TECNOLOGÍA DEL
PLÁSTICO
40 AÑOS

INNOVACIÓN • IDEAS • TECNOLOGÍA PARA LA INDUSTRIA PLÁSTICA
Edición 241 / 41-1



PROYECCIONES 2026

HACIA DÓNDE SE MUEVE EL MERCADO DEL PLÁSTICO

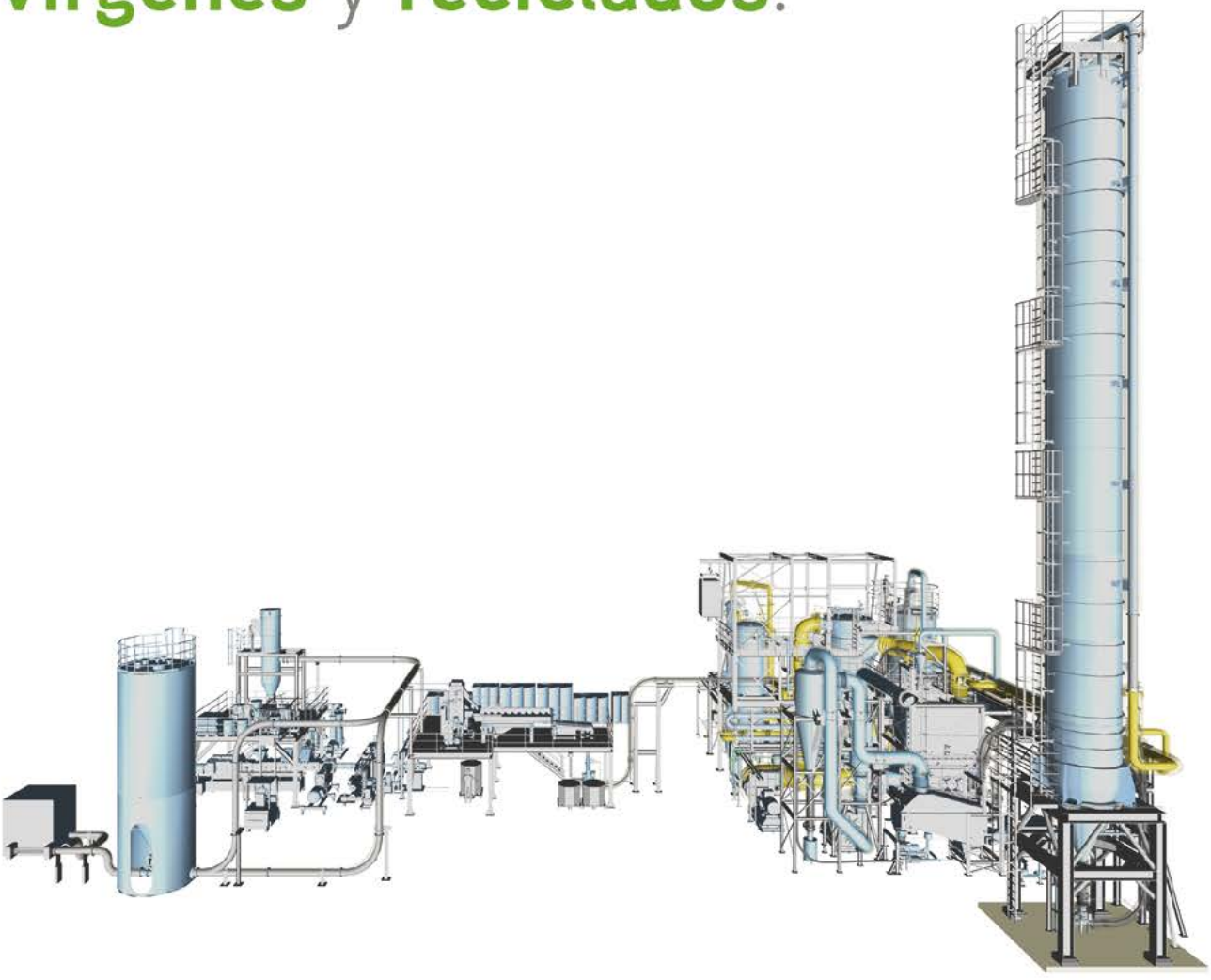
ARANCELES, REGLAS DE ORIGEN, REGIONALIZACIÓN E INTELIGENCIA ARTIFICIAL ESTÁN REDEFINIENDO LAS CADENAS DEL PLÁSTICO EN AMÉRICA.

WWW.PLASTICO.COM

AXIOMA B2B MARKETING

POLYMETRIX

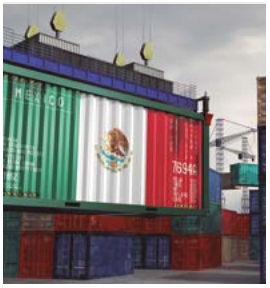
Su empresa de referencia para **plantas de polímeros vírgenes** y **reciclados**.



Polymetrix AG
Sandackerstrasse 24/9245 Oberbüren/Suiza

www.polymetrix.com

CONTENIDO



6 ***México redefine el mapa del plástico***
Entrevista con Perc Pineda, PLASTICS

15 ***México navega la incertidumbre***
Entrevista ANIPAC



22 ***70 años de la industria colombiana***
Entrevista con Acoplásticos



27 ***Industria ecuatoriana creció 10%***
Entrevista con ASEPLAS



31 ***Chile, regulación y reciclaje, los desafíos***
Entrevista con ASIPLA



36 ***Brasil apuesta por las exportaciones***
Entrevista con Think Plastic Brazil



41 ***adapa amplía capacidad multicapa***
Caso de éxito

AXIOMA B2B MARKETING

www.axiomab2b.com

CEO
Marcelino Arango L.
marcelino.arango@axiomab2b.com

Marketing Director
Diego Armando González Sañudo
diego.gonzalez@axiomab2b.com

Board of Directors
Marcelino Arango L.

Hecho en Colombia, por Colombianos

Prohibida la reproducción total o parcial del contenido de esta revista sin autorización expresa de los editores.

La opinión de los columnistas no refleja necesariamente la posición editorial de la revista TECNOLOGÍA DEL PLÁSTICO. Las imágenes que ilustran los temas no corresponden a publicidad, son utilizadas según el archivo fotográfico de revista TECNOLOGÍA DEL PLÁSTICO y Axioma B2B Marketing para fines editoriales.

PLASTEC U.S.A. 40 AÑOS

EL DISTRIBUIDOR LÍDER
¡Respaldado por las mejores marcas en la industria!

Shibaura Machine
Máquinas de inyección totalmente eléctricas y servo-hidráulicas



MAGUIRE
Intelligent Simplicity

Mezcladoras gravimétricas de 45Kg/hr hasta 5000kg/hr





NOVATEC
The Power of Touch

Secado y transporte de materiales

Reifenhäuser
REILOY



MO.DI.TEC



Molinos de bajas revoluciones



Leistritz

Extrusoras de doble tornillo y sistemas completos para masterbatch y compounding

Aumente la producción de su maquinaria actual

Nuestros tornillos y barriles están diseñados para hacer que su máquina produzca más piezas, de mejor calidad y en menos tiempo.

- ✓ *No es solo un repuesto, es una inversión inteligente para su producción.*
- ✓ *Diseños probados para ciclos más cortos y mejor calidad.*
- ✓ *Entrega rápida para que vuelva a producir sin demoras.*

www.plastecusa.com

Vea nuestra línea completa de productos

Visitenos EXPO PLASTICOS STANDS 1336 & 1436

SOLUCIONES PLASTICAS™ 20 AÑOS
A GLOBELUS Company

SLIDE
Desmoldantes, limpiadores, purgas, grasas y antioxidantes



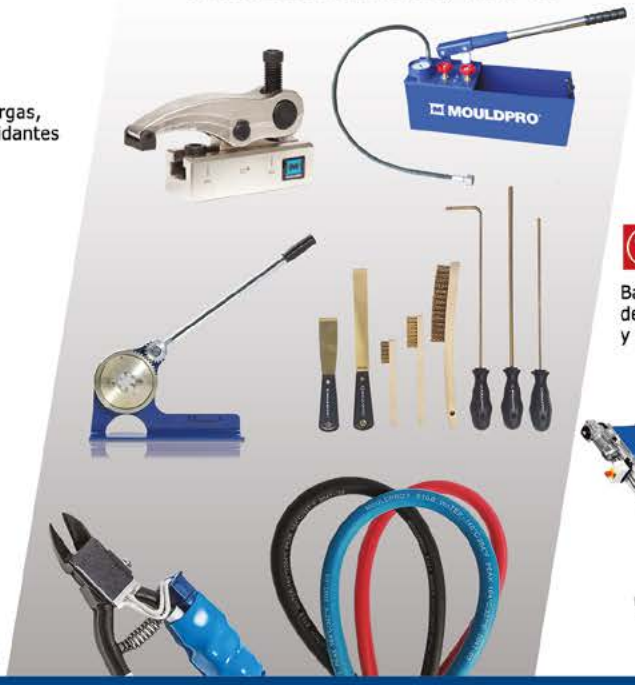
Eco-PRO 360
Sistema para desincrustar los canales de agua del molde



Vea nuestra línea completa de productos

www.solucionesplasticas.com

MOULDPRO®
Mordazas deslizantes, kit de prueba de fuga de agua, prensadora de maguera, alicates con y sin calefacción, herramientas y mucho más



PROGRESSIVE COMPONENTS
Componentes y accesorios para moldes de inyección y soplado



Crizaf
CUSTOM CONVEYING SYSTEMS

Bandas transportadoras, separadores de piezas, sistemas de llenado y almacenamiento



TECNOLOGÍA DEL
PLÁSTICO
www.plastico.com

Edición 241/ 41-1
Febrero 2026 - Marzo 2026
ISSN 2027 - 1581

Headquarters
B2BPortales, Inc
C/O MMCO
2155 Coral Way
Miami, FL 33145 EEUU
Tel.: +1 (305) 448 68 75

Calle 73 # 10 - 83,
Torre C Piso 4
Bogotá, Colombia

Executive Editor
Andrea Carranza Garzón
andrea.carranza@axiomab2b.com

Publisher
Marcelino Arango L.
(+57) 313 815 75 05
marcelino@axiomab2b.com

Design and Layout
Kelher Sajibb Pinzón Lamk
kelher94@gmail.com

Sales Representatives

USA
Carolina Sánchez
+1 (772) 708 58 12
carolina.sanchez
@axiomab2b.com

Natalia Tique
+57 3176810828
natalia.tique
@axiomab2b.com

Mexico
Carmen Bonilla
+52 (81) 1378 1703
carmen.bonilla
@axiomab2b.com

Stella Rodríguez
+52 1 (55) 1882 4802
stella.rodriguez
@axiomab2b.com

Europe
Eric Jund
+33 (6) 67 81 02 30
eric.jund@axioma
b2b.com

China
maggieliu@ringiertrade.co

Hong Kong
octavia@ringier.com.hk

Taiwan
sandrasu@ringier.com.hk

Image Bank
Shutterstock • Freepik

Prepress & Printing
Quad México



PROYECTAR
EL FUTURO

Hablar de proyecciones en el marco de Expo Plásticos Guadalajara es hablar de crecimiento, innovación y estrategia. Es mirar cifras, tendencias y oportunidades. Pero proyectar también es algo más profundo: pensar en el legado que construimos como industria.

En momentos como este, resulta inevitable recordar a Gustavo Andrés Aponte Fonnegra, destacado empresario colombiano y gerente general de FlexoSpring y ECSI. Su liderazgo estuvo marcado por una visión clara del futuro del sector, por la convicción de que la industria del plástico debía fortalecerse con responsabilidad y mirada estratégica. Más allá de los resultados empresariales, deja una huella que habla de coherencia, compromiso y propósito.

