

Muebles en Bélgica

A. CIFRAS CLAVE

El sector del mueble en Bélgica supuso 2.085 millones de euros en 2018, montante este que ha experimentado una tendencia a la baja en los últimos años. El sector, no obstante, es competitivo (exporta el 57 % de la producción) y presenta algunas oportunidades para las empresas españolas, como ilustra el dinamismo de la venta de colchones y somieres. Esta ficha recoge las principales estadísticas por subsectores del mercado del mueble hasta los últimos datos disponibles.

Cifras clave 2018	Datos
Empresas activas en el sector del mueble	787 empresas
Empleados en el sector del mueble en Bélgica	10.488 trabajadores
Cifra de negocios	2.100 millones de euros
Proporción de la producción que se destina a exportación	57 %
Peso de la industria del mueble en el total de la industria de la madera y el mueble	41 %

Evolución durante el primer semestre de 2019	Datos
Cifra de negocios	1.050 millones de euros -3,5 % respecto al primer semestre de 2018
Volumen de inversión	44,1 millones de euros (-15,7 %)
Tasa de ocupación de la capacidad de producción	80 %
Exportaciones de enero a junio	+7,1 % respecto al mismo periodo en 2018. Francia, Países Bajos y Alemania son los principales países de importación
Importaciones de enero a junio	+6,9 % respecto al mismo periodo en 2018

Fuente: Servicio federal belga de economía.

B. CARACTERÍSTICAS DEL MERCADO

B.1. Definición precisa de los productos del sector estudiado

La industria del mobiliario comprende todo tipo de muebles (para comedor, dormitorio, cocina, oficina...), sillas y sillones, así como colchones y somieres. Para facilitar la comprensión del sector, y siguiendo la nomenclatura del Sistema Armonizado, en este estudio se analizan los siguientes tipos de muebles:

- Asientos y sillones, muebles de hogar muebles de jardín y terraza.
- Muebles de cocina.
- Muebles de oficina y tienda.
- Colchones y somieres.

Corresponde a actividades NACE 31, y clasificación arancelaria TARIC 94.

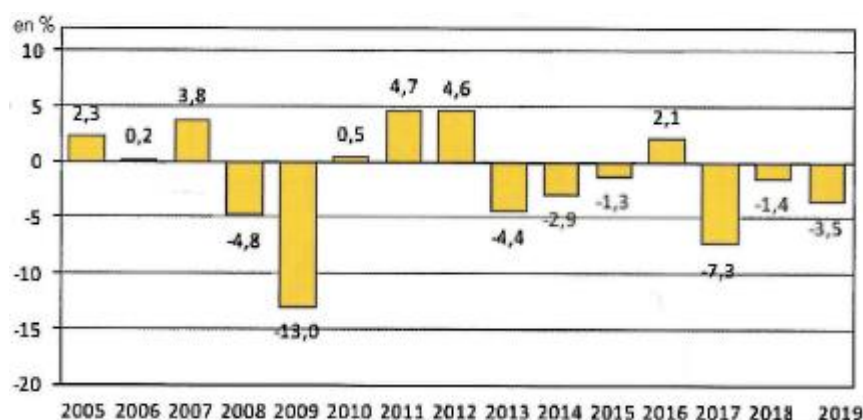
B.2. Evolución y tamaño del mercado

El sector del mueble emplea a más de 10.000 trabajadores y aglutina cerca de 800 empresas en Bélgica. La cifra de negocios del sector en Bélgica sigue una tendencia decreciente desde el año 2017, con una disminución interanual de 1,4 % en 2018, que se habría acelerado (-3,5 %) en el primer semestre de 2019, periodo para el que los datos son todavía provisionales. Este decrecimiento se debe principalmente al de los muebles de salón, comedor y otros y, en menor medida, a los muebles de oficina y para usos comerciales. Los muebles de cocina siguen una evolución más errática, mientras que el sector del confort del sueño parece haber evolucionado al alza durante el primer trimestre del 2019, contrarrestando la estabilización en 2018.

