

CONTEXTO SECTORIAL

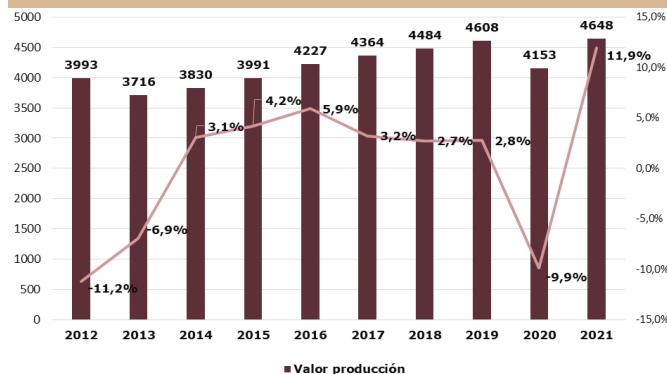
La industria del mueble en la Unión Europea se mantiene en segunda posición de liderazgo a nivel mundial. China acapara el 40 % de la producción mundial del mueble.

El valor de la producción de muebles en España alcanzó 4.648 millones de euros en 2021, casi un 12 % más respecto a 2020, gracias al comportamiento de la demanda interna y a los buenos datos del comercio exterior.

Las exportaciones del mueble en España, en 2021, superaron los 2.613 millones de euros, registrando un crecimiento del 25,2 % respecto a 2020. Los principales destinos del mueble español sigue siendo la Unión Europea, concretamente, Francia, Portugal, Alemania y Reino Unido.

Esta tendencia se mantiene a lo largo de 2022, ya que, entre enero y septiembre, la exportación española mostró un aumento del 13,4 % superando los 2.181 millones de euros. Si se realiza un análisis desagregado por comunidades autónomas, Cataluña (29,7 %) junto con la Comunitat Valenciana (25 %) concentran la mayor cuota de exportación nacional de mueble, el 54,7 %.

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES, ESPAÑA 2012-2021 (millones de euros)



DAFO

AMENAZAS

- Alta dependencia de la coyuntura económica.
- Cierta estacionalidad de la demanda.
- Economías de escala de las empresas de fabricación de muebles.
- Dependencia externa por la utilización de materias primas procedentes de otros países.
- Presión ejercida por los muebles de madera prefabricados.

OPORTUNIDADES

- Imposibilidad de competencia de mercados exteriores.
- Apreciación del mueble rústico como estatus social.
- Auge de la rehabilitación de la primera residencia.
- Diferenciación por realización de producto a medida.
- Nuevas tendencias en el consumo y en los nuevos modelos de construcción y diseño.
- Ayudas y subvenciones tanto dirigidas a las propias empresas y sector como a los consumidores.

PUNTOS FUERTES

- Estructura empresarial flexible.
- Buena relación calidad-precio.
- Amplio catálogo de productos.
- Capacidad para el acceso de la tecnología.
- Incremento de la demanda de obra usada en particulares.

PUNTOS DÉBILES

- Deficiente gestión empresarial motivada por una estructura empresarial familiar.
- Problemática de las Pymes.
- Elevado costo de especialización.
- Dificultad para disponer de personal cualificado.
- Incapacidad de ampliación de instalaciones.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DEL MERCADO

La mayor parte de las empresas, tanto de fabricación de muebles como de instalación de solado y pavimentación, se sitúan en la provincia de Valencia (61,1 %), mientras que en Alicante (29,5 %) y Castellón (9,4 %) se localizan el resto de forma desigual.

Las empresas de carpintería presentan una facturación máxima de 300.000 euros, su plantilla está formada por entre 1 y 5 personas, que habitualmente se incrementa de forma puntual en épocas de mayor carga de trabajo.

Las instalaciones medias en el sector ocupan una superficie de entre 430 y los 530 m².

La forma jurídica más habitual es la de sociedad limitada, con casi un 55 %, y después la persona autónoma, con casi el 40 % de las empresas.

¿QUÉ SERVICIOS PUEDO OFRECER A MI CLIENTE?

SERVICIOS BÁSICOS

- Madera laminada.
- Puertas: Planas, carpinteras, ignífugas, blindadas, block port, kits y otras.
- Ventanas, escaleras, barandillas, armarios, molduras, frisos, rodapiés, marcos.
- Pavimentos: Parquet taraceado (damero), lamparquet (tablilla), tarima tradicional, tarima flotante y otros.
- Tejados
- Carpintería naval (cerramientos de barcos).
- Otras actividades de carpintería: muebles de cocina, de baño, mobiliario para negocios, etc.

SERVICIOS COMPLEMENTARIOS

- Diseño de muebles a medida.
- Especialización en muebles de terraza y jardines u otros nichos de mercado (camperización, restauración de muebles o construcciones sostenibles).

CARACTERÍSTICAS BÁSICAS DE LA CARPINTERÍA DE MUEBLES TIPO

CNAE/SIC	4329-4332-4333 / 24.31 - 25.11 - 17.51 - 17.52
IAE	468.1 (Fabricación) / 505.3 (Revestimiento)
Condición jurídica	Sociedad Limitada o persona autónoma
Facturación	260.000 euros
Localización	Zonas periféricas en núcleos poblacionales urbanos o emplazamientos rurales.
Personal y estructura organizativa	Una persona emprendedora (gerencia, tareas comerciales, producción y gestión de pedidos). Un carpintero o ebanista. Un aprendiz.
Instalaciones	Local entre 430 y 530 m ² , divididos en zona para la maquinaria, área de montaje y una pequeña oficina, almacén y cuarto de baño.
Clientes	Particulares (rehabilitación y obra nueva) y pequeños constructores (obra nueva y rehabilitación).
Herramientas promocionales	Boca-oído, reclamos, imagen corporativa, rotulación furgoneta, anuncios en directorios comerciales, medios de comunicación.
Valor del inmovilizado / inversión	160.573 euros
Importe gastos anuales	254.453,52 euros
Resultado bruto (%)	2,13 %

RECOMENDACIONES

Conocer en profundidad el territorio donde opere habitualmente la empresa facilitará el ahorro de costes y la capacidad de ajustar los presupuestos.

Seriedad en el cumplimiento de los plazos ofertados y en la calidad de servicio.

Mantener una permanente actualización en cuanto a conocimientos especializados (herramientas, maquinaria, diseños, innovación).

Además del uso de las herramientas promocionales tradicionales, es importante también publicitarse a través de las nuevas tecnologías (web, redes sociales), que servirán para dar a conocer tus productos, servicios y una muestra de los trabajos realizados.

Aunque no es una práctica muy extendida en el sector acudir con participante e eventos como ferias y encuentros empresariales, sí es importante acudir como visitante, ya que te permitirá conocer las novedades del sector y establecer nuevos contactos y alianzas.

ENLACES DE INTERÉS

www.mineco.gob.es · www.mitma.gob.es · www.aidimme.es · www.fevama.es · www.asemad.com