Esa misma perspectiva inspira esta edición. En Proyecciones reunimos las voces de gremios y líderes de la industria del plástico en América Latina, así como representantes de PLASTICS en Estados Unidos, para ofrecer un panorama integral sobre los retos y oportunidades que marcarán el rumbo del sector. Nearshoring, sostenibilidad, transformación tecnológica y competitividad forman parte de un contexto que exige análisis rigurosos y decisiones informadas.

Proyectar el futuro implica anticipar escenarios, pero también actuar con responsabilidad en el presente. La industria se fortalece cuando combina visión técnica con liderazgo humano. Esa es la proyección que realmente trasciende.

Que esta edición sea una herramienta útil para empresarios que hoy definen estrategias, invierten en tecnología y apuestan por una industria más competitiva, sostenible y articulada regionalmente. Informarse es el primer paso para proyectar con solidez y construir futuro compartido. Con visión estratégica y responsabilidad colectiva permanente sostenida siempre.

@plasticob2b plasticob2b www.plastico.com/es

Andrea Carranza Garzón
Editora de contenido
andrea.carranza@axiomab2b.com

MÉXICO REDEFINE EL MAPA DEL PLÁSTICO:

EL AUGE DE LAS CADENAS REGIONALES BAJO EL T-MEC

En entrevista con Tecnología del Plástico, Perc Pineda, Chief Economist de la Plastics Industry Association, analiza el desempeño del sector en 2025, el impacto de los nuevos aranceles en México y las oportunidades estratégicas para América Latina en un entorno comercial cada vez más dinámico.



PRIVARSA

@PRIVARSA | WWW.PRIVARSA.COM.MX

CONOCE NUESTRO **CATÁLOGO GENERAL** ›

‹ **UBICA TU SUCURSAL** MÁS CERCANA

TODO PARA INYECCIÓN DE PLÁSTICO

MANTENIMIENTO Y FABRICACIÓN DE MOLDES

› *Componentes para moldes* › *Limpieza de moldes*
› *Controles de temperatura* › *Resistencias* › *Pulido y soldadura*
› *Automatización (Robots / Bandas / Eoat)* ***›Y más.***



Privarsa amplía su portafolio con soluciones para:

ESTAMPADO METÁLICO

PUNZONES · PUNZONES PILOTO · MATRICES · RETAINERS
COMPONENTES · URETANO / ELASTÓMERO · PERNOS GUÍA Y BUJES · SETS DE GUÍA
ALINEADORES · PLACAS DE DESGASTE · CAM UNITS · PORTA TROQUELES
CILINDROS DE NITRÓGENO · Y MÁS

CONOCE EL **CATÁLOGO COMPLETO**

Integramos componentes, sistemas y automatización para troqueles y prensas, ***enfocados en productividad, precisión y continuidad operativa.***

ACOMPAÑANOS EN:

FABTECH MEXICO

›Conoce nuestras **soluciones industriales.**
›**Descubre nuevas tecnologías** y marcas.
›**Platica con nuestro equipo** y encuentra la solución ideal para tu proceso.

STAND
4020

CDMX
CENTRO CITIBANAMEX
12-14 MAYO

La industria del plástico en Estados Unidos y América Latina atravesó 2025 en un contexto marcado por la incertidumbre comercial, ajustes arancelarios y tensiones globales que continúan redefiniendo las cadenas de suministro. Sin embargo, el sector mostró resiliencia, sostenido por la demanda en aplicaciones esenciales y por el papel creciente de América del Norte como plataforma de manufactura y exportación.

En conversación con Tecnología del Plástico, Perc Pineda, economista jefe de la Plastics Industry Association, comparte su visión sobre las perspectivas para 2026, el fortalecimiento de México como hub regional bajo el marco del T-MEC y las oportunidades que se abren para otros países latinoamericanos en un escenario donde la regionalización gana protagonismo sin desplazar completamente la naturaleza global del mercado plástico.

Tecnología del Plástico (TP): Un año después de nuestro último análisis, ¿cómo evaluaría el desempeño de la industria del plástico en Estados Unidos y América Latina durante 2025? ¿Qué cifras o tendencias clave puede compartir sobre crecimiento, comercio y producción rumbo a 2026?



"México fortalece su papel como destino y puerta de entrada para el comercio regional de plásticos, consolidándose como una plataforma clave bajo el marco del T-MEC."

Perc Pineda
economista jefe de la Plastics Industry Association



Perc Pineda, economista jefe de la Plastics Industry Association (PP): Las industrias del plástico tanto en Estados Unidos como en América Latina atravesaron 2025 en medio de una incertidumbre elevada, pero se mantuvieron fundamentalmente resilientes. En Estados Unidos, la demanda se sostuvo relativamente bien, especialmente en bienes de consumo no duraderos y otras aplicaciones esenciales, lo que proporcionó una base estabilizadora para la producción. Un patrón similar se observó en gran parte de América Latina, donde la demanda de plásticos continuó siguiendo la actividad económica general.

De cara a 2026, las condiciones parecen más constructivas. Es probable que la producción estadounidense de plásticos mejore modestamente a medida que la demanda se estabilice y los inventarios se normalicen. Los flujos comerciales también deberían ajustarse hacia un nuevo equilibrio conforme los mercados absorban los cambios recientes en aranceles y se realineen los precios relativos. En conjunto, 2026 debería representar una mejora gradual respecto a 2025, más que un repunte abrupto.

TP: Los recientes cambios arancelarios de México, elevando hasta 35% los impuestos a importaciones desde países sin tratados, están modificando la competitividad regional. ¿Cómo impactarán estos cambios el flujo de resinas, productos y bienes terminados, especialmente frente a China?

PP: El cambio arancelario de México crea una clara oportunidad competitiva para proveedores estadounidenses y regionales. Los mayores aranceles sobre importaciones de países sin tratado reducen significativamente la competitividad de precio de resinas, productos plásticos, maquinaria y moldes de origen chino, especialmente en categorías ahora sujetas a tarifas del 15% o más.

Como resultado, México fortalece su rol tanto como destino como mercado puerta de entrada. Las empresas estadounidenses están bien posicionadas no solo para expandir su presencia en México, sino también para utilizarlo como plataforma para atender otros mercados latinoamericanos. Es probable que ocurra una desviación del comercio desde China hacia proveedores norteamericanos y regionales, particularmente donde la capacidad existente y las relaciones comerciales puedan escalarse rápidamente.

"Las empresas que logren transformar y agregar valor dentro de América del Norte para cumplir con las reglas de origen del T-MEC obtendrán ventajas arancelarias y mejor acceso a los mercados regionales."



TP: En el contexto de estos cambios y del T-MEC, ¿qué reglas de origen y disposiciones de "cambio arancelario" se vuelven más críticas para fabricantes y procesadores en México y la región?

PP: Los cambios recientes aumentan la importancia de las reglas de origen y las disposiciones de cambio arancelario bajo el T-MEC. Nuestro análisis identificó 79 productos plásticos que ahora enfrentan mayores aranceles cuando se importan a México desde países sin tratado, mientras que califican para trato preferencial cuando se cumplen los requisitos de contenido regional.

Para fabricantes y procesadores, la capacidad de lograr cambios arancelarios mediante procesamiento, compounding o transformación dentro de América del Norte se vuelve cada vez más valiosa. Las empresas que estructuren sus cadenas de suministro para cumplir los umbrales del T-MEC —especialmente mediante actividad de valor agregado en México— obtendrán ventajas arancelarias y mejor acceso a mercados regionales.

TP: Con las tensiones comerciales entre Estados Unidos y China, ¿observa una reconfiguración de la inversión china en América Latina, particularmente en maquinaria o manufactura plástica?

PP: Más allá de la concentración bien documentada de inversión china en América Latina durante las últimas dos décadas —principalmente en Brasil, Perú, Argentina y México— existe evidencia limitada de una reconfiguración significativa específicamente hacia maquinaria o manufactura plástica impulsada por tensiones EE.UU.–China.

Aunque las fricciones comerciales continúan, las decisiones de inversión siguen guiándose principalmente por retornos esperados, tamaño de mercado y condiciones operativas, más que por aranceles únicamente. Hasta ahora, esos fundamentos no han cambiado lo suficiente como para provocar una redirección relevante de inversión china hacia América Latina.

TP: México ha sido una plataforma clave de manufactura y exportación para la industria estadounidense. Con los desarrollos recientes, ¿sigue fortaleciendo su posición como hub regional? ¿Qué oportunidades o riesgos ve?

PP: El rol de México como hub regional de manufactura y exportación sigue firmemente anclado en el marco del T-MEC. A pesar de los cambios recientes, una gran proporción de productos plásticos continúa calificando para trato libre de arancel, preservando el atractivo de México en las cadenas regionales.

El principal riesgo a mediano plazo es la revisión programada del T-MEC. Aunque es poco probable que el acuerdo se desmorone, la revisión introduce incertidumbre. Al mismo tiempo, presenta oportunidades, como ampliar coberturas o mejorar procedimientos aduaneros que podrían aumentar la eficiencia transfronteriza. Cualquier mejora que reduzca costos de transacción o acelere el cruce fronterizo beneficiará a productores en Estados Unidos, México y Canadá.

TP: Más allá de México, ¿qué oportunidades emergen para otros países latinoamericanos como plataformas competitivas en manufactura y transformación de plásticos?

PP: Los datos comerciales sugieren oportunidades significativas para que otros países latinoamericanos amplíen su rol en cadenas regionales. En 2024, las importaciones desde socios con tratado representaron 75.5% de las importaciones mexicanas de los 79 productos afectados, con países distintos de Estados Unidos aportando 17.9%. Los países sin tratado representaron el 24.5% restante, liderados por China con 18.3%, ahora sujeto a mayores aranceles.

"La digitalización y la inteligencia artificial serán herramientas clave para mejorar pronósticos, eficiencia y resiliencia, diferenciando a los líderes del sector frente a un entorno volátil."

Este cambio crea espacio para que productores latinoamericanos aumenten exportaciones hacia México, particularmente mediante procesamiento, finishing o compounding con valor agregado que cumpla requisitos preferenciales. Países con bases manufactureras establecidas y acuerdos comerciales están especialmente bien posicionados para aprovechar esta oportunidad.

TP: Para líderes del sector en América Latina frente a un panorama comercial incierto, ¿qué decisiones estratégicas son más críticas para competir en 2026 y más allá?

PP: La diversificación de mercados sigue siendo una prioridad estratégica central. Los plásticos sirven a múltiples industrias, por lo que diversificar por sectores y geografías es un buen mecanismo de cobertura frente a incertidumbre comercial y cambios de política.

El diseño de la cadena de suministro es igualmente crítico. Las expectativas de los clientes en rapidez y confiabilidad no han cambiado, aunque el comercio sea más complejo. Las empresas competitivas serán aquellas con cadenas consistentes, seguras y predecibles en costos y tiempos, combinando alcance global con regionalización selectiva.

La adopción tecnológica —especialmente digitalización e inteligencia artificial— diferenciará a líderes de rezagados. La IA puede mejorar pronósticos, inventarios, eficiencia productiva y visibilidad logística, fortaleciendo resiliencia ante volatilidad. Estas estrategias requerirán inversión, y un entorno de tasas de interés gradualmente más bajas en América Latina hacia 2026 ofrece un respaldo favorable.

TP: Con un EE.UU. más activo en reglas comerciales, ¿la industria del plástico sigue siendo global o avanzamos hacia un modelo regionalizado?

PP: La naturaleza global de la industria del plástico no ha cambiado fundamentalmente. La demanda sigue siendo global, y con al menos la mitad de los costos de manufactura ligados a materiales y resinas —commodities globalmente comercializados— los precios continuarán influyendo en producción y comercio transfronterizo.

Las corporaciones multinacionales en sectores como automotriz, médico y consumo también refuerzan la integración global mediante cadenas transfronterizas. Además, el crecimiento manufacturero sigue al crecimiento económico, con el comercio respondiendo a dónde la demanda crece más rápido.

