La oportunidad española de los textiles impresos

Mercado, segmentos, estrategias de entrada y argumentos comerciales para crecer en moda, decoración, hospitality, retail, eventos y producción bajo demanda (2023 – 2026)

LEAD MAGNET · FESPA BARCELONA 2026

19 – 22 DE MAYO DE 2026 · HALL 3 – TEXTILE



RESUMEN EJECUTIVO

España: mercado en transición acelerada

España es, en 2026, el mercado del sur de Europa con la mejor combinación para empresas de impresión textil: industria viva, consumidor digitalizado, turismo récord, presión regulatoria que acelera el cambio y vacíos competitivos claros en producción bajo demanda, contract hotelero y personalización B2B.

Demanda concentrada y exigente

Comercio textil minorista: **11.107 M€** en 2025. El mercado crece en quien aporta eficiencia, rapidez y personalización.

Digital y proximidad mueven el dinero

Ecommerce de moda: **6.028 M€** (+17% en 2024). Textil hogar online: **+3,8 pp** hasta el 21,4% de cuota.

Regulación dispara la urgencia

La Ley 7/2022 y el RD RAP textil (en vigor 2026) convierten la producción bajo demanda en ventaja contable y regulatoria. Multas hasta **100.000 €**.

POR QUÉ ESPAÑA

Cinco factores que convergen en 2026

2,9%

PIB de la moda

Sector estratégico con apoyo institucional consolidado (2024)

94M

Turistas internacionales

Gasto turístico: 126.282 M€ en 2024 (+16,1%). El 81% compró moda.

6.028M€

Ecommerce de moda

+17,1% en 2024. Cuota online del 25,4% sobre ventas totales de moda.

2.500M€

Sector PTO

Sector promocional previsto 2025. El textil es su componente más fuerte.

El gasto medio por hogar alcanzó **34.044 €** en 2024 (+4,4%, máximo histórico). El gasto en vestido y calzado por persona subió un **8,5%** hasta 1.432 €. País Vasco y Madrid lideran el gasto premium.



PANORAMA DEL MERCADO

Tecnología, regulación y oportunidad

La paradoja del comercio textil

11.107 M€ en 2025 (+0,61%), pero 242 establecimientos cerrados. La compresión de márgenes impulsa la búsqueda de soluciones que reduzcan stock, aceleren rotación y permitan series cortas. **La impresión digital textil resuelve directamente ese dolor.**

Industria en ajuste

–3% de empresas activas y –4,5% de empleo industrial en 2024. El 85% de las empresas tienen menos de 10 empleados — tejido fértil para proveedores tecnológicos.

Aceleración tecnológica (2024–2026)

- **DTG** — series cortas, personalización y POD
- **DTF** — la tecnología que más ha crecido en talleres españoles en 2024–2025
- **Sublimación digital de gran formato** — textil hogar, decoración, soft signage y contract
- **Roll-to-roll digital con tintas pigmentadas** — alternativa waterless a la estampación reactiva
- **Web-to-Print y MIS/ERP textil** — la palanca más rentable para profesionalizar pymes

FESPA Textile estrena en Barcelona (mayo 2026) con Brother, Kornit, Kyocera, Canon y Mimaki: señal de que el mercado global ha identificado España como prioridad.

MAPA DE OPORTUNIDADES

Ocho verticales con mayor potencial

Impresión digital bajo demanda

DTG, DTF, sublimación y roll-to-roll. Oportunidad nuclear. Potencial **ALTO**.

Print on Demand (POD)

Marcas DNVB, creators, ecommerce. Lanzar sin inventario. Potencial **ALTO**, dificultad baja.

Textil hogar online

Segmento que más acelera: +3,8 pp hasta 21,4% de cuota. Potencial **ALTO**.

Contract & Hospitality

4.228 M€ de inversión hotelera en 2025. 366,7 M de pernoctaciones récord. Potencial **MEDIO-ALTO**.

Merchandising y eventos (MICE)

Sector PTO: 2.400 M€ (2024). Impacto directo MICE: 20.296 M€. Potencial **MEDIO-ALTO**.

Textil reciclado / circular

Marcas ESG, cumplimiento RAP, trazabilidad certificada. Potencial **ALTO** a largo plazo.

ANÁLISIS REGIONAL

Cinco hubs, cinco entradas distintas

La decisión de entrada se gana o se pierde regionalmente. Cada comunidad autónoma tiene su propio ecosistema y lógica comercial.

