

EL MERCADO DEL EQUIPAMIENTO DE BAÑO EN SUDÁFRICA

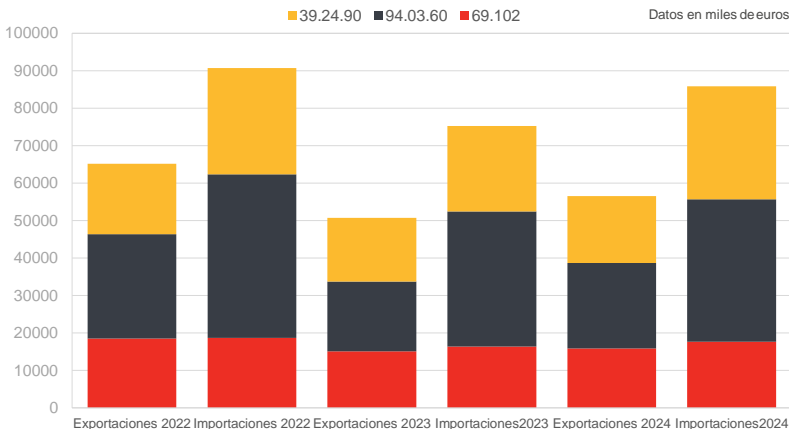
2025

Definición del sector

Productos:	Grupos	Partidas arancelarias
<ul style="list-style-type: none">Sanitarios: lavabos, bañeras, platos de ducha y sanitariosMobiliario: estanterías, tocadores, etc.Accesorios: toalleros, portarrollos, mamparas, estantes y otros complementos funcionales.	<ul style="list-style-type: none">Aparatos sanitariosMobiliario de bañoAccesorios funcionales	<ul style="list-style-type: none">69.10: Fregaderos "piletas para lavar", lavabos, pedestales de lavabo, bañeras, bidés, inodoros...94.03.20: Muebles de metal (excepto de los tipos utilizados en oficinas, asientos y mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinario).94.03.60: Muebles de madera (excepto de los tipos utilizados en oficinas, cocinas o dormitorios, así como asientos).94.03.70: Muebles de plástico (excepto asientos y mobiliario para medicina, cirugía, odontología o veterinario).83.02.50: Colgadores, perchas, soportes y artículos similares, de metal.73.24.29: Artículos de higiene o tocador y sus partes de fundición (excepto bidones, latas, cajas y muebles grandes; incluye muebles pequeños de farmacia o tocador, fregaderos, lavabos de acero inoxidable, bañeras y grifería).39.24.90: Artículos de uso doméstico y artículos de higiene o tocador de plástico (excepto vajilla, artículos de mesa o cocina, bañeras, duchas, lavabos, bidés, inodoros y sus accesorios sanitarios).69.12.00: Vajilla y otros artículos domésticos o de higiene de cerámica distinta de porcelana (excepto bañeras, bidés, fregaderos fijos, estatuillas, recipientes de transporte y molinos con partes metálicas).

Comercio exterior

Importaciones y exportaciones (2022-2024)



- Sudáfrica mantiene una fuerte dependencia de las importaciones en el sector de equipamiento para baño, con valores significativamente superiores a los de exportación, especialmente en muebles de baño de madera y metal, que superan los 38-39 millones de euros en 2024.
- Las exportaciones muestran crecimiento en categorías específicas, destacando en 2024 los muebles de baño de madera, aparatos sanitarios de cerámica y artículos plásticos para uso sanitario, aunque sus valores siguen muy por debajo del volumen importado.
- El mercado sudafricano combina crecimiento y desigualdad estructural: aunque el sector del baño avanza —con categorías como muebles, tocadores y accesorios liderando— más de la mitad de los hogares aún no dispone de instalaciones sanitarias dentro de la vivienda, lo que limita la expansión del mercado en áreas rurales y de bajos ingresos.
- La demanda interna continúa impulsando el comercio exterior, con un notable aumento en la importación de accesorios de baño, que creció un 47,9 % en 2024, reflejando interés del consumidor por productos más funcionales y de mejor diseño en las zonas urbanas y desarrolladas del país.

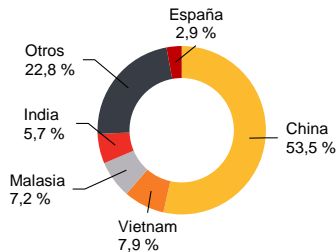
Demanda

Población (2024)	63,02 millones
Salario medio (sector formal no agrícola)	23.502 ZAR
Hogares con baño dentro de la vivienda	46 %

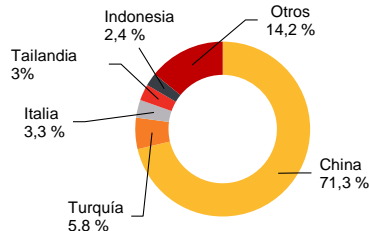
- La demanda sudafricana se orienta cada vez más hacia productos sostenibles y eficientes en el uso del agua.
- Los consumidores valoran cada vez más el diseño, la durabilidad y el soporte posventa, más allá del precio.
- El crecimiento del comercio electrónico y el bricolaje impulsa la compra de productos fáciles de instalar y mantener.
- Los jóvenes (≈30 años) priorizan soluciones económicas y prácticas, mientras propietarios de 40-50 años buscan productos de mayor valor, diseño y larga vida útil.
- El crecimiento de viviendas pequeñas impulsa la demanda de mobiliario compacto, modular y flotante, así como soluciones integradas que optimizan el espacio.