Dicho esto, los aranceles y la aplicación de reglas comerciales se están volviendo un componente más permanente. Como resultado, modelos más regionalizados de producción y abastecimiento jugarán un rol mayor junto al comercio global. El T-MEC ilustra cómo la integración regional puede coexistir con —e incluso fortalecer— una industria plástica globalmente conectada.



MÉXICO Y EL COMERCIO DEL PLÁSTICO

EN AMÉRICA DEL NORTE

Fuente: Plastics

México: principal mercado de exportación para EE.UU

México es el mayor destino de exportación de la industria del plástico estadounidense.

En 2024, representó el 26% de todas las exportaciones de plásticos de EE.UU. *(resinas, productos, maquinaria y moldes)*

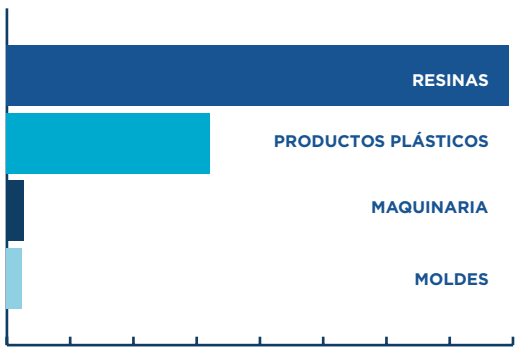
En la última década, su participación se ha mantenido estable entre 24% y 27%.

Superávit comercial histórico

En 2024, EE.UU. registró un superávit comercial con México de: US$ 11.6 mil millones
Desglose por categoría:

- Resinas: US$ 7.92 mil millones
- Productos plásticos: US$ 3.2 mil millones
- Maquinaria: US$ 239.2 millones
- Moldes: US$ 282.5 millones

En los últimos 10 años, el superávit ha oscilado entre **US$ 8.3 mil millones y US$ 11.6 mil millones**



Nuevo régimen arancelario en México (desde 1 de enero)

México implementó nuevos aranceles para importaciones desde países sin TLC:

- Hasta 35% de impuesto
- Más de 1,400 categorías afectadas *(plásticos, automotriz, acero, textiles, bienes de consumo)*

Objetivo: proteger empleos, impulsar valor agregado interno y fortalecer el desarrollo industrial.

79 productos plásticos afectados

De las categorías con nuevos aranceles:

- **79 corresponden a productos plásticos**
- **31 productos** enfrentan aranceles del **25%**
- **5 productos** alcanzan el máximo: **35%**
- Rango total: **5% a 35%**



KURIYAMA

DE MÉXICO

TODO PARA LA INDUSTRIA DE PLASTICOS

UN SOLO GRUPO, MÚLTIPLES FRONTERAS

KURIYAMA A NIVEL GLOBAL

México
ventas@kuriyama.com

USA
sales@kuriyama.com

Canadá
sales@kuritec.com

Europa
sales@kuriyama.eu

China, Japón, Argentina, Australia
customerservice@kuriyama.com

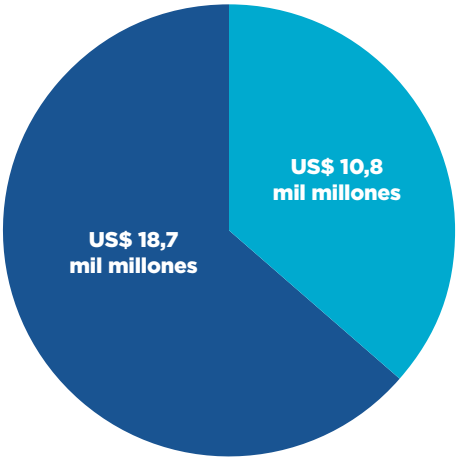
Tailandia
sales@kuriyama.co.th

Comercio en cifras: productos sujetos a mayores tarifas

Exportaciones de EE.UU. hacia México en estos productos (2024): US$ 10.8 mil millones

Importaciones totales de México en estos productos: US$ 18.7 mil millones

EE.UU. aportó el 57.6% de esas importaciones



Tratados comerciales y participación global

México cuenta con:

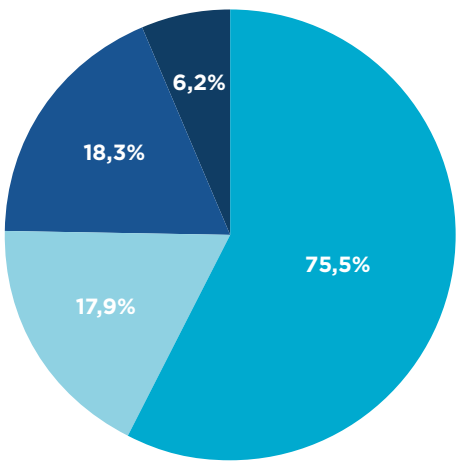
14

acuerdos de libre comercio

Cobertura con más de

50 PAÍSES

(EE.UU., Canadá, Unión Europea, Japón, CPTPP, entre otros)



Origen de las importaciones de los 79 productos plásticos

SOCIOS **CON TLC**

Socios con TLC: 75.5%

Otros países *(no EE.UU.):* 17.9%

SOCIOS **SIN TLC**

China lidera con 18.3%

Otros países sin TLC: 24.5%

MÉXICO NAVEGA LA INCERTIDUMBRE GLOBAL

SIN FRENAR EL CRECIMIENTO DE LA INDUSTRIA DEL PLÁSTICO

La industria del plástico en México cerró 2025 con un crecimiento alineado al desempeño de la economía nacional. En entrevista con Tecnología del Plástico, Benjamín, presidente de la ANIPAC, comparte su visión sobre el panorama del sector, la relación con Estados Unidos y las prioridades para 2026.



MAAG Group
a DOVER company
PUMP & FILTRATION SYSTEMS ›
PELLETIZING & PULVERIZING SYSTEMS ›
RECYCLING SYSTEMS ›
DIGITALIZATION ›
EQUIPOS DE ULTIMA GENERACION PARA APLICACIONES DE PVC
EXTREX EC
BOMBA DE ENGRANAJES PARA EXTRUSION DE PVC, PRESIÓN DE SALIDA ESTABLE Y HASTA UN 50 % MÁS DE RENDIMIENTO
REX duo plus
SISTEMA DE PULVERIZADO, AUMENTO DE RENDIMIENTO HASTA 25%
PEARLO Pelletizer
SISTEMA DE PELETIZADO BAJO AGUA DE ALTO RENDIMIENTO, EXCELENTE PARA PVC FLEXIBLE

La industria del plástico en México cerró 2025 con un crecimiento moderado, en línea con el desempeño general de la economía nacional. Sin embargo, el entorno geopolítico, las tensiones comerciales y la renegociación del Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) han añadido nuevas capas de incertidumbre para 2026. Aun así, desde la ANIPAC, el mensaje es claro: cautela, cabeza fría y una visión estratégica de largo plazo.

En conversación con Tecnología del Plástico, Benjamín del Arco Ortiz, presidente de la ANIPAC, comparte su lectura del panorama actual, los retos que enfrenta el sector y las oportunidades que se abren en sostenibilidad, economía circular y competitividad industrial.

Tecnología del Plástico (TP): ¿Cómo describiría el desempeño de la industria del plástico en México durante 2025?

Benjamín del Arco Ortiz, presidente de la ANIPAC (BA): 2025 fue un año muy similar a 2024. Cerramos con un crecimiento moderado de alrededor del 2.5%, alineado con el crecimiento del PIB nacional. No fue un año extraordinario, pero sí un año positivo, especialmente si consideramos el contexto de incertidumbre que se vivió, principalmente por temas geopolíticos y comerciales.



"La industria del plástico en México cerró 2025 con crecimiento, a pesar de un entorno de alta incertidumbre geopolítica y comercial".

Benjamín del Arco Ortiz
presidente de la ANIPAC

La industria del plástico siguió contribuyendo de manera relevante a la economía del país, manteniendo su papel estratégico como proveedor de múltiples sectores industriales. A pesar de las tensiones arancelarias y de la volatilidad en el entorno internacional, logramos cerrar el año dentro de las expectativas planteadas.

TP: Sin embargo, hacia finales de año y comienzos de 2026, el panorama parece haberse vuelto más complejo. ¿Qué factores han incrementado la incertidumbre?

BA: Sin duda, la geopolítica se ha convertido en un factor determinante. A inicios de año, lo que ya se veía incierto se volvió aún más complicado. La relación comercial con Estados Unidos, nuestro principal socio, es clave para la industria del plástico: exportamos cerca del 70% de nuestra producción a ese país e importamos la mayor parte de nuestras materias primas.

Eventos internacionales y tensiones políticas en distintas regiones han generado un entorno mucho más volátil. Esto hace que cualquier pronóstico para 2026 sea complejo. Sin embargo, también es importante decir que esta estrecha relación comercial puede ser una fortaleza, siempre que se mantenga el diálogo y la cooperación bilateral.

TP: En este contexto, ¿qué expectativas tienen frente a la renegociación del tratado comercial?

BA: Si el escenario se mantiene dentro de un marco de diálogo y negociación, como ocurrió en años anteriores, el tratado seguirá siendo una ventaja competitiva para México. Nos permite competir frente a productores de otras regiones como Asia o Europa y continuar atrayendo inversiones.

No obstante, existe presión por parte del gobierno estadounidense para relocalizar operaciones dentro de su territorio. Esto genera tensiones, pero también obliga a las empresas mexicanas a ser más eficientes, productivas y estratégicas.

TP: México impuso aranceles a maquinaria proveniente de países sin tratado de libre comercio. ¿Cómo podría impactar esto a la industria?

BA: Cualquier arancel incrementa costos y afecta decisiones de inversión. En muchos segmentos de la industria del plástico se utiliza maquinaria europea de

alta tecnología, y un arancel sobre este tipo de equipos impactaría directamente los planes de modernización.

Dicho esto, no es un escenario desconocido. Ya hemos vivido ciclos de proteccionismo en el pasado. Hoy el reto está en invertir de forma más inteligente: buscar productividad, eficiencia energética y un mejor aprovechamiento de los recursos disponibles.

"La relación comercial entre México y Estados Unidos es una fortaleza para el sector, pero hoy exige mayor cautela y eficiencia en la toma de decisiones".

TP: En sostenibilidad y economía circular, ANIPAC ha tenido avances importantes. ¿Qué se espera para 2026?

BA: Hay muy buenas noticias. México ya cuenta con una Ley de Economía Circular aprobada, estamos a la espera de su publicación oficial para su plena implementación. Esta ley representa una gran oportunidad para la industria del plástico, porque impulsa el reciclaje, el rediseño de productos, el análisis de ciclo de vida y un uso más racional de las materias primas.

Desde ANIPAC hemos asumido compromisos claros hacia 2030: metas de reciclaje, reciclabilidad de los plásticos que producimos y reducción de la huella ambiental. Particularmente, buscamos mejorar los índices de reciclaje en materiales como polietilenos y polipropilenos, donde aún hay retos importantes.

TP: ¿Cómo están apoyando a las empresas para fortalecer la cadena productiva y reducir riesgos?

BA: El nearshoring generó grandes expectativas, aunque su avance ha sido más lento de lo esperado. Aun así, México cuenta con una amplia red de tratados comerciales que nos brinda ventajas competitivas. Además, estamos analizando con mucha atención el papel de China en la región, tanto por los cambios arancelarios como por las oportunidades de relocalización productiva.

La diversificación de mercados, la eficiencia operativa y la adopción de modelos más sostenibles son claves para reducir riesgos en este nuevo contexto global.

BAUER COMPRESSORS
PLASTICS TECHNOLOGY GROUP

¿NECESITA AYUDA PARA REDUCIR EL TIEMPO DE CICLO Y LOS COSTES DE MATERIAL?



