

Mercado Español de Packaging: Cartón Ondulado, Gráfico y PLV

Informe estratégico de inteligencia de mercado · Periodo de análisis 2023–2026 · Versión consolidada definitiva

DOCUMENTO ESTRATÉGICO

SUR DE EUROPA

RESUMEN EJECUTIVO

España: La Mejor Oportunidad Estratégica del Sur de Europa

Tesis principal

España es en 2026 el **tercer mayor mercado europeo de cartón ondulado** (tras Alemania e Italia). La combinación de volumen industrial maduro, concentración de compradores tractores, presión regulatoria favorable al cartón y explosión del retail físico y digital genera una ventana competitiva amplia — pero acotada: los grandes grupos invierten más de **500 M€ en los próximos 5 años**.

La oportunidad real no es la caja marrón

La competencia en cartón ondulado estándar es de comoditización extrema. El valor está en:

- Packaging gráfico premium y PLV sostenible
- Ecommerce packaging branded y tiradas cortas digitales
- Packaging certificado para alimentación y farmacia
- Soluciones barrera sin plástico y ecodiseño

7.168M€

Cartón ondulado

Facturación 2025 (AFCO)

1.510M€

Inversión PLV

Anual estable (InfoAdex 2025)

110.683M€

Ecommerce B2C

2024, creciendo +19,3% en 3T 2025

500M€

Inversión sectorial

Grandes grupos en los próximos 5 años



ESTRUCTURA DEL MERCADO

Cuatro Segmentos, Una Oportunidad Dual

Cartón Ondulado

Envase secundario, terciario y transporte. 64–66 onduladoras, 86–89 fábricas, 26.875 empleos. Dominado por 4 grandes grupos (>50% volumen).

Cartoncillo / Folding

Estuchería plegable de alto valor visual. 91 empresas, 1.217–1.281 M€. 29 empresas = 70% facturación; 60+ pymes aliables.

PLV / POP

Expositores, displays y material promocional. Mercado fragmentado: espacio amplio para nuevos entrantes especializados.

Packaging Especializado

Premium, ecommerce, agrícola, farmacéutico, decorativo. Muy fragmentado: espacio amplio para entrar por tecnología o flexibilidad.

España no es sólo un mercado de venta final, sino un **mercado de partnership industrial**. Se puede elegir entre vender producto, vender capacidad, comprar capacidad o aliarse con capacidad.

MOTORES DE CRECIMIENTO

Cinco Vectores Estructurales que Impulsan la Demanda

Explosión del Ecommerce

95.207–110.683 M€ en 2024, acelerando a **+19,3%** en 3T 2025. Cada paquete enviado consume cartón: cajas automontables, right-sizing, unboxing branded, devoluciones.

Sustitución Forzosa del Plástico

Ley 7/2022 + RD 1055/2022 + impuesto **0,45 €/kg** al plástico no reutilizable. El cartón sustituye al plástico de manera estructural y fiscal.

Premiumización Accesible

Cosmética +5,8% hasta 11.800 M€ en 2025. España es el **2.º exportador mundial de perfumes**. El "efecto lipstick" sostiene el gasto en pequeños lujos.

Personalización y Tiradas Cortas

Campañas estacionales, ediciones limitadas, lanzamientos rápidos. Impresión digital single-pass, web-to-print B2B, prototipado en **<72 h**.

Retail Experiencial y Omnicanal

Comercio minorista crece **+4,1%** interanual (INE, marzo 2026). La tienda física se hibrida con el digital: SRP, displays modulares, PLV con NFC/QR.

> El discurso que mejor convierte en España se ancla en tres promesas: **vender más en lineal, cumplir mejor la normativa y mover mejor el producto**. Los compradores compran solución, no caja.

OPORTUNIDADES PRIORITARIAS

Sectores y Servicios de Mayor Retorno

Sectores de Ataque Inmediato (0–90 días)

→ Alimentación y bebidas

60–61% del cartón ondulado. Industria de 162.378 M€, exportaciones de 51.092 M€.

→ Cosmética y perfumería

11.800 M€ consumo, 10.124 M€ exportaciones. España, 2.ª exportadora mundial de perfumes.

→ Ecommerce y D2C

110.000 M€ de canal en crecimiento. Cajas branded, right-sized, con devolución integrada.

→ Retail / MDD

45–50% del consumo es marca blanca. Mercadona, DIA, Lidl, Carrefour compran SRP cada semana.

Top 5 Servicios de Alto Margen

PLV sostenible <72 h

1.510 M€ anuales. Animación PV creció +56,4% en 2024.

Packaging premium digital

Cosmética/perfumería en Cataluña. Sin costes de plancha.

