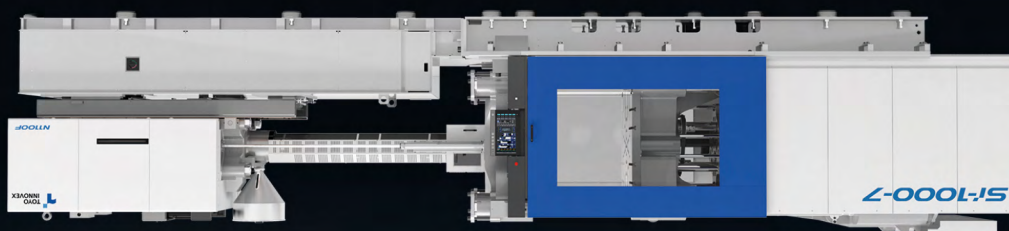


El plástico español crece un 18% pese a los retos, según el Estudio Equiplast 2026

El sector europeo de reciclaje de plásticos entra en una fase de desaceleración

El sector de maquinaria de plásticos en España

Equiplast 2026 convence al sector, aunque persisten retos de futuro



SOLO QUIEN DOMINA LAS REGLAS
**PUEDE PERMITIRSE
ROMPERLAS**

RAORSA
PLASTIC TECHNOLOGIES

**TOYO NUEVA SERIE 7
NO COMPITE, REDEFINE**



virginio nastri



inyectia
Global Future



CON LA GARANTÍA RAORSA

www.raorsa.es



ROBOSHOT WEEK '26

BARCELONA | 04 - 05 NOV.

▲ Workshops

▲ Presentaciones

▲ Networking

¡VUELVE LA ROBOSHOT WEEK!

Un evento para quienes quieren ver y experimentar el futuro de la inyección de plástico, en un formato más corto, dinámico y enfocado en la práctica: workshops hands-on, demostraciones en vivo y presentaciones técnicas exclusivas para ver la tecnología en acción.



04 | 05 de Noviembre de 2026



FANUC Iberia
en Sant Cugat del Vallès (Barcelona)



Moldeo por Inyección | Robótica
| Fabricación Aditiva

CÓDIGO DE INSCRIPCIÓN: RS2026



LAS PLAZAS
SON LIMITADAS



ESCANEA EL CÓDIGO
E INSCRÍBETE

Organizado por:

FANUC

AGI[®]
AUGUSTO GUIMARÃES & IRMÃO



La importancia de la **fe**

Que nadie asocie el titular de este artículo editorial a ningún sermón de índole religiosa. Desde MUNDOPLAST respetamos profundamente las creencias de cada cual, porque forman parte importante sobre la que se estructura nuestra personalidad. En este caso, el término fe está más vinculado a la confianza en uno mismo, algo sin lo que es complicado prosperar.

El discurso de Montse Galindo, gerente y administradora de Alboex con motivo del 50 aniversario de la empresa en un acto en la pasada feria Equiplast nos ha hecho pensar. En su caso, tuvo el coraje y la fe necesarios para tirar adelante en los momentos más difíciles y complicados de su carrera profesional, algo que teniendo en cuenta que se jubila en menos de un año, es realmente para felicitarla por todo lo logrado.

Dicho esto, es importante confiar, primero en las propias capacidades, pero también en quienes nos rodean. Porque de esa fe nace precisamente la constancia y la capacidad de resistir en la lucha y persistir cuantas veces sea necesario

en nuestro empeño, evitando la tentación de arrojar la toalla a las primeras de cambio. Y la fe no es algo que se construya sobre pilares etéreos o vaporosos. La fe se cimenta en el conocimiento, en la formación, la experiencia, las propias capacidades y las del equipo, y también, en la actitud, que cumple una importante función multiplicadora. Porque allá donde otros ven miedos, dificultades o desesperación, una actitud positiva ve aprendizaje y nuevas oportunidades de volver a empezar, porque, mientras haya vida, hay esperanza.

Es cierto que los tiempos actuales no invitan al optimismo, pero esto es algo que siempre ha sido así. Las cosas nunca han sido fáciles para nadie y menos para los emprendedores y los trabajadores. Tener fe significa hacer lo que queremos, pero más aún querer lo que hacemos, porque este convencimiento nos hace mentalmente invencibles al dar sentido a nuestra actividad.

No perdamos la fe en los plásticos, porque juegan un papel clave en nuestro día a día y están llamados a desempeñarlo también en la sociedad del futuro.

86

En portada



Raorsa
www.raorsa.es

Dirección editorial / financiera
direccion@doriagm.com

Dir. de publicidad / Luisa Perales
l.perales@doriagm.com

Redactor jefe / Javier Gómez
javier.gomez@doriagm.com

Redacción /
Lola Catalan lola.catalan@doriagm.com
Pau Hernández pau.hernandez@doriagm.com
Rebeca Benítez rebeca@doriagm.com

Dir. Arte - Diseño / Xavier Lanzas
xavi@doriagm.com

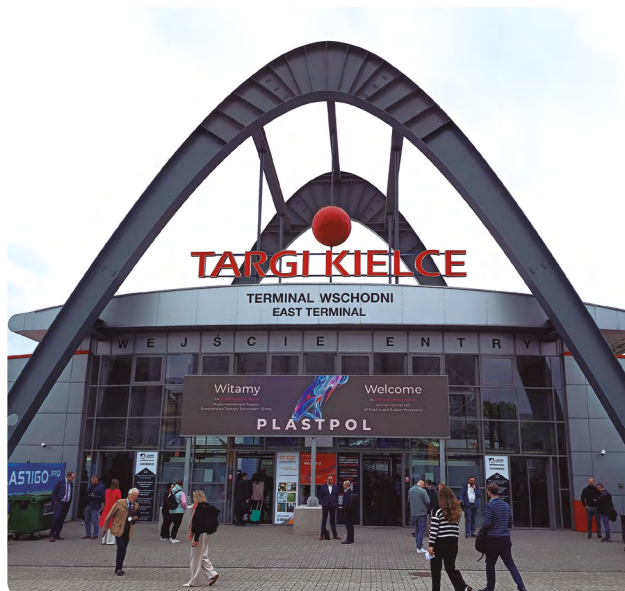
D.L.: B.21960-2005

DORIA GLOBAL MEDIA, S.L.
Passeig de Gràcia, 44 - 2ª Planta - Puerta C
Barcelona 08007 (España)

¡Síguenos!

- www.instagram.com/mundoplast_es/
- www.linkedin.com/company/mundoplastrevista
- www.x.com/Mundoplast
- www.facebook.com/MundoplastNoticias
- www.mundoplast.com
- mundoplast@mundoplast.com





3 Editorial

la importancia de la fe

4-5 Sumario

6 Con lupa

Panorama

8 El plástico español crece un 18% pese a los retos, según el Estudio Equiplast 2026

10 ANAIP advierte del riesgo que afronta la industria transformadora de plásticos

14 El sector europeo de reciclaje de plásticos entra en una fase de desaceleración

20 Breves

A fondo

23 El sector de maquinaria de plásticos en España

34 Flashes de producto

Ferias

36 Equiplast 2026 convence al sector, aunque persisten retos de futuro

48 La industria del plástico en Polonia bajo el prisma de Plastpol 2026

51 La cadena de suministro al completo en la Plast de Milán, con 35.000 visitantes

52 Récord de asistencia en Chinaplas, más grande e importante

53 La transformación del packaging se vio en Interpack

54 El sector británico se da cita en la Interplas de Birmingham

55 La industria francesa muestra su resiliencia en la FIP de Lyon 2026

56 Breves

57 Calendario

58 Anunciantes



Cancelados los Premios a los Mejores Productores de Polímeros

En su reunión de junio, la Alianza Polímeros para Europa confirmó la suspensión de los Premios a los Mejores Productores de Polímeros 2026, dada la inestabilidad por la guerra en Oriente Medio. La Alianza ha constatado la excepcional volatilidad que afecta a los mercados mundiales de polímeros. De hecho, en los últimos meses, varios índices de polímeros básicos han experimentado un aumento drástico en un periodo muy corto.

Asimismo, las interrupciones en el suministro vinculadas al conflicto en Oriente Medio y su impacto en la logística global y la disponibilidad de materias primas han generado una gran incertidumbre en toda la cadena de valor de los plásticos. Como consecuencia, los transformadores se han enfrentado a graves dificultades para gestionar la continuidad del suministro, un rápido aumento de las necesidades de capital circulante y una considerable presión sobre los márgenes, especialmente cuando el ritmo de la inflación de las materias primas ha superado la capacidad del sector para trasladar los costes a los mercados finales. Por todo ello, no es posible una evaluación equilibrada del comportamiento de los proveedores a través del programa de Premios.

Posibles cárteles de césped artificial

La Comisión Europea ha informado a varias empresas de que cree que han infringido la normativa antimonopolio de la UE al coludirse para distorsionar la competencia en el mercado de césped sintético para campos deportivos en los Países Bajos y Alemania.

Así, las empresas señaladas son Oranjewoud, TenCate Grass (con sede en los Países Bajos) y Sports & Leisure Group (con sede en Bélgica). Todos productores e instaladores de césped sintético, se habrían coordinado para restringir la competencia en Países Bajos desde 2019 cuando crearon la firma de reciclaje GBN-AGR. Asimismo, la Comisión también tiene dudas preliminares sobre la posible colusión entre Oranjewoud y Sport Group, con sede en Alemania, entre 2020 y 2023, en relación con el reciclaje de césped sintético para deportes.



Premios Liderpack 2025

El pasado 2 de junio, en la feria Equiplast de Barcelona, se entregaron los Premios Liderpack 2025 a los mejores diseños de envases sostenibles en el 30 aniversario de estos galardones cuya convocatoria 2026 ya está abierta.

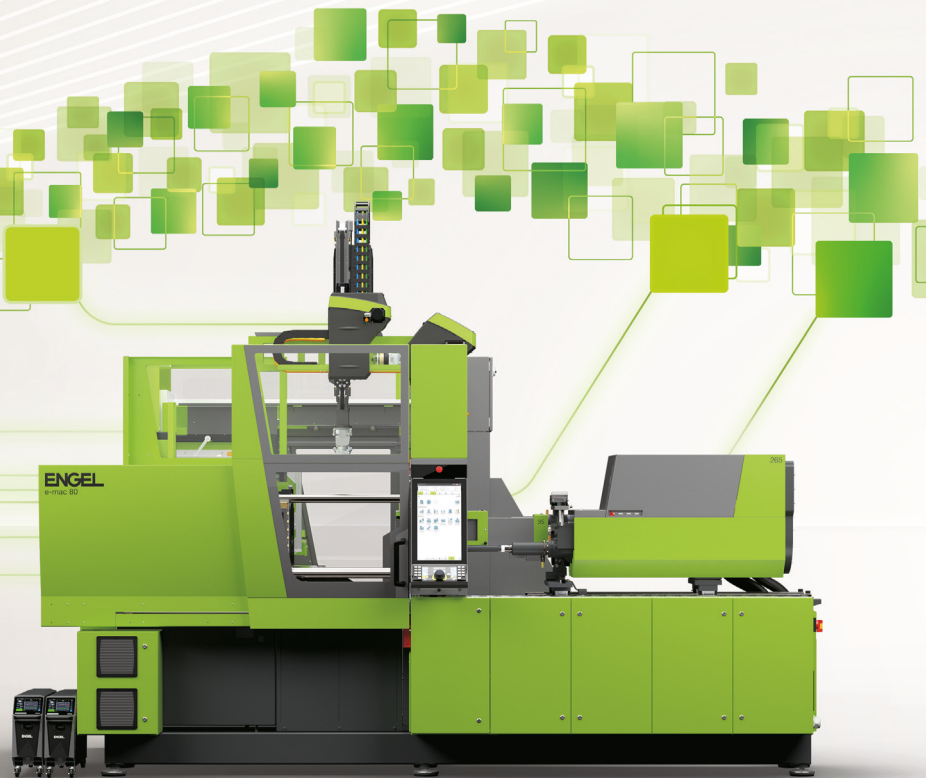
Organizados por la Asociación Española del Packaging de Graphispack Asociación y el salón Hispack de Fira de Barcelona, los Premios Liderpack constituyen un referente nacional del sector y permiten participar en el concurso internacional WorldStar for Packaging Awards, de la World Packaging Organization (WPO).

En el acto se entregaron 46 premios de packaging, 15 en PLV y 18 en Diseño Joven, además de tres galardones especiales Best-in-show.

Soluciones de IA probadas en el moldeo por inyección

ENGEL

INJECT AI



Máquinas inteligentes y servicios conectados para el éxito de su futuro. inject AI es el siguiente paso para hacer que su **producción** esté preparada **para el futuro** y **sea competitiva**. A lo largo de todo el ciclo de vida del producto —desde el diseño de la pieza hasta el mantenimiento y el servicio—, las **soluciones digitales y la IA** le ayudan a tomar decisiones correctas más rápidamente, mantener **procesos estables** y **reducir** de forma sostenible **los rechazos**, así como **la huella de CO₂**.

Manténgase conectado con soluciones digitales probadas.



engelglobal.com/inject-ai

Presentado el 3 de junio en Barcelona durante la feria Equiplast, el Estudio Equiplast 2026 revela que el sector español del plástico ha crecido un 18% en los últimos tres años, aunque afronta nuevos retos por los costes, la regulación y la competitividad europea

El plástico español crece un 18% pese a los retos, según el Estudio Equiplast 2026

www.equiplast.com/



El Estudio Equiplast 2026, presentado en Barcelona durante la feria Equiplast, muestra que la industria española del plástico mantiene una evolución positiva, aunque afronta importantes retos para preservar su competitividad. El informe sitúa la facturación agregada del sector en **28.893 millones de euros**, lo que supone un **crecimiento del 17,9% entre 2021 y 2024**, y confirma su papel estratégico para actividades como el envase y embalaje, la automoción, la construcción, la salud o las energías renovables.

Un sector clave para la economía

La industria española del plástico está formada por **3.633 empresas**, que representan aproximadamente el **5,2% de la facturación industrial nacional** y cerca del **2% del PIB español**. Además, genera empleo directo para más de 107.600 personas. La transformación de plásticos continúa siendo el principal motor económico de la actividad.

Este subsector agrupa a más de 3.200 compañías, concentra más del 92% de la facturación total y supera los **26.800 millones de euros de ingresos**. Su crecimiento se apoya especialmente en sectores como el envase y embalaje, la automoción y la construcción, donde el uso de plásticos ha aumentado un 39% en los últimos tres años.

En España, la industria se concentra en el arco mediterráneo, con **Cataluña (29%)** y la **Comunidad Valenciana (22%)**, concentrando a más de la mitad de las empresas del sector. La cadena de valor incluye además 184 empresas de reciclaje, con una facturación de 1.454 millones de euros, y 190 compañías dedicadas a maquinaria, moldes y equipos, que generan 622 millones de euros de facturación y mantienen una fuerte orientación exportadora hacia mercados como México, India y Estados Unidos.

España, referente europeo en reciclaje

España se sitúa entre los principales actores europeos de la industria del plástico por capacidad productiva y peso empresarial. Especialmente relevante es su posición en reciclaje, donde concentra el **15% de la capacidad instalada de la Unión Europea**, equivalente a unos dos millones de toneladas anuales. Esta cifra sitúa al país solo por detrás de Alemania y por delante de Italia, Reino Unido y Francia. El reciclaje se consolida así como una infraestructura estratégica para garantizar el suministro de materias primas secundarias y reforzar la competitividad industrial. Sin embargo, el estudio alerta de la pérdida de protagonismo de Europa en el mercado global. Mientras la producción mundial de

Panorama

plásticos creció un 4,1% en 2024, la actividad europea permaneció prácticamente estancada y su cuota ya representa menos del **13% de la producción mundial**.

Competitividad: la gran preocupación del sector

La palabra más repetida en el informe es **"competitividad"**. Las empresas consideran que la transición ecológica solo será viable si Europa mantiene una base industrial sólida capaz de seguir invirtiendo e innovando. Entre los factores que generan preocupación figuran el aumento de los costes energéticos, la creciente presión regulatoria, la competencia internacional y el incremento de las importaciones procedentes de países con menores exigencias medioambientales. El sector advierte además de que competidores asiáticos ya no destacan únicamente por **costes más bajos**, sino también por sus **avances tecnológicos**.

Innovación y circularidad como hoja de ruta

El estudio defiende que el futuro del plástico pasa por hacerlo **más eficiente, reciclable y circular**. La incorporación de **materiales reciclados, el ecodiseño, la reutilización y la digitalización** aparecen como los principales ejes de transformación para la próxima década. Tecnologías como la inteligencia artificial, la robótica y los gemelos digitales permitirán optimizar procesos, mejorar la eficiencia y acelerar la adaptación a nuevos materiales. Asimismo, el **reciclaje mecánico y químico** se perfila como una herramienta esencial para alcanzar los objetivos ambientales y económicos del sector.

Un sector en crecimiento y transformación

Aunque hay menos empresas, la facturación continúa creciendo. El crecimiento se concentra especialmente en compañías medianas y grandes, mientras que las más pequeñas encuentran mayores dificultades para asumir costes e inversiones, lo que apunta a un **proceso de concentración empresarial**.

El Estudio Equiplast 2026 arroja conclusiones claras y definitivas: el plástico seguirá siendo un material esencial para numerosas actividades económicas, pero su futuro dependerá de la **capacidad del sector para adaptarse** a un entorno cada vez más exigente, competitivo y orientado a la economía circular.



¿Quiere más detalles?

www.meusburger.com/diseño

Diseño a golpe de clic

Máximo ahorro de tiempo con las soluciones digitales de Meusburger

Ventajas:

- › Numerosos asistentes y configuradores
- › Datos 3D configurables
- › Herramienta CAD de Meusburger
- › Fácil importación y exportación de listas de materiales
- › Código de colores estandarizado

meusburger

ANAIP alertó durante un encuentro con los medios celebrado el 5 de junio en el marco de Equiplast, del deterioro de la competitividad de la industria transformadora de plásticos en España, por el aumento de las importaciones y la presión de los costes y la regulación.

ANAIP advierte del riesgo que afronta la industria transformadora de plásticos

www.anaip.es

La Asociación Española de Industriales de Plásticos (ANAIP) aprovechó la celebración de **Equiplast** en Barcelona para trasladar a los medios de comunicación su preocupación por la situación que atraviesa la industria transformadora de plásticos en España. Durante un desayuno informativo celebrado el **5 de junio** la organización presentó una radiografía del sector y alertó de la pérdida de competitividad que están sufriendo las empresas españolas frente al aumento de las importaciones procedentes de terceros países, especialmente de China y Turquía.

La directora general de ANAIP, **Isabel Goyena**, expuso los principales retos del sector. Según recordó, la transformación de plásticos alcanzó en 2024 una cifra de negocio superior a los 19.300 millones de euros y genera más de 82.000 empleos directos en España, además de cientos de miles de puestos de trabajo indirectos e inducidos.

La competitividad, principal preocupación

A pesar de esta relevancia económica, ANAIP considera que la industria atraviesa un momento delicado. La asociación sostiene que el aumento de costes y la presión regulatoria están reduciendo la competitividad de las empresas. Entre ellos destacan el incremento de los costes laborales y energéticos, la volatilidad de las materias primas y una creciente presión regulatoria. A ello se suma la **incertidumbre derivada del contexto geopolítico internacional**, que está afectando al suministro y al precio de algunos materiales esenciales para la fabricación de productos plásticos.



