimekko, Flux, CBI, Annell+Ljus, Asplund, Avarte, Bruno Mathsson, Elmo, Fagerhult & Skandiform, entre otros, que han mostrado un producto de líneas puras y minimalistas en las que los colores vivos y las concesiones retro siguen siendo la apuesta más destacada.

GreenHouse/ Young Nordic Design

Entre las novedades de la presente edición cabe destacar la inauguración de una nueva sección denominada GREENHOUSE, en la que en 2.500 metros de exposición, la Stockholm Furniture Fair ha querido demostrar su apoyo a los jóvenes diseñadores quienes, con proyectos interesantes, trasgresores y vanguardistas, están todavía en búsqueda de producción para sus creaciones. En un ambiente informal y jovial, al tiempo que sobrio y elegante, más de 30 diseñadores free-lance y escuelas de diseño procedentes de Dinamarca, Suecia, Noruega, Finlandia, Israel & Japón, dieron muestra del prestigio alcanzado en lo que se viene denominando Young Nordic Design. Esta sección se ubicó en el Victoria Hall de la Stockholmsmässan.

Secciones Stockholm Furniture Fair

Entre las secciones que ya son habituales en la Stockholm Furniture Fair, destacar otra vez más la gran acogida que tanto en prensa como profesionales del sector tiene el **Hall C** que tradicionalmente alberga a los productores de contract & oficina de vanguardia.
Mucho más elegante que nunca resultó la sección **AREA Modern**, con expositores como Ligne Roset, Ascensión Latorre y Marimekko entre otros que ofrecieron una muestra de productos cuyo uso es polivalente tanto para ambientes domésticos como espacios públicos.

De la misma forma que en años anteriores, HEIM 2000 vino a acoger a los productores de mobiliario y equipamiento doméstico de estilo moderno, mientras que en el Hall A tuvo cabida la muestra de producto *clásico* (un mueble clásico entre comillas, puesto que el estilo predominante en este Hall era en líneas más modernas, no teniendo nada que ver con el concepto de Estilo Clásico que nosotros entendemos).
El salón LJÚS, constituyó la cita de referencia para la industria de la iluminación en Escandinavia.

Programa de Actividades Paralelas

Si por algo destaca la Stockholm Furniture Fair es por su compromiso con el diseño en todas sus facetas a través de un extenso y completo programa de actividades complementarias. Así, durante la llamada Stockholm Design Week, el recinto ferial de Estocolmo ha acogido de forma paralela a la feria las siguientes actividades, exposiciones y muestras:

- Excellent Swedish Design
- Made in Sweden la (no) Importancia de la Nacionalidad
- 1900-2000 Swedish Form
- In/ Out
- Tejidos & Textiles para Espacios Públicos
- Muestra de Mobiliario realizado con maderas nobles.

Fechas Edición 2004

Las fechas de la próxima edición serán del 4-8 Febrero 2004, en Estocolmo, Suecia.

Fuente: Sala de Prensa de la Feria de Estocolmo

Pabellones en Stockholm Furniture Fair

La Feria de Estocolmo, en su edición 2003, estuvo dividida en cuatro pabellones:

Pabellón A: HOME LIGHTING / HOME FURNITURE:

Con 154 expositores, fundamentalmente importadores suecos de mueble moderno y "clásico" (no es el clásico que nosotros entendemos, sino más bien un mueble rústico de estilo escandinavo) . Muebles muy sencillos de gamas media y media- económica.
La mayor parte de ellos importados de países de Europa del Este o Indonesia, Malasia, etc...
Importadores de mueble donde el precio es la variable más importante a la hora de decantarse por uno u otro proveedor.
Apenas hay presencia de Mueble italiano o español (destacar el stand de CONDOR MOBILIARIO: fabricante español de mueble clásico, gama media- alta).

