TENDENCIAS DE HOSPITALIDAD MODERNA 2026

UNA OPORTUNIDAD DE INFLEXIÓN ESTRATÉGICA

vingcard
ASSA ABLOY

RONIN PR

SEBASTIAN BARRIONUEVO

VP LATIN AMERICA & CARIBBEAN DE VINGCARD | ASSA ABLOY

En 2026, la industria de la hospitalidad representará un momento clave de transformación, en el que se combinarán tecnologías listas para escalar, una demanda creciente por eventos globales (como la Copa Mundial FIFA) y la llegada de millones de viajeros para cortas y largas estancias; todo esto dentro de una ventana de 18 a 24 semanas que se cerrará en el verano de 2026. Esto significa una oportunidad estratégica para dar un paso hacia el futuro mediante la adopción de ecosistemas inteligentes que integren inteligencia artificial, la nube y datos en tiempo real, lo que permitirá una optimización operativa que reduce costos en mantenimiento hasta 40%. México está ante una oportunidad única, con un mercado que alcanzará los 77.81 mil millones de dólares en 2030. Los que actúen ahora no solo elevarán su eficiencia y la satisfacción del huésped, al mismo tiempo establecerán estándares en conectividad, automatización y sostenibilidad.

COCO MEDINA

GERENTE DE COMUNICACIÓN ESTRATÉGICA PARA LATAM Y EL CARIBE DE VINGCARD | ASSA ABLOY

En 2026 la sostenibilidad será la protagonista esencial para el avance de la industria de la hospitalidad moderna. La adopción de tecnologías de gestión energética (EMS) y el IoT apoyarán mejoras en eficiencia de hasta 30 a 50%, con sustanciales incrementos en la optimización, permitiendo un uso más inteligente de recursos en habitaciones que los huéspedes ocupan. En México, esto significa ir un paso más allá de cumplir con las obligaciones regulatorias, se trata de sumar a los esfuerzos globales para lograr las metas de reducción de carbono a través de prácticas ecológicas que tienen como epicentro la experiencia del huésped.

Reporte

La industria de la hospitalidad en México se encuentra en el umbral de una transformación estructural que pone de relieve un futuro prometedor. La convergencia de tres fuerzas macro –tecnología madura y escalable, demanda estructural explosiva y una ventana competitiva de 18 a 24 semanas que se cerrará definitivamente en el verano de 2026– está generando una oportunidad de valor comparable a la que vivieron los mercados desarrollados en la década de 2010, pero con una ventaja crítica.

La industria global de hospitalidad alcanzará los 2.99 billones de dólares en 2032, y en México llegará a 77.81 mil millones en 2030. Sin embargo, la verdadera magnitud de la oportunidad, revela otros panoramas:

- El 89% de los hoteleros globales habrá implementado inteligencia artificial en 2026.

- Persiste una brecha de 57 puntos porcentuales entre la demanda de personalización (80% de los huéspedes la desean) y la oferta actual (solo 23% la recibe).

- La Copa Mundial FIFA 2026 atraerá 5.5 millones de visitantes internacionales.

- El nearshoring está generando una demanda estructural de 500 mil nuevas unidades residenciales solo en Monterrey entre 2025 y 2035.

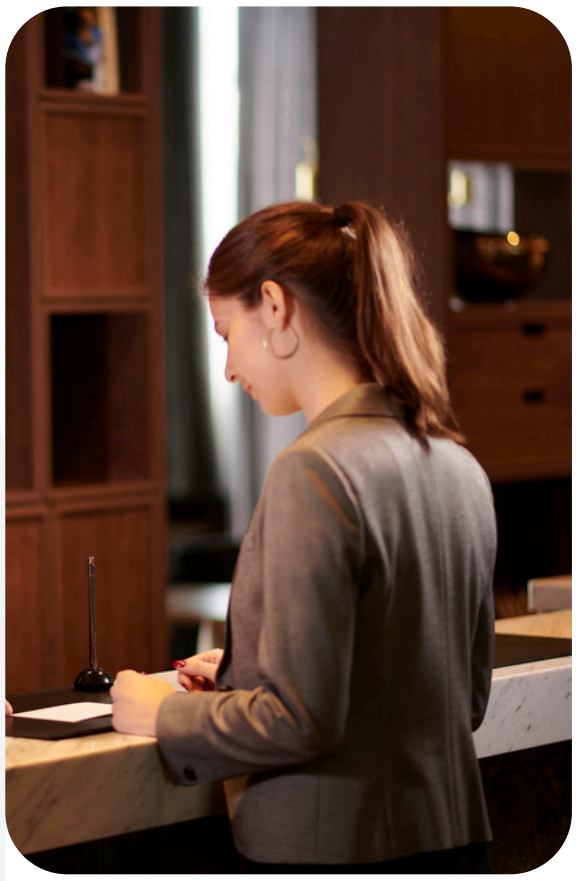
- El mercado institucional de Build-to-Rent en México presenta una enorme oportunidad, con una penetración de apenas 0.1%, frente al 8 a 9% de Estados Unidos.