El impacto de las importaciones

Uno de los aspectos centrales del encuentro fue el crecimiento de las importaciones de productos transformados procedentes de terceros países. ANAIP presentó datos que muestran un deterioro progresivo de la balanza comercial del sector. En apenas una década, el déficit comercial ha pasado de 653 millones de euros a más de 1.600 millones. Paralelamente, las importaciones procedentes de **China** han aumentado más de un 120 %, mientras que las de **Turquía** se han incrementado por encima del 150 %.

Para la asociación, estas cifras reflejan una pérdida gradual de producción industrial dentro de Europa. **ANAIP reclama que los productos importados cumplan las mismas exigencias** ambientales y regulatorias que los fabricantes europeos. Uno de los aspectos que más preocupa a la industria es el aumento de las importaciones de productos

transformados, especialmente en el sector de los filmes. ANAIP relaciona parte de este fenómeno con la entrada en vigor del impuesto sobre los envases de plástico no reutilizables, al considerar que genera **distorsiones competitivas** para los fabricantes nacionales.

Otro de los mensajes destacados fue la estrecha relación entre industria y economía circular. ANAIP defendió que la transición hacia modelos productivos más sostenibles no puede desligarse del mantenimiento de una **base industrial sólida** en España y en Europa. Las empresas transformadoras son, según la asociación, las principales impulsoras del uso de materiales reciclados y del ecodiseño, por lo que una pérdida de capacidad productiva tendría consecuencias directas sobre los objetivos de circularidad.

Cataluña, referente industrial del sector

Por otro lado, la comunidad autónoma catalana continúa liderando la transformación de plásticos en España, con más de 23.000 empleos directos y una facturación superior a los **5.700 millones de euros**. Sin embargo, entre 2021 y 2023 la

comunidad perdió un 22 % de sus establecimientos industriales vinculados al sector y un 7 % del empleo.

Sin industria no hay economía circular

Ante este escenario, la asociación reclamó medidas destinadas a reforzar la competitividad de la industria europea. Entre sus propuestas figuran una **mayor vigilancia de las importaciones** para asegurar el cumplimiento de los requisitos ambientales, la **reducción de cargas burocráticas**, el acceso a **energía competitiva**, el apoyo a la innovación y la revisión de determinadas **medidas regulatorias** que afectan a las empresas.

El encuentro concluyó con una reivindicación del papel de la industria transformadora en la economía. ANAIP insiste en que el futuro de la economía circular pasa necesariamente por mantener una producción industrial fuerte y competitiva en Europa. Según defendió Isabel Goyena, la cuestión ya no es si la sociedad necesita productos plásticos, sino dónde quiere fabricarlos y bajo qué estándares ambientales y sociales.



Servicio **INDIVIDUALIZADO.**

¡Y fuera de lo común!

MASTERBATCHES
ADDITIVES
COMPOUNDS

www.grafe.com

Nos encanta trabajar con distintas matices de un color. Por eso no necesitamos un catálogo de colores estándar. Desarrollamos exactamente el color que deseas, con las propiedades que necesita tu producto.

Alboex celebra su 50 aniversario en el marco de Equiplast



Montse Galindo pronunciando el discurso del 50 aniversario de Alboex.

La feria Equiplast 2026 fue el escenario elegido por **Alboex Periféricos** para conmemorar su medio siglo de vida en la industria del plástico. En un emotivo acto presidido por su gerente, **Montse Galindo**, la firma no solo echó la vista atrás para honrar sus orígenes, hitos y equipo de trabajo, sino que marcó un punto de inflexión histórico de cara a su futuro: el anuncio oficial de la jubilación de Galindo para el próximo año y **el relevo en la dirección de la empresa**, que pasará a manos de Xifré Vives.

El quincuagésimo aniversario de Alboex fue uno de los momentos más destacados y entrañables de la pasada edición de Equiplast. Ante una nutrida representación de clientes, colaboradores y partners, Montse Galindo pronunció un discurso profundamente marcado por **el agradecimiento**,

la fe y la firme convicción de que una organización se define, por encima de todo, por **la calidad de las personas** que la integran.

Un camino nada fácil

Así, Galindo inició su intervención rememorando sus comienzos en la organización, hace ya más de tres décadas. Proveniente del departamento financiero de una multinacional y con un conocimiento sobre el sector del plástico que calificó de “prácticamente nulo”, la hoy gerente relató cómo **comenzó desde abajo**, asumiendo labores esenciales como el archivo, la traducción de manuales, la gestión de recambios, la preparación de ofertas y la coordinación del servicio técnico.

“Cada una de esas tareas me ayudó a crecer, a conocer la empresa y a entender que Alboex no era solo un lugar de trabajo. Era **una escuela de aprendizaje, de esfuerzo y de compromiso**”, reconoció visiblemente emocionada. Durante su repaso histórico, la gerente dedicó palabras de profunda gratitud a **Cristina Boadella**, quien confió en ella desde el primer momento y la introdujo en este mercado, y al fundador de la empresa, **Albert Boadella**, de quien afirmó haber aprendido el verdadero “savoir faire”: “Me enseñó la importancia de tratar a los clientes con respeto, cercanía y dignidad, y el valor de negociar con proveedores desde la seriedad, la confianza y la profesionalidad”.

Asunción de la empresa

Uno de los puntos álgidos de la historia de Alboex, según relató Galindo, se produjo cuando el establecimiento directo en España de una de sus firmas representadas parecía

marcar el cierre definitivo de Alboex. Ante la encrucijada, Cristina Boadella brindó a Galindo la oportunidad de adquirir la empresa, una decisión que la actual gerente definió como **valiente y llena de responsabilidad**.

La directiva calificó aquellos cuatro meses de transición en 2014 como una etapa de “caos total, gestiones y dudas”, que finalmente fructificó en la **continuidad del proyecto** bajo el nombre de Alboex Periféricos, gracias al apoyo fundamental de la familia Beltrán, de Joaquín Moliner y de las señales a las que hay que prestar atención, con fe, que le mostraron el camino a seguir y que han conducido la empresa a buen puerto.

Asimismo, Galindo aprovechó el marco de Equiplast para ser tajante respecto a las **ofertas de compra** que ha recibido a lo largo de los años: “Mi respuesta siempre ha sido la misma: Alboex no se vende. Porque Alboex no es solo una empresa; es una historia, un equipo, una forma de trabajar y de entender las relaciones entre las personas”.

El valor del equipo humano de Alboex

La empresa, que en los últimos años ha ampliado notablemente sus operaciones —“liándose la manta a la cabeza” en el diseño de líneas completas tanto para el sector del plástico como para el de la alimentación gracias al compromiso de Josep Puig, Albert Casadevall, Mateu y Sole—, atribuye su fortaleza a la **cohesión interna**.

Asimismo, Galindo hizo mención especial a la implantación del **programa RESET**, una metodología de concienciación y gestión que transformó la visión del equipo bajo el lema “para, piensa y luego actúa”, agradeciendo la guía de Anna Matas y concluyendo que “un equipo alineado es invencible”. Desde la convicción compartida de “somos indestructibles”, la directiva agradeció nominalmente a toda la plantilla actual y pasada su entrega.

El broche de oro del acto sirvió para desvelar la hoja de ruta de la compañía. Galindo anunció que la actual edición de Equiplast es su última feria en activo, ya que tiene prevista su jubilación para el verano del próximo año. El testigo directivo y el cuidado del legado de Alboex recaerán de manera oficial en **Xifré Vives**, quien acumula casi una década



Montse Galindo y Xifré Vives.

de trayectoria en la firma. “Estoy convencida de que Alboex queda en buenas manos”, aseguró la gerente.

Reconocimientos

Finalmente, la jornada concluyó con la entrega de diplomas de reconocimiento a partners internacionales e históricos de la talla de **Labotek**, **Sesotec** y **Boe Therm**, así como a colaboradores logísticos, de servicios y sectoriales (ATI, Transnatur, Dayantec, **MUNDOPLAST**, Interempresas, Yolanda Gómez y a la propia Fira de Barcelona). Cerró el acto la proyección de un vídeo conmemorativo y un brindis por los próximos 50 años de innovación en economía circular, reciclaje avanzado e inteligencia artificial.



El sector europeo del reciclaje de plásticos entra en una fase de desaceleración y tensión estructural, marcada por el aumento de la capacidad instalada, la caída de la actividad y la creciente presión competitiva global

El sector europeo de reciclaje de plásticos entra en una fase de desaceleración

www.equiplast.com



El sector europeo del reciclado de plásticos está mostrando una **clara desaceleración tras varios años de crecimiento sostenido**, tal como revela el “Estudio Equiplast 2026”.

En la última década, el sector ha experimentado un desarrollo significativo impulsado por los **objetivos regulatorios y la creciente demanda de materiales reciclados**. Sin embargo, en 2024 comenzó a entrar en una **fase de mayor complejidad**, a causa de las tensiones competitivas, los cambios en los flujos de materiales y una creciente exposición a las dinámicas globales.

En este contexto, el reciclado de plásticos no representa solo una solución ambiental, sino también un **desafío**

industrial estratégico para el conjunto de la cadena de valor del plástico en Europa.

Caída de la facturación y la producción

Por un lado, la **facturación cayó un 5,5 % interanual en 2024**, al quedarse en 8.600 millones de euros, frente a los 9.100 del año anterior.

En la misma línea, la **producción de reciclado disminuyó un 2,6 % interanual**, con 7,5 millones de toneladas (Mt), en comparación con las 7,7 Mt de 2023. Respecto a las empresas y el empleo del sector del reciclaje de plásticos, a nivel europeo, se mantuvieron estables, con **850 compañías y 30.000 trabajadores**.

Aumentan la capacidad instalada y el cierre de plantas

Por otra parte, los datos de capacidad muestran una paradoja estructural: mientras que la **capacidad instalada continúa creciendo**, el **cierre de plantas se intensifica**, lo que indica tensiones en la rentabilidad del sector.

Concretamente, en 2024 la **capacidad instalada total ascendió a 13,5 Mt**, superando en 0,3 Mt a la del año anterior. No obstante, la **capacidad cerrada aumentó un 122 %** en el mismo período, pasando de 135 kilotoneladas (kt) en 2023 a 300 kt en 2024.

Concentración en films y PET

En cuanto a la distribución de la capacidad por polímero, se mantuvo relativamente estable en 2024, con una clara **concentración en films (26 %) y PET (24 %)**, que lideran la actividad del reciclado en Europa.

Les siguen los PP (14 %), HDPE (13 %), PVC (8 %), mezclas de plásticos (7 %), ELV-WEEE (6 %) y PS/EPS (2 %).

Deterioro de las condiciones operativas

Asimismo, los indicadores de mercado muestran un **deterioro generalizado de las condiciones operativas**, con una menor actividad, un incremento de los **stocks** y una mayor presión competitiva externa.

En este sentido, las **importaciones de polímeros subieron un 24 %** interanual en 2024, mientras que las exportaciones de residuos aumentaron un 15 %.

El reciclado: clave en la economía circular europea

En lo que respecta a los flujos de material, el **posconsumo representa el 85 %**, frente al 15 % del preconsumo. Esto refuerza el papel del reciclado como elemento clave en la economía circular europea.

Alemania, España e Italia lideran la capacidad instalada

Además, la capacidad instalada se concentra en los principales países industriales europeos, con **Alemania (19 %), España (15 %) e Italia (12 %) a la cabeza**. Seguidamente, se encuentran Reino Unido (10 %), Francia (9 %), Polonia (6 %) y Países Bajos (6 %).

Nueva fase de tensión estructural

Según el informe, estos indicadores evidencian que el sector europeo del reciclado de plásticos ha entrado en una **nueva fase de tensión estructural**.

Pese al crecimiento sostenido de la capacidad instalada, factores como la caída en producción y facturación, así como el incremento de cierres de plantas, reflejan un **deterioro de la rentabilidad industrial**. Este desacoplamiento



entre inversión y actividad se ve agravado por la **creciente presión de las importaciones y la pérdida de competitividad** frente al material virgen.

Ante este escenario, el estudio plantea que el futuro del sector dependerá completamente de su **capacidad para estabilizar el mercado, mejorar la eficiencia operativa y reforzar la demanda de material reciclado** dentro de la cadena de valor europea.

El reciclaje de plásticos en España

Igualmente, las **184 empresas implicadas en el reciclado de plásticos en España** alcanzaron en 2024 una facturación total de 1.454 millones de euros. De este modo, cada empresa logró un volumen de facturación medio de 7,91 millones de euros. La mayor parte de estas compañías se ubican en las provincias de **Barcelona (19,02 %), Valencia (16,85 %), Alicante (8,70 %), Madrid (5,43 %) y Vizcaya (4,35 %)**.

En esta línea, el volumen de negocio se encuentra muy concentrado en Cataluña (436,11 millones de euros) y la Comunidad Valenciana (327,20 millones de euros), que conjuntamente aglutinan **sobre el 50 % de la cifra de negocio total** de este subsector. Adicionalmente, comunidades como Cataluña y la Comunidad de Madrid presentan **compañías de mayor tamaño medio**, de 10,6 y 12,5 millones de euros, respectivamente. Esto indica una mayor concentración de empresas de mayor escala.

En cambio, regiones como la Comunidad Valenciana (6,5 millones de euros) o Andalucía (5,1 millones de euros) cuentan con un **tejido empresarial más atomizado y de menor tamaño medio**.

También destacan los casos de Murcia (9,9 millones de euros) y Galicia (9 millones de euros), que tienen tamaños relativamente elevados pese a acoger pocas empresas, lo que apunta a una **mayor concentración de actores específicos**.

TOMRA Recycling www.tomra.com

Para responder a los desafíos derivados de las nuevas exigencias regulatorias en Europa en materia de reciclaje de plásticos, como el Reglamento Europeo sobre Envases y Residuos de Envases (PPWR), **TOMRA Recycling** ha expandido sus aplicaciones con la **tecnología de aprendizaje profundo GAINnext™**, ampliando las capacidades de clasificación más allá de la identificación tradicional del material. GAINnext™ combina cámara RGB, cabina de procesamiento y modelos de aprendizaje profundo entrenados con imágenes para identificar características visuales como la forma, el tamaño o el uso previsto del envase. Así, el sistema puede resolver tareas que no dependen únicamente del tipo de polímero o del color.



Una de sus aplicaciones más relevantes es la **separación de envases alimentarios y no alimentarios de PET, PP y PEAD**. GAINnext™ reconoce visualmente el tipo de envase y permite separar materiales aptos para contacto alimentario con niveles de pureza superiores al 95 %, ayudando a los recicladores a obtener fracciones de mayor valor.

Otra aplicación destacada es la **clasificación de bandejas PET para diferenciar aplicaciones alimentarias y no alimentarias**. Entrenado con miles de imágenes, el sistema distingue diferentes tipos de bandejas en función de su forma y uso, alcanzando purezas superiores al 95 %. Esto permite mejorar la valorización de un flujo que tradicionalmente ha supuesto un reto técnico para muchas plantas. Actualmente, el ecosistema GAINnext™ cuenta con **más de 10 aplicaciones industriales y una base de datos de más de un millón de imágenes de entrenamiento**. Con ello, TOMRA amplía las posibilidades para automatizar controles de calidad, reducir la dependencia de la clasificación manual y responder a las nuevas exigencias del reciclaje de plásticos.

Acteco www.acteco.es

Acteco presentó el pasado 10 de junio en **Almansa (Albacete)** su nuevo proyecto de planta de tratamiento y reciclado avanzado de residuos plásticos. Con una inversión de 25 millones de euros, la nueva instalación creará 64 empleos directos. La futura planta de reciclaje de plásticos de Acteco se ubicará en la zona industrial de El Saladar y permitirá la **gestión de las fracciones plásticas no reciclables mediante técnicas convencionales**. Es el caso de residuos urbanos como film, envases flexibles y mezclas complejas, que actualmente terminan mayoritariamente en vertedero.



GCR www.gcrplasticsolutions.com

GCR, empresa española referente en soluciones sostenibles de reciclaje y compounding, ha comunicado el **nombramiento de Santiago Sans como su nuevo Director General**. Hasta ahora director industrial de innovación y tecnología en GCR, Sans añadirá a sus responsabilidades las **áreas financiera, de expansión, operaciones y recursos humanos**. En su trayectoria profesional destacan puestos de responsabilidad en empresas del sector plástico, donde ha ejercido su liderazgo en áreas como dirección estratégica, gestión industrial, ingeniería, calidad e I+D.



Reglamento circularidad vehículos www.europarl.europa.eu

El Parlamento Europeo aprobó definitivamente, el pasado mes de junio, las **nuevas normas de circularidad de la UE**, que abarcan todo el ciclo de vida de un vehículo, desde su diseño hasta el final de su vida útil. El acuerdo alcanzado por el Parlamento y el Consejo a finales de 2025 se adoptó con 437 votos a favor, 112 en contra y 20 abstenciones. Según las nuevas normas, todos los vehículos nuevos deberán diseñarse de forma que se pueda desmontar fácilmente el mayor número posible de piezas y componentes. Los plásticos utilizados en cada nuevo tipo de vehículo deberán contener un **mínimo del 15 % de plástico reciclado en un plazo de seis años y del 25 % en un plazo de diez años**. Un mínimo del 20 % de este plástico reciclado deberá provenir de materiales recuperados de vehículos al final de su vida útil o de piezas usadas (el llamado «ciclo cerrado»).



Congreso Nacional de Reciclado de Plásticos www.congresorecicladoplasticos.com



El 5º Congreso Nacional de Reciclado de Plásticos espera congrega, el próximo 24 de septiembre en el estadio Riyadh Air Metropolitano de Madrid, a **más de 200 empresas y más de 450 congresistas**, incluyendo un 70 % de directivos. Entre los asistentes habrá recuperadores, transformadores, recicladores, productores, fabricantes de maquinaria, asociaciones, miembros de la administración y periodistas. También participarán **ponentes destacados** como David Eslava, presidente de ANARPLA; Antonino Furfari, director general de Plastics Recyclers Europe; y Marta Blázquez, presidenta de Faconauto, entre muchos otros. Durante la jornada, se abordarán cuestiones clave para el sector como la nueva regulación europea que redefine el modelo industrial, la exigencia creciente en sostenibilidad y trazabilidad, y el avance acelerado hacia la economía circular.

AIMPLAS www.aimplas.es

El proyecto IMPLICIT valoriza **residuos auxiliares de la fabricación de compo-**
sites, como bolsas de vacío, filmes y tejidos técnicos, para su aplicación en automoción, textil técnico y mobiliario urbano. De este modo, desarrolla estrategias de reciclado combinado, tanto mecánico como físico y químico, para recuperar dichos materiales con el mayor grado de pureza y poderlos **reutilizar a nivel industrial**. En concreto, se busca obtener nuevas materias primas recicladas para aplicaciones de valor añadido. IMPLICIT está financiado por el Ministerio de Ciencia, Innovación y Universidades a través del CDTI, y con apoyo de los fondos FEDER. Además, cuenta con un consorcio formado por ocho entidades: las empresas Solteco, Birziplastik, Faperin e Industrias Alegre, junto con los centros tecnológicos AIMPLAS, Eurecat, Tecnalia y Leartiker.