Pabellón B: AREA MODERN / FURNITURE / TEXTILES:

Con 167 expositores. Principalmente expositores que son agentes de fabricantes extranjeros o fabricantes suecos con mueble de más calidad y más diseño que en el Pabellón A.
Presencia de algunas firmas italianas como el Stand de Nicoletti o IDP, o la francesa Ligne Roset.
En cuanto a la presencia española, las firmas representadas en la Feria fueron:

Empresas españolas	Representadas por
- ASCENSIÓN LATORRE	STAND propio
- OROMANA	AQUARIUS MILJÖ KB

Pabellón C: FURNITURE, INTERIOR DESIGN AND LIGHTING

Con 260 expositores. Pabellón dedicado al mueble de vanguardia tanto importado como de producción nacional. La mayoría de los expositores son agentes en exclusiva para toda la zona Escandinava.
Presencia de italianos y españoles. Los fabricantes españoles representados en este Pabellón por medio de sus agentes en Suecia, fueron:

Empresas españolas	Representadas por
- AKABA	DESIGN COLLECTION AB
- AMAT-3	DESIGN COLLECTION AB
- ANDREU WORLD	INFURN CONTRACT AB

- CELDA ILUMINACIÓN	FLUX AB (iluminación)
- CONCEPTA	DAHL AGENTURER AB
- DAISALUX	FLUX AB (iluminación)
- ENEA EREDU	ALL DESIGN
- GRASSOLER	DAHL AGENTURER AB
- INDECASA	DAHL AGENTURER AB
- PARRI&CO	INFURN CONTRACT AB
- PEROBELL	INFURN CONTRACT AB
- PUNT MOBLES	DAHL AGENTURER AB
- SANTA & COLE	DAHL AGENTURER AB

Para tener más información sobre cada agente sueco, se recomienda leer las Fichas de Visita.

PRENSA ESPECIALIZADA

Möbler & Miljö

Kungsgatan 19
105 61 STOCKHOLM
Telefon: 08-791 54 10
Fax: 08-791 54 18
Web: www.moblermiljo.se
E-mail: redaktionen@moblermiljo.se

La Asociación de Fabricantes de Muebles Suecos edita tres publicaciones:

- *Möbelnytt*: una revista de los miembros distribuida a grupos de interés dentro de la industria del mueble.

- *SMI – INFO*: Revista publicada 2 veces por semana y principalmente dedicada a los miembros y empresas asociadas.

- *GOOD NEWS from Sweden*, revista de exportación de muebles suecos y complementos. Distribuida en ferias comerciales, exposiciones y otros eventos dos veces por semana con una circulación de 10.000 copias.

Hus & Hem

Hälsingegatan 47
Box 6630
113 84 STOCKHOLM
Tel: 08-728 23 00
Fax: 08-34 56 37
Fax: 08-34 56 37
E-mail: hushem@forlaget.ica.se
Web: http://hemma.net/husohem/

ELLE Interior

St Eriksplan 2
113 20 STOCKHOLM
Tel: 08-457 80 00
Fax: 08-457 80 81
E-mail: interior.red@hachette.se

Allt i Hemmet

Sveavägen 53
105 44 STOCKHOLM
Tel: 08-736 53 00
Fax: 08-736 54 41
E-mail: yvonne.eriksson@aih.bonnier.se

Maison Interior & Design

Kornhamnstorg 6
111 27 STOCKHOLM
Tel: 08-641 93 50
Fax: 08-714 81 86
E-mail: gunbritt.fagernes@maison.no

Plaza Interior

Strandbergsgatan 57
Box 30210
104 25 STOCKHOLM
Tel: 08-618 80 00
Fax: 08-618 80 24
E-mail: plazainterior@lotsator.se

Residence

Sandhamnsgatan 39
Box 26206
100 41 STOCKHOLM
Tel: 08-545 139 50
Fax: 08-545 139 79
E-mail: info@ttg.se

Sköna Hem

Stora Nygatan 10-12
105 44 STOCKHOLM
Tel: 08-508 965 21
Fax: 08-33 74 11
E-mail: skonahem@skh.bonnier.se
Web: www.skonahem.com