

CONTEXTO SECTORIAL

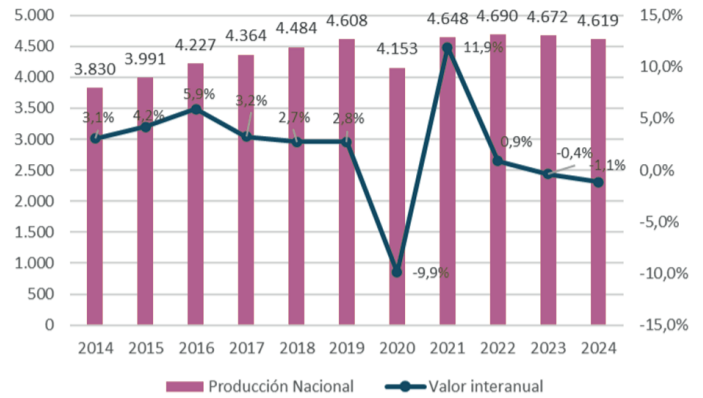
El sector del mueble en Europa continúa siendo uno de los mercados industriales más importantes y mantiene una posición de relevancia mundial en segmentos de diseño, calidad y exportación. Europa sigue siendo líder en el segmento de muebles de gama media-alta y de diseño, manteniendo una presencia significativa en el comercio internacional y adaptándose a tendencias como la sostenibilidad y la personalización del producto.

En España, el sector del mueble ha mostrado estabilidad tras los ajustes por la pandemia y las tensiones de la cadena de suministro. El valor de la producción de mobiliario en 2023 se situó en torno a 4672 millones de euros. En 2024, la producción de mueble de hogar alcanzó 1540 millones de euros, con un crecimiento moderado y un comportamiento positivo especialmente en segmentos renovados como el mobiliario funcional y sostenible.

El número de empresas especializadas en muebles en España refleja un sector muy fragmentado, con cerca de 9751 empresas en 2024, de las cuales la mayoría eran micro y pequeñas empresas. Aproximadamente, el 90 % cuentan con menos de diez personas trabajadoras, lo que evidencia el predominio de estructuras empresariales de carpintería y talleres artesanales o de pequeña escala.

En cuanto al comercio exterior, las exportaciones españolas de muebles mantienen una presencia destacada en la Unión Europea, aunque con variaciones según segmentos y mercados. La Comunitat Valenciana es uno de los principales polos exportadores del país, junto con Cataluña y otras zonas industriales, y concentra una parte significativa de las ventas al exterior de productos de madera y mobiliario.

EVOLUCIÓN DE LA PRODUCCIÓN DE MUEBLES, ESPAÑA, 2014-2024 (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 por los muebles de madera prefabricados.
- Competencia internacional.
- Mayor exigencia normativa y ambiental.
- Cambios en hábitos de consumo, menor demanda de mobiliario fijo.

OPORTUNIDADES

- Ventaja frente a importaciones estandarizadas.
- Apreciación del mueble rústico como estatus social.
- Impulso de la rehabilitación de viviendas.
- Diferenciación por personalización y por realización de producto a medida.
- Nuevas tendencias en el consumo y en los nuevos modelos de construcción y diseño.
- Integración en construcción sostenible.
- Ayudas y subvenciones tanto dirigidas a las propias empresas y sector como a las personas consumidoras.
- Mercado de segunda residencia.

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.
- Cercanía y trato directo con el cliente.
- Capacidad de diferenciación por diseño y acabado.

PUNTOS DÉBILES

- Deficiente gestión empresarial motivada por una estructura empresarial familiar.
- Limitaciones propias de la micro y pequeña empresa.
- Elevado coste de especialización técnica.
- Dificultad para captar y retener personal cualificado.
- Capacidad productiva limitada.

ANÁLISIS DE LA DEMANDA

TAMAÑO DE MERCADO

En 2024, en la Comunitat Valenciana existían un total de 3.323.852 viviendas, concentrándose la mayor parte en la provincia de Valencia (45,3 %), seguida muy de cerca por la provincia de Alicante (41,2 %) y Castellón (13,5 %). Más de la mitad de las viviendas tienen una antigüedad superior a los 40 años.

CLIENTES

Las carpinterías de pequeña dimensión trabajan mayoritariamente para clientela particular y, en menor medida, para pequeñas empresas promotoras o de reformas. Las carpinterías de tamaño medio combinan el mercado particular con proyectos para empresas promotoras, constructoras e interioristas.

ANÁLISIS COMPETITIVO EN LA COMUNITAT VALENCIANA

En 2025, existían en la Comunitat Valenciana 7734 empresas de acabado de edificios. La mayor parte de las empresas, tanto de fabricación de muebles como de instalación de suelo y pavimentación, se sitúan en la provincia de Valencia (53,2 %), mientras que en Alicante (34,8 %) y Castellón (12 %) se localizan el resto de forma desigual.

¿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, tejados.
- Pavimentos: parquet taraceado (damero), lamparquet (tablilla), tarima tradicional, tarima flotante y otros.
- Carpintería naval (cerramientos de barcos).
- Muebles de cocina, 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	1623, 1629, 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 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 pequeñas empresas constructoras (obra nueva y rehabilitación)
Herramientas promocionales	Boca-oído, web, redes sociales, imagen corporativa, rotulación furgoneta, anuncios en directorios comerciales, publicidad local.
Valor de lo inmovilizado/Inversión	160.573 euros
Importe gastos anuales	254.453,52 euros
Resultado bruto (%)	2,13 %

RECOMENDACIONES

Céntrate en un nicho concreto (cocinas a medida, armarios empotrados, mobiliario rústico, diseño moderno, mobiliario sostenible) para diferenciarte y posicionarte con claridad.

Apuesta por la calidad y el detalle para competir por valor añadido y no por precio.

Utiliza software de diseño para presentar propuestas realistas, facilitando la visualización del proyecto.

Conoce en profundidad el territorio para facilitar el ahorro de costes y la capacidad de ajustar los presupuestos.

Cuida la experiencia del cliente: cumple plazos, mantén comunicación constante y entrega el trabajo limpio y terminado.

Mantén una permanente actualización en conocimientos especializados (herramientas, maquinaria, diseños, innovación).

Establece alianzas estratégicas con interioristas, arquitectos y empresas de reformas para generar proyectos recurrentes.

ENLACES DE INTERÉS

www.transportes.gob.es · www.aidimme.es · www.fevama.es · www.asemad.com



Financiado por la Unión Europea
NextGenerationEU



Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia