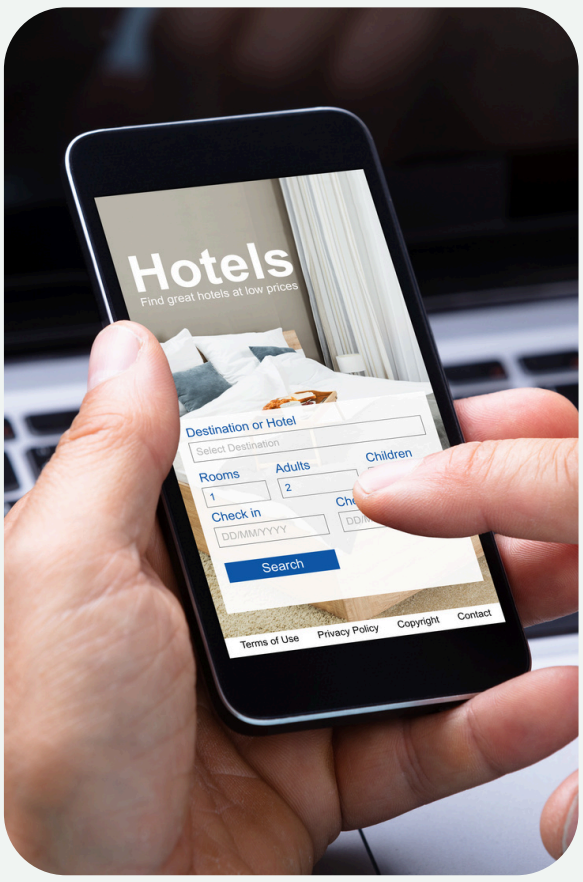
La implicación estratégica es inequívoca: 2026 es el punto de inflexión definitivo en el que la tecnología deja de ser una ventaja competitiva para convertirse en el requisito de éxito que distinga a unos hoteles de otros. Las estancias que ejecuten con velocidad en los próximos 18-24 semanas no solo capturarán una prima de ingresos sostenida, sino que establecerán nuevos estándares de servicio, conectividad, automatización, sostenibilidad y operatividad.

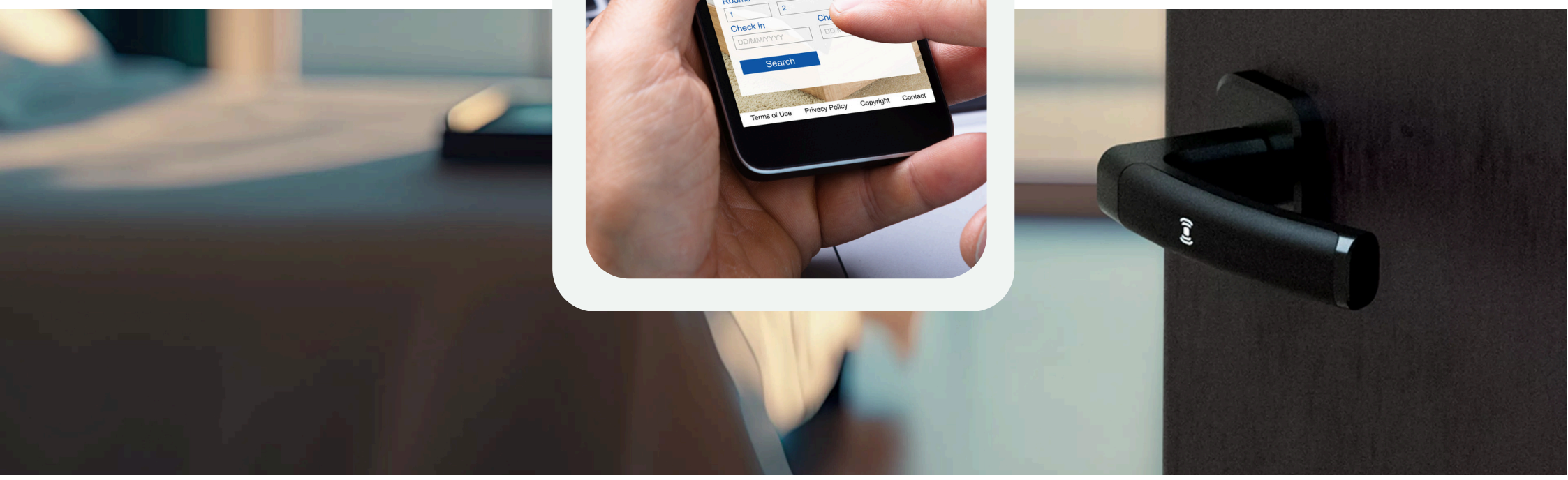
1. Ecosistemas inteligentes: IA, la nube, datos y optimización, todo en uno

El mercado de ecosistemas inteligentes en hospitalidad alcanza $2.26 mil millones de dólares en 2026 para soluciones inteligentes (que incluyen seguridad, conectividad, gestión energética, IoT, etc.) mientras que las cerraduras inteligentes llegarán a $8 mil millones.