En lo tocante al volumen de **inversiones en el sector**, aumentó en 2018 (+18,2 %), sobre todo por el empuje de las inversiones en el sector del sueño, pero se habría reducido (-15,7 %) en el primer semestre de 2019, según las primeras estimaciones.

Durante el primer semestre 2019 la **cifra de negocios** de la industria belga del mueble se elevó a 1.050,8 millones de euros, de acuerdo con las primeras estimaciones, lo que corresponde a una reducción del 3,5 % respecto al primer semestre de 2018, como puede apreciarse en el gráfico.

TASA DE CRECIMIENTO DE LA CIFRA DE NEGOCIOS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE EN BÉLGICA



Fuente: [Servicio Federal belga de Economía](#)

El sector del **mueble de hogar**, que supone el 40 % de la cifra de negocios total del sector, se enfrenta a la mayor reducción de cifra de negocios. Se siguen constatando las mismas tendencias, tales como la reducción de visitantes en las tiendas de muebles, principal lugar de ventas de muchos productores belgas, la competencia de los productos de ocasión, el *e-commerce*...

El sector del **confort del sueño** registra, en general, resultados más favorables. Si se estudian las cifras, los **muebles de cocina y de cuarto de baño** han experimentado un primer trimestre 2019 difícil, potencialmente debido a la reducción de la actividad de construcción, y de las noticias positivas que emiten las empresas de instalación de cocinas. La siguiente tabla recoge la evolución de la cifra de negocios, por tipo de mobiliario.

EVOLUCIÓN DE LA CIFRA DE NEGOCIOS DE LA INDUSTRIA DEL MUEBLE POR GRUPO DE PRODUCTOS
(en millones de euros)

Productos	2017	2018	Var. 2018/2017	Enero- junio 2018	Enero- junio 2019*	Evolución primer semestre 2019 / mismo periodo 2018*	Coste de producción
							Evolución primer semestre 2019 / mismo periodo 2018*
Sillas y sillones, muebles de comedor, de sala de estar, habitación, jardín y de terraza	877,5	843,1	-3,9 %	454,2	424,2	-6,6 %	+1,0 %
Muebles de oficina y de tienda	461,8	454,6	-1,6 %	231,8	299,5	-1,0 %	+3,2 %
Muebles de cocina	381,9	394,4	3,3 %	204,3	196,1	-4,0 %	+1,7 %
Colchones y somieres	392,3	392,6	0,1 %	198,5	201,0	+1,3 %	+0,9 %
TOTAL INDUSTRIA DEL MUEBLE	2.113,5	2.084,7	-1,4 %	1.088,8	1.050,8	-3,5 %	+0,9 %

* Datos provisionales.

Fuente: [Servicio Federal belga de Economía](#)

Por lo que se refiere a las **inversiones y tasa de ocupación de la capacidad de producción**, la tabla siguiente recoge los datos más relevantes. Durante el primer semestre de 2019, la industria belga del mueble invirtió 41 millones de euros, lo que representa una disminución del 15,7 % respecto al mismo periodo de 2018, cuando, debe tenerse en cuenta, las inversiones eran ligeramente más elevadas que en el 2017.

Las inversiones aumentaron considerablemente en el subsector del mueble de oficina y para tiendas, y un poco menos en el sector del mueble de cocina. El mueble de hogar, así como los colchones y somieres, registraron una reducción de las inversiones, después del aumento que se produjo en el 2018.

EVOLUCIÓN DE LAS INVERSIONES EN LA INDUSTRIA DEL MUEBLE EN BÉLGICA

(en millones de euros)

Productos	2017	2018	Var. 2018/2017	Enero- junio de 2019*	Evolución primer semestre 2019 / mismo periodo 2018*
Sillas y sillones, muebles de comedor, de sala de estar, habitación, jardín y de terraza	43,3	46,1	+6,5 %	19,6	-25,8 %
Muebles de oficina y de tienda	10,4	10,4	0,0 %	5,6	+24,4 %
Muebles de cocina	20,0	24,0	+20,0 %	13,1	+3,1 %
Colchones y somieres	7,7	15,7	+103,9 %	5,8	-33,3 %
TOTAL INDUSTRIA DEL MUEBLE	81,4	96,2	+18,2 %	44,1	-15,7 %

*Datos provisionales.