Cataluña

3.386 empresas activas en moda. Sede de Mango, Desigual, Pronovias. Hub ecommerce y tecnología. Centro logístico Printful en Barcelona. **Idónea para HQ, retail premium y ecommerce.**

Comunidad Valenciana

Mayor polo productivo: 3.739 empresas. Cluster textil hogar (Ontinyent). Exportaciones textiles 1.086 M€ (+4,6%). AITEX y Textilhogar Valencia. **Idónea para textil hogar, contract y maquinaria.**

Madrid

17,54% de cuota nacional. 8,8 M turistas internacionales (+12,5%). Sede Tendam, El Corte Inglés. Mayor mercado de decisión B2B. **Idónea para showrooms, eventos y PTO.**

Andalucía

Única región grande con crecimiento neto de empresas de moda en 2024 (+14). Hub del cuero en Ubrique (proveedor de Chanel, Prada, Dior). Costes competitivos. **Idónea para nueva implantación industrial.**

Galicia + País Vasco

Galicia: sede de Inditex (14.725 M€), cluster Cointega (8.430 M€, 490 empresas). País Vasco: mayor gasto per cápita en moda (422,81 €/persona vs media 314,14 €). Ventana M&A tras reestructuración Ternua Group.

ESTRATEGIAS DE ENTRADA

Ocho vías de entrada al mercado español

Modelos con mayor evidencia de éxito

Modelo	Idóneo para	Time-to-market
Distribuidor exclusivo	Fabricantes de impresoras, tintas, software	3–6 meses
Agente comercial regional	Textil hogar, contract	2–4 meses
Ecommerce D2C	Marcas con identidad fuerte	3–6 meses
Partner local / co-marketing	Proveedor tecnológico mediano	6–9 meses
Producción local (nearshoring)	Marca premium / cápsulas	12–18 meses
Adquisición (M&A)	Gran empresa o fondo	9–24 meses

Ferias y canales clave

- **FESPA Barcelona** (19–22 mayo 2026, Hall 3) — tecnología y personalización
- **Textilhogar Valencia + Hábitat** (sept. 2026) — contract y textil hogar
- **MOMAD Madrid (IFEMA)** — moda multimarca y B2B
- **Heimtextil Frankfurt** — referente internacional con fuerte presencia española

Financiación pública disponible

- PERTE Economía Circular
- ICO Verde: **22.000 M€**
- ICEX Next y Rising UP in Spain

BARRERAS Y CÓMO NEUTRALIZARLAS

Fricciones reales, soluciones concretas

Regulación RAP textil

RD en vigor 2026: inscripción en Registro de Productores, integración en SCRAP (Re-viste u otro), prohibición de destruir excedentes, multas hasta 100.000 €. **Solución:** adherirse antes de la entrada en vigor y convertir el cumplimiento en argumento de venta.

Certificaciones y eco-diseño

ESPR, CSDDD, CSRD, microplásticos UE 2026. Certificaciones clave: GOTS, OEKO-TEX, GRS, Bluesign. **Solución:** auditar certificaciones existentes e integrar trazabilidad QR desde el primer lanzamiento.

Márgenes comprimidos y precio

El comprador español es hipersensible al desembolso inicial. **Solución:** ofrecer renting, leasing tecnológico, HaaS o pago por uso. Demostraciones in situ más eficaces que dossiers técnicos.

Cultura comercial española

Decisión B2B lenta, alta importancia de la relación personal. El 75% busca un "chollo" antes de comprar (Google/Deloitte 2025). **Solución:** presencia física en al menos una feria al año + agente o distribuidor local con SAT en territorio.

MENSAJES DE VENTA · PERFILES DE CLIENTE

Claims para FESPA y perfiles ICP

10 claims para FESPA Barcelona 2026

1. España lidera el ecommerce de moda del sur de Europa: **25,4% de cuota online**
2. 94 M de turistas y 126.282 M€ de gasto turístico: un comprador adicional con ticket alto
3. El textil hogar online es el segmento que más acelera en España
4. Sector PTO: **2.500 M€** en 2025 — el textil es su componente más fuerte
5. La regulación RAP entra en vigor en 2026: conviértela en ventaja antes que tus competidores
6. 366,7 M de pernoctaciones en 2025: contract y hospitality demandan reposición continua
7. Andalucía: única región grande que aumentó empresas de moda en 2024
8. España es el **1º receptor greenfield de la UE**: el entorno de inversión no podría estar más abierto

5 perfiles de cliente ideal (ICP)

- ### ICP 1 — Imprenta / taller textil B2B

  5–50 empleados. Dolor: presión de precio. Palanca: DTF+DTG para subir margen y capturar POD.

- ### ICP 2 — Marca de moda mediana

  5–50 M€. Dolor: stock no vendido + RAP. Palanca: POD para drops y nearshoring digital.

- ### ICP 3 — Fabricante textil hogar valenciano

  Dolor: competencia internacional. Palanca: sublimación gran formato + OEKO-TEX.

- ### ICP 4 — Cadena hotelera / contract

  Dolor: diferenciación + ignifugación obligatoria. Palanca: tejidos técnicos personalizables.

- ### ICP 5 — Agencia de eventos / PTO

  Dolor: plazos cortos + personalización masiva. Palanca: DTF+DTG con Web-to-Print.