Los sistemas de asistencia por gas de BAUER para el moldeo por inyección de plásticos han establecido el estándar de innovación en tecnología de inyección de gas (GAIM) en todo el mundo. Ofrecemos soluciones completas integradas llave en mano, desde la generación y compresión de nitrógeno hasta los sistemas de control de inyección de gas, pasando por los inyectores y boquillas. El enfoque de soluciones integradas de BAUER para la GAIM garantiza a nuestros clientes un éxito del 100% en los resultados deseados.

bauerplastics.com

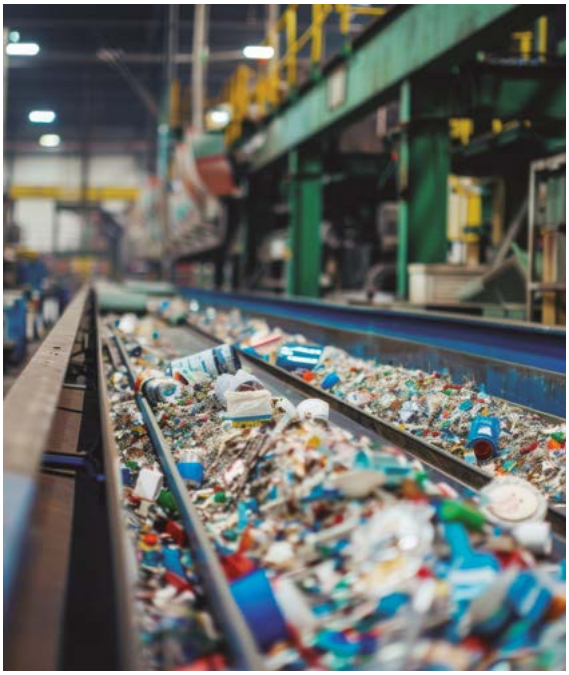
VER LEADSITE

TP: Finalmente, ¿qué mensaje le daría hoy a los empresarios del sector?

BA: Cabeza fría. No es momento de decisiones impulsivas. Hay que ser prudentes, estratégicos y responsables. Estamos en un punto de inflexión a nivel global, transitando hacia un sistema multipolar que trae retos, pero también oportunidades.

La industria del plástico ha demostrado su resiliencia. Si apostamos por la eficiencia, la innovación y la sostenibilidad, podremos seguir creciendo y fortaleciendo nuestro papel en la economía mexicana y regional.

"La nueva Ley de Economía Circular abre una oportunidad para reinventar la industria del plástico con una visión más sostenible y competitiva".



RADIOGRAFÍA DE LA INDUSTRIA PLÁSTICA EN MÉXICO

(Fuente: Anuario Estadístico ANIPAC 2025...)

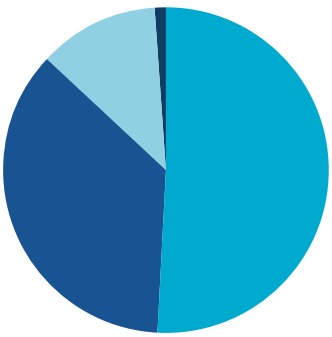
Crecimiento y proyección

+2.5% — **Crecimiento de la industria en 2025** *(alineado al PIB nacional)*

3.01% — **Crecimiento promedio estimado del PIB Plásticos 2024-2029**

8.5 millones de toneladas — **Producción proyectada de termoplásticos en 2029**

Transformación industrial 2024



- 51% Transformación vía inyección
- 12% Soplado
- 36% Extrusión
- 1% Rotomoldeo

Polipropileno (PP)

Resina estratégica

1.54 millones de toneladas

Consumo aparente de PP en 2024

Segmentación principal:

- 41% películas y bolsas
- 41.8% rafia
- 26.5% autopartes

Comercio exterior 2024

US$ 19,455 millones
Importaciones de productos de plástico (+4.3%)

US$ 9,796 millones
Exportaciones de productos de plástico

Déficit comercial: -US$ 9,659 millones

80% Exportaciones con destino a Estados Unidos

57.4% Importaciones provienen de EE.UU.



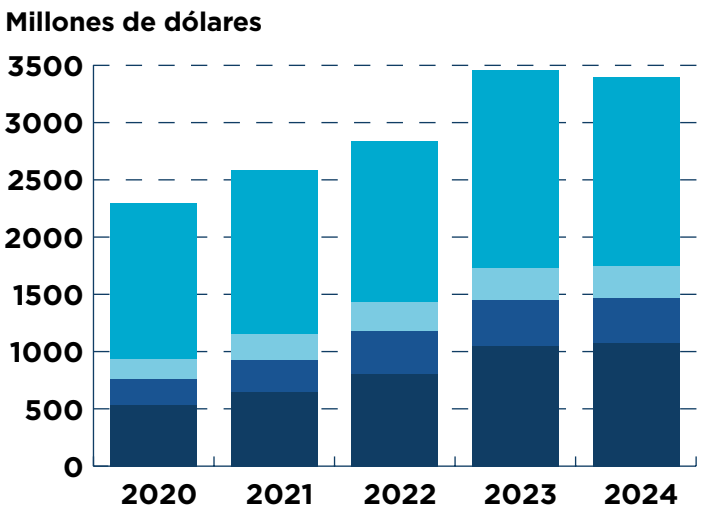
Mercado estratégico

14
Tratados de Libre Comercio

51
mercados con acceso preferencial

+1,300
millones de consumidores potenciales

Inversión en maquinaria

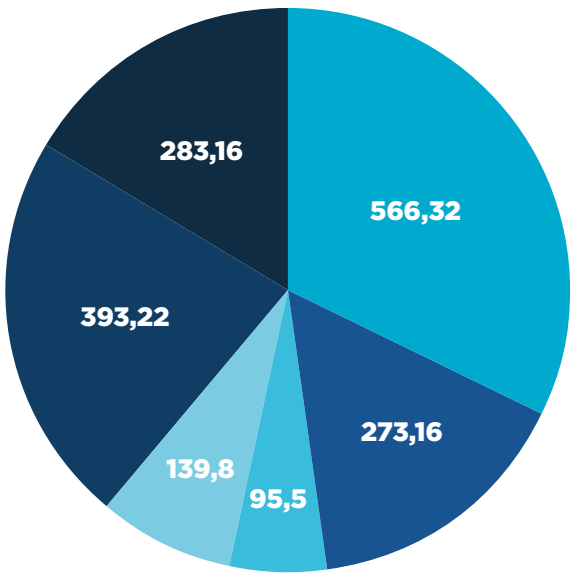


US$ 3,300 millones+
Inversión en maquinaria, equipo y moldes (2024)

Importación de maquinaria, equipo y moldes

- Moldes
- Partes
- Equipo
- Maquinaria

Importación de maquinaria, equipo y moldes



Importación de maquinaria y equipo para la industria del plástico
Distribución por tipo – 2024
(millones de dólares)

- Inyección
- Extrusión
- Soplado
- Termoformado
- Otros equipos
- Partes y componentes

Desde la idea hasta la manufactura inteligente

Alta Productividad
Bajo Consumo de Energia



Línea de film soplado de coextrusión de 7 capas

▶ Conformada en 1972, KS ofrece líneas completas de extrusión de película soplada, de 3 a 7 capas, para procesar PEAD, PEMD, PEBD, PELBD, mPE, EVA, PP, PA, EVOH y material reciclado.



Contamos con diversas aplicaciones para satisfacer sus requerimientos, tales como: películas de barrera, películas para laminación, películas VCI, películas encogibles, películas para empaque de alimentos, empaque industrial, aplicaciones FFS, películas para agricultura, entre otras.

KS-ML Serie

K·S KungHsing
Powering a Sustainable Future

Kung Hsing Plastic Machinery Co., LTD.
Tel: 886-5-2374466 Fax: 886-5-2376971
ks.sales@kunghsing.com.tw ***www.kunghsing.com.tw***

A 70 AÑOS, LA INDUSTRIA PLÁSTICA COLOMBIANA ACELERA SU TRANSICIÓN HACIA LA CIRCULARIDAD

La industria plástica colombiana llega a 2026 impulsada por el crecimiento de las exportaciones y un ciclo sostenido de inversión en maquinaria que está redefiniendo su competitividad y su modelo productivo.



El 2025 fue un año de contrastes para la industria plástica en Colombia. En un escenario económico complejo, tanto a nivel nacional como internacional, el sector logró mantenerse en terreno positivo, impulsado principalmente por el dinamismo de las exportaciones, la diversificación de mercados y las inversiones en modernización productiva y reciclaje.

Según el balance presentado por Acoplásticos, aunque el mercado interno mostró un comportamiento más moderado, las empresas del sector encontraron en los mercados internacionales una vía para compensar la desaceleración local. Este desempeño reafirma el carácter estratégico de la industria plástica, presente en prácticamente todas las cadenas productivas de la economía.

En entrevista con **Tecnología del Plástico,** Daniel Mitchell, presidente ejecutivo de Acoplásticos, hace un balance del año, analiza los principales retos y oportunidades, y comparte su visión sobre lo que puede esperarse en 2026.



"El crecimiento de las exportaciones se convirtió en el principal motor de la industria plástica colombiana en un contexto de mercado interno moderado."

Daniel Mitchell
presidente ejecutivo de Acoplásticos

Tecnología del Plástico (TP): ¿Cómo definiría el balance general de la industria plástica colombiana en 2025?

Daniel Mitchell, presidente de Acoplásticos (DM): 2025 fue un año razonablemente bueno, a pesar de una coyuntura global y nacional compleja. Las cifras que tenemos hasta octubre muestran crecimientos positivos, aunque bajos, en un rango aproximado entre 0,1% y 2%, dependiendo del segmento: materiales plásticos, productos plásticos o caucho. No son crecimientos altos, pero sí importantes porque nos mantuvimos en terreno positivo.

Lo más destacable del año fue el desempeño en exportaciones. El mercado doméstico estuvo más quieto, especialmente en sectores como la construcción, que ha estado frenado por la menor inversión en vivienda. Sin embargo, las exportaciones compensaron buena parte de esa desaceleración.

"En los últimos años, más de USD 150 millones se han destinado a reciclaje y soluciones de circularidad, marcando un cambio estructural en el modelo productivo del sector."

TP: ¿Qué segmentos mostraron un mejor comportamiento durante el año?

DM: Empaques y envases se comportaron relativamente bien, porque hacen parte de las cadenas de bienes básicos como alimentos y productos de aseo. También vimos un buen desempeño en línea hogar y consumo final, con crecimientos positivos, aunque moderados. En contraste, los plásticos para la construcción tuvieron un año más difícil, mientras que autopartes y electrodomésticos crecieron de forma positiva pero baja. Un caso interesante fue el de las motopartes, que mostraron un crecimiento más dinámico.

TP: Las exportaciones parecen ser el gran protagonista del balance. ¿Qué cifras destacaría?

DM: Sin duda. En 2024 las exportaciones de productos plásticos crecieron 16% y las de materiales plásticos 7%. En 2025, entre enero y septiembre, las exportaciones de materiales plásticos crecieron 12% y las de productos plásticos alrededor del 7%.

CONOZCA AL LÍDER GLOBAL EN FABRICACIÓN DE MÁQUINAS DE EXTRUSIÓN MOLDEO POR SOPLADO



BEKUM





PROFIT FROM OUR EXPERIENCE
bekumamerica.com
+1 517 - 655 - 4331
sales.bac@bekum.com

Estados Unidos sigue siendo el principal destino de los productos plásticos colombianos, con cerca del 25% del total exportado, y allí hemos visto crecimientos muy importantes. En materiales plásticos, Brasil es el mercado clave, concentrando más de la mitad de las exportaciones, especialmente de polipropileno y PVC. Este desempeño demuestra que el producto plástico colombiano es competitivo y que las empresas han sabido diversificar mercados y portafolios.

TP: ¿Cómo se reflejó este desempeño en empleo e inversión?

DM: En empleo tuvimos un crecimiento cercano al 3% o 4%, lo que confirma que es un sector que sigue generando puestos de trabajo. Actualmente hablamos de alrededor de 250.000 empleos directos, más cerca de 100.000 adicionales en la cadena del reciclaje.

