LA REVISTA DEL
corrugado
Año 15 Nº 61 • Tercer trimestre 2026

Eventos

Fastmarkets 2026
Un nuevo escenario competitivo para el corrugado latinoamericano



Sector

¿Por qué los márgenes están bajo presión? Cambios en el mercado global del cartón corrugado

Paraibuna

Papel WTL como estrategia de diferenciación de su embalaje.

Somos fabricantes de WTL (White Top Liner), producido a partir de recorte de papel blanco pre consumo y celulosa blanqueada, garantizando un alto grado de blancura y excelente resistencia mecánica. Disponible en gramajes de 120 a 240 gr/m2 y un ancho máximo de 2.800 mm en tres formatos, el WTL está indicado para la cara externa en cajas de cartón corrugado, bolsas y tubos. Una solución que aporta valor al embalaje desde lo visual y fortalece las estrategias de comunicación sustentable.



Conozca la línea completa de papeles.



RODELAS DE PAPEL
BLANCO Y MARRÓN



PAPEL TEST LINER,
MIOLO SIZE E WTL

Ventas:

Jorge Enrico:
+54 9 11 5387-7000
jorge.enrico@gmail.com

Juan Acher:
+ 54 9 11 4030-3833
juan.acher@pencisa.com.ar

Certificaciones

ISO9001 · FSC www.fsc.org

Asociaciones

cafco · ABTCP · ACCSA · empapel O papel embala a vida

/paraibunaembalagens www.paraibuna.com.br

De la recomendación a la exigencia

Cada nueva edición de La Revista del Corrugado busca acompañar las transformaciones que atraviesan nuestra actividad y aportar una mirada sobre aquellos factores que comienzan a definir su futuro. En esta edición, varios de los contenidos que presentamos convergen en una misma cuestión: el escenario en el que se desenvuelve el sector del cartón corrugado está cambiando y, con él, también las condiciones que determinan la participación de las empresas en determinados mercados.

Durante años, la sostenibilidad fue incorporándose a la agenda empresarial como un objetivo deseable, una oportunidad de diferenciación o una respuesta a las demandas crecientes de consumidores y clientes. Esa etapa está cambiando. La evolución de los marcos regulatorios, particularmente en Europa, está convirtiendo muchas de esas cuestiones en requisitos concretos. La trazabilidad, la reciclabilidad, la composición de los materiales, la documentación técnica y la posibilidad de acreditar el cumplimiento dejan de ser solamente atributos valorados por el mercado para convertirse, progresivamente, en condiciones necesarias para acceder a determinados destinos comerciales.

La entrada en aplicación del Reglamento Europeo de Envases y Residuos de Envases (PPWR) constituye una expresión concreta de este cambio. El nuevo marco incorpora obligaciones de ensayos, documentación y declaración de conformidad, y establece una evolución de las exigencias vinculadas con la reciclabilidad, los materiales, el etiquetado, el diseño y otras características de los envases. Para las empresas que participan de cadenas de exportación hacia la Unión Europea, esto implica una nueva realidad: ya no alcanza con fabricar una caja que funcione correctamente. Será cada vez más importante contar con información confiable, procesos consistentes y sistemas capaces de acreditar que ese producto cumple con los requisitos aplicables.

Una caja debe seguir cumpliendo con las prestaciones mecánicas que requiere el producto, pero esas prestaciones ya no agotan la evaluación. La calidad también estará relacionada con la información que acompaña al envase, con la trazabilidad de sus materias primas, con la consistencia de los procesos y con la posibilidad de respaldar técnicamente sus características.

Las certificaciones y los sistemas de gestión adquieren una relevancia diferente. Ya no se trata únicamente de contar con un reconocimiento que permita comunicar un compromiso ambiental o mejorar el posicionamiento de una empresa. Para determinados mercados y cadenas de suministro, acreditar el cumplimiento puede convertirse en una condición de acceso. Cuando una condición pasa a ser necesaria para participar de un mercado, se transforma en un componente fundamental de la actividad empresarial.

La cuestión excede, además, al ámbito europeo. Las regulaciones pueden tener un alcance directo sobre determinados productos y destinos, pero sus efectos se trasladan a través de las cadenas globales de valor. Una empresa exportadora que necesita acreditar el cumplimiento de los requisitos aplicables a su producto deberá, cada vez más, contar con información de sus proveedores.

Para quienes forman parte del sector corrugador, esto supone un desafío, pero también una oportunidad. Desarrollar herramientas de medición, trazabilidad, documentación y control permitirá convertir esas capacidades en un atributo diferencial. La conformidad normativa puede transformarse así en una nueva barrera de calidad: no para restringir la producción, sino para distinguir a quienes pueden respaldar de manera confiable las características y el desempeño de las soluciones que ofrecen.

En paralelo, la evolución de los mercados latinoamericanos plantea otros desafíos que convergen en la misma dirección. Como muestra el análisis de la Conferencia de Productos Forestales de América Latina 2026, la creciente competencia internacional, la incorporación de nueva capacidad productiva, la evolución de los flujos comerciales y la necesidad de preservar los márgenes obligan a las compañías a profundizar la eficiencia y revisar permanentemente sus estrategias. Las ventajas estructurales de la región, vinculadas con sus recursos forestales, su capacidad industrial y su posición como proveedor de alimentos y productos agroindustriales, continúan siendo relevantes, pero ya no resultan suficientes por sí solas.

Producir eficientemente, incorporar tecnología y optimizar el uso de los materiales sigue siendo esencial. A estas capacidades se suma otra que adquiere una importancia creciente: comprender las nuevas condiciones de los mercados y contar con los sistemas necesarios para responder a ellas y acreditarlo.

En este proceso, el cartón corrugado parte de una posición favorable. Su capacidad de reciclaje, su integración a modelos de economía circular y su presencia transversal en las cadenas de abastecimiento constituyen fortalezas construidas durante décadas. Pero esas ventajas no deberían conducir a la complacencia. El nuevo escenario exige pasar de afirmar que el cartón corrugado es una solución sostenible a demostrar, con información y metodologías confiables, cómo esa sostenibilidad se materializa en cada producto y en cada proceso.

La transformación que atraviesa nuestra actividad, como señalábamos en la edición anterior, no siempre ocurre de manera visible. Muchas veces se expresa en mejoras graduales de los procesos, en nuevas tecnologías, en diseños más eficientes o en una mayor profesionalización. Hoy debemos sumar una dimensión que adquiere una importancia creciente: la capacidad de generar, conservar y presentar evidencia sobre lo que hacemos.

Porque en los mercados que vienen, producir bien seguirá siendo indispensable. Pero cada vez será más importante poder demostrar cómo se produce, con qué materiales, bajo qué procesos y con qué resultados.

La sostenibilidad, la trazabilidad y el cumplimiento regulatorio ya no pueden pensarse únicamente como recomendaciones para avanzar hacia un sector más eficiente y responsable. En determinados mercados, comienzan a formar parte de las condiciones necesarias para permanecer en ellos.

Ese cambio merece ser entendido no como una exigencia aislada, sino como parte de una transformación más profunda: las reglas están cambiando y anticiparse a ellas será una de las claves para el desarrollo futuro de nuestra actividad.

Lic. Sofía Rau
Directora Periodística

Staff

LA REVISTA DEL corrugado

Año 15 ▪ Nº 61 ▪ tercer trimestre 2026

Propietario
Cámara Argentina de Fabricantes de Cartón Corrugado

Director Ejecutivo
Mariano Saludjian

Consejo Ejecutivo Editorial
Comisión Directiva de CAFCCO

Domicilio Legal
Av. Roque Saenz Peña 846, piso 7 Of . "A"
Ciudad de Buenos Aires, Argentina
www.cafcco.com.ar

Publicidad, Impresión y Distribución
cafcco
Cámara Argentina de Fabricantes de Cartón Corrugado
info@cafcco.com.ar
(11) 5032-2060/61/62

Director Editorial
Mariano Saludjian

Directora Periodística
Sofía Rau

Arte y Diseño
Gabriela Espector

Los artículos o documentos de colaboradores son responsabilidad de los firmantes. Conforme a la legislación que tutela la propiedad intelectual, se prohibe la reproducción total o parcial de los contenidos sin previa autorización por escrito del editor.

Registro en la Dirección Nacional de Derecho de Autor (DNDA)
Exp. Nº 5.336.895



3 EDITORIAL
De la recomendación a la exigencia

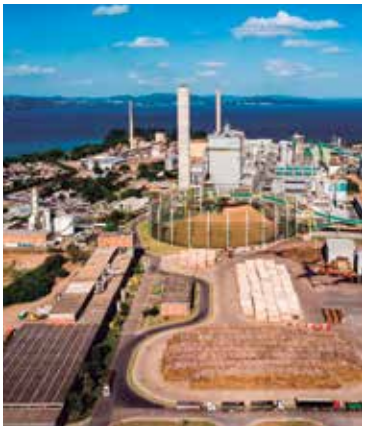
6 EVENTOS
Un nuevo escenario competitivo para el corrugado latinoamericano
La Conferencia de Productos Forestales de América Latina 2026 puso el foco en los cambios que atraviesan los mercados de fibras, papeles y packaging.



12 SECTOR
¿Por qué los márgenes están bajo presión?
Cambios en el mercado global del cartón corrugado.



16 SECTOR
Smurfit Westrock adquiere el negocio de papel y cartón corrugado de CMPC en Chile
La incorporación de nuevas capacidades productivas en Chile profundiza la integración regional de Smurfit Westrock en Sudamérica.



18 SOSTENIBILIDAD
El nuevo desafío europeo que puede transformar la competitividad del envase de cartón corrugado
El Reglamento Europeo de Envases y Residuos de Envases (PPWR) comenzó a aplicar desde agosto nuevas obligaciones que refuerzan la trazabilidad y la documentación técnica de los envases que ingresen al mercado europeo.





Año 15 ▪ Nº 61 ▪ Tercer trimestre 2026

20 SOSTENIBILIDAD

El "documento guía" de la Comisión Europea para la aplicación del PPWR pone a la industria rumbo al cumplimiento.

Por: Javier Zabaleta
Director Gerente de ITENE
La publicación del "Documento guía" interpretativo del Reglamento de Envases y Residuos de Envases (PPWR) por parte de la Comisión Europea marca un momento decisivo para la industria europea.



22 SOSTENIBILIDAD

Más allá del sustrato: el nuevo enfoque para diseñar envases circulares

Las nuevas exigencias de circularidad abren oportunidades para el cartón corrugado con una mirada integral sobre su diseño, funcionalidad y reciclabilidad.
Por: María Jose Ascenzo
Siegwerk



26 ENTREVISTA

De empresa familiar a socio estratégico: la evolución de Entrecor

Entrevista a Lorena Losada
Directora de Entrecor S.A.
Con más de cuatro décadas de trayectoria, la compañía entrerriana avanza en la profesionalización de su gestión, la modernización de su planta y el desarrollo de soluciones de packaging cada vez más eficientes, sostenibles y trazables.



30 ENTREVISTA

El cartón y su alquimia

Entrevista a Gustavo Boffi
Lo que comenzó como una búsqueda personal se convirtió en una forma de creación.



34 SOSTENIBILIDAD

Papel prensa renueva su compromiso con la alimentación y la innovación

Papel Prensa S.A. reafirma su liderazgo al renovar la certificación para contacto con alimentos en toda su línea de embalaje.