El mercado de la hospitalidad inteligente está experimentando una rápida transformación con la adopción del IoT, la IA y los sistemas avanzados de automatización. En 2026 habrá un aumento de la adopción de herramientas como acceso inteligente y sistemas de eficiencia energética para satisfacer las crecientes expectativas de los huéspedes.







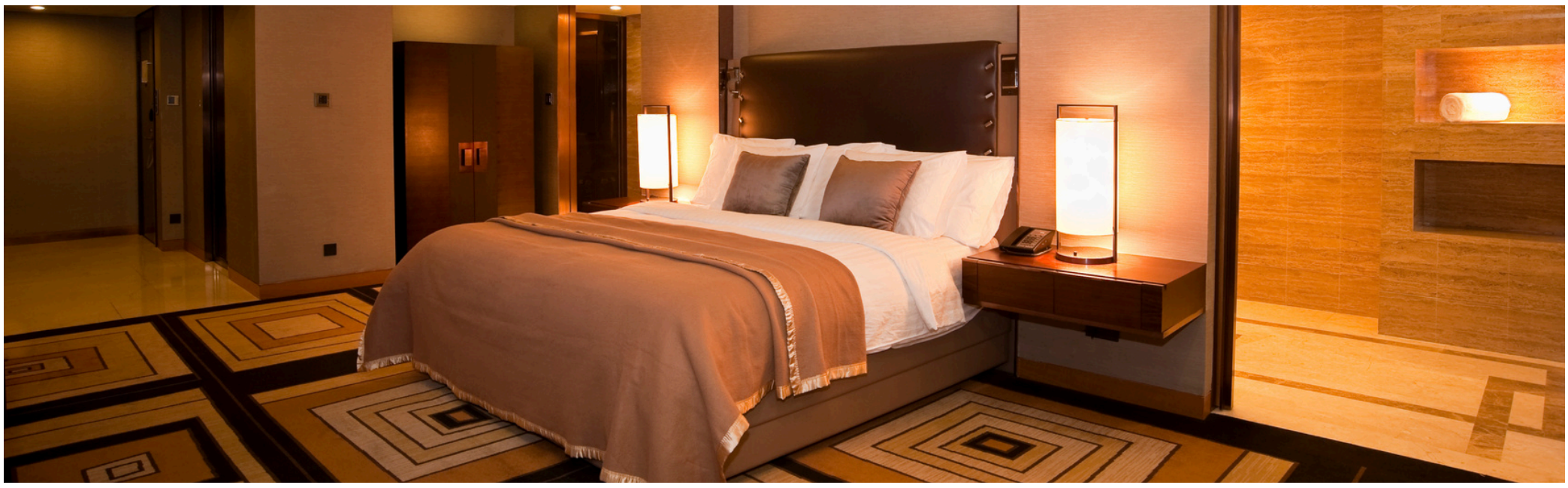
En la actualidad, más de 58% de los proveedores de servicios utilizan tecnologías para mejorar su eficiencia general y la satisfacción de los clientes. Además, 47% de los hoteles utilizan activamente el análisis de datos, lo que les está proporcionando información en tiempo real sobre el comportamiento de los huéspedes y las operaciones.