"Vemos la posibilidad de que empresas asiáticas consideren instalar capacidad productiva en Colombia para atender mercados regionales".

En inversiones, aunque todavía estamos por debajo de los picos registrados después de la pandemia, seguimos muy por encima de los niveles prepandemia. Entre 2022 y 2024 se invirtieron más de 400 millones de dólares, y en 2025 estimamos cerrar entre 120 y 130 millones de dólares.

Un dato clave es que una parte muy importante de estas inversiones está dirigida a maquinaria de inyección y a ampliar la capacidad de reciclaje. En los últimos años, más de 150 millones de dólares se han destinado a soluciones de circularidad y sostenibilidad.

TP: ¿Qué factores marcarán el comportamiento del sector en 2026?

DM: Todo indica que 2026 será un año mejor que 2025 desde el punto de vista económico, aunque sin crecimientos extraordinarios. El plástico suele moverse en línea con la economía, e incluso crecer un poco por encima, porque está presente en casi todas las actividades productivas.



Sin embargo, hay factores que generan cautela, como el año electoral en Colombia, que puede llevar a aplazar decisiones de inversión en los primeros meses. A esto se suman variables internacionales como la geopolítica, la tasa de cambio y la evolución de mercados clave. Aun así, vemos oportunidades claras en exportaciones, sostenibilidad y economía circular.

TP: En un contexto de tensiones comerciales globales, ¿qué oportunidades se abren para Colombia?

DM: El comercio internacional está cambiando rápidamente. Las medidas de protección adoptadas por países como Estados Unidos, Brasil y México frente a productos asiáticos pueden abrir oportunidades para Colombia, tanto en esos mercados como en América Latina.

Además, fenómenos como el nearshoring favorecen a industrias como la del plástico, que es clave para sectores como automotriz, electrodomésticos, construcción y bienes de consumo. Incluso vemos la posibilidad de que empresas asiáticas consideren instalar capacidad productiva en Colombia para atender mercados regionales.

TP: Finalmente, ¿cuál es la apuesta de Acoplásticos para 2026?

DM: Diría que dos grandes ejes: consolidar las exportaciones y profundizar los avances en economía circular. Queremos una industria cada vez más sostenible e internacional.

Además, 2026 será un año especial porque la industria plástica colombiana cumple 70 años. Estamos trabajando en un proyecto editorial para recopilar su historia, sus hitos y sus protagonistas, que esperamos lanzar durante ColombiaPlast. Será una oportunidad para reconocer el recorrido del sector y proyectarlo hacia el futuro.

RADIOGRAFÍA – COLOMBIA

(Fuente: Acoplásticos)

Crecimiento

1,8% *Crecimiento PIB industria del plástico al III trimestre - 2025*

1% *Crecimiento PIB industria del plástico esperado - 2026*

Exportaciones

USD 1.800 millones
Exportaciones totales del sector

7,4% *Crecimiento exportaciones de materias primas plásticas (2025)*

26% *Participación de EE. UU. como destino de productos plásticos*

56% *Participación de Brasil en exportaciones de materias primas*

Inversión y capacidad

USD 80 millones
Inversión en maquinaria para procesar plásticos (2025)

+150 millones USD
Inversión acumulada en reciclaje y circularidad



Economía circular

500.000 toneladas/año
Capacidad instalada de reciclaje de plásticos en Colombia

+100.000 toneladas
Nueva capacidad de reciclaje incorporada en los últimos años

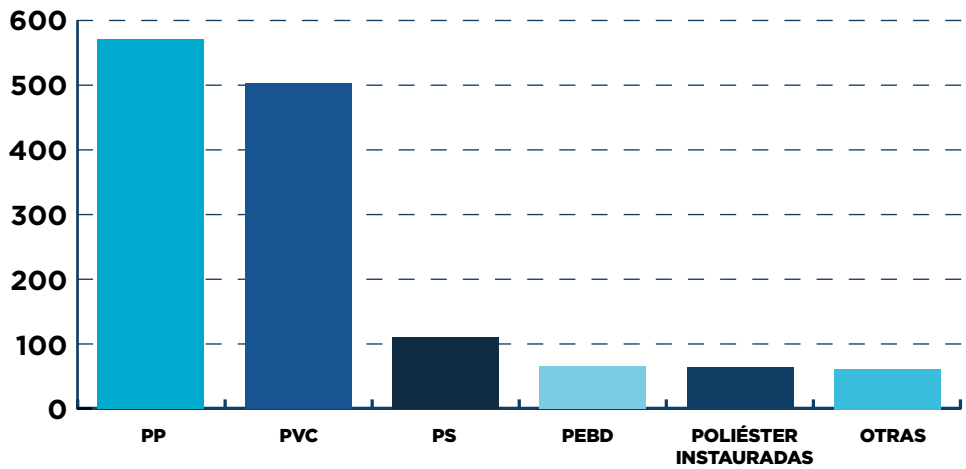
Empleo

250.000 empleos
Generados directamente por la industria plástica

+100.000 personas
Vinculadas a la cadena del reciclaje

			Miles de dólares FOB
Descripción	**2022**	**2023**	**2024**
Calandrias y laminadoras	1.406	1.309	2.156
Inyectoras	24.479	23.981	22.873
Extrusoras	23.977	19.815	10.942
Máquinas para moldear por soplado	7.358	6.739	18.766
Máquinas de moldear en vacío y otras para termoformar	2.911	1.809	4.474
Prensas hidráulicas para moldear por compresión	401	1.732	185
Otras máquinas de moldear o formar plástico	7.511	2.458	1.953
Otras máquinas para trabajar plástico o sus productos	28.396	30.561	18.809
Subtotal equipos	**96.439**	**88.404**	**80.159**
Partes de máquinas y aparatos para trabajar plástico o sus productos.	20.791	20.107	18.505
Moldes de plástico	25.491	27.979	30.023

Potencial de producción de materiales plásticos, 2024



INDUSTRIA PLÁSTICA DE ECUADOR

CRECIÓ CERCA DEL 10% EN 2025 Y PROYECTA UN DESEMPEÑO SIMILAR EN 2026

Con un crecimiento cercano al 10% en 2025 y una agenda marcada por sostenibilidad, reconversión tecnológica y exportaciones, la industria plástica ecuatoriana enfrenta 2026 con optimismo, pero también con desafíos regulatorios y competitivos en un entorno global cambiante.

El cierre de 2025 marcó un punto relevante para la industria plástica ecuatoriana. En un contexto de debate público intenso sobre el uso del plástico, restricciones normativas y una economía que avanza a un ritmo moderado, el sector logró mantener un crecimiento significativo, impulsado principalmente por el dinamismo del empaque, la inversión en tecnología y la apertura de nuevos nichos de mercado.





Para Jorge Luis Mórtola, presidente de la Asociación Ecuatoriana de Plásticos (ASEPLAS), este momento no solo refleja cifras positivas, sino un proceso de maduración del sector. Tras tres periodos al frente del gremio, Mórtola hace un balance de los aprendizajes, los retos pendientes y las oportunidades que se abren para la industria en Ecuador y la región. (Al cierre de esta edición, Mórtola aún ocupaba la presidencia de ASEPLAS, previo al cambio de directiva.)



"La industria plástica ecuatoriana creció cerca del 10% en 2025, impulsada principalmente por el dinamismo del empaque para exportación."

Jorge Luis Mórtola,
presidente de la Asociación Ecuatoriana de Plásticos (ASEPLAS)

Tecnología del Plástico (TP): Tras tres periodos liderando ASEPLAS, ¿qué balance hace de esta etapa al frente del gremio?

Jorge Luis Mórtola, presidente de ASEPLAS (JLM): Ha sido una experiencia profundamente enriquecedora. Vengo de muchos años trabajando principalmente con PVC y aplicaciones como tuberías y conexiones, y al llegar al gremio me encontré con un universo mucho más amplio de materiales, procesos y aplicaciones. Ese aprendizaje nos permitió ubicar a la asociación en el lugar correcto: ser parte de la solución.

Reconocimos que existe un problema ambiental real asociado al plástico, pero también que las soluciones no pasan por prohibiciones o sanciones, sino por reutilización, reciclaje, tecnología e innovación. Cambiar ese discurso dentro y fuera de la industria ha sido uno de los mayores aprendizajes de estos años.

TP: En términos económicos, ¿cómo cerró la industria plástica ecuatoriana en 2025?

JLM: El balance es positivo. Estimamos que la industria creció alrededor de un 10% en 2025, algo muy significativo si se compara con el crecimiento de la economía ecuatoriana en general. Incluso vemos la entrada de nuevos competidores, con nueva maquinaria y tecnología, lo cual demuestra que el mercado ha reaccionado de manera favorable. El el empaque sigue siendo el principal motor. El crecimiento de las exportaciones ecuatorianas de productos no petroleros y no tradicionales ha impulsado la demanda de soluciones de empaque plástico.

Ha crecido la producción local, aunque también han aumentado las importaciones de materia prima. Esto nos muestra que hay oportunidades, pero también retos en términos de valor agregado local.

TP: ¿Cómo ha influido el contexto político en el desempeño del sector?

JLM: Desde ASEPLAS hemos trabajado para construir una relación técnica y de confianza con las autoridades. No somos un gremio de confrontación, sino de propuestas. Entendemos los objetivos del gobierno y aportamos información técnica para que las decisiones se tomen con datos y no desde la emoción o el cálculo político. Ese enfoque ha permitido reducir la incertidumbre y generar un entorno más predecible para las empresas.

TP: En un escenario de reconfiguración del comercio global, ¿qué oportunidades ve para Ecuador?

JLM: El caos siempre trae oportunidades. Ecuador es un país pequeño, pero con capacidad para encontrar nichos, como ya lo ha hecho en sectores como flores, banano o frutas. En plásticos, especialmente en empa-

que, vemos oportunidades en América Latina e incluso en Europa.

El hecho de cumplir estándares de calidad y certificaciones exigidas por los mercados de exportación nos abre puertas para participar más activamente en estas cadenas de valor.

TP: ¿Qué rol está jugando la inversión en tecnología y maquinaria?

JLM: Es clave. Hemos llevado empresarios a ferias internacionales y muchos regresan con nuevas máquinas, periféricos y equipos orientados a mayor eficiencia, reciclabilidad y economía circular. La inversión tecnológica ya no es opcional; es una condición para competir.

Aunque las grandes empresas aún prefieren marcas europeas y norteamericanas, la maquinaria asiática ha ganado espacio por precio y condiciones comerciales. El mapa de proveedores tecnológicos se ha diversificado.

TP: ¿Cómo avanza la agenda de sostenibilidad y regulación en Ecuador?

JLM: Hay avances, pero también mucho por hacer. El perfeccionamiento de la ley de plásticos de un solo uso y la implementación del Plan Nacional de Gestión de Residuos Plásticos serán determinantes. Todo dependerá de si estas políticas se orientan a la sustitución del plástico o a promover productos con contenido reciclado y mejor desempeño ambiental.

Esto requiere no solo compromiso de la industria, sino recursos, educación ciudadana e infraestructura desde los gobiernos locales.

TP: De cara a 2026, ¿qué expectativas de crecimiento maneja el sector?

JLM: Hay optimismo. Algunos empresarios hablan de crecimientos del 10%, otros son más cautelosos y estiman entre 3% y 4%. Si hacemos un promedio, podríamos hablar de una expectativa cercana al 6% o 7%, muy por encima del crecimiento esperado de la economía ecuatoriana.

Este optimismo está ligado al desempeño de las exportaciones y a proyectos de inversión que ya se están anunciando en el sector.



