

EL RETO DE LA ERGONOMÍA EN EL SECTOR DEL MOBILIARIO DE OFICINA

Por Grupo de Biomecánica Ocupacional

INSTITUTO DE BIOMECÁNICA DE VALENCIA

Penetrandolo con la Ergonomía bajo el brazo en este baile de cifras económicas, el IBV ha iniciado a principios de 1996 un estudio de campo para hallar criterios de diseño y selección de los muebles que componen el entorno habitual de las oficinas, incidiendo sobre aspectos asociados a la función, a la seguridad y al confort. El sistema de sondeo de opinión empleado ha sido la entrevista directa a unos 300 oficinistas usuarios del mobiliario. Del análisis del entorno de esos mismos usuarios, se está desprendiendo más información básica para la conclusión exitosa del estudio: las dimensiones, los materiales y las soluciones constructivas de

El IBV ha investigado el mercado del mobiliario de oficina mediante la técnica de encuesta y entrevista personalizada a más de 20 empresas del sector.

Según datos facilitados por la Asociación de Fabricantes de Mobiliario de Oficina (FAMO), la facturación del sector de mobiliario de oficina español en 1995 fue de 50-55 mil millones de pesetas. De estas ventas, unos 5.000 millones son exportados, quedándose el resto en el mercado nacional. Esta cantidad de exportaciones equilibra las importaciones manteniéndose una balanza comercial a cero. FAMO representa en estos momentos los intereses de los industriales que facturan el 60% de las ventas totales.

cada mueble.

El estudio es financiado por la Sociedad Estatal para la Promoción del Diseño Industrial (DDi) y patrocinado por FAMO.

Antes de consultar la opinión de los usuarios, el IBV ha investigado el mercado del mobiliario de oficina, mediante la técnica de encuesta y entrevista personalizada a más de 20 empresas del sector, exhibidoras la gran mayoría en los salones de la Feria Ofitec celebrada este mismo año en Madrid. En este artículo avanzamos algunos rasgos cualitativos del proceso de com-

pra de mobiliario de oficina, reservando para un próximo número los criterios de diseño y selección propuestos por el IBV tras el estudio de campo.

Ordenados por cantidad de compras, los principales clientes del mercado de mobiliario de oficina son el sector de servicios, la administración pública, el sector industrial y la banca. No escapa de esta valoración la presencia importante, aunque por detrás de los demás segmentos, de los clientes particulares. Hoy en día se da una clara tendencia al



La empresa Sedus Stoll ilustra la evolución de la sillería de oficina en su museo de Waldshut (Alemania)

Mueble

surgimiento de grandes superficies de venta de mobiliario, incluido el de oficina, que viene a corroborar la creciente demanda de este segmento de mercado.

Los principales criterios de selección que establecen los compradores son, por orden de importancia, la relación calidad precio, la adecuación a la tarea prevista y la durabilidad observada en compras previas.

Casi todas las empresas consultadas exhiben marcas propias.

Las empresas venden sus productos a través de agentes comerciales, propios o ajenos, utilizándose más frecuentemente a los segundos. En tercer lugar, aparece la fórmula del concurso público para adquirir el equipamiento de la oficina, de la que se sirve la administración pública.

En el área de la normalización, los fabricantes se inclinan hacia la rentabilidad de la ISO 9000, y algunas normas particulares como la alemana DIN 4551, sobre características dimensionales para las sillas, o bien las UNE españolas de materias primas.

Los certámenes feriales preferidos por las empresas del sector son Orgatec en Colonia, en el contexto internacional, y Ofitec en el nacional. □

Importantes modelos de sillas de oficina, como GENERA(AF Sistemas), PORTO (Sedus Stoll) y Modelo 62 (Jevit) son acreedores del Certificado IBV de Calidad Ergonómica



GENERA (AF Sistemas)

PORTO (Sedus Stoll)



MODELO 62 (Jevit)