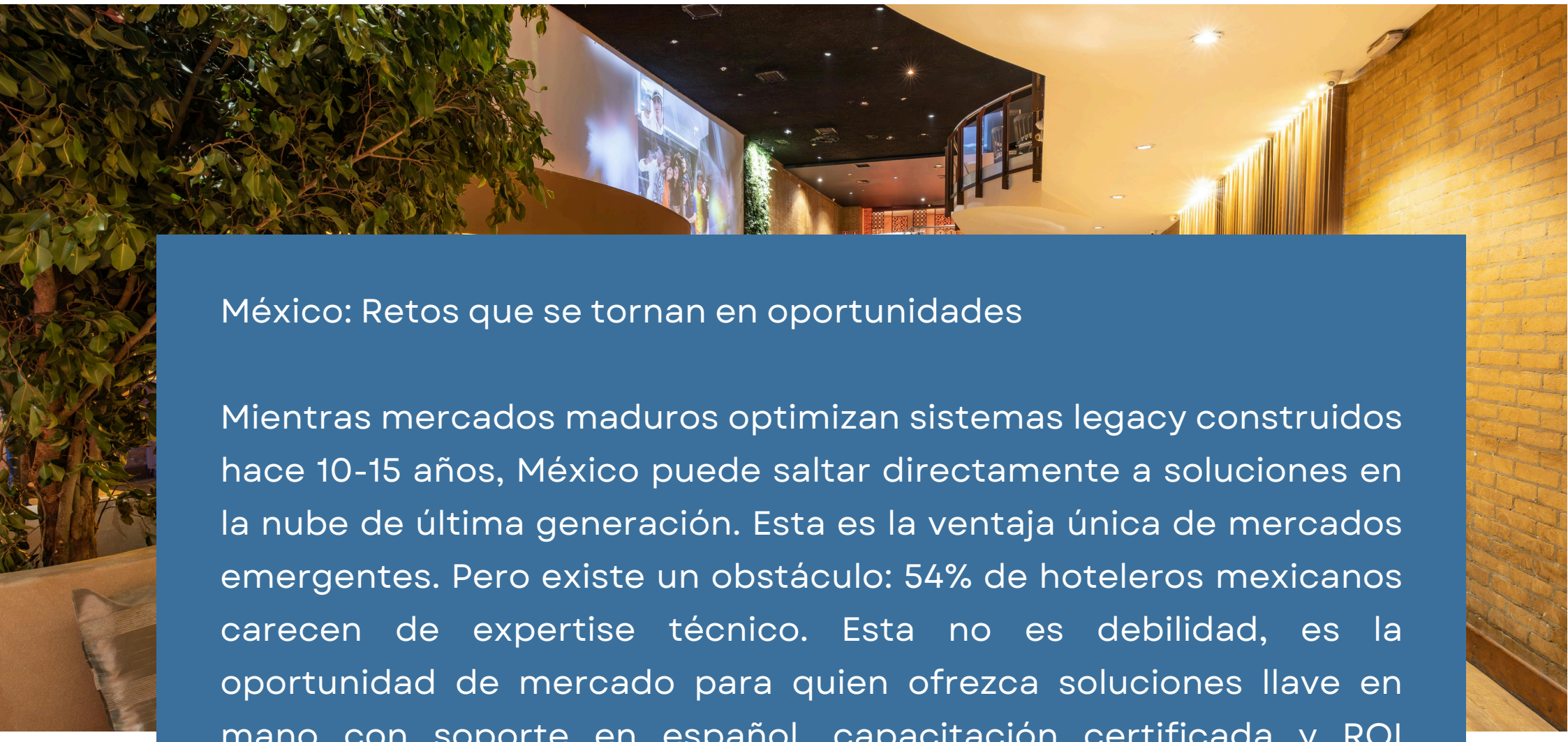
La diferencia versus sistemas manuales es fundamental: los algoritmos procesan millones de puntos de datos (históricos, competencia, eventos, clima), mientras los sistemas tradicionales dependen de revisiones manuales semanales o mensuales con precisión de 60 a 70% versus más de 90% con tecnología de datos.

Ecosistemas tecnológicos: 51% de los principales hoteles encuestados en Estados Unidos, indicaron su intención de cambiar su conjunto de tecnologías en las próximas 12-24 semanas.

Tecnología de gestión de insumos hoteleros

La tecnología en mantenimiento genera ahorros de 20 a 30% típicamente, y hasta 40% en implementaciones avanzadas. Pero el valor real está en lo que previene: reparaciones o compras de emergencia cuestan 5 veces más que mantenimiento planificado. Ahorros por la eficiencia de tiempo que limitan la perdida de hasta $6,000 dólares en ingresos perdidos para un hotel promedio. Los sensores detectan problemas antes de daño visible, reduciéndolos hasta en 70 a 90 por ciento.





México: Retos que se tornan en oportunidades

Mientras mercados maduros optimizan sistemas legacy construidos hace 10-15 años, México puede saltar directamente a soluciones en la nube de última generación. Esta es la ventaja única de mercados emergentes. Pero existe un obstáculo: 54% de hoteleros mexicanos carecen de expertise técnico. Esta no es debilidad, es la oportunidad de mercado para quien ofrezca soluciones llave en mano con soporte en español, capacitación certificada y ROI demostrable.

2. Brecha de personalización: 57 puntos de oportunidad estructurada y monetizable

La brecha de 57 puntos porcentuales entre demanda (80%) y oferta actual (23%) de experiencias altamente personalizadas constituye la reserva de ingresos más significativa y menos explotada de toda la industria hotelera global.

