

Hábitat en México

Nota Sectorial



Esta nota sectorial ha sido elaborada por:

Alexandre Otero Pérez

Bajo la supervisión de la Antena Igape México



EXENCIÓN DE RESPONSABILIDAD: La información y los contenidos incluidos en este documento no tienen carácter vinculante, pues se trata de un servicio ofrecido con un carácter informativo y divulgativo. Tampoco representan la opinión de la Antena Igape México, que no se responsabiliza del uso que pueda hacerse de ellos.

Índice general

1. Hábitat en México.....	3
2. Características de mercado	3
2.1. Definición del sector.....	3
2.2. Tamaño del mercado.....	4
2.3. Principales Actores del Sector	5
3. La Oferta Gallega.....	6
4. Oportunidades del mercado.....	7
5. Entrada al Sector.....	8
6. Información adicional.....	10
6.1. Ferias comerciales.....	10

1. Hábitat en México

El sector hábitat es una actividad que abarca la edificación de viviendas, la mejora de espacios urbanos y rurales, y la provisión de soluciones de diseño y tecnología que inciden directamente en la calidad de vida de millones de personas. Sin embargo, el crecimiento acelerado de las ciudades y la presión demográfica han puesto sobre la mesa retos como el rezago habitacional, la localización inadecuada de viviendas económicas y el acceso insuficiente a servicios básicos. Según estimaciones recientes, cerca del 38% de la población mexicana habita en viviendas no adecuadas, lo que evidencia la urgencia de políticas públicas integrales y de innovación en el sector.

En respuesta a estos desafíos, la sostenibilidad y la innovación han cobrado un papel central. Se han impulsado programas de vivienda sustentable, integración de ecotecnologías y plataformas de innovación como ShelterTech, que buscan elevar la calidad y eficiencia de la autoproducción de vivienda y fomentar el uso de materiales y procesos amigables con el medio ambiente. Además, la colaboración entre organismos internacionales, gobierno y sector privado está orientando al hábitat mexicano hacia modelos más inclusivos, resilientes y sostenibles, alineados con los Objetivos de Desarrollo Sostenible.

Aunque el sector hábitat aún enfrenta retos estructurales, la consolidación de nuevas tecnologías, la profesionalización de la cadena de valor y el enfoque en la regeneración urbana suponen un punto de inflexión para transformar la manera en que se conciben y desarrollan los espacios habitados en México. Así, el hábitat no solo impulsa la economía, sino que también es clave para la cohesión social, el bienestar y la transición hacia ciudades más sostenibles y humanas.

2. Características de mercado

2.1. Definición del sector

El sector hábitat en México se define como un conjunto de industrias y actividades orientadas al diseño, fabricación, distribución y comercialización de productos y soluciones para el equipamiento y mejora de los espacios habitados. Este sector integra principalmente los subsectores de mobiliario, textil hogar, iluminación, cerámica, baño, exteriores y mobiliario urbano, abarcando desde muebles para el hogar y oficina hasta alfombras, cortinas, lámparas, accesorios de baño, productos cerámicos, mobiliario para jardines y parques, así como elementos urbanos como bancas y luminarias.

La actividad del sector hábitat responde a la necesidad de crear ambientes funcionales, estéticos y confortables tanto en espacios residenciales como comerciales, industriales y públicos. Su enfoque está en dotar de identidad, valor y bienestar a los entornos donde las personas viven, trabajan y se relacionan, adaptándose a las tendencias de diseño, sostenibilidad e innovación tecnológica.

Aunque existe una relación estrecha con la industria de la construcción y el desarrollo inmobiliario —ya que el dinamismo de estos sectores influye directamente en la demanda de productos del hábitat—, la construcción de vivienda y la infraestructura urbana no forman parte directa del hábitat, sino que se consideran sectores complementarios.

El sector hábitat en México es altamente competitivo y diverso, con una oferta que abarca desde productos de alta gama y diseño para segmentos medios y altos, hasta soluciones accesibles para el mercado masivo. Además, destaca por su capacidad exportadora, especialmente en muebles, iluminación y textiles, y por la presencia de empresas nacionales e internacionales que impulsan la innovación y la profesionalización del sector. Los principales polos de actividad se encuentran en grandes ciudades y zonas industriales, donde la demanda de equipamiento y diseño es más dinámica. Así, el sector hábitat se consolida como un motor relevante para la economía mexicana, aportando valor agregado, empleo y oportunidades de desarrollo en el país

2.2. Tamaño del mercado

El sector hábitat en México mantiene un dinamismo relevante y una tendencia de crecimiento sostenido. Este sector, que integra los subsectores de mobiliario, textiles para el hogar, iluminación, cerámica, baño, exteriores y mobiliario urbano, ha mostrado resiliencia ante los desafíos económicos y una notable capacidad de adaptación a las nuevas tendencias de consumo y exportación.