RADIOGRAFÍA DEL SECTOR PLÁSTICO EN ECUADOR

(Cifras clave ASEPLAS – Informe de Gestión 2025)

Tamaño del sector

600 empresas
Integran la industria plástica ecuatoriana

US$ 2.100 millones
Producción anual del sector

2% del PIB
Aporte de la industria plástica a la economía nacional

Empleo

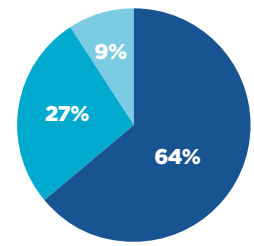
+19.000 empleos directos
Generados por el sector plástico

+120.000 empleos indirectos
En cadenas asociadas y comercialización

Estructura empresarial

500 importadores
Participan en el mercado de plásticos en Ecuador

Distribución geográfica de la industria



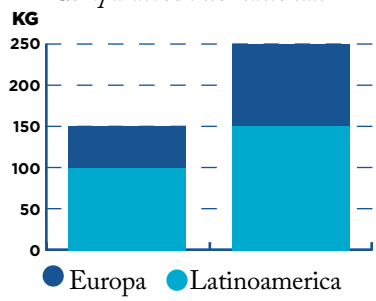
- ***64%** en Guayaquil*
- ***27%** en Quito*
- ***9%** en Cuenca, Ambato y Machala*

Principales mercados donde participa el sector

Empaques y embalajes
Reciclaje
Sector agrícola
Hogar y juguetes
Suministros y servicios
Construcción

Consumo per cápita de plásticos

37–40 kg per cápita
Consumo anual en Ecuador
Comparativo internacional:



COMERCIO EXTERIOR DEL SECTOR PLÁSTICO EN ECUADOR (2025)

(Enero–noviembre 2025 | Grupo 39 – ASEPLAS)

Importaciones de materias primas plásticas

US$ 1.278 millones
Importaciones totales de materias primas plásticas (Grupo 39)

+12%
Crecimiento vs. mismo periodo de 2024

Principales países de origen

Estados Unidos
Principal proveedor de materias primas plásticas

China
Gana participación como origen de importaciones

Brasil
Actor relevante en insumos petroquímicos

Exportaciones del sector

Producto terminado: US$ 112 millones
Exportaciones de manufacturas plásticas (ene–nov 2025)

Materias primas: US$ 44 millones
Exportaciones de resinas plásticas

CHILE:
REGULACIÓN, RECICLAJE Y DESAFÍOS COMPETITIVOS EN LA INDUSTRIA PLÁSTICA

Con un consumo cercano a 1,3 millones de toneladas anuales y un sector altamente dependiente de materias primas importadas, la industria plástica chilena atraviesa un periodo de ajustes marcado por la presión regulatoria, la implementación de la Ley REP y el desafío de sostener su competitividad en un mercado atomizado.

Una industria esencial, pero bajo presión

La industria plástica chilena cumple un rol transversal en sectores estratégicos como el empaque, la construcción, la minería, la agricultura y la acuicultura. Sin embargo, el cierre de 2025 dejó un panorama complejo para los transformadores, especialmente en el mundo del packaging, con pérdida de actores, reducción de empleo y crecientes costos de producción.

En entrevista con Tecnología del Plástico, Magdalena Balcells, gerenta general de la Asociación Gremial de Industriales del Plástico (ASIPLA), analiza el balance reciente, los efectos de las nuevas regulaciones ambientales, las tendencias en inversión y reciclaje, y las expectativas para 2026 en un escenario de cambio político y reformas estructurales.



Tecnología del Plástico (TP): ¿Cómo está conformada hoy la industria plástica en Chile?

Magdalena Balcells, gerenta general de ASIPLA (MB): Chile no es un país petroquímico, por lo tanto, más del 70% de la materia prima que utilizamos es importada. Solo producimos localmente, en bajo volumen, poliestireno expandido y algo de polipropileno.

El consumo anual está cerca de 1,3 millones de toneladas y la industria representa alrededor de un 1% del PIB. Es un sector pequeño comparado con otros países de la región, pero muy relevante porque está presente en toda la cadena productiva.



"Más del 70% de la materia prima plástica que utiliza Chile es importada, en una industria que consume cerca de 1,3 millones de toneladas al año."

Magdalena Balcells.
gerenta general de la Asociación Gremial de Industriales del Plástico (ASIPLA).

TP: ¿Qué sectores capturan la mayor parte del plástico en Chile?

MB: El 48% del consumo está asociado a envases y embalajes, tanto industriales como domiciliarios. Luego viene la construcción con un 21%. También destacan minería, agricultura y acuicultura, cada una con alrededor de un 8%.

Esto refleja que el plástico es esencial para los pilares productivos del país.

TP: ¿Cómo cerró el sector en 2025?

MB: Fue un año duro, especialmente para los transformadores vinculados al packaging alimentario. Hemos visto salida de actores del mercado y una pérdida estimada de alrededor del 12% del empleo del sector.



Chile es un país pequeño, con un mercado atomizado, donde existen entre 400 y 500 actores, y la mayoría son transformadores. En un negocio de commodity, pequeñas diferencias de precio pueden definir la supervivencia.

TP: ¿Qué factores afectan hoy la competitividad industrial?

MB: Producir en Chile es cada vez más costoso. Hemos tenido reformas laborales, reducción de horas de trabajo, aumento de costos previsionales, nuevas exigencias en delitos económicos, ciberseguridad, protección de datos… Todo suma.

Además, Chile está lejos geográficamente, lo que encarece la logística, y eso pesa en un material tan costo-eficiente como el plástico.

TP: ¿Cómo se ha comportado la inversión tecnológica en el sector?

MB: Las grandes innovaciones suelen estar empujadas por la regulación. En 2023, por ejemplo, se instalaron en Chile dos plantas bottle-to-bottle, una tecnología que no existía antes en el país, impulsada por la Ley de Plásticos de un Solo Uso.

En 2024 la inversión fue más cautelosa, orientada a reemplazo y mantención, con foco en reciclaje y lavado de materiales domiciliarios, necesario para cumplir la Ley REP.

TP: ¿Qué tendencias observa en maquinaria y proveedores tecnológicos?

MB: Ha habido un cambio. Tradicionalmente se prefería maquinaria europea, italiana o alemana, pero con tanta incertidumbre y presión regulatoria, muchas empresas están optando por equipos asiáticos, que cuestan menos, aunque duren menos.

Esto refleja una industria que busca eficiencia y flexibilidad en un escenario de temor a grandes inversiones.

TP: ¿Dónde se concentra hoy la innovación del sector?
MB: Principalmente en tecnologías de separación, pretratamiento y reciclaje mecánico. El reciclaje químico es muy costoso para una economía pequeña y dispersa como Chile.

También vemos avances en trazabilidad y digitalización, impulsados por la regulación y la necesidad de monitorear los flujos de residuos.

TP: ¿Qué papel están jugando las leyes ambientales en esta transformación?
MB: La Ley REP es el gran paraguas. El decreto de envases y embalajes regula casi la mitad del consumo plástico del país y su implementación está siendo compleja, porque las metas aumentan año a año.

Además, la Ley de Plásticos de un Solo Uso introdujo exigencias como contenido reciclado en botellas PET y retornabilidad, lo que ha generado tensiones en el mercado del PET reciclado.

TP: ¿Cuáles son las prioridades de ASIPLA para 2026?
MB: Estamos trabajando en una hoja de ruta de desarrollo sostenible para instalar buenas prácticas en toda la cadena. También seguimos muy activos en el trabajo legislativo, generando información técnica para políticas públicas sensatas.

"Las grandes innovaciones suelen estar empujadas por la regulación. En 2023, por ejemplo, se instalaron en Chile dos plantas bottle-to-bottle, una tecnología que no existía antes en el país".

Queremos avanzar en temas como microplásticos, plásticos agrícolas, una mesa para materiales del grupo 7, y fortalecer el conocimiento ciudadano sobre el valor de este material.

TP: Finalmente, ¿qué mensaje le gustaría dejar sobre el rol del plástico en la sociedad?
MB: El plástico se creó para mejorar la calidad de vida y puede seguir haciéndolo si lo usamos de manera responsable. No se trata de vender más plástico, sino de utilizarlo cuando es necesario y gestionar correctamente su fin de vida.

Todos somos responsables de los residuos que generamos. Reciclar no es solo tarea del municipio: es una tarea de cada ciudadano.

Chinaplas® 2026
Booth:6.1C30 7.1C16 8.1C21
8.1C27 3C29 ND32
JWELL®
PVC/WPC Wood Plastic Hollow Door
Puerta hueca de plástico y madera (PC/WPC)
PVC Plastic Trunk Extrusion Line
Línea de extrusión de tronco plástico PVC
WPC (PE&PP) Wood-Plastic Decking Extrusion Line
Línea de extrusión de cubierta de madera-plástico WPC (PE y PP)
PVC Wood-Plastic Quick Assembling Wall Panel Extrusion Line
Línea de extrusión de la tabla de montaje
rápido de madera-plástico de PVC
CHUZHOU JWELL EXTRUSION MACHINERY CO.,LTD.
Add: No. 218 Tongling West Road, Chuzhou City, Anhui Province
Tel:+86-188 5121 5088
www.jwell.cn
E-mail: sales@jwell.cn

RADIOGRAFÍA DEL SECTOR PLÁSTICO EN CHILE

(ASIPLA – Estadísticas Industria del Plástico 2024)

Tamaño del sector

466 empresas
Integran la industria plástica en Chile (2023)

US$ 2.841millones
Ventas totales del sector en 2023

0,85% del PIB chileno
Aporte económico de la industria plástica

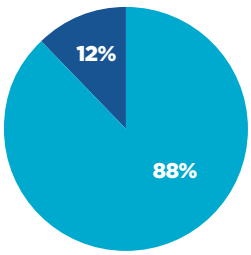
Empleo

29.819 empleos directos
Generados por la industria en 2023

-4.000 empleos vs. 2022
Caída del empleo sectorial

81% empleos
Concentrado en grandes empresas (137 compañías)

Distribución geográfica



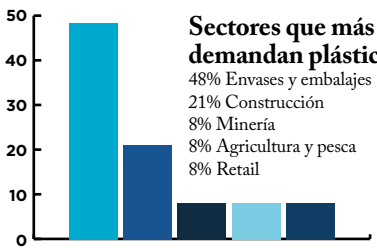
88% en la macrozona Centro
Concentración empresarial del sector

Consumo del plástico

1,238 millones de toneladas
Consumo aparente de plásticos en Chile (2024)

+7% vs. 2023
Crecimiento del consumo aparente entre 2023 y 2024

Sectores que más demandan plástico



Sectores que más demandan plástico
48% Envases y embalajes
21% Construcción
8% Minería
8% Agricultura y pesca
8% Retail

Materia prima reciclada

122.645
toneladas
Consumo total de materia prima reciclada en 2024

71% corresponde a PE/PP reciclado

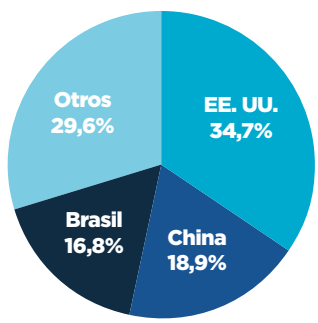
Comercio exterior: Materias primas

+9% en importaciones de resinas
Alza total de materias primas importadas en 2024

Principales resinas importadas (2024):

PEAD (25%)
PEBDL (17%)
PET (14%)

Principales proveedores de resinas



EE.UU, China y Brasil concentran cerca del 85% de la importación total

Exportaciones

+45% exportación de materias primas (2024)
Incremento frente a 2023

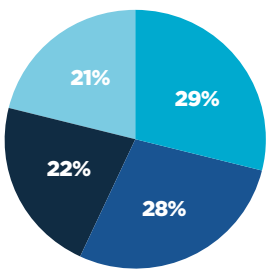
+5,8% exportaciones de manufacturas plásticas
Alza en volumen exportado

Inversión en maquinaria

(bienes de capital)

US$ 56 millones
Importación total de bienes de capital en 2024

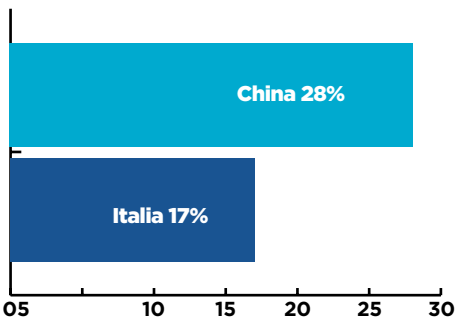
–13% vs. 2023
Caída en inversión en maquinaria



Top maquinaria importada 2024:
Moldes (29%)
Extrusoras (28%)
Partes de extrusora (22%)
Inyectoras (21%)

China lidera la maquinaria importada

China desplaza a Italia
como principal proveedor tecnológico



SMARTFLOW®
Accesorios para Moldeo por Inyección
Cambia moldes mas rápido
Al sistema FasTie® acopla rápidamente la placa de eyección del molde al sistema de expulsión de la prensa, reduciendo los tiempos de cambio del molde.