Los huéspedes están dispuestos a pagar 22 dólares adicionales por noche a cambio de una experiencia verdaderamente personalizada. En un hotel de 200 habitaciones con 70% de ocupación anual –cifra conservadora para destinos clave mexicanos–, esto genera 51,100 noches vendidas al año y representa $1.12 millones de dólares anuales solo por cerrar una brecha que la tecnología ya puede resolver.

Con 899,389 habitaciones hoteleras registradas en México, el potencial agregado supera los 5,000 millones de dólares anuales solo por cerrar esta brecha.

El mercado global de personalización alcanzará los 11.6 mil millones de dólares en 2026, con un crecimiento de 65% desde 2021. En el caso de la industria hotelera, 31% de los viajeros piensa invertir más en sus estancias lo que puede aumentar los beneficios de 63% que ya paga más por experiencias personalizadas relacionadas con temperatura, vista o luz en sus habitaciones. La ventaja temporal de México es crítica: el país pasará de 45 millones de visitantes internacionales en 2024 a 63 millones en 2030 (+40%) y las generaciones digitales representarán 83% de las reservas en 2030 frente a 60% actual. Quienes cierren la brecha antes de la Copa Mundial establecerán una ventaja competitiva de 18-24 semanas que será estructuralmente imposible de superar.

3. Copa Mundial FIFA 2026: Catalizador en el que la experiencia se lleva el campeonato

La Copa Mundial de la FIFA en 2026 se perfila para ser el examen de madurez tecnológica y operativa de toda la industria hotelera mexicana. México es uno de los países coanfitriones del torneo, junto con Estados Unidos y Canadá. El evento abarcará tres países, 16 ciudades anfitrionas y 48 equipos compitiendo en 72 partidos de la fase de grupos en Norteamérica. A continuación, se detalla toda la información relevante extraída del enlace proporcionado, organizada por secciones.

- Las tarifas promedio de habitaciones de hotel en México durante el periodo del torneo han aumentado un 114% interanual (YoY) en comparación con el mismo periodo en 2025. Este crecimiento es más rápido que en Estados Unidos (+55%) y Canadá (+92%).

- La cultura del futbol en México tiene raíces más profundas, lo que impulsa una demanda temprana más fuerte. Los hoteles en México tienen inventarios más pequeños en las ciudades anfitrionas en comparación con las grandes ciudades de Estados Unidos, contribuyendo a un crecimiento más rápido en las tarifas.

El factor tecnológico decisivo para los potenciales viajeros: El 26% de los huéspedes quiere llaves digitales para las habitaciones y el 35% espera poder pagar sin contacto.

Hoteles y estancias que no estén preparados enfrentarán una penalización de 15-25 puntos en Net Promoter Score, con consecuencias directas en tasas de reserva directa y dependencia estructural de OTAs. La ventana competitiva de adopción tecnológica se cierra irreversiblemente en el verano de 2026, posteriormente, las soluciones sin contacto y la personalización avanzada pasan de ser diferenciadores a requisitos básicos de mercado.

4. Estancias extendidas: Un segmento por explorar

Las estancias extendidas presentan el crecimiento más acelerado del sector: 9.5% CAGR en México, alcanzando 2.9 mil millones de dólares en 2026 y 4.2 mil millones en 2030, lo que representa un aumento de 55% superior a la hotelería tradicional.

Características operativas superiores:

- 70 % de los huéspedes permanece más de una semana.
- 50 % permanece más de un mes.

Esto genera ingresos altamente predecibles, tasas de cancelación cercanas a cero y dilución significativa de costos de adquisición. Aquí también la tecnología actúa como multiplicador de valor: plataformas unificadas, mantenimiento predictivo, sistemas de gestión energética (EMS) automatizado y conectividad convierten la estancia extendida en una propuesta de valor defendible y ultra-rentable.

En México, el segmento se beneficia de tres catalizadores concurrentes: nearshoring masivo, consolidación del trabajo remoto de alto valor y el efecto residual post-Mundial de ejecutivos relocalizados. Se trata de una base de clientes con un LTV aproximado de 3-5 veces superior al turismo tradicional.

5. Sostenibilidad: Cumplimiento con sabor a ventaja

Las Normas de Información de Sostenibilidad (NIS) entraron en vigor en enero de 2025 en México y los primeros reportes obligatorios, basados en datos 2025, vencen en 2026. Esto significa que la industria de la hospitalidad se encuentra ante un reto: la reducción del 66% en emisiones de carbono por habitación para 2030 y del 90% para 2050, alineado con el límite de 1.5 °C del Acuerdo de París. Esto equivale a eliminar ≈17 toneladas de CO_2 por habitación al año, un requerimiento de disminución anual sostenida de 6 a 7%. Ante este desafío, las tecnologías de gestión energética (EMS) ya logran ahorros de 30 a 50%, con casos documentados de hasta 65% de mejora en eficiencia, generando hasta 112,000 dólares anuales de ahorro por hotel.