En 2024, el mercado de muebles para el hogar en México alcanzó un valor estimado de 3,360 millones de dólares, impulsado por la urbanización, la demanda de productos de diseño y la expansión de plataformas de comercio electrónico. Se prevé que este segmento continúe creciendo a una tasa compuesta anual superior al 3% en los próximos años, con una oferta cada vez más orientada a la personalización y la sostenibilidad. Además, la industria mexicana mantiene una sólida vocación exportadora, especialmente hacia Estados Unidos y Canadá, lo que refuerza su competitividad en el ámbito internacional.

Durante el primer trimestre de 2025, las exportaciones manufactureras mexicanas —donde se incluyen los productos del hábitat— crecieron 5.1% anual, alcanzando un valor total de 133,625 millones de dólares. Este desempeño reafirma la fortaleza del sector exportador mexicano, especialmente en diseño, y refleja el papel estratégico de la manufactura nacional en el comercio exterior.

El mercado interno se caracteriza por una fuerte competencia y una oferta diversificada, que atiende tanto a consumidores de alto valor agregado como al segmento masivo. Las principales ciudades con mayor actividad en el sector son Ciudad de México, Monterrey, Guadalajara, Querétaro, León y Mérida, donde se concentran los polos de producción, distribución y consumo.

El crecimiento del sector está vinculado al desarrollo inmobiliario, la innovación en diseño y materiales, y la creciente profesionalización de la cadena de valor. La

expansión del comercio electrónico y la demanda de soluciones sostenibles también están impulsando la evolución del hábitat mexicano, consolidándolo como un motor relevante para la economía nacional y un referente en la región.

2.3. Principales Actores del Sector

El sector hábitat en México está conformado por una amplia red de actores que participan en la fabricación, diseño, comercialización, innovación, regulación y promoción de productos y soluciones para el equipamiento y mejora de espacios habitados. Estos actores incluyen empresas líderes, asociaciones, organismos públicos, organizaciones internacionales y plataformas sectoriales. A continuación, se destacan los principales:

Empresas líderes y marcas destacadas

- Fabricantes y comercializadoras de mobiliario, iluminación y acabados: Empresas nacionales e internacionales como Eurolaton, Green Drop Global Consulting, Herman Miller, Muebles Dico, Grupo Këssa, Tecno Lite y Lamosa, entre otras, tienen una fuerte presencia en el mercado mexicano, abasteciendo tanto el segmento residencial como el comercial y de exportación.
- Empresas globales de retail y distribución: Walmart, Home Depot y Mercado Libre son actores clave en la comercialización de productos del hábitat, impulsando la expansión del sector a través de canales físicos y digitales.

Organizaciones y asociaciones sectoriales

- AMPIMM (Asociación Mexicana de Proveedores de la Industria Maderera y Mueblera): Agrupa a fabricantes, importadores y distribuidores de componentes y maquinaria para la industria del mueble.
- CANAINMA (Cámara Nacional de la Industria Mueblera): Representa y promueve los intereses de los fabricantes de muebles en México.
- CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de Transformación): Apoya a empresas de los subsectores de iluminación, cerámica y textiles, fomentando la innovación y la competitividad.

Organismos públicos y de cooperación internacional

- SEDATU (Secretaría de Desarrollo Agrario, Territorial y Urbano): Implementa programas como Hábitat, enfocados en la regeneración urbana y el desarrollo comunitario.
- Secretaría de Economía: Regula y promueve la competitividad y productividad industrial.
- ONU-Hábitat: Colabora con gobiernos y sociedad civil en la promoción de ciudades sostenibles y la implementación de la Nueva Agenda Urbana en México.

Organizaciones de la sociedad civil y academia

- **Hábitat para la Humanidad México:** Destacada por su trabajo en soluciones de vivienda y producción social del hábitat, con más de 70,000 soluciones habitacionales y una fuerte red de voluntariado.
- **Universidades y centros de investigación:** Desarrollan innovación y tendencias en diseño, sostenibilidad y materiales, y participan en foros y laboratorios urbanos junto a organismos internacionales.

Estos actores colaboran en la transformación del entorno construido, la innovación en materiales y procesos, la promoción de modelos sostenibles y la profesionalización del sector, consolidando al hábitat como uno de los motores económicos y sociales más relevantes de México.

3. La Oferta Gallega

La oferta gallega en el sector hábitat ha logrado posicionarse en México como una alternativa de alto valor añadido, especialmente en segmentos como mobiliario, iluminación, textil hogar, cerámica, baño, exteriores y mobiliario urbano. La calidad, el diseño y la innovación de los productos gallegos son atributos reconocidos en el mercado mexicano, donde existe una demanda creciente por soluciones diferenciadas para el equipamiento de espacios residenciales, comerciales y contract.