Maneja y optimiza el agua de enfriamiento
En manifolds Smartflow, válvulas de bola, medidores de flujo, reguladores de flujo y accesorios pueden ser instalados para adaptarse a las aplicaciones especificas.

Proteja herramientas valiosas
Thinswitch®, Smartlock® y Versaswitch™ son los interruptores de referencia en la industria del moldeo por inyección.

Productos de Smartflow ayudan a los moldeadores a ahorrar tiempo y aumentar sus ganancias.
Escanee para más
SMARTFLOW®
SMARTFLOW-USA.COM
Burger & Brown ENGINEERING

BRASIL BUSCA US$ 1.220 MILLONES

EN EXPORTACIONES DE PLÁSTICOS HACIA 2026

Con exportaciones por US$ 441 millones hasta octubre de 2025 y una estrategia basada en diversificación de mercados, la industria plástica brasileña se prepara para consolidar su liderazgo regional y ampliar su presencia internacional en 2026.





"La diversificación de mercados se convirtió en el principal factor de resiliencia de la industria plástica brasileña frente a un comercio global cada vez más volátil."

Carlos Moreira,
director ejecutivo del Instituto Nacional del Plástico (INP) y responsable de los proyectos de Think Plastic Brazil

La industria del plástico en Brasil cerró 2025 con un crecimiento moderado, pero con señales claras de resiliencia frente a un escenario internacional marcado por barreras comerciales, tensiones logísticas y ajustes en la demanda. Lejos de concentrarse en un solo mercado, el sector ha fortalecido una estrategia de diversificación disciplinada, ampliando su base exportadora y redireccionando esfuerzos hacia regiones con mayor previsibilidad.

En entrevista con Tecnología del Plástico, Carlos Moreira, director ejecutivo del Instituto Nacional del Plástico (INP) y responsable de los proyectos de Think Plastic Brazil, hace un balance del desempeño del sector en 2025, analiza los motores de la demanda interna y externa, y detalla las prioridades que marcarán el rumbo de la industria brasileña en 2026.



Tecnología del Plástico (TP): ¿Cómo cerró la industria del plástico en Brasil en 2025 en términos de producción, consumo y competitividad?

Carlos Moreira (CM), director ejecutivo del Instituto Nacional del Plástico: El año 2025 cerró con un crecimiento moderado y un desempeño mixto. Desde Think Plastic Brazil, las exportaciones de las principales verticales productivas —utilidad doméstica, construcción, envases, agronegocio y juguetes— sumaron US$ 441,3 millones hasta octubre, con un crecimiento del 2,47%. La competitividad fue puesta a prueba por barreras comerciales en América del Norte, donde retrocedimos un 18,06%, pero el sector demostró resiliencia al buscar mercados con un apetito de compra más favorable, como América del Sur y Europa.

TP: ¿Qué sectores impulsaron la demanda interna durante 2025?

CM: Hubo una recomposición interna muy relevante. La construcción civil fue el principal motor, con un crecimiento del 19,53%, seguida por el agronegocio, que avanzó un 10,71%, y la utilidad doméstica, con un 5,64%. Aunque el segmento de envases sigue siendo la mayor vertical en valor, con US$ 284,3 millones, presentó un retroceso del 1,85%, lo que terminó moderando el resultado agregado por su peso dentro del portafolio exportador.

"Europa y África están ganando protagonismo en la estrategia exportadora del sector, compensando la caída de mercados tradicionales como Estados Unidos."

TP: Brasil continúa fortaleciéndose como potencia industrial. ¿Qué explica la resiliencia del sector?

CM: La resiliencia se explica por una estrategia muy clara: diversificar con disciplina. En 2025 ampliamos la base exportadora de 157 a 190 empresas activas. Además, logramos redireccionar esfuerzos hacia América del Sur, que ganó 2,14 puntos porcentuales de participación, y hacia Europa, donde crecimos un 27,23%. Apostar por mercados con mayor previsibilidad operativa y proximidad logística fue clave para sostener los volúmenes.



TP: Think Plastic Brazil amplió su alcance internacional en 2025. ¿Cuáles fueron los principales logros?

CM: Mantener el crecimiento de las verticales de mayor valor agregado en un contexto global adverso ya es un logro en sí mismo. Destacaría el fuerte avance en Europa (27,23%) y la apertura de frentes estratégicos en países como Colombia y Chile. Cerramos el año con 33 nuevas empresas exportadoras activas, lo que representa un crecimiento cercano al 21% frente a 2024.

TP: África aparece como un mercado emergente para los productos brasileños. ¿Qué oportunidades están viendo allí?

CM: Identificamos oportunidades muy claras. África Austral creció un 74,17%, con Sudáfrica triplicando sus compras, y el Norte de África avanzó un 140,56%. Estamos trabajando con una lectura muy específica por país, enfocándonos en mercados como Angola y Argelia, donde la calidad y la conformidad técnica del producto brasileño nos permiten capturar oportunidades fuera de los ejes tradicionales.



Solo Control de Temperatura Confiable y Preciso

Las unidades Sentra calientan, enfrían y circulan fluidos de proceso, proporcionando un control preciso de temperatura en moldes, rodillos y otros equipos de procesamiento.

- Bomba de alto flujo y ensamblaje de tanque en una sola pieza, de alta eficiencia
- Válvula de enfriamiento modulante (estándar en los modelos G y T)
- Resistencias de baja densidad de watts y larga vida útil
- Capacidad de comunicación OPC UA Euromap 82.1
- Modelos de la serie G & T disponibles para temperaturas de hasta 300˚F
- Gabinete de acero inoxidable con paneles de fácil acceso
- Garantía insuperable

Tres opciones de control a medida, fáciles de usar



Temptender® T-Series



G-Series



VE-Series



ADVANTAGE® MAKING WATER WORK.

525 East Stop 18 Road • Greenwood, IN 46142
317.887.0729 • **www.AdvantageEngineering.com**

PLASTEC U.S.A.

En Latinoamérica contacte a Plastec USA
Ph: 305-887-6920 • Fax: 305-883-8254 • **www.Plastecusa.com**

TP: ¿Cómo evolucionaron las exportaciones hacia Estados Unidos, Europa y América Latina?

CM: Hubo una clara asimetría: las Américas concentran cerca del 92% de nuestras exportaciones, pero con comportamientos muy distintos. América del Sur creció un 5,49%, mientras que América del Norte se contrajo un 18,06%, con una caída del 22,18% en Estados Unidos debido a barreras comerciales. En contraste, Europa fue el gran destaque del año, con un crecimiento del 27,23%, impulsado por avances en el sur europeo y en mercados como Alemania y Europa del Este.

TP: Pensando en 2026, ¿cuáles serán los mercados y productos prioritarios?

CM: Para 2026 buscamos consolidar nuestra presencia en América del Sur y acelerar el crecimiento en África y Medio Oriente. Los productos ligados a construcción y agronegocio tienen un alto potencial, al igual que soluciones de mayor valor agregado en envases. El objetivo es renovar constantemente el portafolio y alcanzar la meta de US$ 1.220 millones en exportaciones en el primer año del 15º Ciclo Estratégico.

TP: ¿Qué desafíos logísticos siguen afectando la competitividad brasileña?

CM: Los principales desafíos están relacionados con costos logísticos, previsibilidad y barreras de acceso, especialmente en rutas de larga distancia como América del Norte. La respuesta ha sido diversificar mercados hacia regiones con menor fricción regulatoria y mayor cercanía logística, reduciendo la vulnerabilidad ante choques arancelarios y costos de flete.

TP: ¿Cómo avanza Brasil en digitalización, automatización e industria 4.0?

CM: La digitalización es central para elevar la conformidad técnica de nuestros productos. En el 15º Ciclo Estratégico, la industria 4.0 es una herramienta para modernizar el parque industrial y compensar costos sistémicos, garantizando los estándares de calidad, trazabilidad y precisión que exigen mercados como Europa.

TP: Brasil es un actor histórico en maquinaria y bienes de capital. ¿Qué perspectivas ven para este segmento?

CM: En 2025, la demanda de maquinaria acompañó la recomposición interna de sectores como construcción y agronegocio. Para 2026 prevemos una mayor demanda de equipos que ofrezcan ganancias de productividad y reducción del costo total operativo, permitiendo a las transformadoras mantener márgenes competitivos y cumplir con exigencias técnicas internacionales.

TP: ¿Qué avances hubo en sostenibilidad y economía circular durante 2025?

CM: Los avances estuvieron muy ligados a la conformidad técnica y ambiental. La sostenibilidad se convirtió en un diferencial competitivo, especialmente para crecer en Europa. El sector está transformando requisitos regulatorios en oportunidades comerciales, preparando al producto brasileño para competir en nichos de mayor valor agregado.

"Brasil busca consolidarse como el proveedor natural de soluciones plásticas para América Latina, elevando el valor agregado y la competitividad de su oferta."

TP: ¿Qué proyección de crecimiento tienen para el PIB de la industria del plástico en 2026 y en cifras de exportaciones? ¿Cuáles serán los sectores que jalonarán este crecimiento?

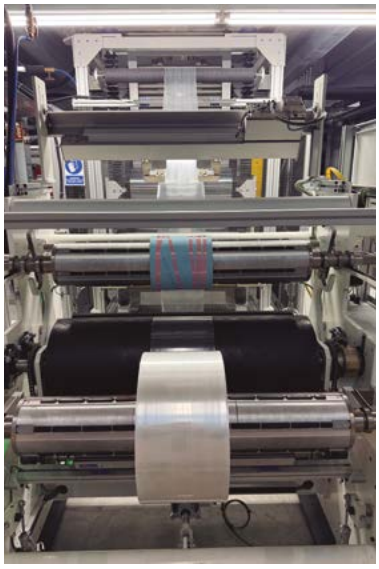
CM: Proyectamos aproximadamente US$ 1.220 millones en valor exportado para 2026. Los sectores de Construcción y Agronegocio deben continuar impulsando el crecimiento incremental, seguidos por el esfuerzo de recuperación en envases. El plan es ampliar la base apoyada a 196 empresas, enfocándose en diversificar mercados y reducir la vulnerabilidad ante barreras en destinos aislados para garantizar un desempeño sostenido.

TP: Finalmente, ¿puede Brasil consolidarse como proveedor líder de soluciones plásticas para América Latina?

CM: Sin duda. En 2025 Brasil ganó 2,14 puntos porcentuales de participación en América del Sur. El crecimiento en mercados como Argentina, Paraguay y Chile confirma que somos el proveedor natural de la región, gracias a la proximidad logística y a la solidez de nuestro portafolio. El desafío para 2026 será ejecutar bien la estrategia, diversificar riesgos y sostener el crecimiento exportador de manera disciplinada.