Fuente: [Servicio Federal belga de Economía](#)

Las **importaciones** de muebles muestran un aumento del 6,9 %. Las importaciones de la Unión Europea aumentaron un 3,5 % para alcanzar 875 millones de euros. Esta cifra representa una participación del mercado del 69,6 %. La mayor parte de los muebles provienen de Alemania, Países Bajos y Polonia. Los aumentos importantes durante la primera mitad del 2019 conciernen, igual que en el 2018, a las importaciones de Dinamarca (+ 40,1 %), Portugal (+ 54,3 %), Eslovaquia (+ 37,1 %) y Eslovenia (+ 37,4 %).

China vuelve a aumentar su peso en las importaciones, alcanzado un 18,8 % (+ 15,2 %). Turquía consiguió aumentar su participación en un 3,5 % (+ 34,1 %). Se constata asimismo un aumento del 16 % de las importaciones originarias de Vietnam e Indonesia.



IMPORTACIONES BELGAS DEL SECTOR MUEBLES (METÁLICOS Y MATERIA SINTÉTICA INCLUIDOS)

(en miles de euros)

	1er Semestre 2018	1er Semestre 2019		Var. S1 2019 s/ mismo periodo de 2018
	Valor	Valor	% del total de las exportaciones	(%)
Francia	72.572,8	73.892,2	5,9	1,8
Países Bajos	187.093,6	180.736,2	14,4	-3,4
Alemania	196.041,9	209.371,0	16,6	6,8
Italia	86.337,2	81.970,0	6,5	-5,1
Reino Unido	11.117,9	12.773,1	1,0	14,9
Irlanda	309,7	237,7	0,0	-23,2
Dinamarca	11.338,7	15.884,5	1,3	40,1
Grecia	110,8	48,9	0,0	-55,9
Portugal	3.232,5	4.987,7	0,4	54,3
ESPAÑA	10.099,9	8.737,4	0,7	-13,5
Luxemburgo	847,4	794,8	0,1	-6,2
Ceuta	0,0	0,0	0,0	-
Melilla	0,0	0,0	0,0	-
Suecia	28.765,4	28.951,6	2,3	0,6
Finlandia	2.381,5	2.672,1	0,2	12,2
Austria	2.434,2	2.333,2	0,2	-4,2
Malta	0,2	1,4	0,0	648,4
Estonia	680,2	403,5	0,0	-40,7
Letonia	273,1	20,3	0,0	-92,6
Lituania	12.240,0	12.258,8	1,0	0,2
Polonia	113.254,3	112.349,5	8,9	-0,8
Rep. Checa	29.718,9	34.579,3	2,7	16,4
Eslovaquia	13.891,9	19.046,6	1,5	37,1
Hungría	13.546,2	11.804,3	0,9	-12,9
Rumanía	41.326,0	53.278,4	4,2	28,9
Bulgaria	3.051,0	1.992,2	0,2	-34,7
Eslovenia	3.985,7	5.476,6	0,4	37,4
Croacia	1.785,0	1.242,5	0,1	-30,4
Chipre	0,6	0,0	0,0	-100,0
Unión Europea	846.436,9	875.843,6	69,6	3,5
Islandia	0,2	1,5	0,0	911,3
Noruega	43,3	45,7	0,0	5,5
Suiza	3.661,9	4.428,9	0,4	20,9
Turquía	33.134,9	44.436,1	3,5	34,1
Bosnia-Herzegovina	1.407,2	1.803,1	0,1	28,1
Serbia	5.325,5	4.905,4	0,4	-7,9
Ucrania	9.818,9	10.231,4	0,8	4,2
Rusia	113,3	113,6	0,0	0,3
EE. UU.	4.723,5	2.810,0	0,2	-40,5
Canadá	180,4	305,9	0,0	69,5
Brasil	512,1	838,7	0,1	63,8
Marruecos	299,0	370,7	0,0	24,0
Argelia	0,0	0,0	0,0	-
Egipto	526,4	606,5	0,0	15,2
Ghana	1,1	0,0	0,0	-100,0
R. P. Congo	2,1	1,0	0,0	-51,6
Líbano	64,5	140,0	0,0	117,1
Israel	2.366,1	1.886,9	0,1	-20,3
India	6.485,0	9.599,9	0,8	48,0
Tailandia	4.739,6	4.146,9	0,3	-12,5
Vietnam	13.942,6	16.292,8	1,3	16,9
Indonesia	26.026,5	30.258,8	2,4	16,3
Malasia	4.573,5	5.095,0	0,4	11,4
China	205.182,1	236.293,0	18,8	15,2
Corea del Sur	206,9	208,7	0,0	0,9
Japón	3.366,2	3.174,8	0,3	-5,7
Taiwán	931,8	994,2	0,1	6,7
Australia	109,0	43,6	0,0	-60,0
Otros países	3.125,5	3.761,8	0,3	20,4
Total	1.177.305,9	1.258.638,6	100,0	6,9