36 ANÁLISIS

De veinte productores a tres

Por: Patricio Segovia - Latam Paper

38 ANÁLISIS

Descarbonizar para competir

La gestión de la huella de carbono como herramienta de eficiencia y competitividad en la industria del cartón corrugado.



40 BREVES

Una solución de embalaje diseñada para los desafíos logísticos del e-commerce de autopartes

Smurfit Westrock fortalece su conducción regional en Argentina y Chile



Un nuevo escenario competitivo para el corrugado latinoamericano

La Conferencia de Productos Forestales de América Latina 2026 puso el foco en los cambios que atraviesan los mercados de fibras, papeles y packaging, en un escenario marcado por nuevas barreras comerciales, mayor competencia global y la necesidad de fortalecer la eficiencia de la industria regional.



Los cambios en las condiciones del comercio internacional, la creciente influencia de China, la incorporación de nueva capacidad productiva y una demanda que evoluciona de manera dispar entre los distintos mercados volvieron a colocar a la competitividad en el centro del debate de la industria celulósico-papelera latinoamericana.

Ese fue uno de los principales ejes que atravesó la Conferencia de Productos Forestales de América Latina 2026, organizada por Fastmarkets en San Pablo, Brasil, que reunió a alrededor de 400 participantes y más de 50 expositores vinculados con los distintos segmentos de la cadena de valor. Durante dos jornadas, productores, analistas y representantes de la industria analizaron las transformaciones que están modificando los mercados de celulosa, papel y packaging, así como las perspectivas para una región que conserva importantes ventajas estructurales, pero enfrenta un escenario internacional cada vez más competitivo e incierto.

Para la industria del cartón corrugado, buena parte de estos cambios adquiere una dimensión particular. La evolución de los mercados de fibras y papeles afecta directamente su estructura productiva, mientras que las nuevas condiciones comerciales modifican tanto el abastecimiento como las posibilidades de exportación de los productos que utilizan cajas de cartón corrugado para llegar a otros mercados.

Fastmarkets

San Pablo, Brasil

Un comercio internacional que cambia las reglas

La política comercial volvió a ocupar un lugar relevante dentro de las discusiones. La aplicación de nuevos aranceles, el crecimiento de las exportaciones asiáticas y los cambios en los destinos de los flujos comerciales están configurando un escenario donde las decisiones adoptadas por una economía pueden trasladar rápidamente sus efectos hacia otros mercados.

Durante la conferencia se analizó el impacto de los aranceles adicionales aplicados por Estados Unidos a determinados productos brasileños. Según los datos presentados, las nuevas condiciones ya provocaron una reducción de la participación de Brasil en las importaciones estadounidenses de papel y envases. La celulosa de mercado quedó exceptuada de estas medidas, mientras que otros productos procesados de la cadena forestal enfrentan condiciones de acceso más restrictivas.



Algo similar ocurre con las medidas adoptadas por México sobre las importaciones de cartón para envases. Lejos de provocar necesariamente una reducción de la presencia asiática en América Latina, las barreras comerciales pueden generar un efecto de desvío, llevando los volúmenes que encuentran mayores dificultades para ingresar a un mercado hacia otros destinos de la región. Los datos presentados durante el encuentro muestran que, pese a las medidas adoptadas por México desde 2024, la participación china en las importaciones latinoamericanas de estos productos se mantuvo relativamente estable.

Este nuevo mapa comercial obliga a observar los mercados desde una perspectiva más amplia. Una medida arancelaria puede proteger inicialmente determinada producción local, pero también modificar los precios internacionales, redireccionar excedentes y aumentar la presión competitiva sobre países que originalmente no formaban parte de la disputa.

En sentido contrario, la apertura de nuevos acuerdos comerciales puede generar oportunidades para la producción regional. La progresiva integración comercial entre el Mercosur y la Unión Europea aparece como uno de los factores capaces de ampliar las exportaciones agroindustriales y, con ellas, la demanda de envases y embalajes destinados a productos que deben recorrer cadenas logísticas cada vez más extensas.

> *“En un contexto internacional más exigente, la disponibilidad de recursos forestales continúa siendo una de las principales fortalezas competitivas de América del Sur.*



Un nuevo escenario competitivo para el corrugado latinoamericano *(continuación)*





Fibra y escala: las ventajas estructurales de la región

En un contexto internacional más exigente, la disponibilidad de recursos forestales continúa siendo una de las principales fortalezas competitivas de América del Sur. La productividad de sus bosques, la disponibilidad de tierras, la escala de las nuevas plantas y una infraestructura industrial desarrollada permiten a la región mantener una posición relevante dentro del mercado mundial de fibras.

La cuestión ocupó un lugar destacado durante la conferencia. Beto Abreu, director ejecutivo de Suzano, señaló que las ventajas estructurales de Brasil continúan vigentes, aunque el desafío pasa ahora por obtener mayor valor de las inversiones realizadas mediante tecnología y excelencia operativa. Desde la perspectiva de la empresa, la competitividad ya no depende solamente de disponer de una base forestal favorable, sino también de la capacidad para mejorar continuamente la productividad de sus operaciones.

Una mirada complementaria fue planteada por Praveen Singhavi, director ejecutivo de Bracell, quien analizó el impacto que tendrá el crecimiento de la producción china sobre el mercado internacional. Según la visión presentada, este proceso probablemente reduzca el ritmo de expansión de las importaciones de celulosa de China, aunque sin eliminar las ventajas que conserva Latinoamérica en productividad forestal, eficiencia industrial y logística.

Las inversiones proyectadas muestran, al mismo tiempo, la magnitud que está adquiriendo la producción regional de fibra corta. Cristian Infante, CEO de Arauco, presentó los avances del proyecto Sucuriú, actualmente en desarrollo en Brasil, que contempla una capacidad de 3,5 millones de toneladas anuales de celulosa de fibra corta, dentro de una estrategia basada en escala, eficiencia operativa y bajos costos de producción. Por su parte, Felipe Alcade, director de operaciones de CMPC, ratificó los planes de la compañía para una nueva planta de celulosa de eucalipto en Brasil, dentro de una estrategia que continúa priorizando productividad forestal, integración y eficiencia.

La creciente disponibilidad de fibra corta constituye un elemento particularmente relevante para la cadena de papeles para envases. Los avances tecnológicos en la fabricación de papeles y en la preparación de fibras permiten ampliar progresivamente sus posibilidades de utilización, en combinaciones que procuran alcanzar las propiedades necesarias con menores gramajes y un aprovechamiento más eficiente de las materias primas.

Para la industria regional, esta evolución abre una perspectiva que va más allá del mercado de celulosa. La disponibilidad competitiva de fibras y la importante capacidad instalada para producir papeles destinados a packaging constituyen una base sobre la cual puede fortalecerse también la competitividad de los envases de cartón corrugado.

Packaging: entre un consumo moderado y nuevas oportunidades

La situación del packaging muestra, sin embargo, un panorama heterogéneo. El debilitamiento del consumo interno y la presión sobre los ingresos de los hogares condicionan la evolución de la demanda en buena parte de los mercados latinoamericanos, mientras que la elevada competencia obliga a las empresas a prestar una atención creciente a sus márgenes.

En Brasil, durante la conferencia se señaló un crecimiento del 3 % en la demanda durante el primer semestre, con perspectivas de finalizar el año con una expansión más moderada. Al mismo tiempo, distintos representantes de la industria coincidieron en que uno de los principales desafíos ya no pasa exclusivamente por sostener los niveles de actividad, sino por hacerlo preservando la rentabilidad en un mercado donde existe capacidad disponible y una fuerte competencia.

Dentro de este escenario, el cartón corrugado mantiene una posición particularmente resiliente. El análisis presentado por Rafael Barisauskas, analista principal para América Latina de Fastmarkets, mostró que en ocho de doce categorías de productos esenciales analizadas, entre ellas alimentos, higiene y limpieza, el embalaje de transporte utilizado es de cartón corrugado. Esta presencia transversal reduce parcialmente su exposición a la sustitución por otros materiales y mantiene al sector estrechamente relacionado con la evolución de los bienes de consumo básicos.

Pero el comportamiento del mercado interno constituye solamente una parte de la ecuación. Las exportaciones agroindustriales aparecen cada vez con mayor claridad como otro de los motores potenciales para la demanda regional de cajas.

Una mirada desde los mercados de la región

Las perspectivas para América Latina y la influencia de las nuevas condiciones geopolíticas fueron analizadas también en un panel integrado por Adriano Scarpa, director de relaciones institucionales de la Asociación Brasileña de la Industria Forestal (IBÁ); Jorge Luzuriaga, director ejecutivo de la Asociación Mexicana de Industriales del Cartón Corrugado (Amexicorr); Juan Sackmann, director ejecutivo de la Asociación de Fabricantes de Celulosa y Papel de Argentina (AFCP); y Mariano Saludjian, gerente de la Cámara Argentina de Fabricantes de Cartón Corrugado (CAFCCo).

Más allá de las particularidades de cada mercado, el intercambio permitió identificar algunos condicionantes comunes. La moderación del consumo interno, asociada a las dificultades que atraviesan los ingresos de los hogares y al creciente nivel de endeudamiento familiar, continúa limitando la expansión de la demanda. Paralelamente, se observa un comportamiento más dinámico de las exportaciones vinculadas con el sector frutihortícola y con las distintas producciones de proteínas, entre ellas bovina, aviar, porcina e ictícola.

Esta evolución resulta especialmente significativa para la industria corrugadora. Una mayor orientación de la producción regional hacia los mercados externos no implica solamente una demanda adicional de cajas, sino también mayores exigencias sobre sus prestaciones. Recorridos logísticos más extensos y mayores tiempos de almacenamiento requieren envases capaces de responder adecuadamente a condiciones de humedad, frío, apilamiento y manipulación.

De esta manera, la competitividad del envase comienza a integrarse a la del propio producto exportado. Mejorar el diseño estructural, optimizar el uso de materiales y desarrollar cajas capaces de responder a cadenas logísticas más exigentes adquieren un valor creciente para las actividades orientadas a los mercados externos.

Una región mejor posicionada frente a un escenario incierto

El nuevo escenario internacional encuentra a América Latina en una situación diferente a la de otros períodos de fuerte inestabilidad económica. A diferencia de las crisis que atravesó la región durante la década de 1970, cuando la escasez de divisas y el estrangulamiento externo condicionaban sus posibilidades de crecimiento, varias de sus principales economías cuentan actual-



Un nuevo escenario competitivo para el corrugado latinoamericano *(continuación)*



mente con una importante capacidad de generación de divisas a partir de sus exportaciones.

A ello se suma el papel de la región como proveedor mundial de alimentos y una sólida base forestal, con elevada capacidad para producir fibra virgen y una importante producción de papeles en América del Sur, particularmente en Brasil. Durante el panel, Saludjian señaló que el desarrollo alcanzado por esta industria estuvo favorecido, entre otros factores, por el proceso de integración del Mercosur, que permitió consolidar una industria celulósico-papelera regional de escala significativa.

Los nuevos acuerdos comerciales pueden abrir ahora una etapa diferente. La reducción progresiva de aranceles prevista en los procesos de integración con otros mercados podría mejorar las condiciones competitivas de los papeles producidos en la región y, consecuentemente, de los envases y cajas utilizados por las actividades exportadoras.