GR3N www.gr3n-recycling.com



GR3N anunció en junio de 2026 el cierre de una ronda de financiación de 15,5 millones de euros para la **construcción de una planta de reciclaje de PET en España**. La futura Planta tendrá una capacidad de 40.000 toneladas anuales. Según la empresa, la futura planta, que se desarrollará junto con la empresa española Intecsa Industrial, ya ha sido seleccionada para recibir 35 millones de euros del Fondo Europeo de Innovación, lo que supone un paso decisivo para **llevar su tecnología MADE al mercado a gran escala**. La tecnología patentada MADE (Despolimerización Asistida por Microondas) procesa el 100% de los residuos de PET con hasta un 80% menos de emisiones de CO₂ en comparación con el PET virgen y produce monómeros aptos para uso alimentario que pueden reciclarse indefinidamente.

Coperion www.coperion.com

Coperion ha recibido una Carta de No Objeción (LNO) de la Administración de Alimentos y Medicamentos de los Estados Unidos (FDA) para su **tecnología de reciclaje de polietileno de alta densidad (HDPE) y polipropileno (PP)**. La carta confirma que la combinación de extrusoras de doble husillo Coperion y la desgasificación de silos EcoFresh, utilizadas en la fabricación de rHDPE y rPP, cumple con los **requisitos para el contacto directo con alimentos**. De esta manera, Coperion se convierte en el primer proveedor de sistemas completos de descontaminación con extrusoras de doble husillo y desgasificación de silos EcoFresh para ofrecer al mercado una solución altamente eficiente para la producción de materiales reciclados de grado alimentario, con capacidades de hasta 6.000 kg/h. Esto abre nuevas posibilidades para el reciclaje de envases de alimentos.



Gneuss www.gneuss.com



Gneuss ofrece soluciones de reacondicionamiento que permiten a las líneas de extrusión existentes procesar también reciclados de forma estable y controlada. En concreto, las soluciones de Gneuss se centran en la **optimización específica de la extrusión y la filtración de la masa fundida**. La combinación ambas fases permite masas fundidas de polímeros de alta calidad (también alimentaria) incluso a partir de material posconsumo contaminado. La clave del sistema

de extrusión es un **husillo específico** que, además de una fusión y homogeneización eficientes, también favorece la desgasificación intensiva y la descontaminación de la masa fundida. Igualmente, la filtración por fusión basada en la **tecnología rotativa** de Gneuss garantiza una eliminación continua y estable de los contaminantes sólidos.

Plastics Recycling Show Europe www.prseventeurope.com

La feria Plastics Recycling Show Europe (PRSE) 2026 reunió, del 5 al 6 de mayo en Ámsterdam, a **más de 500 expositores y más de 11.500 asistentes** de toda la cadena de valor del reciclaje de plásticos. El evento, que celebró este año su décimo aniversario, acogió además **más de 70 ponencias** de líderes del sector.

Jessika Roswall, comisaria europea de Medio Ambiente, Resiliencia Hídrica y Economía Circular Competitiva, fue la encargada de pronunciar el **discurso inaugural** de esta edición. Seguidamente, participó en una mesa redonda centrada en soluciones junto a los CEO de 11 empresas del sector.



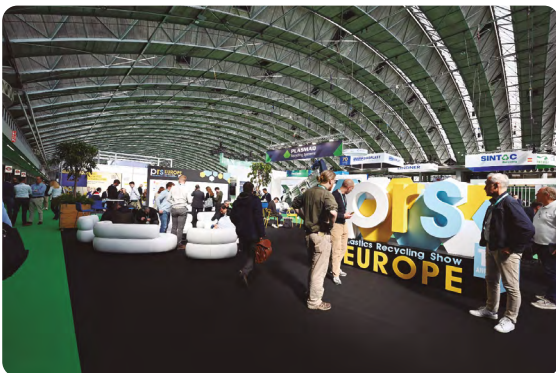
“Hubo un mensaje que quedó muy claro: **no hay economía circular sin reciclaje de plásticos**, ni economía circular competitiva sin una industria europea del reciclaje sólida y resiliente”, afirmó Roswall tras el evento.

Por su parte, **Ton Emans**, presidente de PRSE, declaró que “el compromiso y el apoyo constante de la comisaria Roswall son una prueba del creciente reconocimiento por parte de los responsables políticos de las necesidades de la cadena de valor del reciclaje de plásticos en Europa. Para garantizar la igualdad de condiciones y hacer que nuestro sector sea competitivo, es necesario un **diálogo abierto y una colaboración constante entre la industria y las instituciones europeas**”. También asistieron a la feria dignatarios internacionales como **Shri Siddhesh Kadam**, presidente de la Junta de Control de la Contaminación de Maharashtra (India), y **L. Amrih Jinangkung**, embajador de Indonesia en los Países Bajos.

Matt Barber, director de eventos globales de Crain Communications, señaló que “la edición del décimo aniversario de PRSE se ha percibido como un **auténtico punto de inflexión para la industria** tras lo que ha sido un año difícil para el sector desde nuestra última feria. Hemos recibido excelentes comentarios tanto de los expositores como de los visitantes. No hay mejor lugar para descubrir lo que es posible hoy y en el futuro con las **últimas tecnologías y soluciones de reciclaje de plásticos**”.

Asimismo, tanto visitantes como expositores y ponentes subrayaron la importancia de PRSE y la oportunidad que supuso participar en su décima edición. “Recomiendo encarecidamente a todo el mundo que participe en el PRSE. Es un **evento de gran envergadura**. En él está presente toda la cadena de valor del reciclaje de plásticos”, destacó **Kostiantyn Kulyk**, ingeniero sectorial sénior del Banco Europeo de Inversiones.

En esta línea, **Clemens Kitzberger**, director de desarrollo empresarial de reciclaje posconsumo del Grupo EREMA comentó: “Llevo acudiendo a la PRSE de Ámsterdam desde sus inicios. Es la **feria más importante para el sector del reciclaje posconsumo**”.



Finalmente, **Ansgar Thees Ovelgönne**, director general de THEES Kunststoffverarbeitung GmbH y embajador del reciclaje de plásticos para 2026, apuntó en el evento que “si quieres aprender algo sobre el reciclaje en solo dos días, ven a Ámsterdam. Aquí podrás **ver toda la magnitud del reciclaje y a las personas que hay detrás**”.

La feria PRSE regresará a los pabellones 1 y 5 de RAI Ámsterdam del **29 al 30 de junio de 2027**. Los Plastics Recycling Shows se celebran en cuatro ciudades de todo el mundo: Ámsterdam, Dubái, Shanghái y Bombay. Está previsto que, a lo largo de 2026, se anuncien **nuevas sedes**.

Antolín acuerda con varios bancos refinanciar su deuda

Antolín, fabricante español de componentes para el interior de vehículos, ha llegado a un acuerdo con sus principales bancos para refinanciar su deuda. El acuerdo, que ha sido firmado por Banco Santander, BBVA, CaixaBank, Banco Sabadell y Bankinter, permitirá a Antolín llevar a cabo su plan estratégico y aprovechar las oportunidades derivadas de la progresiva recuperación del mercado. Igualmente, también sienta las bases para futuras mejoras de la calificación crediticia de la compañía.



Techsolids renueva su junta directiva

El Castell de Peralada (Girona) acogió en junio la Asamblea General de Techsolids, la Asociación Española de Tecnología para Sólidos, en la que se renovó su junta directiva. Además, el evento sirvió para debatir sobre el presente y el futuro de la tecnología para sólidos, analizar las tendencias que marcarán la evolución del sector y establecer las prioridades de la asociación para los próximos años.

Palas eólicas más sostenibles y duraderas, objetivo de Renewedge

El proyecto de investigación Renewedge desarrolla nuevos materiales biobasados y herramientas predictivas para mejorar la resistencia a la erosión en palas eólicas. Impulsado por la empresa Aerox, la Universidad CEU Cardenal Herrera (CEU UCH) y AIMPLAS, tiene como objetivo crear un nuevo sistema LEP compuesto por una masilla y un recubrimiento polimérico formulados con materias primas de fuentes renovables.

La rumana TeraPlast adquiere una fábrica española de tubos de plástico

TeraPlast ha alcanzado un acuerdo para adquirir, mediante una transferencia de negocio, la división de tuberías de polietileno MASA de Aliaxis en España. La planta de producción se encuentra en Okondo, a 20 km de Bilbao. El precio de la transacción se determinará y abonará al cierre, según una fórmula habitual que parte de un valor base de 6,7 millones de euros. Este podrá ajustarse a la baja en función del capital circulante real, de acuerdo con el mecanismo acordado.

Acuerdo europeo para simplificar la normativa de productos químicos

El Consejo y el Parlamento Europeo han llegado a un acuerdo provisional para simplificar las normas relativas a la clasificación, el envasado y el etiquetado de productos químicos, cosméticos y fertilizantes. Estas disposiciones constituyen la parte restante del denominado paquete «Ómnibus VI», que simplifica la normativa en el ámbito de los productos químicos, manteniendo al mismo tiempo un alto nivel de protección para los consumidores y el medio ambiente.

Evonik anuncia cierres y despidos

Bajo la denominación de «Tailor Made» Evonik anuncia un paquete de medidas que contempla cierres y despidos hasta 2029 para recortar gastos. En este sentido, las medidas acordadas por el Consejo de Administración y los representantes de los trabajadores afectan a todas las unidades de negocio y administrativas a nivel mundial. Así, se eliminarán un total de 3.200 puestos de trabajo, incluidos 2.150 en Alemania.



Inyectora eléctrica **ENGEL e-mac** para tecnología médica: menos espacio y costes energéticos

Los fabricantes de piezas plásticas para el sector médico han de cumplir la idoneidad para sala limpia, los procesos documentados y las tolerancias ajustadas como requisitos obligatorios. Asimismo, el aumento de los volúmenes de producción, la falta de espacio en **sala limpia** y los elevados costes energéticos exigen conceptos más económicos. Por ello, ENGEL ofrece su inyectora totalmente eléctrica **ENGEL e-mac** con un pack de sala limpia que combina menos espacio, limpieza elevada y producción en serie estable.

La e-mac fue desarrollada para aplicaciones próximas al estándar con fuerzas de cierre de **hasta 5.000 kN**. Una unidad de cierre corta, una huella reducida en el lado no operador y la mayor distancia entre columnas de su clase permiten albergar moldes de múltiples cavidades complejos sin ampliar la superficie de instalación. **Tres variantes de unidad de inyección** eléctrica cubren un amplio espectro, desde piezas estándar económicas hasta piezas técnicas de pared delgada y piezas de pared gruesa. Al no tener ejes accionados hidráulicamente, se reduce la contaminación en sala limpia. Los accionamientos servoeléctricos, el control inteligente de temperatura y el control integral del proceso reducen los costes energéticos hasta un 67 % comparado con las máquinas hidráulicas.

La variante **e-mac slim** es hasta un 16 % más estrecha, con los mismos espacio de montaje del molde y distancia entre columnas. Para los usuarios de tecnología médica y farmacéutica, el pack de sala limpia prepara la e-mac para aplicaciones hasta la **Clase ISO 7**. El plato fijo dispone de cubiertas de acero inoxidable, las columnas están cromadas y el área del expulsor está encapsulada. Una puerta de servicio en la parte posterior, perfiles de bastidor cerrados, paneles lisos de acero inoxidable con tornillos de fijación especiales y el ruteo de servicios compatible con sala limpia en la unidad



de inyección reducen las fuentes de partículas. Una elevación de la máquina de 100 mm mejora la ergonomía de limpieza. Las opciones incluyen un sistema de lubricación del mecanismo de rodillera encapsulado, extracción en el área de la boquilla, documentación conforme a GMP con **calibración EVER Q**, además de montaje, limpieza y embalaje.

Ejemplo de aplicación es una **e-mac 220** con pack de sala limpia, molde de 96 cavidades de Männer, operando con un peso de inyección de 105 gramos y un tiempo de ciclo de 5,6 segundos. La célula de fabricación totalmente automatizada logra la mayor limpieza posible con el menor espacio requerido. La precisa unidad de inyección eléctrica proporciona la **repetibilidad** que exigen las aplicaciones de tecnología médica de alto volumen, reduciendo al mínimo el rechazo de piezas y el retrabajo.

Para los transformadores, esto significa **menores costes unitarios** gracias al ahorro de espacio y energía, procesos de sala limpia estables y reproducibles, y menos tiempo de inactividad derivado de un menor esfuerzo de limpieza. La e-mac se convierte así en la base económica para una exigente producción en sala limpia en tecnología médica.

Asociaciones sectoriales piden un etiquetado de envases armonizado en la UE

Asociaciones de fabricantes, de sectores tan diversos como los no tejidos, los electrodomésticos, la cosmética, los detergentes o la alimentación, han pedido a la Comisión Europea y a los Estados miembros que adopten un enfoque pragmático para el futuro etiquetado armonizado de los envases, en consonancia con la agenda de la UE para el Mercado Único, la simplificación y la competitividad.



Renovación de la junta directiva de Fundación Andaltec

La Fundación Andaltec, gestora del Centro Tecnológico del Plástico del mismo nombre, ha renovado su junta directiva para los próximos cuatro años (2026-2030). Los nuevos nombramientos tuvieron lugar en una asamblea extraordinaria de su Patronato, celebrada a inicios de junio en su sede de Martos (Jaén). Resultaron elegidos Francisco Cazorla, de Procesos Industriales del Sur S.L. (PROINSUR), como presidente; y Francisco Javier Sarmiento, de Paco Print, S.L. como vicepresidente.

No habrá premios este año a los Mejores Productores de Polímeros

La Alianza Polímeros para Europa ratificó a primeros de junio la suspensión del proceso de evaluación de los Premios a los Mejores Productores de Polímeros 2026, dada la inestabilidad por la guerra en Oriente Medio. Según la Alianza, la inestabilidad sin precedentes que afecta a los mercados de polímeros no permite realizar una evaluación justa y equilibrada del comportamiento de los proveedores.

Salen a subasta los activos de SABIC en Murcia

SABIC encargó en mayo a la firma Surus la subasta de los activos industriales de sus plantas en La Aljorra (Murcia), concretamente, de la planta de policarbonato -LX2 y de la planta HPP, tras su cierre permanente. La operación se realizó de forma pública a través del portal especializado Escrapalia, en dos eventos: uno dedicado al material industrial de producción de plásticos, con 115 lotes, y otro para material de repuestos variado, con 26 lotes.

Cambios de propiedad en RadiciGroup y DOMO Engineered Materials

Lone Star Funds anunció el pasado mes de mayo la adquisición de RadiciGroup, incluyendo sus áreas de negocio de polímeros de alto rendimiento y productos químicos especializados. Igualmente, firmó acuerdos vinculantes para la adquisición de DOMO Engineered Materials, una división de DOMO Group. La adquisición simultánea y altamente compleja de estas empresas une dos plataformas consolidadas para formar un fabricante global e independiente de compuestos de primer nivel, con una cartera de productos amplia y complementaria.

Así fue el evento de ANAIP en el Senado

El Senado acogió a principios de abril la jornada "Desinformación, regulación y competitividad: el desafío de la industria de los plásticos", organizada por ANAIP (la Asociación Española de Industriales de Plásticos). A la misma asistieron más de un centenar de representantes políticos, empresas del sector y periodistas para tratar los principales retos regulatorios, económicos y de imagen del sector del plástico.



El español continúa siendo un importante mercado para las empresas de maquinaria para plásticos con sectores consumidores muy potentes como la automoción, el envase y embalaje, los bienes de equipo, o el del reciclado

El sector de **maquinaria de plásticos** en España

www.equiplast.com/informe-sectorial-del-plastico-en-espana/

Según el último estudio sectorial presentado en Equiplast 2026, el sector de maquinaria y moldes para plásticos en España está compuesto por 190 empresas que facturaron **622,74 millones de euros en 2024**, el 17,98 % más que en 2021. Además, emplearon a 2.816 personas.

Igualmente, el estudio cifra en 59 los distribuidores de máquinas de inyección y extrusión, que incrementaron su facturación un 1,74% en el periodo 2021-24, hasta los 237,05 millones de euros. En ambos casos, aunque principalmente en el de los distribuidores, se trata de **empresas de tamaño pequeño**.

Una realidad diversa

Como un modelo que prácticamente se repite a lo largo y ancho del mercado europeo, el sector español de maquinaria para la industria del plástico está formado por los **propios fabricantes locales**, por las **filiales** de destacados fabricantes internacionales de maquinaria para plástico, ya sea a nivel español o a nivel ibérico, y también por la figura del **distribuidor / representante**. Estos últimos ostentan la gestión comercial e incluso el servicio técnico de sus partners fabricantes internacionales. En este contexto, no es extraño que muchos fabricantes, como en el reciente caso de ENGEL, terminen estableciendo filial propia tras adquirir a su anterior distribuidor.

Si bien, pudiera pensarse que la facturación de una filial, a priori, debería de situarse por encima de la de un distribuidor,



no siempre es así, y encontramos casos de firmas de distribución con números muy superiores.

Quitando el caso de **filiales** de destacadas empresas de robots, o de fabricantes nacionales de maquinaria para packaging, en el mercado español, especialmente en el sector de maquinaria de inyección, extrusión y soplado, encontramos filiales como Arburg, S.A., la recientemente constituida ENGEL Spain, Wittmann Battenfeld Spain, Meccanoplastica Ibérica (división de PET), Sumitomo (SHI) Demag Plastics Machinery España, Krones Ibérica, Luxber, Negri Bossi, Netstal Ibérica, Romi Máquinas España o Vecoplan Ibérica. Asimismo, en el rastreo de este subsector, también hallamos destacadas **empresas de distribución de maquinaria**, que en muchos casos también se encargan del servicio técnico y la posventa a nivel local.

Es el caso por ejemplo de RAORSA Maquinaria, Coscollola Comercial, Haitian Ibérica, Luiso, Protecnos, Maquinaria Termo Plástico, STX Radial, Sequiplast, Involca, Dewit 2000, Protecnic 1967, Promak Solutions, Equiper, Centrotécnica - C.T. Servicio, AGI España, Gravipes, GS Tecnic Periféricos, Comercial Schneider, Comercial Douma, Alboex Periféricos, Ati System, DTC Tecnología, Equiper o Mircam 1979.

Asimismo, junto a filiales y distribuidores, como hemos apuntado, también encontramos a un destacado grupo de **fabricantes nacionales**, que en algún caso también complementan su actividad fabril con alguna representación. Aquí hay que mencionar a And & Or, Alimatic, Cronoplast, Comexi,

Equifab, Equipamientos J. Puchades, Ibáñez Extrusoras, Mateu y Solé o Talleres Pena. Desde luego que no están todos los que son, pero, desde luego, sí podemos decir que son todos los que están.

En las páginas siguientes ofrecemos los interesantes testimonios y puntos de vista de algunas de las empresas que se mencionan en el presente reportaje, principalmente tanto del lado de las filiales, como de las firmas de representación.

De este modo, tratamos de mostrar, por boca de sus protagonistas, **dos modelos de negocio perfectamente válidos** que coexisten en la mayoría de mercados.

Negri Bossi S.A.

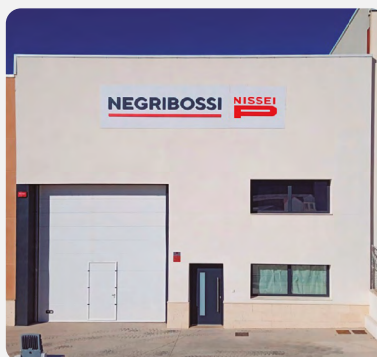
Negri Bossi opera en el mercado español desde hace más de 30 años. Recientemente, la filial española **trasladó su sede desde La Garriga (Barcelona) a Ibi (Alicante)**, donde se encuentra en la actualidad. En nuestro país, la firma cuenta con equipo comercial y de asistencia técnica para prestar atención a los clientes locales.