Fuente: [Servicio Federal belga de Economía](#)



C. LA OFERTA ESPAÑOLA

La imagen del mueble español en Bélgica es comparable más o menos a la del belga, en términos de empresas muy fuertes y activas por su buena organización y creatividad.

En las gamas baja y media, a menudo los muebles españoles se orientan a los gustos españoles, que no siempre coinciden con los belgas, más prácticos.

Las empresas españolas cuentan cada vez con más reconocimiento en Bélgica.

D. OPORTUNIDADES DEL MERCADO

Los españoles cuentan con una buena reputación en relación con la calidad de los muebles exportados y el servicio posventa, así como con imagen de seriedad a la hora de hacer negocios. Por otro lado, sin llegar a alcanzar la fama del diseño italiano, las marcas de mueble españolas son apreciadas por su originalidad y diseño único. La gran diferencia de las firmas españolas es que estas suelen ser también fabricantes, algo no muy frecuente en general en Europa. Esto confiere exclusividad a sus productos, al no hacer un fabricante las mismas piezas para otras marcas, como ocurre, por ejemplo, con las empresas productoras italianas.

E. CLAVES DE ACCESO AL MERCADO

E.1. Distribución

La distribución de muebles en Bélgica suele seguir una cadena corta. Los fabricantes suelen contactar con el comprador final o, generalmente, con un agente o minorista. En menor proporción, los fabricantes acuden a centrales de compras que venden a su vez a los minoristas. Hay muy pocos mayoristas en este sector.

La distribución varía muy poco a poco en Bélgica. Con el objetivo de reducir costes, se ha reducido el número de comercios y aumentan las ventas en fábrica (salvo para muebles de alta gama). La venta *online* es prácticamente inexistente, en comparación con los países vecinos, Alemania o Países Bajos, aunque está aumentando poco a poco, especialmente en los muebles de baja gama. Los belgas siguen prefiriendo la experiencia de compra en directo, acompañada de una exposición y acceso a la información *online*. Destaca el auge de las grandes superficies. **IKEA** es, así, el líder indiscutible de la distribución del mueble en Bélgica, seguido por otras cadenas internacionales, especialmente holandesas (**The Leen Bakker**, **Kwantum**, **The Dutch Better Bed**).

Los distintos **tipos de intermediarios** son:

- Los **agentes y representantes** son la vía de entrada más común para las empresas de muebles extranjeras, equivalente a un 70 % aproximadamente. Los fabricantes firman un contrato con el **agente**, quien se ocupa de buscar y contactar con posibles compradores (en especial minoristas). Este tipo de acceso tiene dos ventajas principales: Por un lado, se supera la barrera del idioma que supone el multilingüismo en Bélgica, ya que el agente se ocupa de todos los contactos. Por otro lado, el agente puede ampliar su ámbito de actuación a países vecinos.