Ecommerce branded

Right-sizing automático para retailers omnicanal y D2C.

Embalaje agrícola UNIQ

Almería, Murcia, Huelva, Valencia. Certificación obligatoria.

M&A cartoncillo premium

Pymes 5–30 M€, EBITDA >8%, cartera cosmética/farmacia.

GEOGRAFÍA ESTRATÉGICA

La Geografía Importa: Hubs Regionales

Cataluña

27,7% del packaging español. 855 empresas, 12.227 M€. Hub de innovación, cosmética, vino, farma. **Hispack 2027 (4–7 mayo)**.

Com. Valenciana

18% del packaging. >111 empresas, >3.600 M€. Agroalimentario, cerámica, juguetes. Puerto de Valencia: 5,66 M TEU.

Madrid

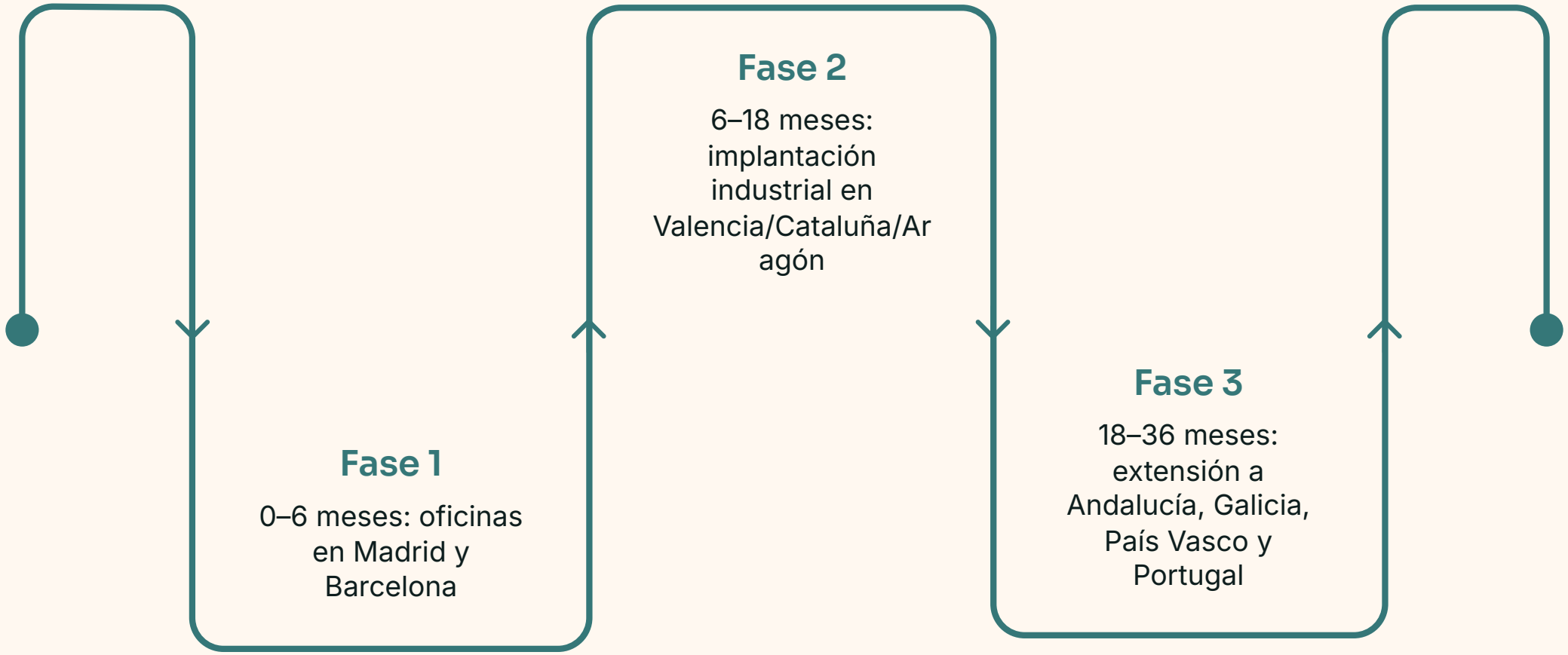
16% del packaging. Centro de decisión comercial. Sedes de marcas, agencias PLV, CMOs. 54% de la IED total.

Aragón

Sede de Saica (3.700 M€). PLAZA: mayor hub logístico europeo. Porcino (31,6% censo nacional).

Andalucía

PFA 15.950 M€ (la mayor de España). Agro de exportación: aceite, hortícolas, frutos rojos. Puerto de Algeciras.