El mercado mexicano, con su dinamismo y apertura, representa una oportunidad estratégica para las empresas gallegas, que buscan acceder tanto al consumidor final como a grandes proyectos de interiorismo, hotelería y desarrollos inmobiliarios. El producto gallego se percibe como una opción de prestigio y diseño, orientada principalmente al nicho de consumidores de renta media-alta y alta, así como a prescriptores (arquitectos e interioristas) que valoran la exclusividad y la personalización en sus proyectos.

Empresas gallegas con presencia en México

Varias empresas gallegas ya han consolidado su presencia en el sector hábitat mexicano, participando activamente en proyectos de equipamiento y decoración, así como en el canal contract. Entre las más destacadas se encuentran:

- **Grupo Ramón García:** Especializado en mobiliario y soluciones integrales para espacios comerciales y residenciales.
- **Santos Equipamiento de Interiores:** Reconocida por sus cocinas de diseño y mobiliario de alta gama.
- **Assembly and Creations (Montajes y Creaciones del Norte):** Dedicada a montajes y soluciones para espacios contract.
- **Grupo Malasa:** Referente en carpintería y mobiliario a medida para hoteles, comercios y oficinas.

- **Muebles Hermida:** Centrada en mobiliario contemporáneo y soluciones para el hogar.

El canal de acceso más relevante para las empresas gallegas en México es el canal contract, especialmente en proyectos hoteleros, comerciales y de oficinas, donde la demanda de productos de diseño y calidad es mayor. Además, la presencia en ferias sectoriales y la colaboración con prescriptores locales son claves para consolidar y expandir la oferta gallega en el país.

México continúa siendo un mercado prioritario para la internacionalización de las empresas gallegas del hábitat, no solo por su tamaño y potencial de crecimiento, sino también por la afinidad cultural y la buena percepción del producto español y gallego entre los consumidores y profesionales del sector.

4. Oportunidades del mercado

El sector hábitat en México se encuentra en un momento de transformación y crecimiento, impulsado por tendencias globales, cambios en los hábitos de consumo y la integración de nuevas tecnologías. A continuación, se presentan las principales oportunidades de mercado:

4.1 Innovación y sostenibilidad

- **Demanda de productos sostenibles:** Existe un crecimiento sostenido en la preferencia por materiales ecológicos, procesos de bajo impacto ambiental y soluciones que favorezcan la eficiencia energética. Los consumidores y desarrolladores buscan certificaciones como EDGE (Excellence in Design for Greater Efficiencies) o LEED (Leadership in Energy and Environmental Design), lo que abre oportunidades para empresas que ofrezcan productos y servicios sustentables.
- **Diseño inteligente y tecnología:** El auge de viviendas inteligentes y espacios conectados impulsa la demanda de iluminación LED, mobiliario multifuncional y textiles inteligentes. La integración de tecnología en el diseño es un diferenciador clave para acceder a segmentos de mayor valor agregado.

4.2 Segmentos de mercado en expansión

- **Canal contract y proyectos hoteleros/comerciales:** El crecimiento del turismo, la hotelería y los desarrollos comerciales genera una demanda constante de mobiliario, iluminación y acabados de alta calidad, especialmente en destinos turísticos y grandes ciudades.
- **Mercado residencial medio-alto y alto:** La urbanización y el aumento del poder adquisitivo en ciertas zonas urbanas favorecen la demanda de productos diferenciados, personalizados y de diseño europeo, donde la oferta internacional, incluida la gallega, tiene una ventaja competitiva.

4.3 Expansión del comercio electrónico y omnicanalidad

- Crecimiento del e-commerce: La digitalización y la omnicanalidad han ampliado el acceso a nuevos mercados y consumidores. Las empresas que invierten en plataformas digitales, logística eficiente y experiencia de usuario pueden captar una mayor cuota de mercado.
- Realidad virtual y aumentada: Herramientas tecnológicas que permiten visualizar productos y ambientes de forma remota facilitan la toma de decisiones y mejoran la experiencia del cliente, especialmente en proyectos de interiorismo y arquitectura.

4.4 Nearshoring y cadenas de valor regionales

- Aprovechamiento del nearshoring: La relocalización de cadenas productivas hacia México, especialmente en el norte del país, incrementa la demanda de equipamiento para nuevos espacios industriales, logísticos y de oficinas, abriendo oportunidades para proveedores nacionales e internacionales del sector hábitat.
- Integración con el sector inmobiliario industrial: El auge de parques industriales y centros logísticos genera demanda de mobiliario especializado, señalización, iluminación y soluciones para exteriores adaptadas a las necesidades de la industria.