Por su parte, las soluciones IoT ofrecen 10 a 25% de reducción energética con un retorno de inversión inferior a 18 meses. La oportunidad es clara: los huéspedes ocupan físicamente la habitación solamente 30% del tiempo, el 70% restante representa un espacio de optimización automatizada de alto impacto.

En 2026, la sostenibilidad será simultáneamente cumplimiento regulatorio, reducción de costos operativos y diferenciador competitivo frente a huéspedes premium.

6. Build-to-Rent: Un horizonte potencial

México presenta un déficit habitacional persistente de 9 millones de unidades. Monterrey requerirá 500,000 nuevas viviendas entre 2025 y 2035, solo por actividades de nearshoring. La Ciudad de México, con más de 20 millones de habitantes, cuenta con menos de 2,000 unidades BTR. De hecho, la penetración actual del BTR institucional en el país es de 0.1% vs 8-9 % en Estados Unidos.

México se encuentra en la misma posición que Estados Unidos hace 12-15 años, con la ventaja decisiva de que la tecnología ya está madura y los fondos globales buscan activamente mercados de alto crecimiento. Las propiedades BTR con tecnología integrada operan con 20 a 30% menos costos operativos. Cada ahorro se capitaliza 26 veces en valoración por NOI.

Resultados operativos: satisfacción +15 a 25%, retención promedio de 5.6 años vs 2-3 años en modelos tradicionales. (Compilación de benchmarks globales BTR).

Asimismo, el nearshoring genera demanda estructural inmediata con 500,000 empleos proyectados asociados a inversión extranjera directa, 400+ empresas reubicándose desde Asia o Europa con 40.6% de empresas considerando reubicación a México, según Americas Intelligence Market. Esto crea una demanda de alojamiento de estancias extendidas y BTR que persiste más allá de 2026.

Insights estratégicos: Los cinco imperativos que definirán a los ganadores

1. Cerrar la brecha de 57 puntos es el imperativo de ingresos más poderoso de la década. Representa más de 5,000 millones de dólares anuales agregados en México. La tecnología existe, el ROI es medible y la ventana competitiva se cierra en 2026.

2. México no compite en mercados maduros: los está creando. BTR y estancias extendidas presentan amplias oportunidades y demanda estructural explosiva. Los establecimientos que aprovechen esta vanguardia, definirán los estándares, sobre todo para dar respuesta a la demanda de 67% de inquilinos exige cerraduras inteligentes y 78% de menores de 35 años que considera smart-home factor decisivo.

3. 2026 es la oportunidad perfecta de catalizadores concurrentes. La Copa Mundial + nearshoring + cumplimiento NIS + adopción masiva de inteligencia artificial. Los establecimientos que capitalicen la convergencia capturarán momentum estructural; los que esperen solamente alcanzarán paridad a costo significativamente superior.

4. La prioridad es la personalización. La industria invierte actualmente 35% en automatización y 15% en experiencia del huésped. Para 2026, la personalización generará crecimiento ilimitado y sostenido.

5. La velocidad de ejecución es la mayor ventaja competitiva sostenible. Las Estancias tradicionales requieren 24 a 36 meses para decidir e implementar. Los hoteles y establecimientos de hospitalidad moderna y tech-forward ejecutan en ≤12 meses. Esa diferencia constituye una ventaja que ningún presupuesto posterior podrá superar.

INSIGHTS DE LA HOSPITALIDAD MODERNA MÉXICO 2026

2.99 billones
de dólares proyectados
para 2032 en la industria de hospitalidad global. $77.81 mil millones para México 2030.

89%
de los hoteleros
globales implementarán inteligencia artificial en 2026.

5.5 millones
de viajeros llegaran a México
Para asistir a los partidos del Mundial de la FIFA 2026.

Lo que los viajeros buscan

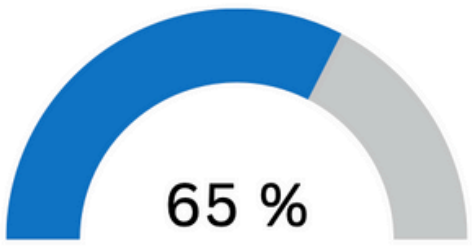
Una brecha potencial

80% de los viajeros demanda experiencias altamente personalizadas, sin embargo solo el 23% de los hoteles ofrece estancias verdaderamente únicas tecnológicamente hablando.