Los **representantes** suelen formar parte de la plantilla de la empresa y actúan en nombre de esta. Su número es bastante reducido. Los agentes son personas independientes del fabricante, vinculados a través de un contrato de agencia comercial, y sus comisiones están en torno al 10 % y el 12 % del valor pedido.

- Bélgica ha sido tradicionalmente un productor de muebles. La mayoría de los fabricantes se encuentran en la zona de Flandes. La hegemonía de los productores nacionales ha disminuido con los años, debido a la entrada de nuevos competidores extranjeros (China, Polonia, Turquía, Indonesia...). Los fabricantes extranjeros suelen contratar un intermediario para vender sus productos en el territorio belga. No obstante, existe un pequeño grupo que vende directamente al comprador final a través de un *showroom* o almacén.

- Las **centrales de compra** son asociaciones de minoristas que compran en conjunto para obtener precios más ventajosos. Esta unión ofrece también ventajas en publicidad y logística.
- Los **minoristas** o puntos de venta detallista acumulan cerca del 90 % de las ventas de muebles del territorio. Estos comercios adquieren sus mercancías del propio fabricante, o de una central de compras a la que pertenecen, o a través de un agente con el que contactan. Existen unos dedicados al mueble en general, y otros especializados en un tipo de mueble en concreto.
- Por lo que se refiere a las **grandes superficies**, en los últimos años han aumentado su potencial, hasta llegar a ser la segunda fuerza en venta de muebles, aunque su cuota está muy por debajo de la de los minoristas. Contactan directamente con el fabricante para reducir costes. Se trata de grandes centros de exposición, donde el cliente final puede elegir los productos dentro de una mayor gama que en el comercio detallista.

Dentro de este tipo de distribuidores destacan los *cash and carry*, cuyo líder indiscutible es IKEA. Se ofrecen muebles de diseño a precios muy competitivos, en los que el cliente puede llevarse el mueble a casa (desmontado), sin esperar los plazos que suelen fijar los minoristas para la entrega de las mercancías. A diferencia del pequeño comercio, cuentan con un *stock* mucho mayor a precios muy competitivos. La llegada de IKEA hace más de treinta años ha marcado un punto de inflexión en la mentalidad del comprador belga de muebles.

E.2. Barreras reglamentarias y no reglamentarias

La introducción de mercancías originarias de otros países comunitarios o en libre práctica está exenta del pago de aranceles. Los procedentes de terceros países quedan sometidos a los derechos del Arancel Exterior Común y al régimen comercial aduanero común.

Existen algunas dificultades para ingresar al mercado belga, tales como:

1. Traducción en francés y en neerlandés del etiquetado y empaquetado.
2. Necesidad en la mayoría de los casos de dos distribuidores belgas, uno para la zona francófona y otro para la flamenca.
3. En el caso de facturas impagadas como consecuencia de empresas en suspensión de pagos y en quiebra, es necesario traducir toda la documentación necesaria para comunicarse con la administración en el idioma de la región donde la empresa tenga su sede.

El mercado belga forma parte de la UE, por lo que comparte en gran medida su regulación comercial con la española. **No existe ningún tipo de arancel y, cualquier barrera comercial está prohibida.** La competencia queda regulada por el Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (TFUE). En cualquier caso, es conveniente contar con algún tipo de marca belga de calidad, o un certificado ISO.

No obstante, dependiendo del tipo del producto, puede existir alguna barrera técnica, que exija adaptar el producto a los gustos del consumidor belga, en cuya mentalidad priman **la comodidad, la durabilidad y practicidad sobre el diseño.**

- El mercado belga prefiere las formas de pago que benefician al comprador, por lo que recelan de sistemas como el crédito documentario o la remesa, que favorecen al vendedor y les suponen gastos.
- La garantía más habitual aportada por el fabricante alcanza los tres años desde la compra por el comprador final.
- Los productos comercializados en territorio belga deben contar con etiquetas en el idioma de la región donde se comercialicen.