RIESGOS Y BARRERAS

Riesgos Principales y Cómo Mitigarlos

1	**Oligopolio en Commodity** 4 grupos (Smurfit Westrock, Saica, DS Smith, Hinojosa) controlan >50% del volumen. Competir en "caja marrón" estándar es suicidio comercial. **Mitigación:** focalizar en PLV, premium, ecommerce y digital.
2	**Antecedentes de Cártel** Multa CNMC 2017 de **57,7 M€** a 18 fabricantes. **Mitigación:** compliance estricto, políticas internas de competencia y auditoría legal obligatoria.
3	**Coste Energético y Celulosa** Sector intensivo en energía. Los grandes integrados verticalmente fijan los índices PIX. **Mitigación:** autoconsumo fotovoltaico, PPA, cogeneración, diferenciación por valor añadido.
4	**Compliance Regulatorio** Ley 7/2022, RD 1055/2022, impuesto 0,45 €/kg, SCRAP desde enero 2025. Certificaciones FSC/PEFC, ISO 9001/14001/45001, ISO 15378, UNIQ, BRCGS. **Plan de 6–12 meses previo a la entrada.**
5	**Logística y Radio** El cartón de baja densidad hace crítico el coste logístico. **Mitigación:** radio <200 km al cliente; planta local. Servir Iberia desde Europa Central destruye el margen.

⚠ El error más común es subestimar el compliance y el tiempo de certificación. La planificación de entrada requiere **12–18 meses** con responsable legal/regulatorio, técnico de certificaciones y comercial sectorial.

MODELOS DE ENTRADA

Ocho Vías Reales de Entrada en el Mercado Español

Modelo	Cuándo aplica	Inversión	Ventaja	Referencia
Planta nueva	Fabricantes de volumen con voluntad ibérica	>20–50 M€; 18–36 meses	Control total, suministro JIT	Saica >100 M€; Smurfit 300 M€
M&A pyme local	Acelerar con cartera + planta + equipo	10–80 M€; 6–18 meses	Cuota instantánea	DS Smith (Andopack); Saica Natur
Joint Venture	Tecnología extranjera + cartera local	5–20 M€; 6–12 meses	Bajo CAPEX, rápido	Sago + Core Packaging (2023)
Representación comercial	Maquinaria, tintas, software, materiales	<500 k€; 3–6 meses	Validación previa al CAPEX	Vía AFCO, ASPACK, Clusters
Venta directa + agencias PLV	Premium, PLV, especialización	Medio; 3–9 meses	Acceso a CMOs y trade marketing	Adaequo, Ovelar, Raja, ITC Packaging
Ecommerce B2B / web-to-print	Impresión digital, tiradas cortas, pymes	Medio; 3–6 meses	Escalable sin equipo proporcional	Selfpackaging, Packhelp
Distribuidor exclusivo	Producto con SAT requerido	Medio; 6 meses	Cobertura nacional rápida	–
Alianzas con clusters	Validación social + acceso al ecosistema	Muy bajo; inmediato	Soft landing	Packaging Cluster, Cluster Envase VLC

Regla práctica: si vendes capacidad productiva estándar → modelo industrial (planta, M&A, JV). Si vendes solución comercial/especialización → modelo ligero (representación, alianzas, ecommerce B2B). Primero ligero, después industrial tras validación.

ESTRATEGIA COMERCIAL

Plan de Entrada: 90 Días y 12 Meses

Plan 90 Días

01

Semanas 1–4

Registro mercantil, alta SCRAP, inscripción MITECO, asociación AFCO/ASPACK/Packaging Cluster. Contratación KAM Madrid + KAM Barcelona.

02

Semanas 5–8

Mapeo de 30 targets prioritarios por sector. Primeras reuniones con agencias PLV (Adaequo, Ovelar, Raja, ITC Packaging).

03

Semanas 9–12

Cierre de **3 primeros pilotos firmados** (1 por sector prioritario). Preparación participación Hispack 2027.

KPIs de Control

Pilotos firmados

Objetivo: 3 en 90 días, 10 en 12 meses.

Conversión piloto → contrato

Objetivo: >50%.

Ticket inicial

Objetivo: >200.000 €/año por cliente.

Penetración sectorial

2–3 verticales prioritarios el primer año.

5 Errores a Evitar

- Competir en commodity sin planta local en radio <200 km
- Subestimar el compliance regulatorio
- Atacar >4 sectores el primer año
- Centralizar todo en Madrid sin presencia en Cataluña/Valencia
- Vender precio en lugar de valor diferenciado

> "En España, el packaging no protege: **vende, cumple y diferencia**. Por eso 4 de los mayores grupos europeos están invirtiendo más de 500 M€ aquí. Nuestra propuesta es entrar con foco, no con volumen."