Para los responsables de Negri Bossi España, el cliente nacional se caracteriza por su **exigencia en todos los aspectos**, además de porque cada vez más se abre a valorar diferentes opciones. En su caso, por el tipo de máquinas que comercializan, se dirigen a un perfil de cliente de gran exigencia tanto a nivel técnico como de rendimiento.



Borja Benito, Área Manager de Negri Bossi, S.A. y, a la derecha, la nueva sede de Ibi.

La filial española de Negri Bossi distribuye todo el portfolio del fabricante: máquinas eléctricas, híbridas e hidráulicas desde 50 hasta 7.000 toneladas de fuerza de cierre, además de los robots y periféricos que sean precisos para dar al cliente una solución completa y adaptada a sus necesidades reales. Su visión como filial pasa por **dar servicio y atención desde la propia marca**, a través del trato directo con los diferentes departamentos. Esto les permite ofrecer una respuesta rápida y eficaz a los clientes, en el ámbito que sea necesario.



Hoy en día, la agilidad y velocidad en la respuesta al cliente es vital, y desde la firma consideran que se consigue más fácilmente cuando la gestión es directa que si depende de un colaborador / partner externo.

www.negribossi.com

Arburg S.A.

Arburg lleva más de 60 años en el mercado español, primero, desde 1964, a través de su representante **CETIL S.A.** y, desde 1989, con su propia filial, Arburg,

S.A. Actualmente, la filial dispone de instalaciones en España y Portugal: dos Arburg Technology Centers en Montcada i Reixac (Barcelona) y Marinha Grande (Portugal), además de su sede en Madrid (Arganda del Rey). Estas instalaciones incluyen espacios de demostración, formación técnica, pruebas de aplicación y soporte especializado para los clientes.

Asimismo, la filial cuenta con un **equipo técnico y comercial experto** que acompaña a los clientes en todas las fases del proyecto, desde la selección de la máquina hasta la puesta en marcha y el servicio postventa. De este modo suministran soluciones completas para el procesamiento de plásticos: inyectoras, sistemas llave en mano, soluciones de automatización, periféricos así como productos digitales y servicios de asistencia técnica, formación y asesoramiento tecnológico.

Desde Arburg, S.A. definen al cliente español como **exigente y muy orientado a la rentabilidad** de su inversión. “Aunque el precio es un factor relevante, valora especialmente la eficiencia, la productividad y la fiabilidad de la solución a lo largo de toda su vida útil, así como el soporte técnico y la cercanía del proveedor”- explican. Así, hablan de un mercado con **un alto nivel técnico**, donde los transformadores han evolucionado significativamente en los últimos años y demandan cada vez más soluciones avanzadas en automatización, eficiencia energética y digitalización de procesos. Arburg es tanto un solucionador de problemas como un socio de confianza para sus clientes. En términos de fidelidad, cuando el cliente encuentra un socio tecnológico que responde de forma consistente a sus necesidades, la relación suele ser estable y de largo plazo.

Para Arburg España, el principal valor de una filial es **la cercanía directa entre fabricante y mercado**, lo que permite una alineación total entre la estrategia global de la marca y las necesidades específicas del cliente local. Para el fabricante, este modelo garantiza un mayor control sobre la representación de la marca, una **transmisión más fiel** del know-how técnico y una mayor coherencia en la estrategia comercial y de servicio. Para el cliente, la ventaja principal es el acceso directo al fabricante, lo que se traduce en un soporte técnico más especializado, **tiempos de respuesta más rápidos**, mayor capacidad de personalización de soluciones y una interlocución directa con expertos. En mercados técnicamente exigentes como el español, entienden que este modelo aporta un valor diferencial claro frente a estructuras más indirectas, especialmente en proyectos complejos donde el acompañamiento técnico y el servicio postventa son determinantes.

Sin embargo, desde la filial española de Arburg consideran que más que la estructura organizativa, lo realmente determinante para el cliente es **la calidad del soporte técnico, la cercanía en el día a día y la capacidad de resolver necesidades de forma eficiente**. En este sentido, el modelo de filial permite trasladar de forma más directa los estándares de Arburg,

asegurando una mayor coherencia técnica, acceso inmediato al know-how del fabricante y una respuesta alineada con la filosofía global de la marca. Por eso, apuntan que, en mercados exigentes como el español, donde los proyectos suelen requerir un alto nivel de personalización y soporte continuo, la combinación de conocimiento local y respaldo directo del fabricante es especialmente valorada.

www.arburg.es



Primera nave en Arganda del Rey y las instalaciones en la misma localidad desde 1998.



Martín Cayre, Gerente de Arburg, S.A.

ENGEL Machinery Spain

ENGEL lleva más de 50 años operando en el mercado español. Hasta abril

de este año, de la mano de su socio Helmut Roegele S.A., y desde esta fecha, a través de su filial propia **ENGEL Machinery Spain**. La compañía cuenta con un equipo local altamente cualificado en las áreas de ventas, servicio técnico, aplicaciones y soporte al cliente, así como con instalaciones propias en Rubí, Barcelona, que permiten dar una atención cercana y ágil. ENGEL ofrece soluciones completas en el ámbito de la inyección de plásticos, incluyendo maquinaria, automatización, digitalización, servicios de asistencia técnica, mantenimiento y optimización de procesos, posicionándose como un socio tecnológico integral para sus clientes.

ENGEL es una empresa familiar de origen austriaco con una larga tradición industrial, que ha sabido evolucionar manteniendo sus valores fundamentales. En el caso del mercado español, la transición desde un modelo histórico de representación hacia una filial directa ha permitido **reforzar la presencia de la marca**, profesionalizar aún más la estructura local y preparar el crecimiento futuro en línea con la estrategia global del grupo.

Para la filial española de este fabricante austriaco de inyectoras, **el cliente español** se caracteriza por un alto nivel de exigencia técnica y una creciente orientación hacia la eficiencia productiva, la sostenibilidad y la digitalización. Así, si bien señalan que existe una fuerte sensibilidad al coste, también reconocen que cada vez más se valora el coste total de propiedad (TCO), la fiabilidad de los equipos y la capacidad de soporte técnico. En cuanto a la fidelidad, el cliente valora especialmente la cercanía, la rapidez de respuesta y la confianza generada por relaciones a largo plazo.

Como filial directa del fabricante, ENGEL Machinery Spain aporta claras ventajas tanto para la marca como para el cliente. Así, para ENGEL estas ventajas se concretan en **un mayor control sobre el mercado** y posicionamiento; en una cercanía directa al cliente final y mejor conocimiento de sus necesidades y en la capacidad de implementar estrategias globales de forma coherente. En cuanto a las ventajas que una filial ofrece a los clientes locales, desde ENGEL Machinery

Spain destacan el **acceso directo al conocimiento del fabricante**, el servicio postventa especializado y rápido, una mayor garantía de continuidad, calidad y soporte a largo plazo y la integración directa de innovación y tecnologías de última generación

Desde ENGEL España también consideran que por lo general, el cliente percibe positivamente la presencia de una filial, especialmente en proyectos complejos o de alto valor añadido, donde la proximidad al fabricante es clave. No obstante, aseguran que, más allá del modelo, lo que realmente valora el cliente es la **capacidad de respuesta, la confianza y el nivel de servicio técnico**. Estos factores pueden ser ofrecidos tanto por una filial como por un representante sólido. En el caso de ENGEL, la combinación de filial directa con un fuerte equipo local permite ofrecer lo mejor de ambos mundos: cercanía y respaldo directo del fabricante.

www.engelglobal.com/es



Equipo de la filial española de ENGEL.



Daniel Vizquete, director general de ENGEL Machinery Spain.

Haitian Ibérica / Luiso

Impulsadas por la **familia Todolí**, cuya tercera generación ya se ha incorporado a la realidad empresarial, **Luiso, S.L.** opera en el mercado español desde 1992 y **Haitian Ibérica, S.L.** desde 2005. Su trayectoria, sin embargo, se remonta a 1965, con Italtrensas Sandretto, fundada por Jordi Todolí Marco. Luiso está especializada en máquinas de soplado Magic, periféricos de Piovan, MB Conveyors y CMG y soluciones de reciclaje de la ingeniería italiana Amut.



Equipos de Haitian Ibérica y Luiso en la pasada Equiplast.

Por su parte, Haitian Ibérica distribuye y representa en exclusiva las inyectoras **Haitian y Zhafir**, robots Hilectro y plastos magnéticos para cambio rápido de moldes. La colaboración con sus partners, y un portfolio completo de equipos y conocimiento técnico, les permite dar cobertura a todo el proceso de transformación del plástico. Su equipo de expertos formado por comerciales, técnicos e ingenieros, les permite dar cobertura completa a clientes en toda España, ofreciendo asesoramiento técnico, puesta en marcha, mantenimiento, servicio postventa, formación y suministro de recambios a través de Pneulec y Baurtek. Si bien identifican diferentes clientes en función de varios factores, todos son exigentes en calidad. Sobre **la figura del distribuidor** señalan como ventaja su cierto grado de libertad, independencia y capacidad de decisión, pudiendo incluso financiar una operación y garantizar el pago a la empresa representada. Igualmente, explican que la independencia en la toma de decisiones de un distribuidor es mayor que en una filial, que suele depender de una sede central y de unos criterios más estandarizados. “El distribuidor es del lugar y es su propia empresa, lo que permite actuar con **mayor flexibilidad y cercanía**, con conocimiento del entorno en el que opera”- argumentan.

Y, si bien reconocen que hay casos en que trabajan prácticamente como una filial, por ejemplo, con clientes multinacionales que compran directamente en la casa central, actuando de Key Account Manager, no obstante, en la mayoría de los casos, lo que realmente les diferencia es **la capacidad de adaptarse a cada cliente y proyecto**, con todo lo que implica en términos de flexibilidad y en la posibilidad de dar garantías y generar confianza y tranquilidad durante todo el proceso, tanto al cliente como al proveedor.

www.haitianiberica.com - www.luiso.net



Dos generaciones de la familia Durán, al frente de Centrotécnica.

Centrotécnica - CT Servicio

La firma lleva desde 1978 dando servicio a la industria española del plástico. Cuenta con un equipo de **12 personas**, entre departamento comercial y posventa, y unas instalaciones de más de 2.000 m² en Viladecans (Barcelona), con taller y showroom para demostraciones de maquinaria y trainings. Entre sus representadas figuran Boy, Borsche, Flex BLOW, IPS, MO.DI.TEC, o Helios. Con su marca pro-

pia CTP ofrecen sistemas de transporte de material, mezclado y soluciones específicas para cada cliente y proyecto llave en mano. Aseguran que **su experiencia y servicio posventa especializado** es lo que más valoran sus clientes. Como compañía familiar, en la que ya trabaja la tercera generación, también representan a empresas familiares, lo que les da una gran ventaja sobre grandes corporaciones, al tener acceso y contacto directo con los proveedores. Ello se traduce en una respuesta rápida a las necesidades específicas de sus clientes.

www.centrotecnica.es

AGI

Fundada en Portugal en 1915, AGI, en manos de la cuarta generación familiar, cuenta con más de un siglo de experien-

cia al servicio de la industria y una larga trayectoria de colaboración con fabricantes y clientes de referencia. En España están **presentes desde 2002**, cuando crearon una joint venture con la familia Guzmán, distribuidores de materias primas. Aunque inicialmente los equipos no formaban parte de su actividad, la voluntad compartida de desarrollar nuevas áreas y las sinergias generadas con clientes y proveedores fueron impulsando progresivamente la **presencia de AGI en el mercado español de maquinaria** y soluciones para la transformación de plásticos. Este crecimiento culminó en 2022 con la creación de **AGI España**, como muestra de compromiso con el mercado español. Actualmente, AGI y AGI España funcionan como un único equipo a nivel ibérico.



Los equipos de AGI y Guzttec Polymers en la pasada Equiplast.

AGI se dedica a la representación y distribución de soluciones para la industria de transformación de plásticos, ofreciendo no solo **equipos y tecnologías de fabricantes de referencia internacional**, sino también servicios de asesoramiento técnico, puesta en marcha, asistencia posventa y acompañamiento en proyectos de optimización y desarrollo de procesos. Su objetivo es **aportar valor a largo plazo**, actuando como un socio tecnológico capaz de combinar la proximidad y el conocimiento del mercado local con el acceso a las mejores soluciones disponibles a nivel internacional.

AGI define al **cliente español por ser cada vez más exigente y profesionalizado** y por valorar especialmente la fiabilidad de las soluciones, la capacidad de respuesta, el soporte técnico y la capacidad de sus proveedores para acompañarle en la mejora continua de sus procesos. Hay tanto grandes grupos industriales con una clara orientación hacia la productividad, la automatización y la sostenibilidad, como empresas familiares y pymes muy dinámicas, con una gran capacidad de adaptación y una visión a largo plazo. Para AGI, su fidelidad se construye sobre la confianza, la experiencia acumulada y la calidad de las relaciones que se traducen en la percepción de un compromiso real y una aportación de valor continuada.

En AGI señalan ventajas del modelo de representación tanto para el fabricante como para el cliente final. Para el primero, permite disponer de una presencia local sólida y de un conocimiento profundo del mercado, **apoyándose en una estructura flexible y cercana al cliente**. Para el usuario final, supone contar con interlocutores que conocen sus necesidades, hablan su mismo lenguaje y son capaces de ofrecer una **respuesta rápida y personalizada**. La combinación entre la proximidad de un representante local y el respaldo tecnológico de fabricantes líderes favorece relaciones de confianza y proyectos de éxito. El valor añadido de AGI reside en su **capacidad para comprender tanto las tecnologías que representa como las necesidades específicas de sus clientes**, identificando las soluciones más adecuadas para mejorar su competitividad y reforzar su capacidad para ofrecer un mejor servicio a sus propios clientes.

Asimismo, entienden que el cliente no prioriza tanto la estructura —filial o representante— como la **capacidad del interlocutor para aportar soluciones eficaces** y aplicables a su proceso productivo. Una filial ofrece una relación directa con el fabricante, mientras que un distribuidor especializado aporta un valor diferencial basado en la proximidad, el conocimiento transversal del mercado y la capacidad de integración tecnológica. Desde su experiencia, consideran que lo que realmente valora el cliente es el know-how técnico, la capacidad de optimización, la rapidez de respuesta, el soporte técnico y una relación de confianza a largo plazo. “Más que la estructura societaria,” —argumentan— “lo importante es disponer de una **organización técnica sólida, cercana al cliente y con una conexión efectiva con el fabricante**”.

www.agiespana.es

Coscollola

Coscollola es una empresa familiar con **más de 60 años de trayectoria** en la industria del plástico en España y Portugal, consolidada a través de dos generaciones y basada en **tecnología premium, servicio experto y relaciones de confianza**. Actualmente tiene un equipo de **más de 50 profesionales** y unas instalaciones en Barcelona que cubren los mercados español y portugués.

Coscollola representa marcas internacionales referentes en maquinaria, periféricos y soluciones tecnológicas para la transformación de plásticos, como KraussMaffei, motan, Frigel, Regloplas, Getecha, Nordson, Kreyenborg o MTF Technik. Asimismo, ofrecen **asesoramiento técnico**, definición de proyectos, instalación, puesta en marcha, formación, servicio técnico y suministro de recambios. Además, **Coscollola Engineering**, su división de ingeniería, también realiza proyectos integrales de almacenamiento, transporte neumático, dosificación, mezcla, automatización y adaptación de plantas industriales. Su objetivo es **ayudar al cliente a tomar decisiones** industriales sólidas, con una manera de trabajar basada en la confianza, la responsabilidad y el compromiso.

Desde la firma explican la **evolución del cliente nacional**, actualmente más técnico, analítico y consciente del impacto que una inversión tiene en su competitividad. Y, aunque señalan el peso del precio, argumentan que el cliente que conoce bien su proceso no decide solo por el tema económico. Valora el **coste total de la inversión**: consumo, fiabilidad, productividad, estabilidad de proceso, disponibilidad de recambios, vida útil del equipo y capacidad de respuesta del servicio técnico. Es un cliente exigente porque necesita soluciones que funcionen en planta, no solo sobre el papel. Quiere datos, referencias, **argumentos técnicos y seguridad**. También valora interlocutores que entiendan sus materiales, sus moldes, sus líneas, sus limitaciones y sus objetivos productivos. Y concluyen argumentando que **la fidelidad** del cliente se gana con rigor, cercanía, responsabilidad y compromiso de muchos años.

Asimismo, Coscollola defiende el valor aportado por su modelo como **representante especializado** que va más allá de la labor comercial. En este sentido, actúan como **punto técnico, comercial y cultural** entre fabricantes internacionales de primer nivel y la realidad industrial del mercado español y portugués. Igualmente, **a la marca fabricante**, le ofrecen conocimiento profundo del territorio, acceso directo a los principales transformadores, capacidad de prescripción, soporte técnico local y una relación construida durante décadas que les permite **trasladar sus tecnologías al mercado con experiencia y criterio**. Por su parte, **al cliente local** le aportan como ventaja la proximidad con conocimiento técnico de la aplicación, el material, el proceso, el histórico de la instalación y la capacidad real de inversión. Además, al representar **marcas complementarias**, pueden tener una visión global del proceso. Esta visión se refuerza con Coscollola Engineering, que les permite integrar maquinaria, periféricos e ingeniería de procesos en soluciones completas de planta.

En la comparativa entre filial/distribuidor, apuntan que el cliente no compra una estructura jurídica, sino **confianza, respuesta, conocimiento técnico y seguridad**. Así, valora que alguien entienda su proceso, proponga la solución adecuada, cumpla lo prometido y responda cuando surge una incidencia. Un representante especializado aporta un valor diferencial precisamente por su cercanía al mercado, su agilidad y su profundo conocimiento de las aplicaciones y necesidades reales del cliente. Cuando, además, cuenta con una sólida relación con fabricantes líderes, puede ofrecer acceso a tecnología de primer nivel, pero también un acompañamiento más cercano, flexible y orientado a resultados. En su caso, llevan décadas representando marcas líderes, lo que hace que conozcan sus tecnologías en profundidad y cómo aplicarlas con criterio en cada proyecto. Como explica el CEO de la empresa, **Ricardo Coscollola**, "Para muchos clientes, también es importante que la responsabilidad tenga nombre y continuidad. En una empresa familiar como la nuestra, la relación se basa en la confianza, la responsabilidad y el compromiso a largo plazo".

www.coscollola.com



Ricardo Coscollola, CEO de Grupo Coscollola.



Equipo de Protecnic 1967.

Protecnic 1967

Con más de 55 años de experiencia, Protecnic 1967, fundada por Juan María Cerdá, fue pionera en la introducción de **tecnologías de reciclaje** en España durante los años 70. En los 80, la empresa amplió su portafolio hacia **la transformación de plásticos**, de manera que en la actualidad, con la segunda generación familiar plenamente integrada, la empresa representa a fabricantes líderes internacionales de maquinaria y soluciones para estos dos sectores.

Con sede en Barcelona, el equipo de Protecnic 1967 lo forman siete comerciales, seis profesionales de servicio técnico y postventa, además de personal de administración y marketing. La firma ofrece un servicio 360° que incluye asesoramiento, instalación, puesta en marcha, formación, soporte técnico, postventa y suministro de recambios.

Acerca del **cliente nacional**, en Protecnic comentan que es cada vez más exigente y está mejor informado, valorando la tecnología premium, pero también el trato cercano, la transparencia y el acompañamiento en todo el proceso de compra y postventa, factores clave para fidelizarlo. Del **precio**, si bien dicen que importa, aseguran que cada vez pesa más la fiabilidad de los equipos, el soporte técnico y la disponibilidad inmediata de recambios para asegurar un buen funcionamiento y evitar paradas de producción.