En este contexto, los cuatro representantes coincidieron en que la incertidumbre seguirá condicionando las decisiones y obligará a adaptar las estrategias con mayor rapidez, aunque América Latina conserva ventajas competitivas que pueden permitirle aprovechar las oportunidades que presente el nuevo escenario.

La competitividad como denominador común

Las perspectivas favorables no eliminan los desafíos. La incorporación de nueva capacidad mundial, la creciente participación de China, la volatilidad de los flujos comerciales y la incertidumbre geopolítica obligan a las empresas a revisar con mayor frecuencia sus decisiones de inversión y sus estrategias comerciales.

Precisamente por eso, uno de los mensajes más consistentes que dejó la conferencia fue que las ventajas naturales ya no resultan suficientes por sí solas. Las distintas presentaciones mostraron, en este sentido, una marcada coincidencia. Beto Abreu puso el acento en la excelencia operativa como uno de los pilares de la estrategia de Suzano, mientras que Cristian Infante destacó la importancia de combinar escala y bajos costos de producción en Arauco. Cristiano Teixeira, CEO de Klabin, remarcó la disciplina de capital y el desarrollo de productos diferenciados como parte de la estrategia de la compañía, en tanto que Felipe Alcade enfatizó la eficiencia, la integración y la diversificación en el caso de CMPC.

La misma lógica alcanza al sector de papeles reciclados, donde el aumento de los costos logísticos y la volatilidad de los precios de la materia prima están ejerciendo presión sobre los márgenes. Al mismo tiempo, la fibra recuperada y la fibra virgen continúan desempeñando funciones complementarias dentro de una industria que busca optimizar el uso de sus recursos y responder a nuevas exigencias ambientales y productivas.

Para la industria del cartón corrugado, ese proceso abre un escenario particularmente atractivo. A medida que los mercados externos ganan importancia y las cadenas logísticas se vuelven más exigentes, el envase deja de ser solamente un elemento necesario para transportar un producto. Su diseño, resistencia, eficiencia en el uso de materiales y capacidad para responder a nuevos requerimientos comienzan a formar parte, cada vez más, de la competitividad de aquello que contiene.

Quizás allí se encuentre una de las principales conclusiones que dejó la Conferencia de Productos Forestales de América Latina 2026. La región dispone de recursos forestales, escala industrial, capacidad exportadora y una posición relevante como proveedor mundial de alimentos. El desafío ya no parece residir solamente en contar con esas ventajas, sino en transformarlas en niveles crecientes de competitividad a lo largo de toda la cadena de valor.

Fuente: Fastmarkets

AGFA

EL MERCADO DEL CARTÓN CORRUGADO NO DEJA DE CRECER

¿SABES CÓMO SEGUIRLE EL RITMO?



En 2024 el sector alcanzó 4,24 millones de toneladas entregadas, el mayor volumen registrado por Empapel (Asociación Brasileña de Envases de Papel). En 2025 no fue diferente: las proyecciones se mantuvieron positivas, impulsadas por la demanda de envases sostenibles y productos esenciales.

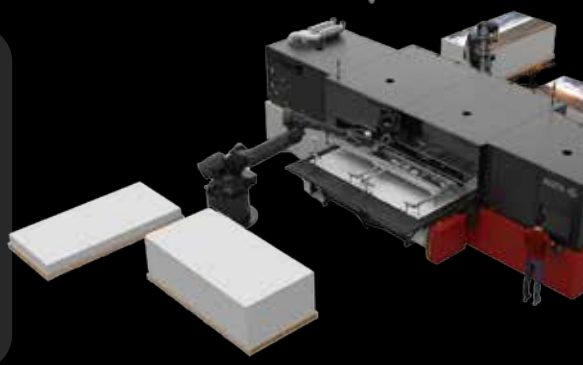
Para mantener el ritmo de este crecimiento, Agfa presenta soluciones que combinan eficiencia, velocidad y calidad de impresión, pensadas especialmente para satisfacer las necesidades del segmento de cartón corrugado.

ANAPURNA CIERVO H2500



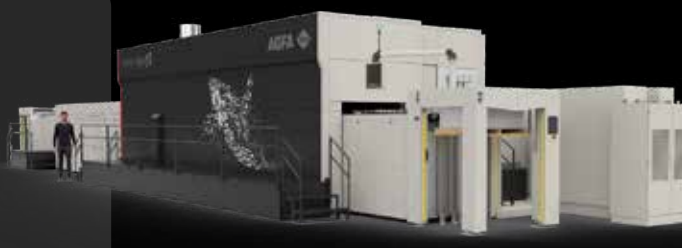
> Velocidades de producción de hasta 1.280 m²/h
> Configuraciones de 4 o 7 colores
> Barniz para mayor brillo e impacto
> Varias opciones de automatización
> Imprime tirajes largos o múltiples placas

JETI TAURO XUHS



> Velocidades de producción de hasta 1.280 m²/h
> Configuraciones de 4 o 7 colores
> Barniz para mayor brillo e impacto
> Varias opciones de automatización
> Imprime tirajes largos o múltiples placas

SPEEDSET ORCA 1060



> Impresora digital de inyección de tinta de base agua
> Hasta 11.000 hojas B1/hora | Hasta 1.060 x 750 mm (41,7x 29,5")
> CMYK (hasta 7 colores opcionales) + primer + barniz
> Calidad offset con una resolución de 1,200 dpi

Inkjet Sales Manager
guillermo.focanti@agfa.com
+54 11 3859 5133

¿Por qué los **márgenes** están **bajo presión?**

*Cambios en el mercado global del **cartón corrugado***

Los resultados de los principales fabricantes mundiales reflejan un escenario de creciente presión sobre los márgenes, donde la eficiencia operativa y la rentabilidad pasan a ocupar el centro de las estrategias de crecimiento.

Durante décadas, el crecimiento de la industria mundial del cartón corrugado estuvo asociado principalmente a la expansión de la capacidad instalada y al incremento de los volúmenes de producción. Sin embargo, los resultados presentados por algunos de los principales fabricantes internacionales muestran un escenario diferente. Mientras las ventas continúan creciendo, aunque moderadamente, los márgenes y los beneficios permanecen bajo presión, llevando a las empresas a revisar sus estructuras industriales y sus estrategias de inversión.

Las decisiones adoptadas por compañías líderes como **Smurfit Westrock, Mondi e International Paper** permiten observar una tendencia común: reorganización de redes industriales, cierre de instalaciones menos competitivas y concentración de inversiones en activos más eficientes. Más que situaciones aisladas, estos movimientos parecen reflejar un cambio de enfoque que comienza a redefinir la dinámica competitiva del sector.

En ese contexto, los resultados de **Smurfit Westrock** durante el primer semestre de 2026 ofrecen un buen punto de partida para analizar las tensiones que atraviesan actualmente al mercado global del cartón corrugado y algunas de las respuestas que comienzan a ensayar sus principales actores.

Caso Smurfit Westrock: ventas en crecimiento, beneficios bajo presión

Convertida en el mayor grupo mundial de embalajes a base de papel, la compañía cerró 2025 con ventas por 31.179 millones de dólares y un EBITDA ajustado de 4.939 millones. Sin embargo, ese volumen de actividad se tradujo en un beneficio neto de apenas 699 millones de dólares, equivalente a un margen cercano al 2,2%.

Los resultados del primer semestre de 2026 hicieron aún más evidente ese desequilibrio. Las ventas aumentaron un 0,9%, hasta alcanzar los 15.743 millones de dólares, mientras que el EBITDA ajustado cayó un 7,9%, hasta los 2.335 millones, y el beneficio neto se redujo un 57,6%, ubicándose en 151 millones de dólares. Solo en el segundo trimestre, los ingresos crecieron un 1,1%, hasta los 8.031 millones de dólares, aunque el EBITDA disminuyó un 6% y el margen descendió del 15,3% al 14,2%.

La evolución de estos indicadores plantea una cuestión que trasciende el caso particular de una compañía. El desafío para los grandes grupos internacionales ya no parece consistir únicamente en generar mayores ventas o incrementar sus volúmenes de producción, sino en lograr que ese crecimiento pueda traducirse efectivamente en rentabilidad y generación de caja.

¿Por qué los márgenes están bajo presión?

Las cifras del primer semestre permiten comprender con mayor precisión por qué el crecimiento de las ventas no logró trasladarse a los resultados. El análisis desarrollado por Corruga Expert identifica cuatro factores principales que actualmente condicionan los márgenes.

El primero está relacionado con el desfase entre el aumento del costo del papel y su traslado al precio de las cajas. En Norteamérica, el precio del cartón para embalaje aumentó 20 dólares netos por tonelada durante el primer trimestre, seguido por otro incremento de 30 dólares por tonelada en abril. Mientras los costos de la materia prima pueden modificarse rápidamente, los contratos con los clientes y las negociaciones comerciales suelen responder con mayor lentitud.

Ese retraso tiene consecuencias directas sobre la rentabilidad. Un fabricante puede producir las cajas con el costo actual del

papel y venderlas todavía al precio pactado anteriormente. Para las empresas independientes que compran papel en el mercado abierto, el efecto puede resultar incluso más rápido y perjudicial que para un productor integrado.

Una segunda presión deriva del propio proceso de integración posterior a la fusión entre Smurfit Kappa y WestRock. La unificación de fábricas, plantas de conversión, sistemas, compras y estructuras de gestión ofrece posibilidades de generar sinergias, pero también requiere rediseñar redes industriales, eliminar funciones duplicadas, trasladar producción y reasignar inversiones.

El tercer factor está vinculado con la calidad de los activos industriales. Las corrugadoras y líneas de conversión de mayor antigüedad pueden presentar mayores costos de mantenimiento, desperdicio, utilización de mano de obra y tiempos de inactividad. De esta manera, una planta puede mantener un elevado nivel de actividad y perder rentabilidad como consecuencia de recortes excesivos, cambios lentos, baja utilización o una elevada participación de series cortas y complejas.

Finalmente, aparece un aspecto menos evidente pero igualmente relevante: la calidad del crecimiento. Durante el primer trimestre de 2026, el grupo incorporó más de 600 nuevos clientes de cartón corrugado. El número resulta significativo, aunque por sí solo no permite determinar si esos nuevos pedidos contribuyen a mejorar la utilización de las plantas y los márgenes de contribución o si simplemente agregan toneladas y metros cuadrados con baja rentabilidad.

