

#### Formación comercial

Cursos para directivos y comercial,  
todos enfocados a subir las ventas!

Anuncios Google

---

lunes, 22 de febrero de 2010 | 08:48 | [www.gentedigital.es](http://www.gentedigital.es) |

---

# Gente

Buscar

**Kiosko.NET**

Todas las portadas de hoy.  
Toda la prensa del día.

## El 81% de las empresas del mueble no alcanzan un tamaño mínimo para ser competitivas, según un estudio

---

El 81% de las empresas del sector del mueble no alcanzan un tamaño mínimo para ser competitivas, lo que supone una desventaja, al no contar con economías de escala, según un estudio elaborado por Improven, del que se desprende también la necesidad de una "urgente reestructuración" del sector que implicará una "inevitable" reducción del número de compañías.

---

19/2/2010 - 13:35

VALENCIA, 19 (EUROPA PRESS)

El 81% de las empresas del sector del mueble no alcanzan un tamaño mínimo para ser competitivas, lo que supone una desventaja, al no contar con economías de escala, según un estudio elaborado por Improven, del que se desprende también la necesidad de una "urgente reestructuración" del sector que implicará una "inevitable" reducción del número de compañías.

El informe, según informó la empresa especializada en gestión de crisis, se elaboró en base a un estudio realizado a 50 compañías del sector del mueble sobre la situación actual de los fabricantes, analizando sus fortalezas y debilidades así como sus oportunidades para superar la crisis, que concluye que deben cambiar su modelo de gestión para ser viables.

Además, recoge que el 86 por ciento de las empresas del sector no tienen identificada su rentabilidad

por productos, clientes o actividades. Así, y respecto al análisis de las claves que ayudarán a la recuperación del sector, el estudio sostiene que la mayoría de empresas del mueble deben mejorar sus modelos de gestión para asegurar la viabilidad. Por ello, y para salir reforzadas de la crisis, las empresas deben conseguir mayor tamaño, identificar sus actividades rentables, externalizar procesos no estratégicos, mejorar su gestión de tesorería, centrarse en el cliente y el desarrollo de producto.

El responsable del estudio y socio de Improven, Alfredo Bru, señaló que el sector "necesita redefinirse para seguir siendo competitivo", al tiempo que advirtió que "existen fuertes desequilibrios en los tamaños y modelo de gestión entre unas pocas compañías que destacan y el resto, que es la mayoría y mimetiza un modelo anticuado condenado a la desaparición".

De esta forma, el estudio también apunta que existe un modelo de gestión "muy tradicional" y con "bajo" nivel de profesionalización y considera que existe "poca cultura" de I+D+i y "poca metodología" de desarrollo de productos que facilite la innovación.

## FUSIONES O ADQUISICIONES

Por ello, Bru considera que, "en teoría, las fusiones y adquisiciones deberían ser protagonistas en el sector del mueble en un panorama en el que el tamaño de una empresa supone la diferencia entre la supervivencia o la desaparición". No obstante, desde la compañía no se prevé que haya apenas operaciones de este tipo debido al perfil de empresas del sector, algo que "supondrá un importante problema para las empresas debido a la falta de tamaño y su impacto en la falta de competitividad".

Como conclusiones, Alfredo Bru señaló que la "urgente" reestructuración del sector supondrá una "inevitable reducción del número de empresas". Frente a esta situación "la agilidad en el cambio y la aplicación de prácticas de gestión oportunas serán factores clave para la superación de la situación actual", manifestó.

### [Formación comercial](#)

Cursos para directivos y comercial, todos enfocados a subir las ventas!

### [Grado Dirección Empresas](#)

Grado en Dirección de Empresas. ¡ Infórmate sin Compromiso ! ESADE.

Anuncios Google

---

Grupo de información GENTE · el líder nacional en prensa semanal gratuita según PGD-OJD