En Protecnic 1967 trabajan de forma muy estrecha **con sus representadas** y con total transparencia, buscando siempre dar visibilidad y posicionamiento a las marcas en el territorio español. Sus años de experiencia le han hecho contar con una amplia cartera de clientes consolidada, que continúan ampliando constantemente. Asimismo, su profundo conocimiento del mercado español, les permite anticiparse y detectar nuevas oportunidades para las representadas.

Igualmente, **para sus clientes**, Protecnic 1967 ofrece el mismo nivel de cercanía y transparencia, priorizando siempre lo que mejor les conviene. De este modo, no solo les suministran maquinaria líder en el sector, sino que los acompañan en todo el proceso: estudio, venta, instalación y puesta en marcha. Y, sobre todo, garantizan un servicio postventa sólido, asistencia técnica y recambios, respaldado por la formación continua de su equipo técnico.

Desde la empresa no creen que el cliente valore necesariamente **más una filial que un representante**, porque lo que realmente se busca es un socio de confianza que ofrezca y asegure una maquinaria premium, conocimiento técnico especializado, capacidad de respuesta inmediata, cercanía y un servicio postventa eficaz. Por ello, la percepción depende más **de la experiencia y el soporte recibido**, que de la estructura de la empresa. En este sentido, consideran que tanto una filial como un representante especializado pueden ofrecer un excelente servicio si cuentan con un equipo cualificado, disponibilidad de recambios y una relación estrecha con el fabricante.

www.protecnic1967.com

RAORSA

En Raorsa explican que cuando una empresa transformadora de plásticos afronta una inversión importante en maquinaria/tecnología, la decisión suele apoyarse también en otros factores que van más allá de la propia máquina. En este sentido, explican que **la confianza, el conocimiento del proceso y la capacidad de respuesta** se han convertido en elementos tan importantes como la propia tecnología que hay detrás de cada proyecto.



Rafael Ortega Sanchis, fundador de Raorsa, junto a sus hijos Rafael (izquierda) y David.

Tras más de cuatro décadas acompañando a la industria española, Raorsa ha visto cómo evolucionaban los fabricantes, cómo aparecían nuevas tecnologías y cómo cambiaban las necesidades de los transformadores. Sin embargo, hay algo que se ha mantenido constante durante todo este tiempo: la importancia de **contar con un interlocutor capaz de entender la realidad del cliente y acompañarlo a largo plazo**. Fundada por **Rafael Ortega Sanchis** y actualmente dirigida por la segunda generación familiar, Rafael y David Ortega, la compañía ha construido su trayectoria sobre principios que siguen plenamente vigentes: el **compromiso con la palabra dada**, la cercanía, el esfuerzo diario y la convicción de que una relación comercial debe sostenerse sobre **la confianza y el trabajo bien hecho**. Esta filosofía ha acompañado el crecimiento de la empresa durante más de 40 años y sigue marcando la forma de trabajar de Raorsa.

En todo este tiempo, la compañía ha ampliado sus instalaciones, incorporado nuevas tecnologías y desarrollado una estructura preparada para responder a las necesidades de un sector cada vez más exigente. Pero más allá de la evolución de sus medios, el foco siempre ha sido **ayudar a los clientes a tomar mejores decisiones**. Para ello, Raorsa ha apostado de forma constante por contar con **equipos técnicos altamente cualificados** y por formar un **equipo comercial** que conozca la maquinaria, los procesos y las necesidades reales de la industria. Porque entienden que vender una máquina y asesorar sobre una inversión industrial son dos cosas muy diferentes.

Para la firma valenciana, la evolución del mercado ha reforzado todavía más esta necesidad y hoy, las decisiones de compra son **cada vez más técnicas**. En ellas participan responsables de producción, ingeniería, mantenimiento, calidad o dirección industrial, perfiles que analizan cada detalle y exigen argumentos sólidos antes de tomar una decisión. Son profesionales que valoran la tecnología, pero también la experiencia de quien la representa, la capacidad de resolver dudas complejas, el conocimiento acumulado y la tranquilidad de saber que detrás de una inversión importante existe **una estructura capaz de responder**. Por eso, para Raorsa, la representación de una marca nunca ha consistido solo en comercializar una tecnología. Su papel es servir de **enlace entre el fabricante y la realidad de las empresas** que utilizan esa tecnología. Comprender procesos, interpretar necesidades productivas, aportar criterio técnico y acompañar cada proyecto durante toda su vida útil.

Actualmente, Raorsa representa **en exclusiva en España** las firmas Toyo, referente mundial en inyección 100% eléctrica, y Tederic, esta última, a través de Inyectia. Dos fabricantes con posicionamientos diferentes pero complementarios que permiten responder a necesidades muy distintas de la industria transformadora de plásticos. Sin embargo, en Raorsa tienen claro que la confianza de los clientes no depende solo de las marcas que representa, porque las tecnologías evolucionan, los fabricantes amplían mercados, desarrollan nuevas soluciones o adaptan sus estrategias, pero lo que no cambia es **la relación construida durante años con las personas** que forman parte de cada proyecto. Esa confianza es, probablemente, uno de los activos más valiosos que una empresa puede construir. Y también una de las razones por las que, después de más de cuatro décadas, Raorsa continúa siendo para muchas empresas algo más que un proveedor de maquinaria: un socio técnico con capacidad para acompañarlas en las decisiones que marcarán su futuro.

www.raorsa.es

Comercial Schneider

Comercial Schneider, S.A. es una **empresa familiar fundada en 1975**, dirigida por la segunda generación, que representa a fabricantes europeos de maquinaria industrial en el mercado español y portugués. Para la industria del plástico, representan a Herbold (Coperion). Su equipo reducido y especializado ofrece asesoramiento técnico, gestión comercial, coordinación de proyectos, suministro de maquinaria, recambios y soporte postventa en colaboración directa con los fabricantes representados.



Adolfo y Álex (izq.) Schneider, responsables de la empresa.

Apuntan que el cliente nacional es **cada vez más exigente técnicamente**. Busca soluciones fiables, eficientes y adaptadas a sus necesidades reales de producción, especialmente en un sector como el reciclaje y tratamiento de plásticos, donde la rentabilidad del proceso, el consumo energético, la facilidad de mantenimiento y la calidad del producto final son factores decisivos. En cuanto al precio, el mercado español es sensible a la inversión inicial, pero también valora mucho el coste total de propiedad: durabilidad, disponibilidad de recambios, servicio técnico, eficiencia y continuidad operativa. En este sentido, una máquina más robusta y bien dimensionada suele justificar su inversión a medio y largo plazo. La fidelidad existe cuando el cliente percibe respuesta, conocimiento técnico y acompañamiento real. No basta con vender una máquina: hay que orientar correctamente y estar presente cuando surgen necesidades posteriores.

El distribuidor ofrece al fabricante contar con una empresa local que conoce el mercado y los clientes, permitiéndole acompañar los proyectos con proximidad. Para el cliente, la ventaja es disponer de un interlocutor cercano, accesible y con experiencia, que conecte sus necesidades concretas con el fabricante. Puede existir la percepción inicial de que una filial ofrece mayor presencia directa de la marca, pero en la práctica el cliente valora sobre todo **la calidad de la respuesta**, el conocimiento técnico, la rapidez, la seriedad y la capacidad de resolver.

<https://comercial-schneider.com>



El equipo de Dewit en Equipplast 2026.

Dewit 2000

Como explica su director de ventas, **Adolfo Ibáñez**, Dewit nació hace 28 años de la mano de José M. Muñecas, y dio el salto a la venta y distribución de maquinaria, primero en la zona norte y luego a nivel español y portugués. Actualmente, sus hijos Denis y Aízea llevan las riendas. Junto a la comercialización de los productos de sus representadas (Chen Hsong,

Shini, Novafrigo, Tayu, Ripi, GS, Roma, HVR, Jwell y Genox) Dewit destaca por su red comercial y su **servicio técnico propio**. Igualmente, la firma cuenta con oficinas, showroom y stock de máquinas y recambios en sus almacenes de Zaratamo (Bizkaia) e Ibi (Alicante), además de una exposición en Cataluña.

Desde la firma señalan el cambio generacional en el sector que ha aportado **mucha más exigencia técnica**, lo que les obliga a estar a la altura tanto a nivel comercial como de servicio técnico. Y comentan que se busca el mejor precio entre los productos que cumplan con dos premisas imprescindibles: **calidad del producto y servicio post venta**, donde consideran que están muy bien posicionados. Si esto se cumple, el cliente se fideliza. Además de distribuidor exclusivo, Dewit es socio colaborador de sus marcas, de las que reciben todo el **apoyo técnico y logístico** para dar el mejor servicio a los clientes. Sus representadas, elegidas por su calidad e innovación, poseen instalaciones en Europa para una respuesta rápida.

Dewit cree que, se trate de una filial o una distribuidora, lo realmente imprescindible es que el cliente esté satisfecho con el producto y el servicio, y ganarse su confianza **con profesionalidad y responsabilidad**.

www.dewit2000.com

Comercial Douma

Comercial Douma es un distribuidor activo en el mercado español **desde 1987**, casi 40 años ofreciendo tecnología para la extrusión de tubos, perfiles, lámina, masterbatches, compound y para el termoformado y reciclado de plásticos. A día de hoy, el equipo lo componen 13 profesionales, con 3 personas en el equipo de servicio técnico, 6 en el de ventas y 4 más en el back office y marketing.

Douma se dirige a un perfil de **cliente principalmente técnico**, por lo que las exigencias de conocimiento de los equipos y del proceso son muy elevadas. Por eso en muchas ocasiones el distribuidor también ejerce como una empresa de asesoría, gracias al soporte de sus representadas. Este nivel de profesionalización les ayuda a fidelizar a sus clientes.

Desde Douma consideran que el hecho de suministrar soluciones completas de distintos fabricantes para cada una de las aplicaciones mencionadas, ofrece un valor añadido al cliente potencial, pues tienen acceso al conocimiento de varios equipos (si no a todos), relacionados con el proceso y disponen de **una visión más global** de las necesidades a cubrir. En el Caso de Comercial Douma, recientemente se ha incorporado al equipo la **tercera generación** familiar, pasando por los distintos departamentos de la empresa para conseguir un aprendizaje global.



Sergio Douma, CEO de Comercial Douma.

<https://comercialdouma.com>

Mircan

Mircan, dirigida por la segunda generación de la familia fundadora, lleva **47 años** operando en el mercado ibérico, cuenta con una plantilla de 6 trabajadores y unas instalaciones de más de 200 m² en Barcelona ciudad con un laboratorio para demostraciones de control de viscosidad y color. La firma distribuye en la península ibérica las firmas Maag Pump Systems, Maag Ettlinger, Dynisco, Entex, Nordson Edi, Thermofischer Scientific, Premosys y Tecnova. En cuanto al tipo de cliente, aseguran que no hay un único perfil y que se encuentran de todo en cuanto a nivel de exigencia, calidad e inversión en tecnología.



Jordi Miró, responsable de Mircan..

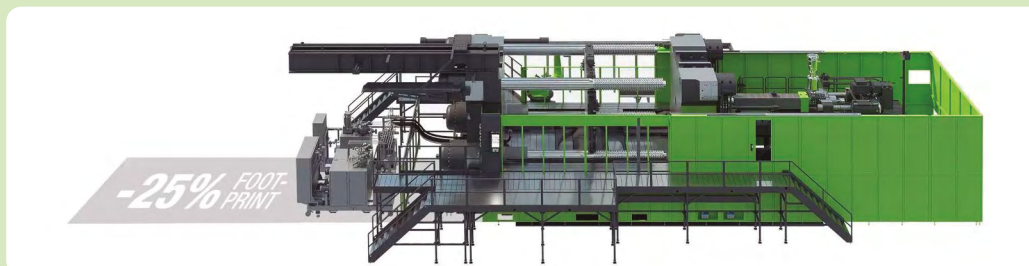
Desde la firma destacan que aportan **un doble valor añadido**: actúan como filial de la representada, sin los costes fijos que dicha modalidad generaría en la matriz, y operan en el mercado ibérico como proveedor local, con la facilidad, flexibilidad y comodidad que ello tiene para los clientes, que prefieren un trato cercano y evitar, a menudo, trámites burocráticos administrativos relacionados con la importación de los equipos, etc.

En Mircan apuntan que los clientes esperan un servicio de excelente calidad, tiempos de reacción cortos y un asesoramiento y apoyo constante, **con independencia del formato de la empresa**. Y sí entienden que una filial puede aparentar mayor volumen en ese mercado que un representante independiente, pero tampoco ofrece garantías de mejorar los niveles de atención al cliente, conocimiento técnico del producto y un apoyo pos-venta, que puede llegar a ofrecer un buen distribuidor con amplia experiencia y dedicación total.

www.mircan1979.com

ENGEL www.engel.es

ENGEL ha desarrollado un nuevo concepto de máquina para sistemas clearmelt basado en su inyectora de dos platos duo combi M. El objetivo es optimizar aún más la eficiencia y la facilidad de implementación del proceso clearmelt. El nuevo concepto de máquina permite líneas de alimentación de PUR más cortas, lo que supone un ahorro considerable. Además, su uso resulta más flexible. Para los transformadores, esto reduce el esfuerzo necesario para la instalación, el funcionamiento y el mantenimiento.

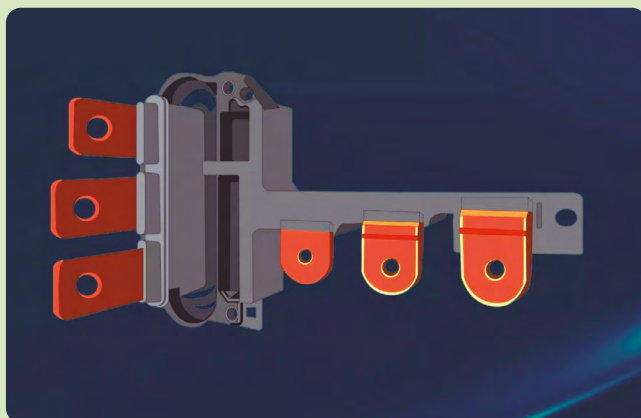


Grupo Wittmann www.wittmann-group.com

Con el pack de iniciación Airmould, el Grupo Wittmann simplifica el acceso a la tecnología de presión interna de gas. Ahora, la nueva versión Plus incluye también la unidad generadora de presión. La tecnología de presión interna de gas Airmould ahorra materia prima, reduce el peso de las piezas y minimiza la deformación, las marcas de hundimiento y la contracción. De esta forma, la tecnología de moldeo por inyección combina una alta calidad superficial con rentabilidad y sostenibilidad.



Envalior www.envalior.com



Envalior, fabricante de materiales de ingeniería de alto rendimiento, ha desarrollado Xytron M5080ET, un nuevo PPS (sulfuro de polifenileno) para el sobremoldeo y la funcionalización de barras colectoras para vehículos eléctricos (VE).

Este compuesto modificado para resistir impactos está diseñado principalmente para barras colectoras que deben soportar temperaturas superiores a 150 °C, además de ser altamente resistentes al agrietamiento por tensión durante el choque térmico.

BYK-Gardner www.byk-instruments.com

BYK-Gardner presenta el nuevo color2check, un espectrofotómetro portátil que ofrece una solución sencilla y asequible para el control de calidad del color. El instrumento complementa el recién introducido color2go y amplía la gama de espectrofotómetros portátiles de la marca.

De esta manera, BYK-Gardner ofrece soluciones para satisfacer las necesidades de control de calidad del color, la apariencia y las propiedades físicas de industrias como la automotriz, la de pinturas o la de plásticos.



Mondi www.mondigroup.com



Mondi, referente internacional en envases sostenibles, lanza re/loop FlowWrap, un material circular para envases de toallitas húmedas. Con esta solución, Mondi ayuda a los clientes de la industria del cuidado personal y doméstico en su transición a envases basados en polímeros más sostenibles. re/loop FlowWrap es una solución de FFS confeccionada con PP que sustituye a los laminados no reciclables en aplicaciones que requieren una barrera personalizable, como el cuidado del bebé, la cosmética y las toallitas para el hogar.

Boge www.boge.com

La nueva serie E de Boge destaca por combinar el suministro estable de aire comprimido con componentes robustos y duraderos, ofreciendo un balance económico positivo. Asimismo, equipa un compresor de tornillo lubricado con aceite, de calidad probada fabricado en Alemania, y tiene un precio asequible.

Además, se beneficia del reconocido servicio técnico y postventa de Boge. La letra E quiere decir *easy* (fácil), por ello va dirigida a usuarios que necesitan un equipamiento básico para el suministro de aire comprimido, pero fiable.



Ercros www.ercros.es

Etinox® Renew
Lower Carbon Footprint PVC Resin

Ercros presenta su nueva gama de resinas de PVC Etinox Renew, para responder a la creciente demanda de materiales con menor impacto ambiental. Esta familia incluye la gama Etinox Energy Renew, que emplea electricidad de origen renovable en su proceso productivo para reducir hasta un 35 % en la huella de carbono comparado con la media del sector. También se encuentra Etinox Circular Renew, etileno circular con materias primas como aceites de cocina reutilizados y neumáticos de coche usados.

El salón cerró su edición de 2026 con un crecimiento en visitantes y expositores y una valoración mayoritariamente positiva de las empresas participantes, que destacan la calidad de los contactos generados, aunque reclaman mejoras de cara a la próxima edición, que se celebrará en mayo de 2029

Equiplast 2026 convence al sector, aunque persisten retos de futuro

www.equiplast.com



Del 2 al 5 de junio tuvieron lugar en Fira Barcelona los salones Equiplast y Expoquimia 2026, dejando tras de sí una edición que confirma el papel de ambos certámenes como puntos de encuentro estratégicos para la industria química y del plástico. La convocatoria conjunta reunió a 20.804 visitantes profesionales, una cifra que supone un incremento del 10 % respecto a la edición de 2023, y consolidó una oferta expositiva claramente superior, con un crecimiento del 35 % en superficie y participación respecto a la anterior edición.

En total, los pabellones 2 y 3 del recinto de Gran Vía acogieron cerca de 800 expositores y más de 1.600 marcas representadas, reflejando la amplitud de una industria en plena transformación, orientada hacia la sostenibilidad, la digitalización, la automatización y la eficiencia de los procesos productivos. El balance general transmitido por la mayoría de empresas participantes consultadas es positivo. Aunque los expositores coinciden en que todavía existen aspectos susceptibles de mejora de cara a futuras ediciones —prin-

cialmente relacionados con la promoción del evento, la captación de visitantes, la concentración de fechas con otros grandes encuentros internacionales o el coste de participación—, la percepción mayoritaria es que Equiplast y Expoquimia han cumplido su función como espacios de negocio, networking y presentación tecnológica.

Uno de los aspectos más valorados por los participantes ha sido precisamente la calidad del visitante profesional y el nivel de los contactos generados. Más allá del volumen de asistencia, muchas compañías destacan haber mantenido reuniones con perfiles técnicos y responsables de decisión con proyectos concretos de inversión, mejora de procesos y actualización tecnológica.

En el caso concreto de Equiplast, los expositores han puesto en valor la representación de toda la cadena de valor del plástico, desde maquinaria y automatización hasta materiales, reciclaje, periféricos y soluciones avanzadas de transformación. La presencia creciente de empresas vinculadas a la economía circular y a las tecnologías de reciclaje ha confirmado que la sostenibilidad continúa siendo uno de los principales ejes estratégicos del sector.