Principales países proveedores

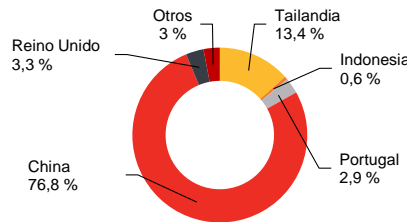
Código: 94.03.60



Código: 39.24.90



Código: 69.12.00



Producción local

- CTM y Tile Africa lideran el mercado sudafricano, combinando fabricación e importación y conformando la principal red de distribución de equipamiento para baño en los segmentos medio y bajo.
- El país cuenta con un ecosistema amplio de fabricantes y distribuidores locales, como Victorian Bathrooms, Bathroom Bizarre, Vaal Sanitaryware o Lixil Africa, que cubren diversas categorías de sanitarios, muebles y accesorios.
- En los segmentos premium y especializados, destacan Italtile y Ferreiras en oferta de alta gama, junto con fabricantes como Boutique Baths, Living Stone Baths y DADO Manufacturing en el nicho de bañeras de lujo.

EL MERCADO DEL EQUIPAMIENTO DE BAÑO EN SUDÁFRICA

2025

Percepción del producto español

- Los productos españoles se asocian con mayor calidad y fiabilidad que los procedentes de Asia, lo que genera una predisposición positiva entre los consumidores sudafricanos.
- El producto español, con su característico "Spanish flair", se valora por su diseño atractivo, acabados de calidad y detalles refinados, posicionándose como una opción moderna y elegante en el mercado de equipamiento de baño.
- El reconocimiento de las marcas españolas es desigual, pero distribuidores locales respaldan la calidad y demanda del producto español, reforzando su presencia y posicionamiento en el mercado.

Canales de distribución

Distribuidores oficiales y agentes locales	La forma más común para ingresar al mercado es a través de distribuidores locales especializados, que gestionan logística, cumplimiento normativo y servicio postventa, abasteciendo tiendas minoristas, constructoras y profesionales del diseño.
Presencia productiva local	Algunas empresas establecen plantas de ensamblaje o producción en Sudáfrica, lo que reduce costos, adapta los productos a la demanda regional y mejora los tiempos de entrega, aunque esta estrategia es menos frecuente.
Alianzas o joint ventures	Las asociaciones con fabricantes locales permiten aprovechar capacidades y redes existentes, optimizar costos y facilitar la distribución, fortaleciendo la competitividad de los productos extranjeros.
Canales directos al cliente final	El comercio electrónico creciente permite vender directamente al consumidor final, complementando los canales tradicionales y ampliando la cobertura del mercado, especialmente en segmentos especializados.

Perspectivas del sector

- El mercado sudafricano de equipamiento de baño muestra un crecimiento sostenido (CAGR 5,5 % hasta 2031), impulsado por la demanda de funcionalidad, diseño y personalización.
- Destacan los lavabos, el mobiliario de baño y los accesorios inteligentes como segmentos más dinámicos, con crecimientos de hasta el 9-11 % anual.
- La cerámica se mantiene como material dominante por su resistencia, bajo coste y adaptabilidad a las tendencias de diseño moderno.

Información práctica

Ferias

DECOREX AFRICA
<https://www.decorex.co.za/>

Asociaciones

Master builders South Africa
<https://www.masterbuilders.org.za/>

Más info [Accede aquí](#) al estudio de mercado completo

Realización
Ainara Sarria Aguirre

30 de julio de 2025
Johannesburgo

Supervisión
Oficina Económica y Comercial de la
Embajada de España en Johannesburgo

<http://sudafrica.oficinascomerciales.es/>

Editado
ICEX España Exportación
e Inversiones, E.P.E.

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.

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
www.icex.es

JULIO, 2025- NIPO 224250273

Empresas españolas que participan activamente en la industria en Sudáfrica:

Roca

PORCELANOSA

PAMESA

Empresas europeas instaladas en Sudáfrica:

LEROY MERLIN

hansgrohe

DURAVIT

Villeroy & Boch
1749

Acceso al mercado

Regulaciones y cumplimiento normativo

Las principales entidades reguladoras son el SABS y NRCS, que supervisan normas de conservación de agua, saneamiento y sostenibilidad, y exigen, cuando corresponda, un Certificado de Conformidad (CoC) para la comercialización de los productos.

Barreras arancelarias

Los productos de baño europeos se enfrentan a barreras arancelarias mínimas o nulas en Sudáfrica si presentan un certificado EUR.1 que acredite su origen preferencial según el Acuerdo EPA UE-SADC.

Barreras técnicas

Las barreras técnicas para exportar equipamiento de baño a Sudáfrica incluyen etiquetado, materiales, seguridad, restricciones químicas, embalaje y cumplimiento de normas SANS.

- SANS 497:2011 (*Glazed ceramic sanitaryware*)
- SANS 12944-4:1998 (*Paints and Varnishes*)
- SANS 10400-S:2011 (*The application of the National Building Regulations Part S: Facilities for persons with disabilities, Edition 3*)

"Se recomienda consultar con el SABS para confirmar la normativa aplicable a cada producto."

Oportunidades

- El mercado sudafricano ofrece oportunidades en mobiliario y accesorios de baño funcionales y accesibles, impulsadas por la demanda de soluciones ergonómicas, sostenibles y de diseño moderno en los segmentos residencial medio-alto y hotelero.
- Oportunidades en baños tecnológicos y premium, y en soluciones sostenibles con eficiencia hídrica y material reciclables.
- Los desarrollos residenciales urbanos, proyectos turísticos y viviendas asistidas o residencias para la tercera edad presentan un alto potencial por la constante demanda de equipamiento especializado y de calidad.
- Las oportunidades se concentran en productos de alta gama, potenciadas por la innovación y la colaboración con fabricantes locales para optimizar competitividad y adaptación al mercado.