



El contract, fundamental para los fabricantes de mobiliario europeos

🕒 12 junio, 2018

CSIL desvela los factores clave que han impulsado la industria del mueble en los últimos años.

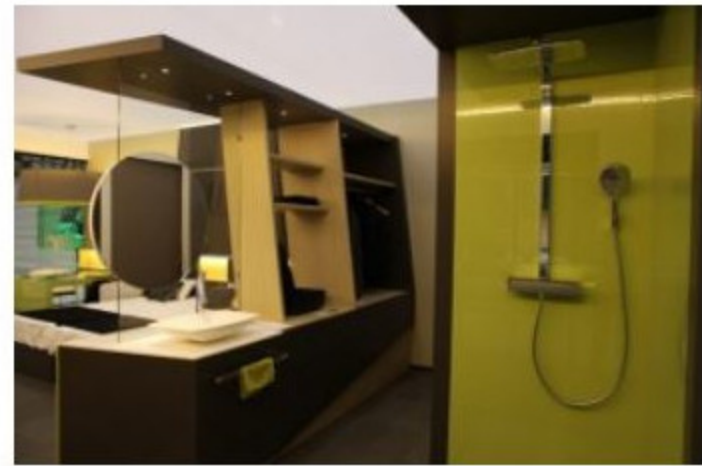


Según **CSIL -Centro de Estudios Industriales-**, la producción de muebles para el hogar y de muebles para contract en Europa tiene un valor de aproximadamente **10 mil millones de euros anuales**, una cifra que promete ir en aumento.

¿Qué son muebles para contract exactamente?

El término “contract” se utiliza cuando una provisión simple de mobiliario, bajo la fórmula de contratación (responsabilidad por todo el trabajo involucrado en una orden de trabajo específica) va acompañada de una serie de servicios, tales como soporte para el diseño de espacios y la búsqueda y coordinación de subcontratistas para la finalización de los proyectos.

Este es un negocio transversal porque involucra diferentes tipos de productos (tapicería, colchones, dormitorios, asientos, mesas, lámparas, oficina, baño, cocina, muebles de exterior ...) y diferentes segmentos de destino como hostelería, comercio minorista, restaurantes y bares, oficina, espacios públicos, marinos, inmobiliarios, aeropuertos, salud y entretenimiento.



Las empresas fabricantes de muebles involucradas en este mercado pueden ofrecer **un contrato “llave en mano”** puro (alrededor del 70% de la oferta, según CSIL) que proporciona proyectos totalmente terminados, utilizando predominantemente producción personalizada o productos de otras empresas, o el llamado **“contrato suave”**, esto es, no gestiona el proyecto directamente y ofrece principalmente colecciones de productos estándar.

La producción de muebles para el hogar y de muebles para contract en Europa tiene un valor de aproximadamente 10 mil millones de euros anuales

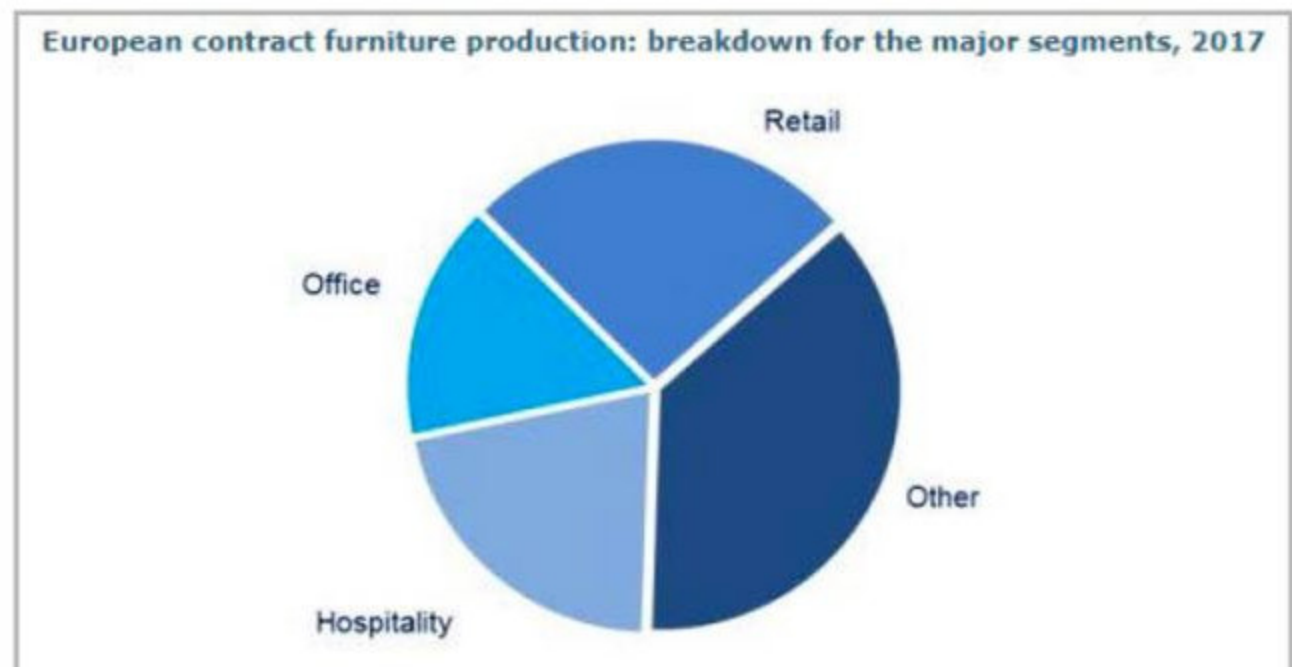
Un hilo conductor común que emerge en la muy heterogénea industria del contract es la importancia de los arquitectos y diseñadores de interiores en el proceso de selección de fabricantes. La elección final de los proveedores de los proyectos depende de los clientes, pero los estudios de arquitectura pueden influir decisivamente en las decisiones. Esta es la razón por la cual muchos fabricantes han abierto y están abriendo **salas de exposición en Londres**, epicentro de la arena arquitectónica mundial.

El rendimiento general positivo de la industria europea del mueble observado en los últimos dos años ha sido impulsado en gran medida por el contract, con diferentes dinámicas en diferentes segmentos de destino y en diferentes países; el **Reino Unido y los mercados alemanes desempeñaron un papel clave**.

El principal impulsor del crecimiento en el negocio de mueble contract es el desempeño de los segmentos de **Retail, Hospitality y Office**, que representan más del 60% de las ventas realizadas por las empresas europeas.

El gasto público está experimentando también algunas mejoras, sin embargo, los efectos de **las medidas de austeridad adoptadas son aún evidentes y pesan** sobre la construcción de instalaciones públicas y las remodelaciones.

En el lado de la competencia, **el mercado se ha concentrado cada vez más en los últimos cinco años** y la participación de las 20 empresas más importantes en la producción europea está aumentando.



Una de las principales oportunidades para las empresas europeas que participan en el negocio de mobiliario contract son los proyectos extraeuropeos. **CSIL estima que más del 20% de la producción local se destina a proyectos en Oriente Medio, Asia, América, Europa Central y Oriental, Rusia y África del Norte.**