Innovación y conocimiento como protagonistas

Junto a la zona expositiva, uno de los grandes activos de esta edición ha sido el amplio programa de actividades paralelas. Equiplast y Expoquimia 2026 han reunido **más de 200 ac-**

tos entre conferencias, mesas redondas, presentaciones y encuentros profesionales, con la participación de más de 6.000 asistentes.

Los contenidos abordaron algunos de los grandes desafíos de la industria actual: **sostenibilidad, digitalización, nuevos materiales, automatización y evolución tecnológica de los procesos productivos**. Entre los momentos destacados se encontraron las presentaciones de los casos de éxito "Best in class", el estudio sectorial de Equiplast y la Gala Dinner de Expoquimia celebrada el 3 de junio, que reunió a más de 700 directivos y contó con la presencia del ministro de Industria, Jordi Hereu, y del conseller d'Empresa i Treball, Miquel Sàmper.

La edición también tuvo un marcado carácter institucional con la entrega de los **Premios Equiplast**, que reconocieron la trayectoria de empresas históricas vinculadas al salón desde sus orígenes, compañías con más de 40 años de actividad y profesionales destacados por su aportación al desarrollo del sector.

La visión de los expositores: un balance positivo con margen de mejora

Las valoraciones recogidas entre los expositores reflejan una visión globalmente favorable de la edición. La mayoría coinciden en señalar que Equiplast continúa siendo un punto de referencia para presentar tecnología, reforzar relaciones comerciales y analizar la evolución del mercado.

La mayoría de compañías sitúan su valoración entre el 7 y el 9 sobre 10, destacando especialmente la calidad de los contactos profesionales, la organización general y la oportunidad de concentrar en un mismo espacio a clientes, proveedores y colaboradores. Entre las tendencias tecnológicas más presentes en la feria destacan la apuesta por la electrificación de máquinas, la automatización avanzada, la integración de datos, la conectividad industrial y las soluciones orientadas a la economía circular. La eficiencia energética y la reducción del impacto ambiental se han consolidado como elementos centrales en las estrategias de fabricantes y usuarios finales.



La estrella del film



Descubra el proceso de clasificación

AUTOSORT® SPEEDAIR, una forma más inteligente de clasificar el plástico film.

AUTOSORT® SPEEDAIR optimiza la clasificación de film de PE, PP y de otros materiales ligeros, con velocidades de cinta de hasta 6 m/s. Máxima eficiencia gracias a su sistema cerrado que optimiza el flujo de aire del proceso.



Raorsa



Equiplast 2026 ha vuelto a convertirse en uno de los principales escaparates de la industria de transformación de plásticos en España, reuniendo en Barcelona a fabricantes, transformadores y proveedores tecnológicos de referencia. En este contexto, **Raorsa** aprovechó la cita para mostrar algunas de las soluciones que están definiendo la evolución actual del moldeo por inyección, reafirmando al mismo tiempo una propuesta de valor basada en el conocimiento técnico, el servicio y la proximidad al cliente.

La compañía valenciana participó como Global Partner con un **stand de más de 400 m²** que destacó por la presencia de varias aplicaciones en funcionamiento dirigidas a sectores especialmente exigentes como medical, packaging y automoción.

Uno de los grandes protagonistas de la feria fue la nueva **Serie 7 de TOYO**, representada por una inyectora **Si-230-7** destinada a aplicaciones médicas y una **Si-350-7 PACK** orientada al sector del packaging. Ambas máquinas sirvieron para mostrar las principales mejoras incorporadas en esta nueva generación de equipos, que introduce avances en plastificación, control de proceso, conectividad y eficiencia energética.

En la aplicación **medical**, la nueva Serie 7 despertó un notable interés entre los visitantes debido a las elevadas exigencias que caracterizan a este sector. Aspectos como la limpieza del proceso, la estabilidad ciclo a ciclo o la ausencia de residuos resultan determinantes para garantizar la calidad final del producto. La demostración permitió comprobar cómo una **inyectora 100% eléctrica** puede responder a estos requisitos, manteniendo una elevada consistencia de proceso durante toda la producción.

Precisamente, la **estabilidad** ha sido históricamente uno de los atributos más valorados por los usuarios de TOYO, y uno de los aspectos que Raorsa quiso destacar durante la feria. La nueva Serie 7 incorpora mejoras específicas destinadas a reforzar esta capacidad de mantener procesos estables durante largos periodos de funcionamiento con un nivel mínimo de ajustes. Una característica especialmente relevante en sectores donde la repetibilidad tiene una influencia directa sobre la calidad de la pieza y sobre la rentabilidad de la producción.

La segunda gran demostración de TOYO estuvo orientada al **packaging**, uno de los segmentos donde la productividad y la eficiencia adquieren una importancia crítica. La Si-350-7 PACK permitió mostrar el comportamiento de la nueva Serie 7 en aplicaciones de alta cadencia, donde velocidad, estabilidad y consumo energético deben mantenerse en equilibrio.

Según la valoración realizada por Raorsa, esta fue una de las aplicaciones que más interés despertó entre los asistentes. Muchos visitantes destacaron la rapidez de los movimientos de la máquina y su capacidad para mantener elevados ritmos de producción sin comprometer la estabilidad del proceso. Un aspecto especialmente importante en packaging, donde la productividad no depende únicamente de reducir el tiempo de ciclo, sino de sostener ese rendimiento de forma constante a lo largo de toda la fabricación.

Junto a la presencia de TOYO, la compañía aprovechó Equiplast para reforzar el posicionamiento de **TEDERIC** en el mercado español. En el stand pudo verse una **TEDERIC NEO-H** de doble plato para aplicaciones de automoción, presentada a través de **Inyectia**, la segunda marca de Raorsa.

La presencia de TEDERIC tuvo una relevancia especial en esta edición. Tras varios años representando la marca en España mediante Inyectia, Raorsa ha asumido recientemente la **representación exclusiva de TEDERIC** en el mercado nacional. Un paso que consolida una colaboración construida sobre el crecimiento progresivo de la marca, el conocimiento técnico acumulado y la confianza mutua entre ambas compañías.

La estrategia de Raorsa pasa así por ofrecer soluciones complementarias capaces de cubrir **necesidades muy diversas** dentro de la transformación de plásticos. Mientras TOYO continúa posicionándose como la referencia para empresas que buscan tecnología 100 % eléctrica de altas prestaciones, Inyectia amplía la propuesta con soluciones orientadas a grandes tonelajes, moldes de gran dimensión y proyectos donde la flexibilidad de configuración y el equilibrio entre inversión y prestaciones resultan factores decisivos.

Más allá de las novedades tecnológicas, Equiplast 2026 tuvo también un significado especial para la compañía. Coincidiendo con el 40 aniversario del certamen, Raorsa recibió un **reconocimiento por su trayectoria** y contribución al desarrollo de la industria del plástico. Una distinción especialmente simbólica para una empresa que celebró en 2025 sus propios 40 años de actividad y que continúa consolidando su posición como especialista en asesoramiento, venta y servicio posventa de maquinaria para transformación de plásticos.



La valoración realizada por la compañía tras la feria fue positiva tanto por la afluencia de visitantes como por la calidad de los contactos generados. Desde Raorsa consideran que Equiplast sigue siendo un punto de encuentro fundamental para el mercado nacional y una herramienta eficaz para acercar la tecnología a quienes toman decisiones directamente en planta.

Al mismo tiempo, la empresa subraya que factores como la elección de las fechas de celebración, la capacidad para concentrar novedades relevantes o la generación de contenidos técnicos seguirán siendo elementos clave para reforzar el atractivo de futuras ediciones del certamen.

La experiencia de esta edición también ha servido para confirmar una realidad que sigue vigente en la industria: el **interés de los profesionales por ver las máquinas trabajando** continúa siendo muy elevado. En una época en la que la información técnica es fácilmente accesible a través de múltiples canales, la posibilidad de observar aplicaciones en funcionamiento, analizar el comportamiento de los procesos y contrastar impresiones directamente con fabricantes y especialistas sigue aportando un valor diferencial.

Para Raorsa, Equiplast 2026 ha sido, en definitiva, una oportunidad para mostrar la evolución tecnológica de sus representadas y reforzar su posicionamiento en el mercado. La buena acogida de las aplicaciones exhibidas, el interés generado por la nueva Serie 7 de TOYO y la consolidación de TEDERIC dentro de la propuesta de Inyectia reflejan una estrategia basada en la especialización técnica, el servicio y el acompañamiento a largo plazo de las empresas transformadoras.



La participación de **Engel** en **Equiplast 2026** sirvió para mostrar cómo la automatización, la digitalización y la inteligencia artificial están transformando los procesos de fabricación en la industria del plástico. Durante la feria celebrada en Barcelona del 2 al 5 de junio, la compañía presentó diversas células de producción en funcionamiento y trasladó un mensaje al mercado: la competitividad futura dependerá cada vez más de la eficiencia global de los procesos y menos del coste inicial de la maquinaria.

Durante un encuentro con la prensa especializada, **Daniel Vizuete**, director general de Engel en España,

explicó que el sector se enfrenta a importantes desafíos, entre ellos el aumento de los costes de producción, la escasez de mano de obra cualificada y una competencia internacional cada vez más intensa. Ante este escenario, la empresa apuesta por soluciones que permitan aumentar la productividad, optimizar recursos y reducir el desperdicio de material.

La evolución del mercado español también centró parte de la presentación. Aunque la automoción sigue siendo uno de los sectores estratégicos para Engel, actualmente atraviesa una etapa de menor actividad que está ralentizando algunas inversiones. En paralelo, la compañía observa un crecimiento significativo en otros segmentos, especialmente en packaging y medical, que están ganando protagonismo dentro de su estrategia comercial. Esta tendencia quedó reflejada en las aplicaciones exhibidas durante la feria. Entre ellas destacó una **célula para la fabricación de cajas de fruta** mediante una máquina **Wintec t-win 6500**, preparada para trabajar con elevados porcentajes de material reciclado. También se mostraron una aplicación de alta productividad para la fabricación de tapones de aceite en una **máquina totalmente eléctrica e-mac** y una célula destinada a la producción de envases de pared delgada con tecnología de etiquetado en molde (IML), capaz de alcanzar tiempos de ciclo de solo 2,7 segundos.

Otro de los aspectos abordados fue el creciente peso de los fabricantes asiáticos en el mercado de maquinaria para inyección. Para responder a esta presión competitiva, Engel ha reforzado el papel de **Wintec**, su marca orientada a ofrecer soluciones más competitivas en precio, manteniendo al mismo tiempo el respaldo técnico, el servicio posventa y la disponibilidad de recambios del grupo.

La automatización ocupó igualmente un lugar destacado en la propuesta presentada en Equiplast. En este ámbito, Engel puso en valor la colaboración con **García Tamayo GTM** para desarrollar soluciones integradas que permitan suministrar células de producción completas y adaptadas a las necesidades de cada cliente.

La inteligencia artificial fue uno de los principales focos de interés gracias a la plataforma **inject AI**. A través de herramientas como **iQ weight control** e **iQ flow control**, la compañía mostró sistemas capaces de analizar miles de parámetros del proceso en tiempo real para corregir desviaciones, optimizar consumos energéticos y mejorar la estabilidad de la producción. Además, presentó asistentes virtuales destinados a facilitar tareas de mantenimiento y ajuste de las máquinas.

Para Engel, el futuro de la industria pasa por una nueva forma de entender las inversiones. Más allá del precio de adquisición de una máquina, la compañía defiende que factores como la eficiencia energética, la reducción de rechazos y la estabilidad del proceso son los que realmente determinan la rentabilidad. Con esta visión, su presencia en Equiplast 2026 confirmó la apuesta por una fabricación cada vez más automatizada, conectada e inteligente.

AGI www.agi.pt/es/



La edición 2026 de **Equiplast** ha confirmado la evolución positiva que viene experimentando el certamen y su consolidación como uno de los principales puntos de encuentro para la industria del plástico en la Península Ibérica. Así lo valora **AGI** tras su participación en una feria que, según la compañía, ha mostrado un crecimiento respecto a la edición anterior y ha reforzado su papel como escaparate para las empresas y tecnologías del sector.

Entre los aspectos más destacados, AGI pone en valor el trabajo desarrollado por la organización, las asociaciones sectoriales, los medios de comunicación y el conjunto de actores que contribuyen a dinamizar y dar visibilidad a la industria. Un esfuerzo conjunto que ha permitido seguir fortaleciendo la relevancia de Equiplast dentro del panorama industrial ibérico.

Para la compañía, la feria mantiene una clara dimensión tanto ibérica como internacional. Aunque la coincidencia en Portugal de un día festivo y una jornada de huelga pudo afectar parcialmente a la asistencia de algunos clientes portugueses, la **participación registrada** durante los cuatro días del certamen fue **muy satisfactoria**. AGI destaca la presencia de clientes procedentes de distintas regiones y sectores industriales de España, así como la visita de fabricantes internacionales, reflejo del interés que continúan despertando tanto el mercado ibérico como la propia feria.

Uno de los elementos más valorados por la empresa ha sido la calidad de los contactos generados durante el evento. Según explica AGI, los visitantes acudieron con objetivos bien definidos y proyectos concretos, favoreciendo reuniones de gran interés técnico y comercial. La **diversidad de perfiles y sectores representados** permitió mantener encuentros especialmente productivos y orientados a identificar oportunidades de colaboración y desarrollo de proyectos.

En el apartado de **novedades**, la participación de AGI estuvo marcada por la consolidación del espacio conjunto **AGI-Guztec Polymers**, una propuesta que reúne en un mismo entorno a especialistas en polímeros y en equipos y tecnologías de transformación. Esta iniciativa permite abordar los procesos productivos desde una perspectiva global, analizando de forma conjunta las materias primas, los equipos industriales y las aplicaciones finales.

La compañía considera que esta propuesta constituye un **elemento diferencial** dentro del mercado ibérico, al ofrecer un elevado nivel de especialización y una capacidad destacada para acompañar a los clientes en la búsqueda de las soluciones más adecuadas para cada proyecto. El objetivo es facilitar una visión integral de los procesos de transformación y contribuir a la optimización de las operaciones productivas.

En este contexto, AGI presentó distintas **soluciones orientadas a mejorar la eficiencia y la productividad de los procesos industriales**, así como a responder a las crecientes **exigencias regulatorias y de sostenibilidad** que afronta actualmente el sector. Un conjunto de propuestas que despertó el interés de numerosos visitantes y que permitió generar un diálogo técnico centrado en los retos y oportunidades de la industria.

La **valoración final** de la compañía es claramente **positiva**. La calidad de los visitantes, el carácter internacional de la feria y la buena acogida del espacio conjunto con Guztex Polymers han contribuido a reforzar el balance de una edición que continúa consolidando a Equiplast como un evento de referencia para el mercado ibérico del plástico.

Coscollola coscollola.com

Coscollola valora con un 7 sobre 10 su participación en Equiplast, destacando la buena organización, las instalaciones de Fira Barcelona, los accesos y los servicios, así como la mejora respecto a ediciones anteriores. También considera adecuada la duración de cuatro días, al facilitar la planificación comercial. No obstante, cree que la feria debe reforzar su difusión, capacidad de convocatoria y elección de fechas, ya que la **asistencia fue inferior a la esperada**, posiblemente por la coincidencia con otros eventos europeos. Asimismo, reclama más demostraciones, actividades de networking y oportunidades de negocio. En el ámbito tecnológico, la extrusión fue protagonista con las novedades de **KraussMaffei** en eficiencia, digitalización y economía circular, junto a la **inyectora eléctrica PX**. También presentó soluciones de **Motan, Regloplas, Frigel, Getecha** y **Nordson**. En conjunto, la feria confirmó la apuesta del sector por la conectividad, la digitalización y las tecnologías inteligentes para mejorar la eficiencia y la trazabilidad industrial.



Schneider comercial-schneider.com



Comercial Schneider valora con un 7 su participación en Equiplast, destacando la elevada **calidad de los visitantes**, aunque con una asistencia inferior a la de otras ediciones. La compañía señala que las consultas se centraron en proyectos de inversión y mejora de procesos de trituración, molienda, compactación, lavado y reciclaje de plásticos, favoreciendo **reuniones de alto valor técnico y comercial**. También resalta la feria como un espacio para fortalecer relaciones con clientes, generar nuevos contactos y presentar soluciones de fabricantes europeos. Como mejora, propone un horario más concentrado, de 10:00 a 18:00 horas, para optimizar la actividad. Entre las novedades presentadas destacó la

unidad de hidrociclón de HERBOLD-COPERION, diseñada para mejorar la separación y limpieza del plástico en líneas de lavado de PET y PE/PP. La empresa identifica como tendencia el desarrollo de instalaciones más eficientes, automatizadas y adaptadas a las necesidades de cada reciclador, con especial atención al ahorro energético y la calidad del material reciclado.

Mecasonic mecasonic.es

Mecasonic, filial del Grupo Crest, aprovechó su participación en Equiplast 2026 para destacar las principales tendencias que impulsan la transformación de la industria del plástico: automatización, conectividad e integración de procesos. La compañía presentó dos novedades: la **estación de trabajo SATURN**, diseñada para automatizar procesos de soldadura de forma flexible y optimizar la productividad, y el **generador PULSE ONE+**, orientado a facilitar la conectividad e integración en líneas automatizadas mediante distintos protocolos de comunicación. La feria también coincidió con el **55.º aniversario de la empresa** y con un reconocimiento a su histórica vinculación con Equiplast. Mecasonic subrayó además la importancia de estos encuentros para el intercambio de conocimiento y defendió una mayor presencia de demostraciones de maquinaria en funcionamiento. Con seis tecnologías de soldadura para termoplásticos y metales no ferrosos, la empresa reafirma su apuesta por soluciones integradas que combinan soldadura, automatización, robótica y control para responder a las necesidades de la industria.



Wittmann www.wittmann-group.es

El **Grupo Wittmann** aprovechó su participación en Equiplast 2026 para reforzar su apuesta por la eficiencia energética y la integración total de procesos en la transformación de plásticos. En su stand mostró varias células de producción completas que combinaban máquinas de inyección, automatización y equipos periféricos. Entre las principales novedades destacó una célula basada en una inyectora **MacroPower 650 Combimould** para la fabricación multicomponente de una cesta plegable de PP y TPE, así como una **SmartPower 160 Insider** destinada a la producción de tapones para aerosoles, cuyo diseño compacto integra todos los elementos del proceso en el interior de la máquina para optimizar el espacio y la eficiencia. La exposición se completó con una célula **EcoPrimus 100**, representativa de su nueva gama de máquinas eléctricas estandarizadas. Todas las aplicaciones estuvieron conectadas a un sistema de alimentación centralizado con **control M8**, que puso de relieve las ventajas de la integración de procesos, mientras que la oferta se completó con robots, molinos y atemperadores orientados a mejorar la productividad y reducir el consumo energético.



Centrotécnica www.centrotecnica.es/web/



Centrotécnica otorga un 9 a la edición 2026 de Equiplast y reafirma su compromiso con un certamen que considera el gran escaparate de la especialización del sector del plástico en España. La compañía valora especialmente que la feria siga apostando por la **maquinaria en funcionamiento** y destaca que, aunque la afluencia fue inferior a la esperada, los visitantes fueron de alta calidad y con capacidad de decisión de compra. Entre las novedades presentadas sobresalieron las **máquinas eléctricas BOY** y la **BORCHE BI**, una inyectora que destacó por su avanzada tecnología, fiabilidad y eficiencia energética.