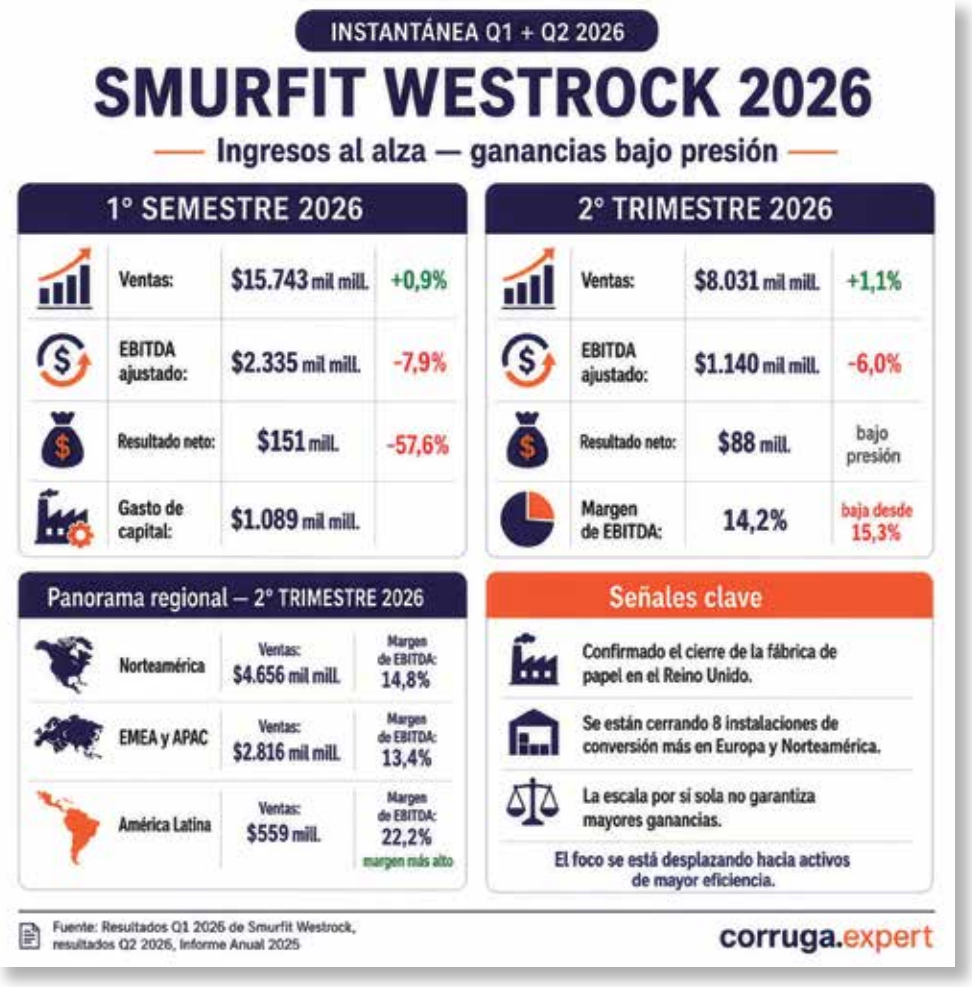
Cuando la reorganización industrial se convierte en una señal

Junto con la evolución de los resultados financieros, otro indicador del cambio de escenario aparece en las decisiones sobre la estructura productiva. Durante el período analizado se confirmó el cierre de una fábrica de papel en el Reino Unido y se informó que otras ocho plantas de conversión en Europa y Norteamérica se encontraban en proceso de cierre.

Más allá del número de instalaciones involucradas, la señal resulta significativa. La estrategia apunta a concentrar las operaciones en activos capaces de ofrecer menores costos, mayor disponibilidad operativa, mejores niveles de servicio y una utilización más eficiente del capital.

Para los fabricantes que operan en esos mercados, estos procesos pueden generar tanto riesgos como oportunidades. Pueden aparecer nuevos clientes, incorporarse al mercado laboral operarios con experiencia o, eventualmente, ofrecerse equipos usados. Pero también puede ocurrir que la producción se concentre en plantas cercanas con mayores niveles de productividad, una mejor integración con la producción de papel y menores costos.

La reorganización de activos deja así una primera conclusión: la capacidad instalada conserva su importancia, pero su valor depende cada vez más de la productividad que pueda obtenerse de ella.



¿Por qué los **márgenes** están **bajo presión?**

*Cambios en el mercado global del **cartón corrugado** (continuación)*

Tres regiones, tres escenarios diferentes

El desempeño regional permite observar que estas transformaciones no se producen de manera homogénea. El mercado mundial del cartón corrugado continúa evolucionando a distintas velocidades.

Norteamérica representa actualmente el mayor desafío para **Smurfit Westrock.** Durante el segundo trimestre, las ventas se mantuvieron prácticamente estables en 4.656 millones de dólares, mientras que el EBITDA ajustado descendió de 752 a 704 millones y el margen pasó del 15,8% al 14,8%. Pese a ello, la dirección continúa considerando a la región como su mayor oportunidad de creación de valor, precisamente porque existe todavía un amplio margen para mejorar el rendimiento de los activos.

Europa, Oriente Medio, África y Asia-Pacífico mostraron un comportamiento más estable. Las ventas aumentaron un 1,6%, hasta alcanzar los 2.816 millones de dólares; el EBITDA ajustado pasó de 372 a 380 millones y el margen se mantuvo en el 13,4%.

Un escenario diferente presenta Latinoamérica, que volvió a registrar el margen más elevado entre todas las regiones. Las ventas aumentaron un 8,5%, hasta alcanzar los 559 millones de dólares, mientras que el EBITDA ajustado llegó a 124 millones, con un margen del 22,2%.

Brasil ocupa un lugar central dentro de ese desempeño. Las inversiones en Pirapetinga y Uberaba permitirían incrementar la capacidad de conversión aproximadamente un 18%.

La integración entre bosques, producción de papel y fabricación de envases y embalajes ofrece allí condiciones favorables para alcanzar mejores márgenes. Al mismo tiempo, plantea un desafío conocido por la industria: si la incorporación de nueva capacidad avanza más rápidamente que la demanda de cajas, la utilización de los activos disminuye y aumenta la competencia por precios.

Una tendencia que trasciende a una compañía

Los movimientos observados en **Smurfit Westrock** encuentran también su correlato en otros de los principales actores de la industria. **Mondi** registró un EBITDA subyacente de 1.001 millones de euros durante 2025, en un contexto que la propia compañía describió como una prolongada recesión cíclica del sector. **International Paper**, por su parte, continúa integrando las operaciones de DS Smith mientras avanza con la reestructuración de su propia cartera.

Aunque las condiciones y estrategias de cada compañía son diferentes, la tendencia que muestran los principales actores resulta consistente: consolidación de redes industriales, cierre de activos menos rentables y concentración de inversiones en instalaciones modernas, automatizadas y con mayores niveles de integración.

El cambio también modifica las condiciones de competencia para los fabricantes independientes. Ya no se compite solamente con otra fábrica de cajas, sino también con estructuras capaces de integrar producción de papel, reciclaje, logística, compras y atención de clientes en diferentes mercados.



Sin embargo, las empresas independientes conservan atributos propios: mayor rapidez en la toma de decisiones, relaciones más estrechas con sus clientes, menores plazos de entrega y mayor flexibilidad para atender pedidos pequeños, urgentes o de mayor complejidad. Esas ventajas mantienen su valor siempre que puedan sostenerse sobre un adecuado control de los costos, el desperdicio, los tiempos de inactividad y la rentabilidad de cada pedido.

Más allá del volumen

Para los fabricantes de cartón corrugado, los resultados de los principales grupos internacionales ofrecen una lectura que trasciende las cifras de sus balances. Una de las conclusiones más relevantes es que volumen y rentabilidad no necesariamente avanzan en la misma dirección.

Conocer la contribución real de cada cliente y de cada familia de productos adquiere, en este escenario, una importancia creciente. Papel, mano de obra, energía, tintas, transporte, desperdicio y tiempos de inactividad forman parte de una ecuación donde una cartera completa de pedidos puede no traducirse necesariamente en mejores resultados.

La misma lógica alcanza a la operación industrial. Reducir el desperdicio total en uno o dos puntos porcentuales, acortar los tiempos de cambio de producción o incrementar la producción vendible por hora trabajada puede generar una mejora mayor que incorporar nuevos volúmenes que no compensen los costos adicionales derivados de su complejidad.

También las tiradas cortas, las especificaciones especiales y los cambios frecuentes requieren ser considerados en función de su costo real. La eficiencia deja así de ser solamente una cuestión vinculada con la velocidad de las máquinas para convertirse en una forma más amplia de administrar los recursos industriales y comerciales.

La escala continúa siendo un activo relevante, pero los resultados recientes muestran que ya no constituye, por sí sola, una garantía de mejores resultados. El caso del mayor productor mundial resulta particularmente ilustrativo: la fusión permitió construir una compañía de dimensiones sin precedentes, pero el desafío continúa siendo transformar esa escala en mayores márgenes y generación de caja.

Para el mercado del cartón corrugado, probablemente sea esa una de las señales más importantes que dejan los balances recientes. Los principales fabricantes no parecen buscar volumen a cualquier precio, sino que cada fábrica, cada línea de conversión y cada pedido puedan justificar su lugar dentro del negocio.

En ese escenario, la eficiencia operativa, la productividad de los activos y la capacidad para administrar la complejidad adquieren un peso cada vez mayor. No se trata de que el volumen haya dejado de ser importante, sino de que su valor comienza a medirse, cada vez más, por la rentabilidad que es capaz de generar.

Fuente: Corruga Expert

Ingredion
Be what's next.

Más de 100 años acompañando la industria del corrugado

NUESTROS PRODUCTOS
Almidón regular y modificado de maiz, adhesivo en polvo
Línea de aditivos de tecnología internacional: Resinas de RH / Acelerantes de secado / Aditivos para resistencia / Penetrante / Borax liquido

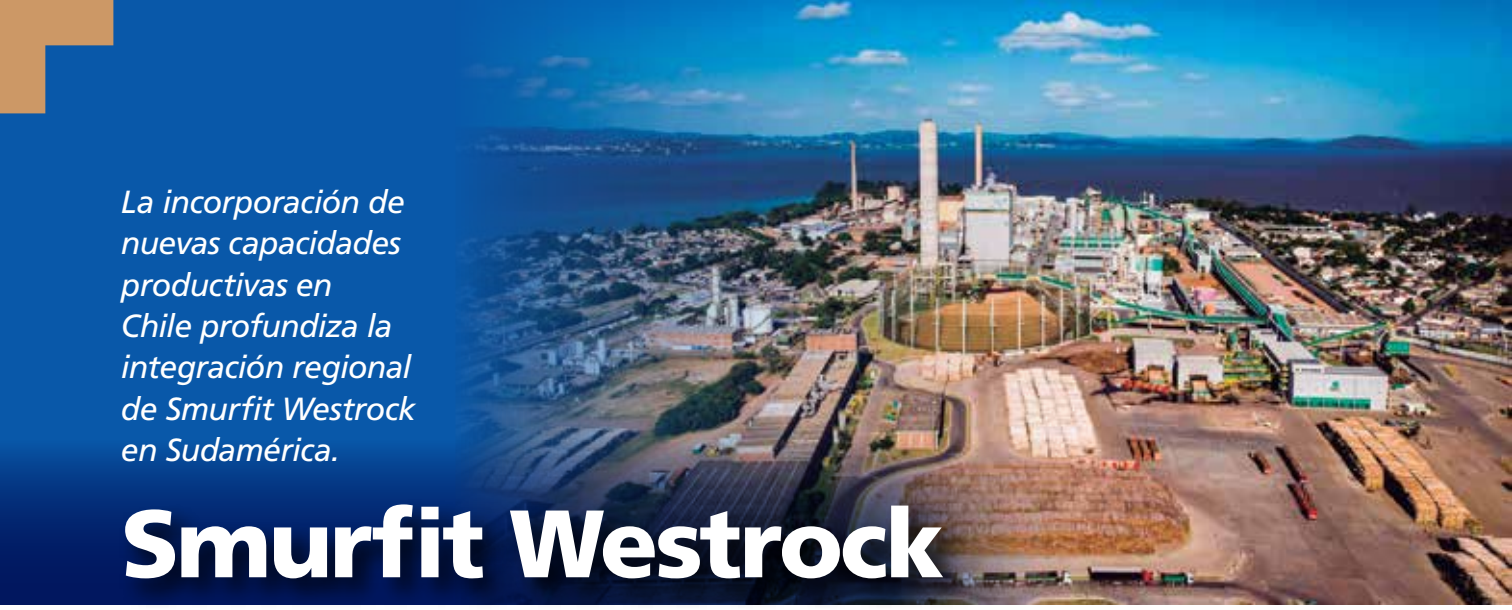
SOPORTE TÉCNICO
Asesoramiento y optimización de procesos.
Cursos de **capacitación** in house.
Laboratorio de aplicaciones para el desarrollo de formulaciones.