E.3. Ferias

En nuestra página web encontrará informes del mercado del mueble y sobre las [principales ferias del sector](#) que tienen lugar en Bélgica:

1 - [Informe de feria. Salón del mueble. Bruselas 2019](#)

Informe sobre la feria Salón del Mueble, especializada en el sector del mobiliario e interiorismo, celebrada en Bruselas del 3 al 6 de noviembre de 2019.

2 - [Informe de feria. Interieur. Kortrijk 2018](#)

Informe sobre la feria bienal Interieur, especializada en el diseño y decoración de interiores, celebrada en Kortrijk, Bélgica, del 17 al 22 de octubre de 2018.

3 - [Estudio de mercado. El mercado del mueble en Bélgica 2017](#)

Estudio sobre el mercado del mueble en Bélgica (datos 2011 - 2016).

4 - [Informe de feria. MoOD \(Meet only Original Designs\). Bruselas 2017](#)

Informe sobre la feria anual para visitantes profesionales MoOD (Meet only Original Designs), especializada en el sector textil (revestimientos y tapicerías) para la construcción y el hogar, celebrada en Bruselas del 6 al 8 de septiembre de 2017.

F. INFORMACIÓN ADICIONAL

- **Fedustria** es la federación belga de la industria textil, de la madera y del mueble. Representa a 1.800 empresas (de las cuales un 90 % son pymes) en Bélgica, que generan conjuntamente 38.000 empleos directos y realizan una cifra de negocios de 9.600 millones de euros, de la que se exporta un 70 %. Dentro de esta federación, la industria belga del mueble individualmente ocupa a 10.500 trabajadores y realiza una cifra de negocios de 2.100 millones de euros.

Dirección web: <https://www.fedustria.be/fr/>

- **Navem**, Asociación belga de comerciantes de muebles
Hof Ter Vleestdreef 5 - 1070 Anderlecht - Bélgica
Tel.: 02/478.47.58
e-mail: info@gcmeubelen.be

Dirección web: <https://www.navem.be/>

G. CONTACTO

La **Oficina Económica y Comercial de España en Bruselas** está especializada en ayudar a la internacionalización de la economía española y la asistencia a empresas y emprendedores en **Bélgica**.

Entre otros, ofrece una serie de **Servicios Personalizados** de consultoría internacional con los que facilitar a dichas empresas: el acceso al mercado de Bélgica, la búsqueda de posibles socios comerciales (clientes, importadores/distribuidores, proveedores), la organización de agendas de negocios en destino, y estudios de mercado ajustados a las necesidades de la empresa. Para cualquier información adicional sobre este sector contacte con:

Rue Montoyer 10
1000 Bruselas – Bélgica
Teléfono: +32 2 551 10 40
Email: bruselas@comercio.mineco.es
<http://belgica.oficinascomerciales.es>

Si desea conocer todos los servicios que ofrece ICEX España Exportación e Inversiones para impulsar la internacionalización de su empresa contacte con:

Ventana Global

913 497 100 (L-J 9 a 17 h; V 9 a 15 h) informacion@icex.es

Para buscar más información sobre mercados exteriores [siga el enlace](#)

INFORMACIÓN LEGAL: Este documento tiene carácter exclusivamente informativo y su contenido no podrá ser invocado en apoyo de ninguna reclamación o recurso.

ICEX España Exportación e Inversiones no asume la responsabilidad de la información, opinión o acción basada en dicho contenido, con independencia de que haya realizado todos los esfuerzos posibles para asegurar la exactitud de la información que contienen sus páginas.

AUTORA

Celestina Madroñal Ruiz

Oficina Económica y Comercial
de España en Bruselas

Buzón oficial de la Oficina: bruselas@comercio.mineco.es

Fecha: 06/03/2020

NIPO: 114-20-022-X

www.icex.es



FICHAS SECTOR BÉLGICA



ICEX España
Exportación
e Inversiones