Haitian Ibérica haitianiberica.com

Haitian Ibérica valora con un 7 la edición 2026 de Equiplast. La compañía destaca el **elevado nivel de actividad** registrado durante los días centrales del certamen y la integración de **Rethinking Plastics** en Expoquimia y Equiplast. En el lado menos positivo, considera que la cercanía con otras grandes ferias internacionales ha dificultado la planificación y la rentabilidad de la participación. En cuanto a las novedades presentadas, Haitian puso el foco en la **Zhafir Zeres Fast**, una máquina de inyección totalmente eléctrica concebida para aplicaciones de packaging de alta productividad. Diseñada para procesos de pared delgada y moldes multicavidad, permite trabajar con ciclos de alrededor de 4,8 segundos, combinando altas velocidades de inyección, precisión y una reducción del consumo energético de hasta un 30 %, especialmente en **aplicaciones IML**. Asimismo, la empresa señala que la feria confirmó el creciente interés del mercado por las soluciones de digitalización, conectividad y monitorización de procesos desarrolladas junto a sus partners.



Douma comercialdouma.com

Douma valora con un **7 sobre 10** la última edición de Equiplast. La compañía destaca especialmente el esfuerzo realizado en la promoción del certamen, aunque considera que el principal aspecto a mejorar es el número de asistentes. No obstante, subraya que la **calidad del perfil de los visitantes** ha sido muy positiva. En cuanto a las novedades presentadas, Douma puso el foco en la incorporación de la **tecnología de extrusión e inyección-soplado** junto a su partner **Uniloy**, así como en las soluciones de sus nuevas representadas. Entre ellas destacan los sistemas de inspección de calidad en línea y fuera de línea para tubos y perfiles de **Pixargus**, las tecnologías de detección de defectos en pellets y escama de **Sikora**, las novedades en molinos para reciclado de **TRIA** y los aditivos de **Zeochem** destinados a eliminar los olores de los materiales reciclados. En conjunto, estas innovaciones refuerzan la apuesta de la compañía por aportar mayor valor a los procesos de fabricación, control de calidad y reciclaje de plásticos.



Mircam mircan1979.com



Mircan otorga a Equiplast 2026 una **valoración global de 6,8 sobre 10**. Aunque la afluencia de visitantes estuvo por debajo de sus expectativas —con dos jornadas de buena actividad y un inicio y cierre de feria más flojos—, la empresa destaca la visita de clientes estratégicos con proyectos de gran interés, un aspecto que considera determinante para el resultado final. Entre los aspectos más positivos, señala el programa de actividades de **Rethinking Plastics** por su capacidad para atraer visitantes y dinamizar el salón, mientras que critica el **elevado coste de participación** y la coincidencia de fechas con otras importantes ferias europeas. En cuanto a las novedades presentadas, la gran protagonista fue la **nueva bomba de engranajes MAAG EXTREX EC** para la extrusión de

PVC rígido, una solución que despertó un notable interés entre los visitantes y se convirtió en el principal foco de atención del stand de Mircan.

Moretto www.moretto.com/es/

En Equiplast 2026, **Moretto**, junto a su socio local **MTP**, presentó sus últimas innovaciones para el procesamiento de plásticos, con especial protagonismo para la mezcladora gravimétrica por lotes **DGM Gravix 50**, el **secador compacto X Comb 20** y el nuevo **colector manual DELPHY** con control inalámbrico. La compañía también mostró otras soluciones para secado, dosificación y transporte de materiales, reafirmando su apuesta por la automatización, la precisión y la eficiencia en los procesos productivos. Para los representantes del stand de MTP el balance de la feria ha sido positivo, destacando la **gran acogida recibida** y el elevado número de **reuniones, conversaciones y oportunidades de negocio** generadas durante los cinco días del certamen. Valoran especialmente el reencuentro con clientes y colaboradores, así como la posibilidad de establecer nuevas relaciones con empresas interesadas en sus soluciones.



Alboex

www.alboex.com

Alboex hace una valoración positiva de su participación en Equiplast 2026, a la que **asigna un 8 sobre 10**. La empresa destaca especialmente la buena organización del certamen y la profesionalidad de los visitantes. Como principal aspecto a mejorar, señala el elevado coste de participación en la feria. En cuanto a las novedades más destacadas, Alboex pone el foco en el avance de la **instrumentación inteligente** y las nuevas **tecnologías de reciclaje** presentadas por los expositores. Asimismo, subraya el espacio Rethinking Plastics como una de las principales incorporaciones de esta edición, por su apuesta por la innovación y la sostenibilidad en la industria del plástico.



Guztec Polymers

www.guztecpolymers.es

Guztec Polymers realiza una valoración positiva de su participación en Equiplast 2026. Como Premium Partner y miembro del comité organizador, la compañía destaca la calidad de los visitantes profesionales, el alto nivel de los contactos generados y la buena organización general del certamen. Durante la feria, la empresa presentó sus soluciones en materiales técnicos de alto rendimiento, con especial protagonismo para los **polímeros avanzados destinados a aplicaciones industriales exigentes**. Su propuesta puso el foco en materiales con elevada resistencia térmica y mecánica, así como en soluciones orientadas a la optimización de los procesos productivos.



Negri Bossi

www.negribossi.com/es-gl/



Negri Bossi valora la pasada edición de Equiplast con una nota de **7 sobre 10**. La compañía destaca especialmente la calidad del visitante profesional y la oportunidad que ofrece

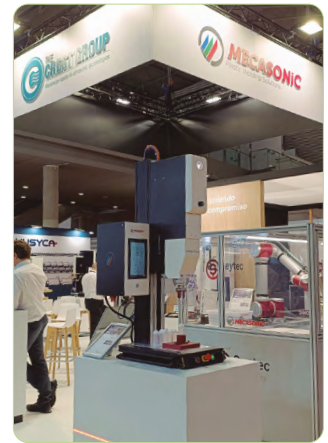
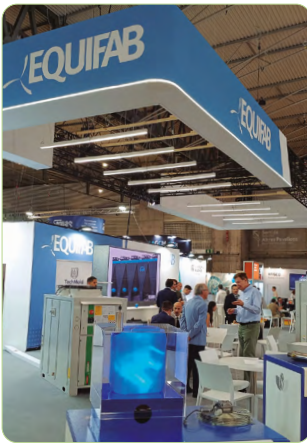
el salón para reunir en un mismo espacio a clientes, partners y competidores, lo que permite tomar el pulso real al mercado. Como aspecto a mejorar, considera que Fira de Barcelona debería ofrecer un mejor trato y más facilidades a los expositores, un factor que, a su juicio, ha contribuido a la pérdida de peso del certamen en los últimos años. En cuanto a las novedades presentadas, Negri Bossi exhibió una **inyectora eléctrica Nissei** integrada con un **robot Sytrama**, en colaboración con Ewikon, para demostrar la elevada eficiencia, velocidad y precisión del sistema, destacando además la ausencia total de elementos hidráulicos.

Meusburger

www.meusburger.com/es-es

Meusburger participó en Equiplast 2026 mostrando sus últimas soluciones orientadas a mejorar la eficiencia y la rentabilidad en la fabricación de moldes, matrices, utillajes y máquinas. La compañía presentó novedades como su nueva **máquina de soldar**, la **unidad de centrado fino con jaula enrollable** y la **unidad de guía plana**, soluciones diseñadas para optimizar los procesos productivos y aportar mayor precisión en las aplicaciones industriales. Durante el certamen, el equipo de Meusburger destacó su papel como aliado global para los profesionales del sector, ofreciendo soluciones integrales destinadas a una fabricación más eficiente y competitiva.







Sistema de deshumidificación autoadaptativo.
Medición continua de humedad en línea. Moisture Meter Manager.



La feria Plastpol 2026, que este año celebraba su 30 aniversario, tuvo lugar en la ciudad polaca de Kielce, entre el 19 y el 22 de mayo

La industria del plástico en Polonia bajo el prisma de **Plastpol 2026**

www.plastpol.com

Plastpol es la principal feria del plástico de Polonia y la más internacional de cuantos eventos celebra la entidad organizadora **Targi Kielce**, cuyo recinto ferial, uno de los principales de todo el país, se ampliará con un nuevo pabellón de más de **15.500 m²** que estará listo en septiembre.

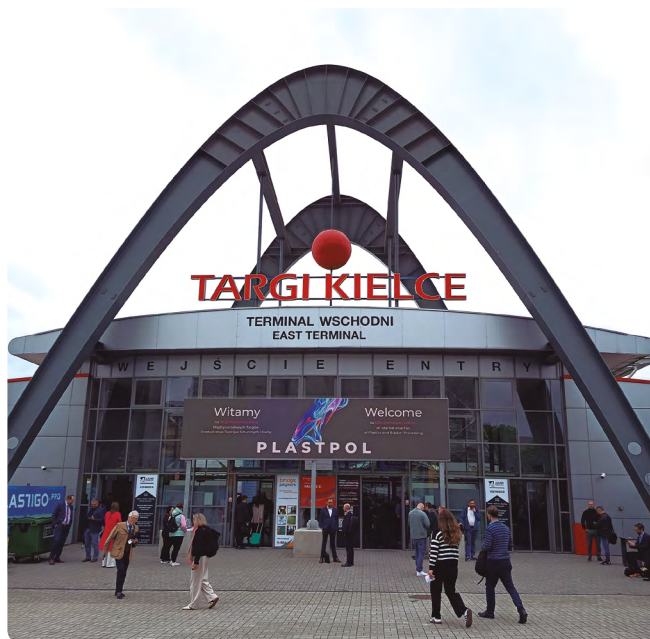
Coincidiendo con Plastpol, Targi Kielce organizó un viaje de prensa internacional al que tuvimos ocasión de asistir y en el que se incluyó una visita al nuevo pabellón aún en obras. Como explicó **Andrzej Mochoń**, presidente de Targi Kielce que ejerció de anfitrión, se trata de una nave de 15 metros de altura que alberga dos plantas, de 237 metros de largo por 73 de ancho.

Visitas a empresas

Igualmente, el viaje incluyó una visita a la planta de inyección y soplado de la empresa **Dafi**, del grupo Formaster. La empresa fabrica sistemas de jarras y botellas para agua filtrada, así como los filtros, que comercializa en toda Europa.

También hubo un tour guiado por destacadas empresas polacas expositoras de Plastpol, como **Dopak**, desde 1996 experto en el suministro de maquinaria y servicios para la industria del plástico con su propia tienda online.

También visitamos el stand de **Muehsam**, especialistas en soluciones para el manejo de sólidos y packaging, como envolvedoras de palets. Igualmente, estuvimos con el **Grupo Azoty**,



Sobre estas líneas, una de las entradas de la feria y nuevo pabellón en obras.

suministrador de materias primas plásticas como PA6, PBT, PP para diferentes industrias y procesos de transformación.

En la feria también conocimos la alianza de Plastpol con la feria india **Plastivision** para albergar pabellones de intercambio mutuo en las respectivas ferias, especialmente interesante tras el reciente acuerdo de libre comercio entre India y la UE. La próxima edición de Plastivision tendrá lugar del 21 al 25 de enero de 2027 en Bombay.

En la visita al stand del fabricante polaco de maquinaria para reciclaje de plásticos **Koltex**, tuvimos ocasión de conocer su nueva marca **Erfor** y su modelo de máquina XR8. La firma cuenta con un agente para el mercado español.

Igualmente, el tour incluyó una parada en el stand del fabricante chino de inyectoras **Bole**, que en Plastpol lanzó su inyectora **MG 300 Thixomolding** para la inyección de una aleación de magnesio muy ligera de peso y con menos emisiones de CO₂ en comparación con el aluminio. La máquina procesa grana de magnesio, un material ampliamente disponible en la Tierra y más barato. Además en la producción de piezas, la inyectora que alcanza los 600 grados centígrados consume un 50% menos energía que los procesos de fundición equivalentes. Se trata de una tecnología especialmente interesante para el sector de automoción.

Por último, también visitamos a la firma **Bedeko**, especializada en masterbatches y aditivos para plásticos.

Impresiones generales de Plastpol

En Plastpol 2026 estuvieron exponiendo los grandes fabricantes europeos de maquinaria como **Wittmann**, **ENGEL**, **Arburg**, Sumitomo (SHI) Demag, **Moretto**, Kiefel, **Vecoplan**, o Dr. BOY,... así como importantes distribuidores y representantes locales de maquinaria, en un modelo similar al español.

Así, por ejemplo de la mano de distribuidores polacos estaban las firmas españolas GCR, Nurel o Marsé. En cuanto a expositores españoles destaca únicamente la participación de **Talleres Pena**, que se estrenaba en Plastpol. Como nos comentó su CEO, Joan Pena, la empresa participa en numerosas ferias a nivel internacional, dado que el 70% de su facturación procede de las ventas al extranjero. En Polonia cuenta con un responsable dado el potencial de dicho mercado.



Máquina Erfor XR8.



Stand de Arburg.

Con **660 expositores de 36 países**, Plastpol 2026 que este año celebraba su 30 aniversario, recibió **15.000 visitantes profesionales** de Europa, Asia y África. La próxima edición de Plastpol tendrá lugar en Kielce del 18 al 21 de mayo de 2027.

Datos del sector polaco de los plásticos

Precisamente, en el marco de Plastpol, también tuvimos ocasión de conocer la industria de los plásticos en Polonia de la mano de la responsable de Plastics Europe en el país, **Anna Kozera-Szałkowska**.

Así, por ejemplo, en 2024 el sector de aplicación que más plásticos consumió en Polonia fue el de **packaging**, con 1,45 millones de toneladas de las que el 8,1 % fue plástico reciclado. Por su parte, la **construcción** consumió 1,04 millones



Pieza metálica inyectada en la Bole MG 300 Thixomolding.

de toneladas de plástico, el 20% reciclado; y el de **automoción**, 333.000 toneladas (el 3,3% reciclado).

Por su parte, **electricidad y electrónica** consumió 232.000 toneladas de materias primas plásticas, siendo recicladas el 5,2%. Le siguió el sector de **electrodomésticos, ocio y deporte** con 155.000 toneladas, el 3,9% plásticos reciclados, y el de **agricultura y horticultura** (152.000 toneladas, el 25,5% reciclado. Otros sectores utilizaron 552.000 toneladas de plástico en 2024, con una cuota de reciclados del 7,8%.

Los datos muestran que la **incorporación de plásticos reciclado** en los procesos productivos avanza, aunque de forma lenta. En este sentido, se pasó de un 7,9% (302.000 toneladas) en 2018 a un 11,2% (437.000 toneladas) en 2024.

En 2024, la industria polaca transformó **3,9 millones de toneladas de plástico** (el 0,4% más que en 2022) de las que 3,45 tuvieron como destino final el mercado polaco (el 7% más que en 2022).

Por lo que respecta al **comercio exterior de productos plásticos terminados o semi-terminados**, Polonia destaca como exportador en sectores como envases y construcción. En cambio, es importador neto en sectores como automoción y agricultura.



Anna Kozera-Szalkowska durante su intervención.

Sobre la **producción de plásticos en Polonia**, alcanzó los 2,12 millones de toneladas en 2024 (el 10% menos que en 2022) de las que el 70,4% correspondió a materias primas fósiles tradicionales, el 19,6% a reciclaje mecánico posconsumo y el 10% a reciclaje mecánico preconsumo (rechazos industriales). En cuanto a los 3,91 millones de plásticos procesados en el país, el 82,7% fueron de origen fósil, el 11,2% reciclado mecánico posconsumo, el 5,7% es reciclado preconsumo y un 0,4% fue de base biológica.

Al analizar el **reciclaje de plásticos en Polonia** vemos que en 2024 se recogieron y clasificaron 2 millones de toneladas de residuos plásticos (el 2% menos que en 2022). De esta cantidad se reciclaron 436.000 toneladas, el 4% menos que en 2022. La valorización energética/incineración fue el destino de 865.000 toneladas (el 16% más que en 2022) y finalmente, al vertedero se enviaron 788.000 toneladas, el 16% menos que en 2022.

Las conclusiones de todo ello son que **el sector agrícola y el de la construcción** son los que más plástico reciclado usan en Polonia. Y que el sector del envase (el que más plástico genera) tiene una tasa de incorporación de reciclado muy baja (8,1%).

Además, la industria plástica en Polonia sigue dependiendo masivamente de los **combustibles fósiles** (más del 80% transformado). Igualmente, aunque el uso acumulado de reciclado posconsumo subió levemente al 11,2%, el volumen total de residuos plásticos enviados a reciclaje en 2024 bajó un 4% respecto a 2022.

Y, por último, Polonia está logrando el objetivo de **reducir el plástico que va a los vertederos** (-16%), pero no lo está desviando hacia el reciclaje, sino hacia las plantas de incineración (+16%).

La Plast celebró su 20ª edición del 9 al 12 de junio en Milán. Integrada en MaTec junto con las ferias Xylexpo, de maquinaria para madera, y Composites Future, de materiales compuestos, el evento global atrajo a casi 45.000 visitantes profesionales. El principal polo de atracción sigue siendo la Plast

La cadena de suministro al completo en la **Plast de Milán**, con 35.000 visitantes

www.plastonline.org

Cuatro intensos días de feria confirmaron la fortaleza de la Plast de Milán, la feria internacional dedicada a la industria del plástico y el caucho en Italia. Las cifras definitivas avalaron su éxito. 35.000 visitantes pasaron por el recinto de Fiera Milano Rho entre el 9 y el 12 de junio. Los asistentes a la Plast pudieron ver las novedades de **más de 1.000 empresas expositoras**.

Junto con la feria de la industria del plástico se celebraron también **Xylexpo**, bienal de tecnologías para la industria y la madera, y **Composites Future**, primera edición de la feria-conferencia *made in Italy* dedicada a los materiales compuestos. Entre los tres eventos, atrajeron a 44.907 visitantes profesionales.

Del total de visitantes, **el 25% procedió de fuera de Italia**, de 110 países diferentes. En cuanto a los expositores, el 44% fueron empresas internacionales. El evento en su conjunto abarcó una superficie de exposición de 40.000 metros cuadrados.

3D Plast Lab, dedicado a la fabricación aditiva

En el marco de la Plast se celebró la primera edición de 3DPlastLab, área dedicada a la **fabricación aditiva**. En ella participaron investigadores, diseñadores, *startups*, universidades y empresas de diversos países. Siguiendo un modelo basado en el diálogo entre la investigación, la industria y el diseño, fue de las zonas más visitadas.



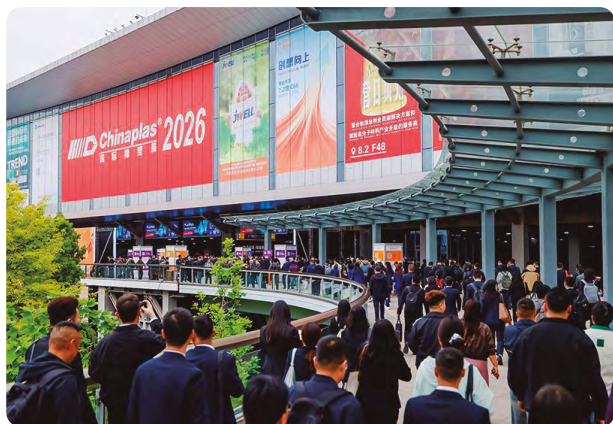
En este espacio se mostraron **composites imprimibles en 3D**, íntegramente de origen vegetal, alternativa al cuero. También **composites termoestables de uso industrial**, reforzados con fibras, o una investigación que elimina o modifica la lignina e infiltra la **madera con polímeros transparentes** para obtener un material que transmite luz, proporciona aislamiento térmico y podría sustituir al vidrio.