¡Contactá a nuestro gerente comercial Javier Olari!
jolari@ardion.com.ar +54 9 11 3695 3703

ingredion.com.ar



La incorporación de nuevas capacidades productivas en Chile profundiza la integración regional de Smurfit Westrock en Sudamérica.



Smurfit Westrock

adquiere el negocio de papel y cartón corrugado de CMPC en Chile

Un nuevo movimiento de relevancia comienza a reconfigurar el mapa de la industria del papel para corrugar y el cartón corrugado en América Latina. Smurfit Westrock alcanzó un acuerdo para adquirir el negocio chileno de papel y corrugado de CMPC por US$ 420 millones, incorporando una plataforma industrial integrada que abarca desde la recuperación de fibra y la producción de papel hasta la fabricación de envases de cartón corrugado y productos de pulpa moldeada.

La operación comprende Papeles Cordillera, en Puente Alto, Santiago, junto con su red de recuperación de fibra; tres plantas de cartón corrugado ubicadas en Buin, Til Til y Osorno; y la operación de envases de pulpa moldeada de Chimolsa. De esta manera, la adquisición reúne en Chile distintas etapas de la cadena productiva, desde la recuperación y transformación de fibra hasta la fabricación de envases.

La adquisición reúne en Chile distintas etapas de la cadena productiva, desde la recuperación y transformación de fibra hasta la fabricación de envases.

Dentro de ese conjunto, la capacidad papelera adquiere particular importancia para la estrategia regional. La máquina de Papeles Cordillera, que ha recibido importantes inversiones, produce aproximadamente 250.000 toneladas anuales y permitirá ampliar la integración del abastecimiento de papel entre las distintas operaciones de la compañía en la región.

De acuerdo con lo informado, el papel reciclado producido en Chile podrá incorporarse a las operaciones de Argentina, Perú y Ecuador, mientras que los activos adquiridos podrán recibir kraftliner proveniente de Brasil y Norteamérica. Se configura así un circuito regional de abastecimiento que conecta las nuevas capacidades chilenas con otros mercados donde el grupo ya cuenta con presencia industrial. A esta articulación se suma la ubicación de las plantas próximas a importantes regiones agrícolas y pesqueras de Chile, dos actividades estrechamente vinculadas con la demanda de envases de cartón corrugado.



La adquisición se inscribe, además, en la estrategia de expansión definida para América Latina. Álvaro Henao, CEO de Smurfit Westrock Latam, señaló que el Plan de Mediano Plazo identifica a la región como un espacio de crecimiento y desarrollo, tanto

mediante inversiones internas como a través de adquisiciones. En la misma línea, Tony Smurfit, Presidente y CEO del grupo, destacó las oportunidades que ofrece la incorporación de estos activos y su complementariedad con la presencia geográfica existente. Por parte de CMPC, la venta forma parte de una estrategia de largo plazo orientada a focalizar sus negocios y reasignar recursos. La transacción comprende específicamente los activos chilenos incluidos en el acuerdo, cuyas operaciones reúnen aproximadamente a 1.500 trabajadores.

El alcance de la venta resulta relevante para dimensionar la operación: CMPC no se retira de sus restantes actividades de packaging y producción de papel. Permanecen fuera del acuerdo otros negocios del grupo, entre ellos sus operaciones de Sack Kraft. La transacción representa un múltiplo inferior a seis veces el EBITDA ajustado una vez consideradas las sinergias previstas. La adquisición será financiada con recursos líquidos propios y su cierre se espera durante el primer semestre de 2027, sujeto al cumplimiento de las condiciones habituales y a la obtención de las correspondientes autorizaciones regulatorias.

Más que una ampliación de la presencia industrial en Chile, el alcance regional de los activos adquiridos constituye uno de los aspectos centrales de la operación. La posibilidad de articular recuperación de fibra, producción de papel y conversión de cartón corrugado entre distintos países profundiza la integración productiva en Sudamérica y suma un nuevo movimiento al proceso de transformación de la estructura industrial del sector.



El alcance de la venta resulta relevante para dimensionar la operación: CMPC no se retira de sus restantes actividades de packaging y producción de papel.



- **ALMIDÓN DE MAÍZ**
  Para la elaboración de colas para cartón corrugado, adhesivos en pasta, como ligante / encolante en la fabricación de papel recuperado, etc.
- **GLUTAL 40**
  Para la preparación del carrier en la elaboración de colas para cartón corrugado, permite mayor penetración del papel.
- **CORRUMIX 40**
  Para la preparación del carrier de las colas para cartón corrugado.
- **CORRUGOL "B"**
  Industria papelera: se utiliza como adhesivo en la fabricación de cartón corrugado.
- **TAURO "N"**
  Adhesivo vegetal pregelatinizado de disolución en frío. Aplicaciones en Cartón Microcorrugado, Envases y Bolsas de Papel, armado de cajas de cartón, cuñetes y tubos de cartón.
- **ADHESOL**
  Complemento líquido alcalino, se utiliza en la preparación de colas de almidón en la fabricación de cartón corrugado, colas de aplicación en frío, pegado de plancha impresa en la fabricación de corrugados.
- **TAURO LISTO**
  Adhesivo formulado de disolución en frío para aplicaciones en Cartón Microcorrugado, Envases y Bolsas de Papel, armado de cajas de cartón, cuñetes y tubos de cartón.

Glutal®

GLUTAL S. A.

ADMINISTRACIÓN Y FÁBRICA : Dr. Mariano Moreno 1475 - S3080HDC Esperanza - Santa Fe - ARGENTINA / TEL: +54 3496 420526 - WHATSAPP: +54 9 11 5011 3034.

DEPÓSITO Y VENTAS : Ferré 2132 - C1437FUP Ciudad Autónoma de Buenos Aires - ARGENTINA / TEL: +54 11 4918 8764 / 4919 6414 - CEL: +54 9 11 2783 9802.

El nuevo desafío europeo que puede transformar la competitividad del envase de cartón corrugado

El Reglamento Europeo de Envases y Residuos de Envases (PPWR) comenzó a aplicar desde agosto nuevas obligaciones que refuerzan la trazabilidad y la documentación técnica de los envases que ingresen al mercado europeo.

*El pasado 12 de agosto comenzó a regir de manera general el **Reglamento Europeo de Envases y Residuos de Envases**, conocido como **PPWR**, una normativa que introduce un nuevo marco de exigencias para los envases que se comercializan en la Unión Europea. Su alcance comprende todos los tipos de envases, con independencia del material utilizado o del lugar donde hayan sido fabricados, y establece requisitos relacionados con su fabricación, composición, reciclabilidad, reutilización, gestión y documentación.*



La nueva normativa no se limita a establecer objetivos ambientales generales, sino que incorpora obligaciones concretas de evaluación de conformidad, documentación técnica y declaración de conformidad para los envases alcanzados por sus disposiciones. Por ello, el cambio amerita una atención particular para las empresas argentinas y sudamericanas que fabrican envases destinados a productos que luego se exportan a Europa.

En la industria corrugadora, esto puede transformar progresivamente la relación entre quienes fabrican las cajas y las empresas que las utilizan para exportar sus productos. La información sobre los papeles empleados, la composición del material, sus características técnicas y los procesos utilizados para fabricar el envase puede adquirir una importancia creciente dentro de la documentación necesaria para demostrar el cumplimiento de los requisitos europeos.

El Reglamento establece obligaciones diferentes según el papel que cada empresa desempeña dentro de la cadena de valor. No se trata simplemente de que una empresa corrugadora deba "certificar cada caja" que fabrica, pero ello tampoco significa que quede al margen de las exigencias de docu-



mentación. Las compañías que deban acreditar el cumplimiento pueden haber tenido distintas responsabilidades, como fabricante, productor, importador o distribuidor, por lo que resulta necesario determinar en cada caso quién coloca el envase o el producto en el mercado europeo y quién debe garantizar su conformidad.

Sin embargo, para una empresa argentina que fabrica cajas para un productor local que exporta alimentos, autopartes, productos industriales o bienes de consumo a la Unión Europea, el escenario puede cambiar de manera significativa. El exportador necesitará contar con información suficiente sobre los envases utilizados y, en muchos casos, deberá apoyarse en la documentación proporcionada por sus proveedores para poder completar la información técnica y demostrar el cumplimiento de los requisitos aplicables. En este contexto, los protocolos que deben cumplirse pueden modificar el valor que el mercado asigna al envase.

La capacidad de fabricar una caja con las características mecánicas y resistivas adecuadas seguirá siendo indispensable, pero podría dejar de ser suficiente. La disponibilidad de información confiable sobre los materiales, la trazabilidad de los insumos, la consistencia de los procesos y la capacidad de documentar las características del producto pueden convertirse en elementos cada vez más relevantes en la relación comercial.

Para la **Federación Europea de Fabricantes de Cartón Corrugado (FEFCO)**, la evolución del marco regulatorio europeo también exige contar con metodologías sólidas y datos verificables. En ese sentido, la organización ha desarrollado estudios específicos sobre el desempeño del cartón corrugado y la medición de sus tasas de reciclaje, con el objetivo de aportar información transparente y metodologías compatibles con las exigencias regulatorias europeas. Su estudio más reciente estima que más del 90% de los papeles para corrugar de fibras recuperadas puestos en el mercado europeo fueron efectivamente reciclados entre 2023 y 2024.

La cuestión adquiere especial importancia porque el **PPWR** no solo plantea objetivos para los próximos años. También modifica progresivamente la manera en que se evaluará el desempeño de los envases. La reciclabilidad, la utilización eficiente de los recursos, la composición de los materiales y la información disponible sobre cada solución pasarán a formar parte de una evaluación cada vez más estructurada.

En ese contexto, la regulación puede ser vista únicamente como una nueva exigencia y una fuente adicional de costos administrativos y técnicos. Pero también puede abrir una oportunidad. Para los fabricantes de cartón corrugado que logren desarrollar capacidades de medición, trazabilidad y documentación, la conformidad normativa puede convertirse en un atributo comercial y en una forma de diferenciarse en el mercado.

La exigencia de acreditar determinadas características del envase puede generar, no necesariamente una barrera que impida producir, sino, en los hechos, una nueva "barrera de calidad" que diferencie a quienes cuentan con procesos, información y sistemas capaces de demostrar de manera confiable qué materiales utilizan y qué características tiene el producto que entregan.

Para la industria corrugadora argentina y sudamericana, el desafío comienza mucho antes de que una caja llegue a un puerto europeo. La preparación para este nuevo escenario puede requerir revisar la información que se obtiene de los proveedores de papel, los registros internos de producción, los sistemas de trazabilidad y la forma en que se documentan las características de los envases fabricados.