ADAPA REFUERZA SU APUESTA

POR PELÍCULAS TERMOENCOGIBLES DE ALTA BARRERA CON NUEVAS LÍNEAS DE 9 CAPAS EN ALEMANIA

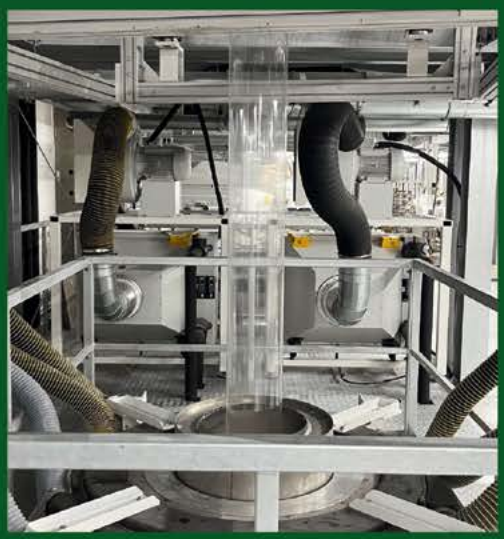


La compañía amplía su capacidad de extrusión multicapa en Kempten para responder al crecimiento de la demanda europea por soluciones con EVOH y criterios de reciclabilidad

El grupo adapa puso en marcha dos nuevas líneas de extrusión de 9 capas en su planta de Kempten, Alemania, con el objetivo de fortalecer su oferta de películas termoencogibles de alta barrera y consolidar su posicionamiento en un mercado cada vez más orientado a la sostenibilidad.

En entrevista con Tecnología del Plástico, Markus Stephan, Regional Head of Operations en Alemania de adapa, explicó que el proyecto surgió a partir de un reto operativo concreto. "El punto de partida fue un desafío muy práctico: espacio limitado en nuestra nueva planta. Al mismo tiempo, queríamos ampliar nuestro portafolio con soluciones orientadas al futuro", afirmó.

Según Stephan, la compañía necesitaba una solución tecnológica que se adaptara con precisión a las restricciones físicas del nuevo sitio, sin sacrificar desempeño ni posibilidades de crecimiento. "Requeríamos una tecnología que pudiera ajustarse a nuestras limitaciones de espacio sin comprometer rendimiento, calidad o escalabilidad a largo plazo", señaló.

MACRO®
Ingeniería personalizada para un mundo en evolución
QUADEX™ 3B LÍNEAS DE PELÍCULA TERMOENCOGIBLE

Algunas características claves de nuestra línea de laboratorio QUADEX™ 3B
- Películas con estructuras de 7 capas
- Se adapta a diferentes estructuras para películas con y sin barrera
- Producción de películas termoencogibles con EVOH, PA y mono material
- Ancho plano de película entre 180 a 500 mm

Película termoencogible para carne con hueso, cortes de carne fresca y quesos
haga clic para más información
www.macroeng.com

A este desafío se sumó la presión del mercado. De acuerdo con el directivo, en los últimos tres años se ha registrado un incremento sostenido en la demanda de soluciones basadas en EVOH en Europa, impulsado por requisitos de sostenibilidad y tendencias de reciclaje. "Los clientes buscan estructuras de alta barrera que combinen desempeño con conceptos Designed for Recycling. Esto reforzó nuestra decisión de invertir en nueva tecnología en este segmento", explicó.



"El punto de partida fue un desafío muy práctico: espacio limitado en nuestra nueva planta. Al mismo tiempo, queríamos ampliar nuestro portafolio con soluciones orientadas al futuro"

Markus Stephan
Regional Head of Operations
Germany, adapa

La solución implementada corresponde a un sistema de extrusión compacto y de alto desempeño, diseñado específicamente para las condiciones de la planta de Kempten. Gracias a esta configuración, adapa puede producir estructuras avanzadas con EVOH para aplicaciones como queso, carne, pescado y mariscos, donde la protección del producto es esencial.

En el proceso de selección tecnológica, la compañía evaluó distintas alternativas antes de definir a Macro como socio para el desarrollo de las líneas. Según Stephan, la decisión estuvo vinculada a la capacidad de la empresa para ofrecer soluciones altamente personalizadas. "Su enfoque no se basa en máquinas estándar, sino en soluciones de ingeniería adaptadas a las necesidades específicas del cliente", indicó.

El directivo destacó que la flexibilidad en el diseño y la experiencia en tecnología multicapa avanzada fueron factores determinantes, especialmente en un proyecto que debía resolver simultáneamente limitaciones de espacio y exigencias técnicas. Además, añadió que adapa buscaba algo más que un proveedor de equipos. "Nuestra expectativa era establecer una asociación confiable y de largo plazo, con un socio que entendiera nuestra dirección estratégica y nos acompañara durante todo el ciclo del proyecto", sostuvo.

Desde su puesta en marcha, las líneas han mostrado resultados positivos en calidad y estabilidad de proceso. "Hemos logrado un nivel muy alto de transparencia de película, que es un criterio clave para nosotros y nuestros clientes", afirmó Stephan. Asimismo, señaló que la estabilidad operativa respalda procesos consistentes y confiables, fundamentales en estructuras multicapa complejas.



La nueva capacidad también fortalece la estrategia de sostenibilidad de la empresa. Según el directivo, la tecnología permite producir tubos y bolsas termoencogibles con EVOH alineados con el enfoque Designed for Recycling. "Estamos ampliando nuestras capacidades para apoyar a los clientes con soluciones innovadoras que respondan tanto a las exigencias técnicas como a los objetivos de economía circular", aseguró.

Desde una perspectiva de negocio, Stephan considera que la inversión posiciona a adapa en un segmento con demanda creciente en Europa. "Al invertir en tecnología de extrusión avanzada, ampliamos nuestras capacidades de manera específica y sostenible, en línea con las necesidades del mercado", concluyó.

Con este proyecto, adapa refuerza su competitividad en películas termoencogibles de alta barrera y avanza en su meta de integrar la sostenibilidad como eje central de su desarrollo tecnológico e industrial.

Lea la nota completa en www.plastico.com

MANEJO DE RESINAS CON **WAVE CONVEYING ™**

MAKE EVERY PELLET COUNT™

+ EFICIENCIA

- MOVIMIENTO **CONTROLADO**
- ADIÓS RESIDUOS Y **MANTENIMIENTO CONSTANTE**
- **MAYOR VIDA ÚTIL** DE SU SISTEMA
- ENERGÍA USADA DE MANERA **INTELIGENTE**
- IDEAL PARA **MATERIALES DIFICILES**

TECNOLOGIA QUE ESTA TRANSFORMANDO LA MANERA DE MOVER RESINAS:

WAVE CONVEYING™ CONVIERTE EL TRANSPORTE DE RESINAS DE UN "IMPACTO DESTRUCTIVO" EN UN FLUJO SUAVE Y PRECISO, AUMENTANDO PRODUCTIVIDAD, REDUCIENDO DESPERDICIO Y CUIDANDO TUS EQUIPOS COMO NUNCA ANTES.



MEZCLADO



TRANSPORTE



EXTRUSIÓN



TRANSFERENCIA DE CALOR



SECADO



RECUPERACIÓN

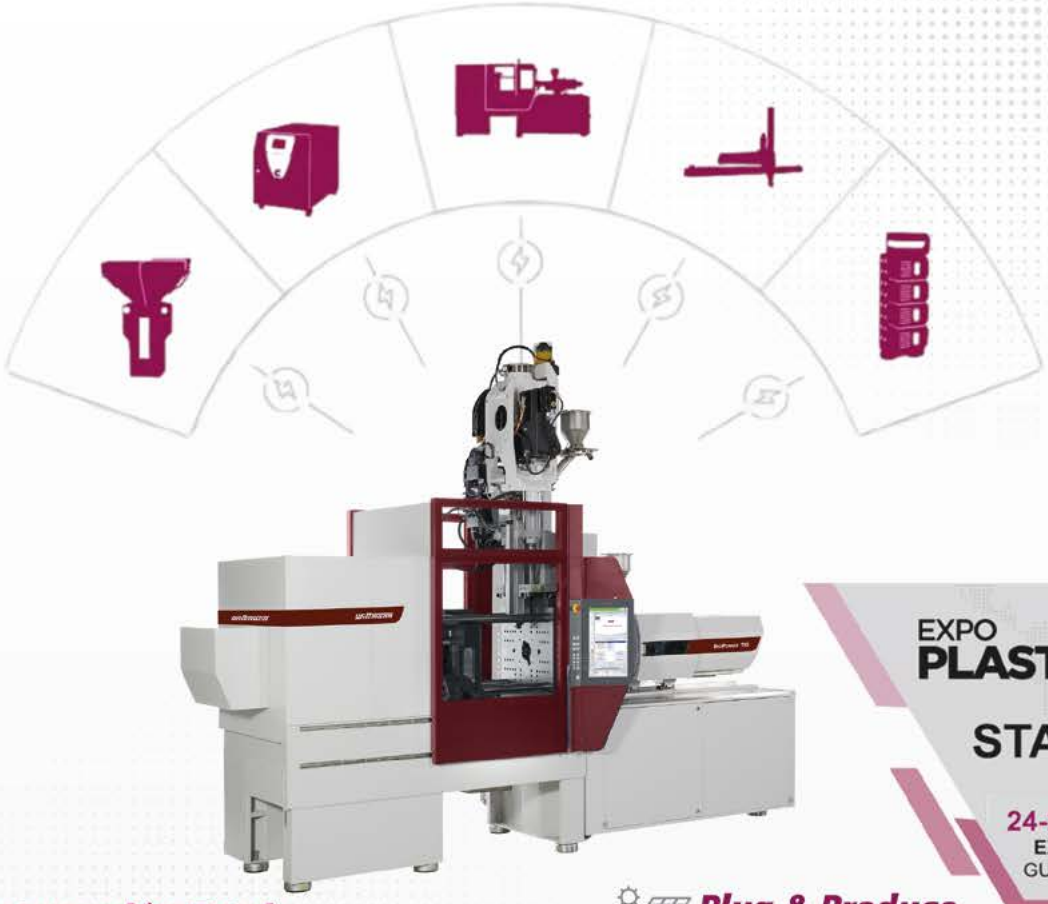
← Para saber más, vea este video.
conairgroup.com/mx/

CONAIR™ PiovanGroup

Wittmann 4.0

WITTAMNN 4.0 no es solo digitalización.

Es control, eficiencia y decisiones inteligentes para tu producción.



EXPO PLASTICOS

STAND #800

24-26 MARZO 2026
EXPO GUADALAJARA
GUADALAJARA, MÉXICO

Integración Total
Comunicación nativa y segura entre la máquina de inyección y los equipos periféricos.

Plug & Produce
Reconocimiento automático de equipos periféricos con parámetros listos para trabajar en cuestión de segundos.

Datos en tiempo real
Toma decisiones rápidas y precisas para mejorar calidad y eficiencia.

Control centralizado
Control total de la celda de producción a través de una sola interfaz.

Una sola solución. Todas las líneas. Un mismo proveedor.
¿Estás listo para transformar tu planta?Contáctanos +52 (446) 139 2923

WITTMANN BATTENFELD México S.A de C.V
Av. Rafael Sesma Huerta No. 21
Parque Industrial FINSA
C.P 76246 El Marqués Querétaro, México
Tel: +52 (442) 10 17 100 | +52 (466) 139 2923
ventas@wittmann-group.mx

www.wittmannmexico.com

Oficina Cd. de México
Tel: +52 (55) 7843 1938

Oficina Guadalajara
Tel: +52 (33) 3954 8811
+52 (33) 3165 5636

Oficina Monterrey
Tel: +52 (81) 2353 1602

Oficina Cd. Juárez
Tel: +52 (656) 130 8816

Oficina El Paso, Tx
Tel: +001 (915) 594 7400

Oficina Colombia
Tel: +57 (601) 862 3414
+57 (317) 510 0356

Oficina Guatemala y Centroamérica
Tel: +502 24 40 18 40

WITTMANN México