El ambiente de la feria superó de forma contundente el clima de cautela que se respiraba en vísperas, en un contexto geopolítico y macroeconómico global realmente complejo. La próxima edición de la Plast se celebrará de nuevo en Fiera Milano Rho en 2029. Las fechas concretas se anunciarán más adelante.

Chinaplas 2026 se celebró del 21 al 24 de abril en Shanghái, con récord de superficie y de asistentes. El salón creció un 11% en número de expositores y atrajo a más de 350.000 visitantes, demostrando la resiliencia y capacidad de innovación de la cadena de suministro del plástico

Récord de asistencia en **Chinaplas**, más grande e importante

www.chinaplasonline.com



La feria Chinaplas se ha consagrado entre las citas profesionales del sector del plástico a nivel mundial, superando por números a la mismísima K. Así, en la edición de 2026, celebrada del 21 al 24 de abril, la muestra ocupó los 16 pabellones del recinto ferial de Shanghái, su totalidad, más de 390.000 m².

Chinaplas 2026 reunió a **5.104 expositores** de todo el mundo. Se trata de un 11% más que en la anterior edición celebrada en Shanghái, en 2024. Cabe recordar que la feria, de carácter anual, alterna sus sedes entre Shanghái y Shenzhen. En términos de visitantes, **asistieron unos 350.189 profesionales** de 188 países y regiones. Los visitantes de Hong Kong, Macao, Taiwán y el extranjero representaron casi una cuarta parte en el salón, con un crecimiento de más del 26% respecto a la última edición.

Cita para tomar el pulso del sector

Los precios de las materias primas plásticas experimentan rápidas fluctuaciones, lo que convierte la estabilidad y la resiliencia de las cadenas industriales y de suministro en un problema global. Como feria mundial de plásticos y caucho, Chinaplas se centra en el lema '*Transformación, Colaboración, Sostenibilidad*'. Igualmente, gira en torno a cuatro ejes principales: **Economía Circular, Digitalización, Materiales Innovadores y Tecnologías de Alta Gama**.

Para Ada Leung, Directora General de Adsale Exhibition Services, organizadora de Chinaplas, "una cadena de suministro estable y una relación equilibrada entre oferta y demanda son fundamentales para que las empresas afronten los riesgos. Construir una **plataforma de comunicación industrial** de alta calidad y de cooperación es la forma más eficaz de navegar los ciclos económicos junto a las empresas".

Leung subrayó el crecimiento de Chinaplas 2026, con mayor envergadura, diversidad de productos y una **selección de expositores más internacional** y de alto nivel. En la feria, se presentaron más de 3.800 máquinas funcionando en vivo. Al aspecto cuantitativo hay que sumar el cualitativo: entre los expositores de este año hubo empresas de las listas Fortune Global 500 y China Top 500, así como más de 1.000 empresas chinas especializadas y de nicho, con 200 reconocidas como "pequeños gigantes" nacionales.

Interpack 2026 cerró sus puertas tras siete días de visitas y negocios, con gran afluencia de visitantes y una importante presencia internacional que marcó el ambiente de la feria. El 75% de profesionales acudieron de fuera de Alemania, incluido un 28% de fuera de Europa

La transformación del packaging se vio en **Interpack**

www.interpack.com

Interpack volvió a posicionarse como punto de encuentro del sector de la transformación y el envasado para mostrar las innovaciones en materia de **tecnología, materiales y procesos**. La industria del packaging está más conectada, profundamente orientada a la colaboración entre empresas, según los comentarios de sus organizadores. La feria incluyó expositores de toda la cadena de valor, con una gran afluencia de visitantes y debates en múltiples ámbitos.

Interpack 2026, en cifras

Del 7 al 13 de mayo, **2.804 expositores de 65 países** se dieron cita en Düsseldorf, para presentar sus novedades ante visitantes profesionales de 161 países. En la anterior edición, en 2023, los visitantes llegaron a 170.000. En esta ocasión, la organización no ha publicado su cifra, aunque algunas fuentes apuntan a unos 127.000 asistentes; un dato notablemente inferior. Eso sí, los 178.000 metros cuadrados de exposición estaban reservados al completo. 3 de cada 4 visitantes fueron internacionales, con un 28% de fuera de Europa.

Thomas Dohse, director de Interpack, comentó el rendimiento de la feria calificándola de "excepcional". Los pabellones estuvieron "repletos de gente, el intercambio de ideas y los proyectos pusieron de manifiesto la solidez de esta comunidad global". El evento se consolidó como punto de encuentro para la industria del envasado y el procesamiento, con especial inciso en los **sectores alimentario y farmacéutico**, y con acceso a proveedores de gran calidad.



Sector bajo presión

La feria Interpack se celebró en un momento de compleja transformación para el sector. La demanda de productos envasados sigue aumentando, pero los requisitos en cuanto a materiales, sistemas de producción y suministro están cambiando. Uno de los temas centrales de la feria fue el **Reglamento Europeo sobre Envases y Residuos (PPWR)**, que supone un punto de inflexión en muchos aspectos.

La solución para la feria es clara: dar una **respuesta conjunta** de las empresas, de manera sistémica. La automatización, las aplicaciones basadas en datos y los conceptos de planta flexibles se han incorporado ya a la práctica industrial y se presentaron en Interpack como aplicaciones concretas de la fabricación inteligente.

La próxima edición de Interpack se celebrará en 2029 en Düsseldorf, con sus fechas concretas aún por determinar.

La feria trienal Interplas UK se celebró en Birmingham del 2 al 4 de junio, con innovaciones en economía circular, fabricación impulsada por la IA y un programa de charlas con tres ejes clave: innovación, desarrollo y sostenibilidad

El sector británico se da cita en la **Interplas de Birmingham**

www.interplasuk.com



Más de 500 expositores se dieron cita en la última edición de Interplas UK, celebrada del 2 al 4 de junio en Birmingham. La feria incluyó demostraciones en directo y lanzamientos de nuevos productos a lo largo de los tres días de evento, ante miles de visitantes.

Entre las empresas presentes en el evento, figuraron nombres destacados como Arbug, ENGEL, KraussMaffei, Boy, Motan Colortronic, Summit Systems, BMB, Bole, Sumitomo o Wittmann, entre muchos otros. La feria abarcó **toda la cadena de suministro**, con proveedores especializados en maquinaria, metales, automoción, utillaje y tecnologías de reciclaje.

Como feria con una larga trayectoria en la fabricación de plásticos en Reino Unido, la edición de 2026 llega en un

momento crucial para el sector. Los fabricantes afrontan rápidos cambios tecnológicos, una normativa cada vez más estricta y unos objetivos de sostenibilidad de mayor ambición.

Interplas Insights, los mayores desafíos

Junto a su amplia oferta expositiva, Interplas presentó su programa de conferencias, articulado en torno a tres temas que marcarán los próximos años de la fabricación de plásticos: **IA y fabricación inteligente, competencias y desarrollo laboral, y sostenibilidad, reciclaje y economía circular.**

Paul Byrnes, ponente de Mavarick, ofreció una ponencia sobre la gestión del riesgo en la cadena de valor mediante herramientas de IA; David Raine, de Sumitomo, abordó las **predicciones "llave en mano"** y los aspectos prácticos. En cuanto a competencias y desarrollo, Richard Brown (Sierra 75) habló sobre la formación en polímeros y las capacidades de la mano de obra. Amy Stanier, de Ravago, trató sobre los **nuevos enfoques de aprendizaje** en conocimientos especializados en plásticos. Finalmente, en el apartado de sostenibilidad, Robin Kent, de Tangram Technology, habló sobre cómo evitar el **greenwashing**, mientras que Steve Morgan (Recoup) expuso las **vías hacia la circularidad** de los plásticos.

La próxima edición de Interplas UK se celebrará del 5 al 7 de junio de 2029, de nuevo en el NEC de Birmingham.

France Innovation Plasturgie (FIP) celebró su última edición del 2 al 5 de junio en el recinto Eurexpo de Lyon, con más de 800 expositores internacionales que demostraron la capacidad de innovación del sector del plástico pese al contexto de tensión, marcado por el conflicto en Oriente Medio

La industria francesa muestra su resiliencia en la **FIP de Lyon 2026**

www.f-i-p.com/en

Con más de 800 expositores y marcas representadas, la feria FIP congregó a casi 10.000 visitantes profesionales, interesados en conocer las últimas innovaciones del sector galo del plástico. El evento presentó un completo programa con **30 conferencias y talleres impartidos** por 80 ponentes franceses e internacionales. Asimismo, complementó su oferta con los **recorridos temáticos** para profesionales, centrados en novedades de la industria del packaging, de movilidad, aeronáutica y medicina.

Estas visitas guiadas cosecharon un éxito destacado en esta última edición, con buenos comentarios entre los visitantes y expositores participantes. Cada recorrido fue diseñado por expertos del salón para guiar a los profesionales hacia las innovaciones más señaladas de cada ámbito.

En cuanto a las charlas y talleres técnicos, participaron expertos como **Philippe Dessertine**, economista y profesor de la Universidad de la Sorbonne; **Sébastien Martin**, ministro francés de Industria; **Pierre-Jean Leduc**, presidente de DEMGY y presidente del FIP, y **Gérard Liraut**, experto en polímeros en Renault.

Contexto de mercado tenso y difícil

Uno de los temas de mayor relevancia en FIP Lyon fue algo ajeno al salón, pero de profunda relevancia para todo el sector: el conflicto en Oriente Medio y su evolución. El **aumento de costes logísticos** ha impactado de lleno en las empresas,

tal y como se debatió en la feria. Muchos fabricantes se han visto obligados a encarecer sus productos y la asociación francesa de fabricantes de envases expresó su profunda preocupación en una mesa redonda. La entidad pidió la **colaboración de toda la cadena de valor**, especialmente de los productores de materias primas, y realizó un llamamiento a una reacción europea coordinada.

Sin embargo, aunque la situación actual es especialmente compleja, la industria del plástico y sus transformadores supieron demostrar su resiliencia en la FIP. La feria dio la oportunidad de hacer balance de la salud económica del sector y recordar que la industria sigue al pie del cañón.

La próxima edición de la FIP se celebrará del 5 al 8 de junio de 2029 en el recinto Eurexpo de Lyon.



En marcha la maquinaria de Plastics & Rubber 2027

La cuarta edición de la feria Plastics & Rubber está prevista en el recinto de La Farga de L'Hospitalet (Barcelona) los días 10 y 11 de marzo del año que viene. El evento amplía su zona expositiva y refuerza el apoyo sectorial. Según sus organizadores, la demanda de espacio expositivo ha crecido tanto desde que terminó la última edición en marzo de este año que se ha decidido ampliar en un 25% el espacio inicialmente previsto para 2027. Asimismo, el salón trabaja para volver a contar con el apoyo de las principales asociaciones sectoriales del país, como el Centro Español de Plásticos (CEP).



Ocupación del 87% para la NPE2027

NPE: The Plastics Show, feria prevista en Orlando (EE. UU.) del 3 al 7 de mayo de 2027, cuenta ya con el 87% de ocupación reservado a prácticamente un año vista. Los responsables del salón han avanzado la confirmación de más de 300 nuevos expositores. El evento espera recibir a más de 51.000 asistentes y 2.200 expositores de más de 130 países, abarcando toda la cadena de valor del plástico. El presidente de NPE, Matt Seaholm, ha destacado "el entusiasmo que se está generando en torno a la feria".

La industria europea del PVC celebra el 14º Foro de Sostenibilidad VinylPlus 2026

VinylPlus 2026 se celebró el 10 y 11 de junio en Genval (Bélgica). Asistieron responsables políticos, representantes de la ONU, ONGs, académicos y líderes de la industria. El foro analizó la colaboración, la innovación y la formulación de políticas pragmáticas para un futuro competitivo para Europa. El evento se centró en tres temas cruciales: resiliencia hídrica, vivienda asequible y sostenibilidad.

Ampliación del espacio expositivo en Advanced Manufacturing Madrid

A cuatro meses para la celebración de Advanced Manufacturing Madrid, el 4 y 5 de noviembre en IFEMA, la feria ya ha ampliado un 5% su superficie expositiva, con nuevas áreas y un incremento del 25% en la demanda de empresas expositoras. Más de cien empresas se incorporarán por primera vez al evento, en sectores como la automatización, la fabricación aditiva, máquina-herramienta, materiales compuestos, metrología y tratamiento de superficies.

Avances de Tomra en la feria SRR 2026

La Feria Internacional de la Recuperación y el Reciclado (SRR) se celebró en Madrid del 9 al 11 de junio, y contó con la participación de Tomra Recycling, entre muchos otros. Además de analizar las tendencias transformadoras en la industria del reciclaje, Tomra presentó sus novedades: las aplicaciones de GAINnext para residuos y metales, el nuevo Finder para clasificación de metales y la nueva plataforma con IA desarrollada por PolyPerception. En el marco de la feria, la compañía quiso también reafirmar su apuesta por el mercado ibérico, liderado por Judit Jansana.

Balance de Advanced Factories 2026, con 34.657 visitantes profesionales

Del 5 al 7 de mayo, Advanced Factories celebró su décima edición, dándole la bienvenida a 34.657 visitantes profesionales de todo el país. Se trata de una cifra inferior a su anterior edición, en 2025. En cambio, sí creció el número de expositores, que llegó a los 758, con 1.697 innovaciones en inteligencia artificial, automatización industrial o robótica. El ministro de Industria, Jordi Hereu, clausuró la feria reivindicando el fortalecimiento industrial en Europa.



Julio 2026

01-04 HO CHI MINH - VIETNAM

MTA VIETNAM

Feria internacional de maquinaria, ingeniería de precisión, manufactura y herramientas para la industria.

www.mtavietnam.com

12-16 TRIKALA - GRECIA

FEMS JUNIOR EUROMAT

Conferencia científica internacional bianual enfocada en la ciencia y tecnología de materiales, dirigida a jóvenes investigadores.

www.junioreuromat2026.com

20-24 FARNBOROUGH - REINO UNIDO

FARNBOROUGH INTERNATIONAL AIR SHOW

Salón aeronáutico internacional, feria comercial y de defensa enfocado a negocios e innovaciones materiales.

www.farnborough.com

26-28 DAMASCO - SIRIA

4P SYRIA

Feria internacional de packaging, procesamiento, impresión y plásticos industriales.

www.4psyria.com

Agosto 2026

04-06 MONTERREY - MÉXICO

EXPOPLAST MÉXICO

Salón de innovación, tecnología y negocios para la industria del plástico en México.

www.co2-chemistry.eu

19-22 LIMA - PERÚ

EXPOPLAST PERÚ

Feria internacional de la industria del plástico en Pacífico Sur y Latinoamérica.

www.expoplastperu.com

19-22 TAIPEI - TAIWÁN

TAIPEI MOLD

Feria internacional de moldes, fabricación inteligente y tecnologías de precisión.

www.taimold.chanchao.com.tw

20-22 BANGALORE - INDIA

PLASTECH INDIA

Feria comercial de la industria del plástico, maquinaria avanzada y tecnologías relacionadas.

www.plastindia.org

Septiembre 2026

01-03 SHANGHÁI - CHINA

CHINA COMPOSITES EXPO

Exposición técnica internacional sobre la industria china de composites.

www.chinacompositesexpo.com/en

03-05 SHANGHÁI - CHINA

UTECH ASIA

Feria comercial centrada en la industria del poliuretano (PU) y tecnologías para su tratamiento.

www.puchina.eu

09-12 HO CHI MINH - VIETNAM

VIETNAMPLAS

Exposición internacional del plástico y el caucho para el mercado asiático.

www.vietnamplas.chanchao.com.tw

15-19 TAIPEI - TAIWÁN

TAIPEI PLAS

Exposición internacional de la industria del plástico y el caucho.

www.taipeiplas.com.tw/en

16-17 HERTOGENSBOSCH - PAÍSES BAJOS

KUNSTSTOFFEN BEURS

Feria del sector del plástico para el mercado del Benelux.

www.kunststoffenbeurs.nl/en

21-24 ATLANTA - GEORGIA, EE.UU.

CAMX EXPO

Exposición sobre materiales compuestos y avanzados.

www.thecamx.org

30-01/10 LECCE - ITALIA

SAMPE CONFERENCE

Ponencia sobre el futuro de los composites, materiales avanzados y sostenibles.

www.sampe-europe.org

Octubre 2026

06-09 BRNO - REPÚBLICA CHECA

PLASTEX BRNO

Feria bienal especializada en plásticos, caucho, maquinaria y materiales compuestos.

www.bvv.cz/en/plastex

12-16 FRIEDRICHSFEN - ALEMANIA

FAKUMA

Feria de referencia en la transformación y el procesamiento industrial de plásticos.

www.fakuma-messe.de/en

La información contenida en este calendario podría sufrir cambios como consecuencia de las cancelaciones y traslados de fechas de última hora. Aconsejamos confirmar las fechas con los organizadores.

Mundoplast 86



Portada
RAORSA



Contraportada
INYECTIA



Interior portada
AGI



Interior contraportada

Anunciantes en orden alfabético



ALBOEX 12-13



ENGEL 7



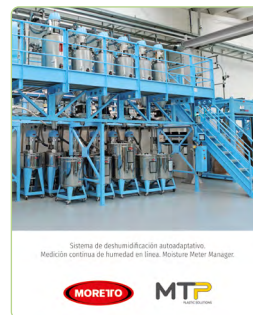
ENGEL 21



GRAFE 11



MEUSBURGER 9



MORETTO 47



TOMRA 37

mundc**PLAST**



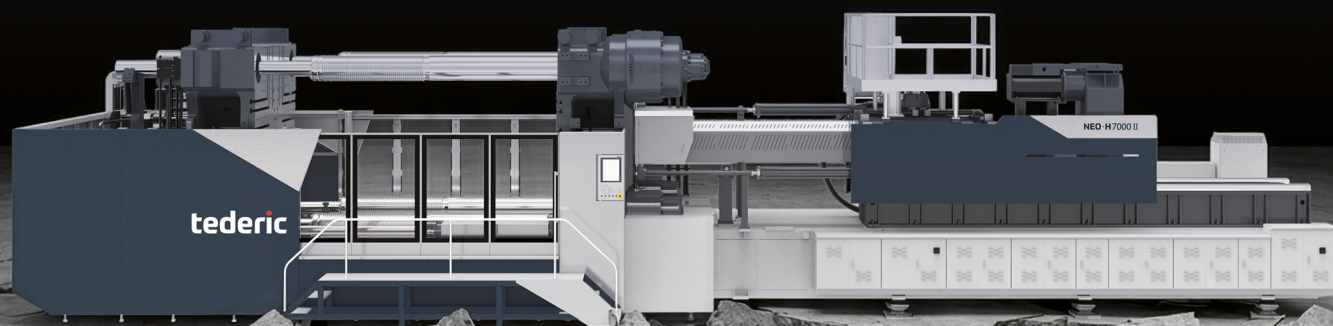
Recicla plástico, recicla vida

inyectia

Global Future

7000

RAZONES DE PESO



De 60 ton a 7000 ton

inyectia@inyectiaglobal.com
www.inyectiaglobal.com



tederic
SMART INJECTION

azfarobot
10 YEARS INNOVATION AWARD

pulian
PULIAN FOR MECHANICAL

MODUL UP

CON LA GARANTIA RAORSA