La entrada en aplicación del **PPWR** representa, en ese sentido, un nuevo paso en una transformación que ya atraviesa a la industria del cartón corrugado. El envase continúa siendo una solución física para proteger y transportar productos, pero cada vez más incorpora información, conocimiento y capacidad de demostrar su desempeño.

En un mercado donde la competencia suele concentrarse en el precio, la posibilidad de acreditar calidad, trazabilidad y cumplimiento puede convertirse progresivamente en una nueva forma de competir. La regulación europea, aun cuando su aplicación directa alcance al mercado de la Unión Europea, puede terminar elevando las exigencias de toda la cadena global de envases. Y para las empresas que sepan anticiparse, esa exigencia podría convertirse también en una oportunidad de diferenciación.

El “documento guía” de la Comisión Europea para la aplicación del PPWR

pone a la industria rumbo al cumplimiento

Por: Javier Zabaleta
Director Gerente de ITENE



La publicación del “Documento guía” interpretativo del Reglamento de Envases y Residuos de Envases (PPWR) por parte de la Comisión Europea marca un momento decisivo para la industria europea. Este texto aporta claridad sobre plazos y aplicación práctica, reduciendo incertidumbres en un marco regulatorio complejo.

En este contexto, en ITENE estamos celebrando un conjunto de sesiones informativas online para analizar los aspectos más relevantes e hitos inminentes para la industria que plantea el documento. También hemos elaborado un Informe de conclusiones orientado a ayudar a la industria a comprender cómo estas aclaraciones afectan a sus envases, procesos y documentación técnica. El reto ya no es solo avanzar en sostenibilidad, sino demostrar el cumplimiento de forma trazable y verificable en todo el mercado europeo.

El documento confirma la obligatoriedad de la reciclabilidad a partir del 12 de agosto de 2026 y detalla que deberá evaluarse conforme a metodologías armonizadas vigentes (norma EN 13430), anticipando criterios más exigentes en fases posteriores. Además, aporta precisiones relevantes sobre contenido reciclado, compostabilidad, reutilización y etiquetado armonizado. Entre ellas, destacan los objetivos obligatorios de incorporación de plástico reciclado postconsumo según tipología de envase, las futuras obligaciones de etiquetado

Una de las cuestiones destacadas es la redefinición de responsabilidades. La figura del fabricante, que es quien diseña o comercializa el envase bajo su marca, asume la responsabilidad total sobre su conformidad técnica.

armonizado en toda la Unión Europea o las condiciones bajo las cuales determinados formatos deberán ser compostables. El informe de ITENE pone también el foco en aspectos críticos que requieren actuación inmediata, como la restricción de sustancias como flúor y PFAS en envases en contacto con alimentos, la revisión de la documentación técnica o la validación de soluciones antes de su puesta en el mercado.

Una de las cuestiones destacadas es la redefinición de responsabilidades. La figura del fabricante, que es quien diseña o comercializa el envase bajo su marca, asume la responsabilidad total sobre su conformidad técnica. Este cambio obliga a muchas empresas a revisar su posicionamiento y sus obligaciones. En paralelo, la Declaración de Conformidad (DoC) se convierte en el eje del cumplimiento. Todos los envases deberán disponer de este documento, respaldado por evidencias técnicas. Precisamente, uno de los principales desafíos detectados es que muchas empresas todavía no cuentan con procedimientos internos ni documentación suficientemente robusta para afrontar este nuevo escenario.

El compromiso de ITENE como centro tecnológico de referencia en Europa es acompañar a la industria en esta transición, que afecta a miles de empresas españolas, integrando cumplimiento normativo e innovación tecnológica. Para ello, hemos reforzado nuestro servicio de atención al cliente, y los equipos técnicos de asesoramiento y consultoría. También hemos realizado las inversiones necesarias en equipamiento para reforzar, por ejemplo, las capacidades para el análisis de flúor.

El objetivo es que las Declaraciones de Conformidad cuenten con seguridad jurídica y tengan la presunción de competencia técnica al estar respaldadas por informes técnicos y ensayos realizados en nuestros laboratorios acreditados.

Junto a esta labor de acompañamiento técnico, resulta igualmente relevante el compromiso de ITENE con la divulgación y transferencia de conocimiento. A través de INFOPACK, revista especializada que coeditamos desde hace más de 20 años, venimos acercando a la industria las principales tendencias, avances técnicos y cambios regulatorios en materia de envases y embalaje. Seguiremos desempeñando este papel clave, ofreciendo al sector –mediante artículos técnicos, análisis especializados y contenidos prácticos– información rigurosa y actualizada sobre la evolución del sector, proyectos de I+D y claves orientadas a facilitar la implementación del PPWR.



Más allá del sustrato

el nuevo enfoque para diseñar envases circulares

Las nuevas exigencias de circularidad abren oportunidades para el cartón corrugado con una mirada integral sobre su diseño, funcionalidad y reciclabilidad.

Por: María Jose Ascenzo | Siegwerk



La industria global del packaging atraviesa una transformación profunda. Impulsada por regulaciones cada vez más exigentes, compromisos de sostenibilidad de las marcas y expectativas crecientes de los consumidores, la conversación ya no se centra únicamente en proteger un producto, sino también en asegurar que su envase pueda integrarse eficientemente a una economía circular.

En este contexto, el cartón y el papel se han consolidado como materiales clave para el desarrollo de soluciones de embalaje realmente circulares. Su integración en cadenas de recuperación y reciclaje y su versatilidad para múltiples aplicaciones los posicionan como una de las alternativas con inmenso potencial de crecimiento para la industria del packaging circular.

Sin embargo, la transición hacia envases verdaderamente circulares requiere una mirada más amplia que la selección del sustrato. Hoy, la reciclabilidad final no depende únicamente del material utilizado, sino de todos los componentes que conforman la estructura del envase, incluidas las tintas, los barnices y recubri-

mientos. Se trata de un cambio de paradigma para toda la cadena de valor y de un punto de inflexión para la industria. El Reglamento Europeo de Envases y Residuos de Envases (PPWR) impulsa precisamente este enfoque de diseño para el reciclaje, poniendo especial énfasis en la estructura completa del envase y en su desempeño a lo largo de todo el ciclo de vida. Entre sus principales objetivos destaca que todos los envases comercializados en la Unión Europea sean reciclables a escala y cumplan criterios armonizados de circularidad.

Y aunque se trata de una regulación europea, sus efectos trascienden las fronteras del continente. Todo envase comercializado en la Unión Europea deberá cumplir con estos requisitos, por lo que los envases exportados desde Latinoamérica hacia ese mercado también estarán alcanzados por estas disposiciones. Para los sectores de nuestra región como el de frutas, vegetales y alimentos frescos de exportación, entre otros, resulta indispensable comenzar desde ya a transitar una ruta alineada con esta visión.

De hecho, en mi experiencia e interacción con distintos mercados de Américas, ya observo a grandes multinacionales y también a empresas locales incorporando estos requerimientos en sus procesos de innovación y desarrollo. La razón es simple: cuando una misma estructura de envase abastece tanto exportaciones como mercados domésticos, resulta mucho más eficiente armonizar criterios de diseño desde el inicio. Esto no solo responde a objetivos de circularidad, sino también a necesidades de eficiencia operativa y optimización de costos. Valor real de negocio.

Para la industria del cartón y el papel, considero que este escenario representa una oportunidad significativa. En muchos casos, la innovación pasa por el reemplazo de otros materiales por estructuras basadas en fibra. Sin embargo, este crecimiento también trae consigo un desafío técnico clave: incorporar funcionalidad y propiedades de barrera sin comprometer la reciclabilidad del envase.

El desafío consiste en lograr que los envases de cartón puedan proteger los productos frente a la humedad, las grasas o condiciones de transporte exigentes, manteniendo al mismo tiempo su recuperación al final de la vida útil y conservando la calidad esperada por el consumidor.



*Todo envase comercializado en la **Unión Europea** deberá cumplir con estos requisitos, por lo que los envases exportados desde **Latinoamérica** hacia ese mercado también estarán alcanzados por estas disposiciones.*

Es aquí donde las tintas y los coatings adquieren una relevancia fundamental desde las etapas iniciales de innovación y diseño del envase para el reciclaje.

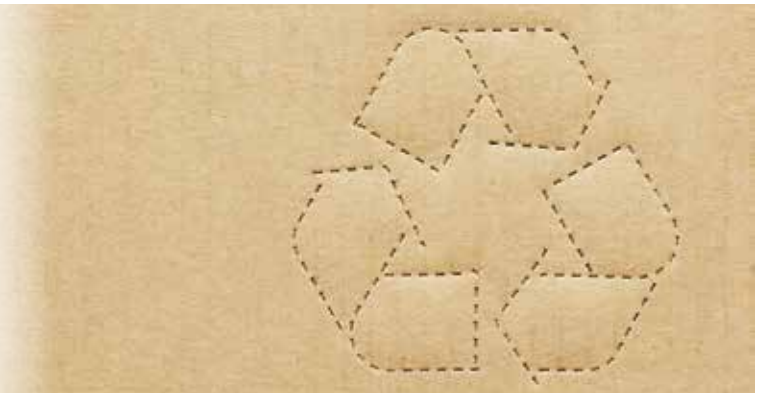
Durante muchos años, los elementos gráficos fueron considerados una etapa final del diseño. No obstante, la evolución regulatoria y las metodologías de Design for Recycling han demostrado que las tintas, barnices y recubrimientos influyen en el desempeño del material durante los procesos de recuperación.

Las decisiones relacionadas con tintas y recubrimientos ya no son una etapa final del diseño, sino parte integral de la estrategia de circularidad del envase.

Su función ya no se limita a aportar color o apariencia visual. También deben contribuir a la funcionalidad del envase, mantener la procesabilidad industrial y alinearse con los criterios de reciclabilidad exigidos por los distintos mercados.

Más allá del sustrato

el nuevo enfoque para diseñar envases circulares



Por esta razón, la innovación en este campo se está orientando hacia soluciones base agua, formulaciones con materias primas renovables y coatings que permitan reemplazar estructuras complejas manteniendo la compatibilidad con las corrientes de reciclaje existentes. Las barreras contra grasas, humedad, sellabilidad, resistencia superficial y otras funcionalidades que tradicionalmente fueron resueltas mediante estructuras multicapa o materiales difíciles de reciclar, hoy pueden alcanzarse mediante tecnologías más alineadas con los principios de la economía circular.

La tendencia es clara: los componentes de impresión deben convertirse en habilitadores de circularidad y no en barreras para ella.

Desde Siegwerk, la innovación en estructuras de cartón se orienta precisamente al desarrollo de soluciones acuosas diseñadas para responder a estos nuevos desafíos. Nuestro expertise global, tanto estratégico como técnico, nos permite acompañar a la industria con tecnologías específicamente desarrolladas para aplicaciones sobre fibra.

Dentro de este enfoque, contamos con tintas de alta intensidad de color y excelente cobertura como nuestra línea UNICOR, desarrollada y optimizada especialmente para cartón.

A su vez, hemos desarrollado un portafolio de coatings funcionales como CIRKIT BAR, orientado a aportar funcionalidad frente a la humedad y/o la grasa para aplicaciones de envases y embalajes de base fibra, tanto en cartón como en papel.

Complementariamente, CIRKIT PROTECT entrega protección estructural para mejorar la durabilidad, estabilidad y procesabilidad del envase durante su fabricación y uso.