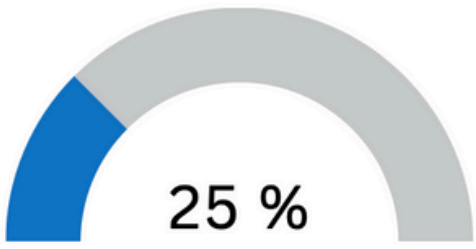
63% ya paga por experiencias personalizadas relacionadas con temperatura, vista o luz en sus habitaciones y estarían dispuestos a pagar hasta 22 dólares extras por este tipo de experiencias.

El paradigma de la sostenibilidad

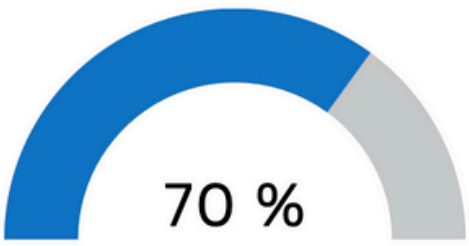
Las tecnologías de gestión energética y soluciones IoT están marcando un cambio verdadero en la reducción del impacto ambiental de la industria



De mejora en eficiencia de consumo con tecnologías de gestión energética (EMS).



De reducción energética a través de sistemas IoT, con un retorno de inversión inferior a 18 meses.

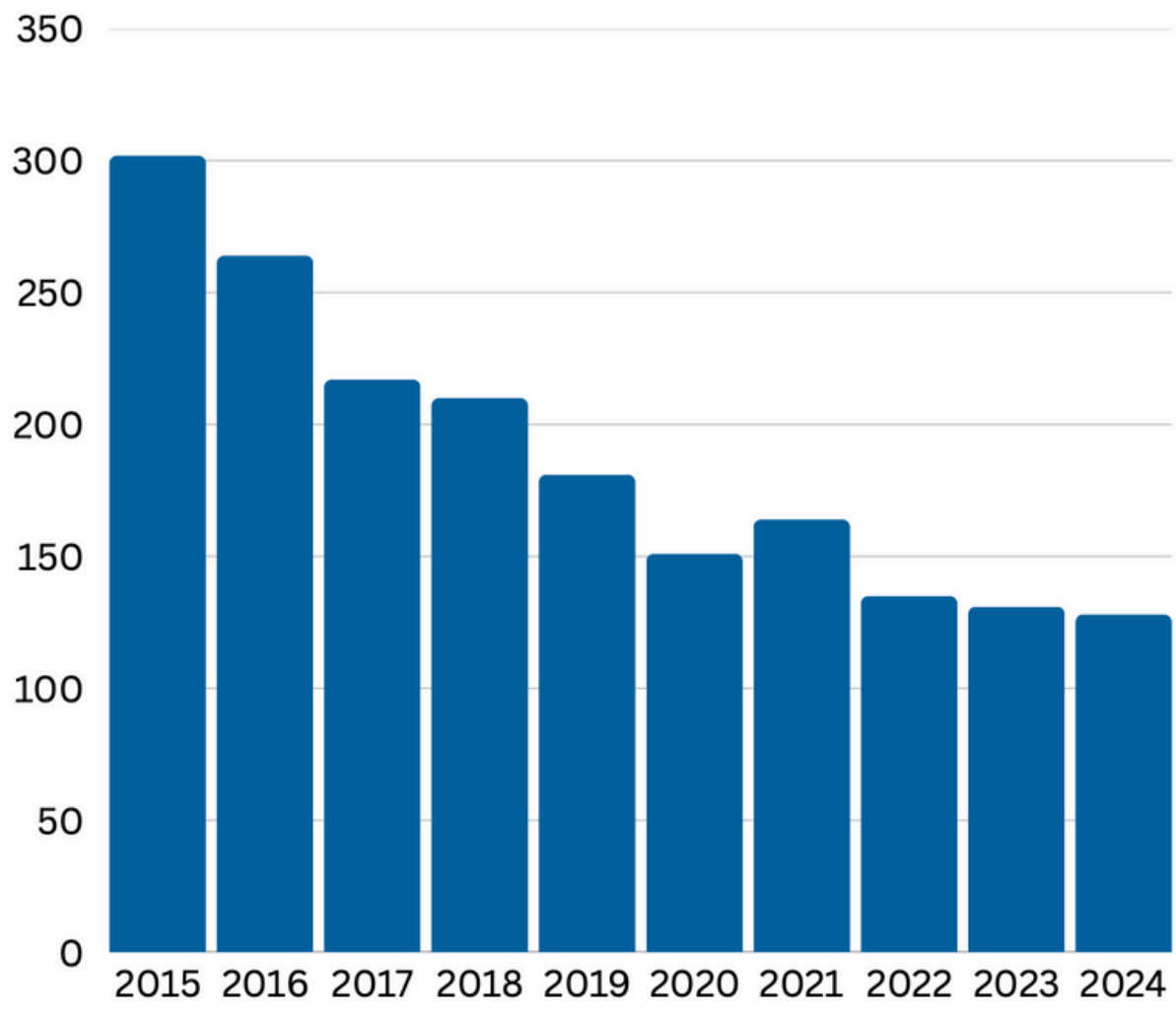


Es la ventana temporal de optimización y eficiencia, ya que los huéspedes pasan en sus habitaciones solo el 30% del tiempo