4.5 Tendencias sociales y de consumo

- Personalización y exclusividad: Los consumidores buscan cada vez más productos personalizados, de diseño exclusivo y fabricación a medida, lo que beneficia a marcas con propuestas diferenciadas y flexibles.
- Responsabilidad social y accesibilidad: Hay oportunidades en la provisión de productos y soluciones para vivienda social, accesible y adaptada a personas con discapacidad, así como en iniciativas que promuevan la inclusión y el bienestar comunitario.

En síntesis, las oportunidades de mercado para el sector hábitat en México se concentran en la innovación sostenible, la digitalización, la personalización de la oferta y la integración con tendencias globales como el nearshoring y la redensificación urbana. Las empresas que logren adaptarse a estas tendencias y anticipar las necesidades de los consumidores estarán mejor posicionadas para consolidar y expandir su presencia en el mercado mexicano.

5. Entrada al Sector

El acceso al mercado de hábitat en México requiere una estrategia bien estructurada, conocimiento del entorno regulatorio y adaptación a las particularidades del consumidor y los canales de distribución. A continuación, se presentan las claves fundamentales para la entrada y consolidación en este sector:

5.1 Conocimiento del mercado y tendencias

- Segmentación precisa: Identificar los subsectores con mayor potencial (mobiliario, textil hogar, iluminación, cerámica, baño, exteriores y mobiliario urbano) y los nichos de mercado más dinámicos, como el canal contract, hotelería, oficinas y proyectos residenciales,
- Tendencias de consumo: Adaptarse a la creciente demanda de productos sostenibles, de diseño innovador y personalizables. El consumidor mexicano valora la calidad, el diseño europeo y la funcionalidad, especialmente en grandes urbes y destinos turísticos.

5.2 Estrategia comercial y canales de acceso

- Presencia en ferias y eventos sectoriales: Participar en ferias como HÁBITAT EXPO y otros encuentros de interiorismo y arquitectura facilita el contacto con prescriptores, compradores y distribuidores clave.
- Alianzas locales: Establecer acuerdos con distribuidores, agentes comerciales y showrooms locales es fundamental para acceder a redes de venta y adaptarse a las particularidades logísticas y culturales del país.
- El canal contract: (proyectos hoteleros, comerciales y corporativos) es una vía prioritaria para empresas internacionales, ya que permite acceder a grandes volúmenes y clientes institucionales con requerimientos de calidad y diseño.
- Comercio electrónico: La expansión del e-commerce y la omnicanalidad ofrecen oportunidades para llegar a nuevos segmentos, especialmente en mobiliario y decoración de alta gama.

5.3 Cumplimiento normativo y requisitos de entrada

- Normatividad técnica y aduanera: Es necesario cumplir con las normas mexicanas de etiquetado, seguridad, eficiencia energética (en iluminación y electrodomésticos), así como con los requisitos de importación y certificaciones específicas para cada subsector.
- Registro de marca y propiedad intelectual: Proteger la marca y los diseños mediante el registro ante el Instituto Mexicano de la Propiedad Industrial (IMPI) es clave para evitar imitaciones y fortalecer la presencia en el mercado.
- Adaptación de producto: Ajustar la oferta a los gustos, dimensiones y normativas locales (por ejemplo, voltaje y enchufes en iluminación, materiales resistentes al clima local en exteriores).

5.4 Factores de éxito y barreras de entrada

- Red de prescriptores: Colaborar con arquitectos, interioristas y desarrolladores inmobiliarios, quienes tienen gran influencia en la selección de productos para proyectos de equipamiento.

- Capacidad logística y postventa: Contar con una logística eficiente, servicio postventa y soporte técnico es determinante para la satisfacción del cliente y la reputación de la marca.
- Diferenciación y valor añadido: El mercado valora la innovación en diseño, la sostenibilidad y la personalización como elementos diferenciadores frente a la competencia local y asiática.

El mercado mexicano de hábitat es competitivo y exige una oferta diferenciada, adaptación cultural y cumplimiento normativo. La colaboración con actores locales, la participación en eventos sectoriales y la inversión en innovación y sostenibilidad son claves para una entrada exitosa y sostenible en el sector.

6. Información adicional

6.1. Ferias comerciales

Habitat Expo

Próxima edición: del 21 al 23 de mayo de 2026

Lugar: World Trade Center y Pepsi Center, Ciudad de México

Tipo de evento: Evento que reúne diseño, interiorismo y arquitectura, mostrando tendencias en espacios habitables, materiales innovadores y sostenibilidad.

Expo Mueble Internacional

Próxima edición: del 13 al 16 de agosto de 2025

Lugar: Expo Guadalajara

Tipo de evento: Feria líder en mobiliario en América Latina