Estas soluciones forman parte de un portafolio más amplio que incluye tecnologías para sellabilidad, desempeño técnico y funcionalidades específicas para estructuras basadas en fibra. En aplicaciones de papel para alimentos, formatos de un solo uso y food service, estas tecnologías permiten incorporar barreras contra grasa y humedad, reemplazando alternativas menos sostenibles y promoviendo diseños más alineados con los futuros requisitos regulatorios.

En todos los casos, manteniendo la compatibilidad con las guías y estándares internacionales de reciclabilidad y economía circular.

Nuestro foco está puesto en convertirnos en socios estratégicos que acompañen a convertidores y propietarios de marca en el desarrollo de envases preparados para las exigencias del futuro, un futuro que, en muchos aspectos, ya llegó.

Mirando hacia adelante, la circularidad ya no es una tendencia emergente; se está convirtiendo rápidamente en una condición de acceso a mercado.

Lograr capitalizar esta oportunidad dependerá de la capacidad de colaboración entre todos los actores de la cadena de valor: productores de papel, fabricantes de envases, marcas, y proveedores de tintas y coatings como Siegwerk. Solo mediante una visión compartida será posible desarrollar, a la velocidad que exige el mercado, estructuras de envase que combinen desempeño, eficiencia y circularidad.

María Jose Ascenzo *es líder de Sostenibilidad y Economía Circular para las Américas de Siegwerk.*

SIEGWERK

TINTAS Y RECUBRIMIENTOS BASE AGUA

PARA PAPEL Y CARTÓN

Soluciones diseñadas para habilitar envases circulares.



- CALIDAD DE IMPRESIÓN
- ALTA PRODUCTIVIDAD
- CONTACTO ALIMENTARIO
- BAJA MIGRACIÓN Y BAJO OLOR
- COMPATIBILIDAD CON PAPELES
- CONTRIBUCIÓN A LA RECICLABILIDAD

UNICOR™

Nueva generación de soluciones flexográficas desarrolladas para aplicaciones de papel y cartón de alto desempeño.

- Alto desempeño de impresión
- Excelente intensidad de color
- Estabilidad en alta velocidad
- Diseñado para aplicaciones de papel y cartón de alto desempeño

CIRKIT™

Barreras funcionales y recubrimientos transparentes para aplicaciones de papel y cartón que requieren protección y desempeño.

- Barrera a grasas
- Barrera a humedad
- Funcionalidad termosellable
- Compatibilidad con aplicaciones de papel y cartón

APLICACIONES

- Frutas y hortalizas
- Packaging alimentario
- Cartón corrugado
- Bolsas de papel
- Displays



200+ AÑOS

Innovando en tintas y recubrimientos para packaging desde 1824.

PRODUCCIÓN LOCAL

Fabricamos en Argentina para brindar soporte técnico y soluciones adaptadas al mercado regional.

PLANTA PRODUCTIVA EN ARGENTINA

Siegwerk Argentina opera instalaciones productivas en Tortuguitas, Provincia de Buenos Aires.

CONTACTO COMERCIAL

Pablo Gabrielli

Gerente Comercial

Escanee para acceder a mis datos de contacto.

SIEGWERK ARGENTINA S.A.

Descartes 3595, B1667AYC
Parque Industrial Tortuguitas.
Provincia de Buenos Aires, Argentina.

COMPROMETIDOS CON LA CALIDAD, LA INNOVACIÓN Y LA CIRCULARIDAD DE LOS ENVASES.



De empresa familiar a socio estratégico: la evolución de Entrecor

Entrevista a Lorena Losada
Directora de Entrecor S.A.

Con más de cuatro décadas de trayectoria, la compañía entrerriana avanza en la profesionalización de su gestión, la modernización de su planta y el desarrollo de soluciones de packaging cada vez más eficientes, sostenibles y trazables. Lorena Losada, directora de Entrecor S.A., analiza la evolución de la compañía y los desafíos que plantea el futuro.

ENTRECOR

Sobre la empresa y su historia

Entrecor nació como una empresa familiar hace poco más de 40 años. ¿Cómo fueron los primeros años y cuáles han sido los principales desafíos para consolidar una pyme en Entre Ríos?

Entrecor nació en 1984 en Concepción del Uruguay. Su nombre sintetiza su identidad: Entre Ríos + corrugado. En sus inicios, comenzó con una corrugadora de 1,60 metros para abastecer a clientes locales y regionales. Consolidarse ha implicado enfrentar desafíos estructurales, como el alto poder de negociación de las papeleras (oligopolio), que dificulta la negociación de precios de materia prima, y la necesidad de







distinguirse de competidores más grandes mediante un servicio de entrega "en tiempo y forma" para evitar paradas en las líneas de producción de sus clientes.



Asumir un rol de liderazgo dentro de la compañía seguramente implicó un proceso de aprendizaje. ¿Qué destacarías de ese recorrido?

Entrecor es una empresa familiar, fundada por las familias Raíces y Losada, cuya segunda generación está en la dirección de la empresa. Por ello, el liderazgo en Entrecor se ha orientado hacia la profesionalización de la gestión. Los principales aprendizajes destacan que la sostenibilidad no es un fin en sí mismo, sino una forma de gestionar mejor con información y visión de largo plazo. Hemos aprendido entre todos a integrar la calidad, las condiciones laborales y el cuidado ambiental en un mismo sistema de gestión coordinado por un Comité Ejecutivo y una Dirección con responsabilidades definidas.

Crecimiento e inversiones

¿Cuáles fueron los hitos más importantes en el crecimiento de Entrecor?

1984: fundación de la empresa.





De empresa familiar a socio estratégico: la evolución de Entrecor *(continuación)*

1997: primer salto tecnológico con una corrugadora de 2 metros.
2000-2015: expansión productiva con impresoras flexográficas y troquelado en línea.
2015-2025: consolidación industrial, superando los 9.100 metros cuadrados de planta.
2025: obtención de las certificaciones de Huella de Carbono y Carbono Neutralidad.
2026: nueva modernización de la corrugadora para fortalecer la competitividad.

En los últimos años realizaron inversiones significativas. ¿Qué objetivos buscaron con esas incorporaciones y qué impacto tuvieron en la empresa?
Con respecto a las inversiones recientes, hemos realizado una actualización completa de la línea de corrugado. Estas inversiones buscan fortalecer la capacidad productiva y mejorar los procesos. También, hemos invertido en software para reemplazar falencias de sistemas anteriores y obtener indicadores financieros atados a la producción en tiempo real.

¿Cómo evalúan las inversiones en un contexto económico tan cambiante como el argentino?
En el contexto argentino, reconocemos desde la empresa que se da un entorno de medidas gubernamentales poco previsibles y una deuda externa elevada que limita la planificación a largo plazo del país. No obstante, desde Entrecor mantenemos una política de inversión continua en infraestructura y equipamiento, utilizando un presupuesto que dispone el Directorio para optimizar los recursos y proyectar el crecimiento a pesar de la falta de incentivos oficiales para el sector.

Innovación y calidad

Entrecor cuenta con distintos sellos y certificaciones de calidad. ¿Qué importancia tienen para la empresa y qué implicó obtenerlos?
ISO 9001:2015: ordena procesos, responsabilidades y mejora continua; en 2025 integró el cambio climático en su matriz de riesgos.
FSC® de Cadena de Custodia: garantiza la trazabilidad de materiales forestales y el cumplimiento de derechos laborales fundamentales.
Huella de Carbono y Carbono Neutralidad (UNLP): posicionan a la empresa ante la creciente demanda de productos "Eco-Friendly" y permiten compensar emisiones mediante activos forestales propios.

¿Cómo trabajan el desarrollo de nuevos productos y soluciones de packaging junto a sus clientes?
De nuestra parte, ofrecemos a nuestros clientes el desarrollo de sus productos con asesoramiento técnico y diseño a medida para optimizar estructuras de embalaje según la resistencia y logística requeridas. Trabajamos estrechamente con los que migran a procesos automatizados, lo que exige una calidad exacta en los envases para evitar atascos en las líneas de producción. Además, poseemos convenios de alquiler de máquinas envasadoras y propias instaladas en las plantas de sus clientes.

¿Qué tendencias observan hoy en el mercado del cartón corrugado y cómo se preparan para responder a ellas?
En particular, observamos un aumento masivo del e-commerce y una preferencia por reemplazar el plástico por cartón corrugado. La empresa se prepara, desde hace tiempo, investigando en impresión digital HD, optimizando procesos mediante inteligencia artificial para el procesamiento de datos y reforzando la circularidad del scrap de cartón, que vuelve a las papeleras para ser reciclado.





Mercados

La empresa participa en mercados de exportación. ¿Qué oportunidades y exigencias encuentran al trabajar con clientes internacionales?

Aunque Entrecor vende principalmente al mercado interno, sus clientes (principalmente frigoríficos aviares) exportan a mercados exigentes como China. Esto impone la obligación de cumplir reglamentaciones específicas, como certificaciones de SENASA que acrediten los componentes de los envases, trámite que la empresa ya ha realizado para respaldar a sus clientes exportadores.

¿Qué otros sectores consideran estratégicos para el crecimiento de la empresa en los próximos años?

El sector aviar es el principal (60% de las ventas), seguido por el bovino y alimentos en general. Sin embargo, consideramos estratégicos para el futuro los sectores de cosmética, farmacéutica, bienes de consumo masivo y logística, así como cualquier industria que busque soluciones de embalaje sostenibles y trazables.

Liderazgo y futuro

¿Cuáles son hoy los principales desafíos para una pyme industrial argentina?

En nuestro caso, los principales obstáculos incluyen la concentración de proveedores de papel, que limita el poder de negociación de las pymes y la falta de inversión estatal en infraestructura (rutas y transporte). Internamente, Entrecor enfrenta la necesidad de renovar en sus máquinas terminadoras que tienen ya varios años.

> *"Entrecor es una empresa familiar, fundada por las familias Raíces y Losada, cuya segunda generación está en la dirección de la empresa. Por ello, el liderazgo en Entrecor se ha orientado hacia la profesionalización de la gestión.*

Mirando hacia adelante, ¿qué proyectos o metas imaginás para Entrecor en los próximos años?

La visión y el proyecto futuro de Entrecor es consolidarse como un socio estratégico de referencia en soluciones de abastecimiento eficientes y sostenibles. Las metas próximas incluyen la ejecución del plan de recambio de maquinaria, la evaluación de energías renovables para la planta y el sostenimiento de la Carbono Neutralidad, mejorando constantemente la calidad del dato ambiental en toda su cadena de valor.

El cartón y su alquimia

Entrevista a Gustavo Boffi

Lo que comenzó como una búsqueda personal se convirtió en una forma de creación: Gustavo Boffi explora el cartón corrugado desde la arquitectura, el diseño y la escultura para descubrir todo lo que el material todavía puede ser.







¿Cómo surgió tu vínculo con el cartón corrugado y en qué momento descubriste que podía convertirse en un material central de tu obra?



Mi primer contacto con el cartón, como creo que nos pasó a todos, fue a través de las cajas. Desde niño me apasionó apilarlas y crear escenarios con ellas.

Después en mi formación como arquitecto, fui parte del Instituto de Diseño, un instituto dentro de la facultad de arquitectura, donde exploramos procesos, materias y materiales. Allí es donde tuve mi primer contacto con el cartón, entendiéndolo como materia y material. Exploraciones en cuanto a posibilidades estructurales, a apropiaciones de luces y sombras, siempre respondiendo a las preguntas de "qué quiere y no quiere ser el material".