Un horizonte por explorar: Build-To-Rent (BTR)

Un horizonte por explorar: Build-To-Rent (BTR)

Total de unidades habitacionales en México
(Miles)



9 millones
de unidades
habitacionales son las que se requieren en México. El mercado Build-To-Rent surge como un horizonte potencial

78%
de los inquilinos
menores de 35 años
considera el smart-home y las cerraduras inteligentes como factor decisivo para habitar un BTR o hacer una estancia extendida

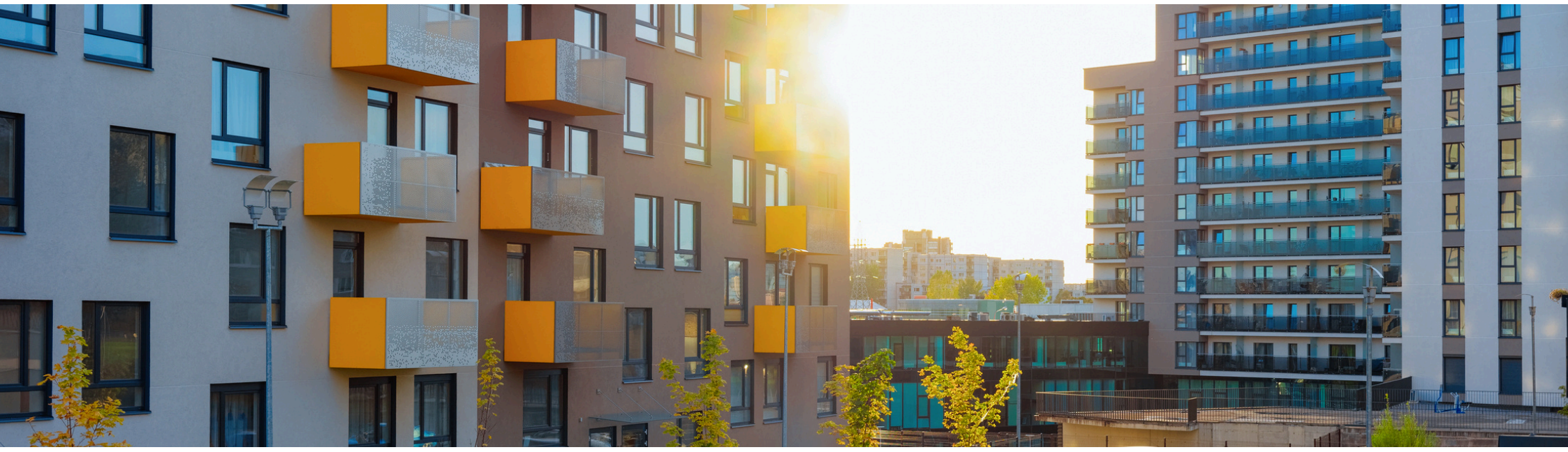
La copa Mundial FIFA 2026: México creador de nuevos mercados

114%

Aumento en las tarifas promedio de habitaciones de hotel en México durante el período del torneo. Este crecimiento es más rápido que en Estados Unidos y Canadá.

≤12 Meses

Es el tiempo que le toma a los hoteles y establecimientos de hospitalidad moderna y tech-forward para implementar eficiencias antes del mundial.



Fuentes:

1. Zion Market Research
2. Mordor Intelligence
3. Singapore Institute of Hospitality
4. Hotel Management
5. Travel and Tour World
6. Mexico Property Market 2025-2026
7. Global Property Guide
8. Statista
9. Statista
10. ReAnIn
11. NYU
12. RevFine, Disruptive Technologies, Datategy
13. Datategy
14. MoldStud
15. Disruptive Technologies
16. Hospitality Technology
17. Hotel Management
18. Mexico Hotel Market
19. Statista
20. Horizon 2026
21. Amadeus
22. Lighthouse
23. Hotel Tech Report
24. Mordor Intelligence
25. Verified Market Research
26. Mexico Hospitality Market
27. Hospitality Alliance
28. Hotel Carbon Measurement Initiative
29. Conavi
30. CBRE
31. Helpthemove
32. Smart Rent
33. Mordor Intelligence
34. Smart Rent
35. IDeaS