Mi paso por el Instituto de Diseño dejó en mí una profunda curiosidad por reconocer cualidades en materiales que generalmente no vemos.

Desde ese momento (año 1994) siempre supe que haría algo distinto con el cartón.

¿Recordás cuál fue la primera pieza que realizaste en cartón corrugado? ¿Qué te llevó a experimentar con ese material y qué descubriste en ese primer acercamiento?

Pasaron los años, me recibí de arquitecto y trabajé muy bien durante más de 20 años.

No sé si es normal o solo me pasa a mí; amo la arquitectura, amo hacer arquitectura, pero el ejercicio de la profesión me agotó. El cliente, los obreros, los proveedores, un mix muy complejo y difícil. Necesitaba un cable a tierra y allí hice mi primera lámpara en cartón corrugado que es una pieza que aún conservo.

Luego vinieron algunos modelos más, siempre para mí. Algunos amigos los vieron y me encargaron.

En el año 2019, tuve la suerte de acompañar a mi hijo mayor en su viaje de estudios a Bariloche y, tiempo después, también a mi otro hijo.

Una de las actividades que tenían en el viaje era una charla muy emotiva y motivacional dirigida a los chicos. Ese día, parecía haber sido diseñada para mí. Y al volver a Córdoba, me dije: "No hago más arquitectura, voy a desarrollar **Encartonarte** y me voy a dedicar a ello".

"Que algo tan común y ordinario como el cartón se convirtiera en algo extraordinario, y que con la luz se revelara como verdaderas joyas incandescentes."



Por supuesto, las repercusiones fueron muchas: "¿Estás loco?", "¿Sos cartonero ahora?" y "¿Sos hippie?". Y mi respuesta fue: "Sí, a todo". De esta forma nació **Encartonarte**.

Con el objetivo único de transformar, de lograr esa alquimia: que algo tan común y ordinario como el cartón se convirtiera en algo extraordinario, y que con la luz se revelara como verdaderas joyas incandescentes.

¿Qué encontraste en el cartón corrugado que no encontrabas en otros materiales con los que habías trabajado?

Creo que el desafío de esa transformación fue el motor de la elección. Sin duda, las cualidades estructurales, las transparencias a través de sus nervios, la sustentabilidad y el reciclado también fueron los motivos de mi decisión por el cartón.

¿Qué posibilidades del material son las que más te interesa explorar?

Como ya les comentaba, la estructura, la estética y su valor ecológico son los tres aspectos que exploro a diario. Todo el

El cartón y su alquimia



tiempo estoy probando cosas nuevas, muchas fallan, desde luego. Pero esa curiosidad que tengo desde el Instituto de Diseño, me moviliza a seguir probando.

¿Cómo es el proceso desde que aparece una idea hasta que se convierte en una escultura?

Tal cual lo decís, todo diseño lleva un proceso. Desde una idea a una concreción.

Desde el punto de vista técnico, el proceso para una lámpara o para una escultura es prácticamente igual.

Definida la idea y la geometría, digitalmente se construye la maqueta, a esa maqueta se la secciona en capas (del espesor del cartón) y luego cada una de esas capas o partes se posan en el formato del cartón sobre el que se va a cortar. Se generan los archivos de cada cartón y en un plóter láser se cortan.

A continuación, pieza por pieza se van pegando con cola vinílica, a mano, hasta lograr el armado. Es como un gran rompecabezas. Desde luego una lámpara es más simple en su geometría que una escultura, pero el proceso es casi igual.

¿Dónde está la diferencia? En este caso, en la ideación y en el mensaje que se quiere transmitir.

En una lámpara, no solo la funcionalidad (que ilumine) sino también la expresividad, la calidez, la complejidad y el refinamiento. En una escultura, hay un mensaje que contar, a veces muy simple, otras veces más complejo. Pero siempre se intenta contar algo.

¿Qué relación encontrás entre la figura humana, la anatomía y el espacio y las características propias del cartón corrugado?

Bien, las preguntas se van poniendo cada vez más complejas, espero poder contestar exactamente lo que me preguntás sin irme por las ramas.

Tal vez por mi formación profesional, en todas encuentro una manera de habitar. El espacio claramente es la referencia más fácil de entender, todos habitamos en algún lugar. Las lámparas también habitan esos espacios y los transforman. La luz no solo es poder ver, es cargar el espacio de significado.

La figura humana y la anatomía son el cuerpo que habitamos, y casi siempre habitamos junto a alguien.

Las esculturas no quieren reemplazar a alguien con quien habitar, desde luego, pero sí le dan un significado al espacio, al igual que las lámparas transforman el espacio en el que habitamos.

Ahora, ¿el cartón podemos habitarlo? A través de las lámparas y las esculturas digo que sí.

La transparencia que se obtiene a través de los nervios hace que no dé lo mismo que las piezas sean de cartón o de otro material.

El cartón corrugado es un material cotidiano, asociado principalmente al packaging y al transporte. ¿Qué sucede cuando ese mismo material sale de ese contexto y entra en el territorio del arte?

Como ya expresé en alguna de las preguntas anteriores, la transformación es total.

El primer comentario frente a las piezas es: "No puedo creer que sea cartón" y eso es en verdad maravilloso.

Pero también está el otro comentario, el que nace desde la ignorancia y la asociación a que solo con cartón se pueden hacer cajas: "Seguro son frágiles, seguro no duran, seguro se rompen, seguro son baratas".

Después de tantos años de investigación con el material, ¿sentís que todavía quedan posibilidades del cartón corrugado por descubrir?

En verdad, creo que hay mucho más por hacer. Las posibilidades son infinitas y aún queda mucho por explorar.

El gran desafío es lograr revertir el pensamiento instalado de que el cartón no puede ser otra cosa más que cajas.

ACERCA DE GUSTAVO BOFFI

Es arquitecto, diseñador y creador de Encartonarte. Su práctica se centra en la experimentación con materiales no tradicionales, especialmente el cartón corrugado, a partir del cual desarrolla sistemas constructivos basados en la superposición de capas. Su trabajo investiga la relación entre material, escala, luz y percepción, generando piezas que se sitúan en un cruce entre diseño, arte y exploración espacial. A través de sus obras, propone una relectura de los objetos cotidianos, transformándolos en experiencias sensoriales con identidad propia. Más sobre su obra: Instagram: @boffi_art @encartonarte_cba

LÍNEAS CORRUGADORAS BHS

Una solución a la medida de cada planta.



CORRUVERSE
plore the Box Plant beyond limits.

BHS
www.bhs-world.com

En la industria de cartón corrugado cada planta tiene desafíos propios, lo que exige soluciones tecnológicas flexibles y adaptadas. Un portafolio con múltiples configuraciones permite atender desde grandes operaciones hasta plantas de medio volumen de produción, combinando rendimiento, confiabilidad y un excelente costo-beneficio. Un universo de ventajas para una planta de cajas:

MEJOR, **MÁS BARATA,** **MÁS RÁPIDA!**

Papel Prensa renueva su compromiso con la alimentación y la innovación



papel prensa s.a.

Papel Prensa S.A. reafirma su liderazgo al renovar la certificación para contacto con alimentos en toda su línea de embalaje "PPack", que incluye los papeles ONDA, DUO y KRAFT, y suma la incorporación del producto BAG.

Pionera en Argentina desde 2019, la línea de "PPack" cuenta con este aval, posicionando a la compañía como un referente en el país en certificaciones para papeles de fibra virgen.

Esta nueva renovación lograda en 2026 consolida ese camino y refuerza la confianza en cada una de sus soluciones, tanto para nuestros clientes en Argentina como en los múltiples clientes en los países donde se exporta.

La certificación es otorgada por el prestigioso laboratorio alemán ISEGA, una entidad independiente que garantiza los más altos estándares internacionales.

Este respaldo no solo fortalece la confiabilidad de los productos, sino que también asegura el cumplimiento de las normativas más exigentes en seguridad alimentaria, con procesos sustentados en evidencia técnica.

Además, este logro impulsa el posicionamiento de Papel Prensa en cadenas de suministro que demandan validaciones externas, facilitando una comunicación más transparente y técnica con clientes, y asegurando la trazabilidad completa de los ensayos e informes.

Con una visión centrada en la innovación responsable, la sostenibilidad y la excelencia, la certificación ISEGA en la línea "PPack" confirma que Papel Prensa continúa evolucionando para ofrecer soluciones de embalaje seguras, eficientes y alineadas con los desafíos del futuro.

Innovación en apertura de empaques de cartón y papel

NUEVA

tesa® 51334 - 51344
Cinta de rasgado de papel para la industria del corrugado.

- Núcleo de papel confiable y sostenible.
- Proceso de recubrimiento sin disolventes.
- Adhesivo de caucho sintético sin disolventes.
- Diseñada para el reciclaje.



tesa tape Argentina S.R.L.
Matías Victoriano
matias.victoriano@tesa.com
+54 9 11 6573 3141

tesa.com

De veinte productores a tres

La concentración de productores y la creciente integración entre la fabricación de papel y la conversión de cajas transformaron el mercado estadounidense de kraftliner

Por: Patricio Segovia I Latam Papers

De un mercado fragmentado a un oligopolio

En el año 2000, la industria del containerboard estadounidense estaba compuesta por unos veinte productores relevantes, con capacidad distribuida entre grandes integrados y una franja significativa de jugadores medianos que abastecían al mercado abierto. Veinticinco años y decenas de operaciones de fusión y adquisición después, ese mapa quedó reducido a tres actores dominantes.

La participación de los cinco principales productores (Top-5) en la capacidad instalada de EE. UU. pasó del 53% en 2000 al 78% en 2026. Los tres principales (Top-3) productores concentran hoy aproximadamente el 65% de la capacidad total del país. El proceso no fue un evento único, sino una acumulación sostenida de adquisiciones medianas y pequeñas a lo largo de dos décadas, coronada por tres megafusiones en 2024 y 2025 que movilizaron en conjunto cerca de USD 20.000 millones.

El cierre del mercado abierto

El dato más relevante para cualquier comprador que no forma parte de un grupo integrado es la evolución de la integración vertical: los líderes del sector alcanzan hoy niveles de integración de entre el 80% y el 95% entre su capacidad de papel y su conversión propia de cajas. Como consecuencia directa, el volumen de containerboard que efectivamente llega al mercado abierto, es decir, el disponible para convertidoras independientes, se redujo a apenas un 5% del consumo total.



Esta dinámica no es casual: cada operación de M&A analizada combinó dos lógicas simultáneas. Por un lado, la eliminación de capacidad competidora mediante la absorción o el cierre de plantas marginales. Por otro, la profundización de la integración papel y caja, que reduce sistemáticamente el volumen que los productores están dispuestos a vender a terceros.

Contracción de capacidad y de exportaciones

El correlato de la consolidación fue el retiro coordinado de capacidad: se contabilizan cierres permanentes por 3,9 millones de toneladas en los últimos años, concentrados en las máquinas más antiguas y de menor escala (IP retiró 1,8 M t en 2025: Red River en abril y Savannah/Riceboroen septiembre). La combinación de menos plantas y mayor integración interna se reflejó también hacia afuera: las exportaciones estadounidenses de kraftliner cayeron 11,5% en 2025 y un adicional 22,4% interanual en el primer semestre de 2026, según series de comercio exterior (Census/Comtrade, HS 480411).

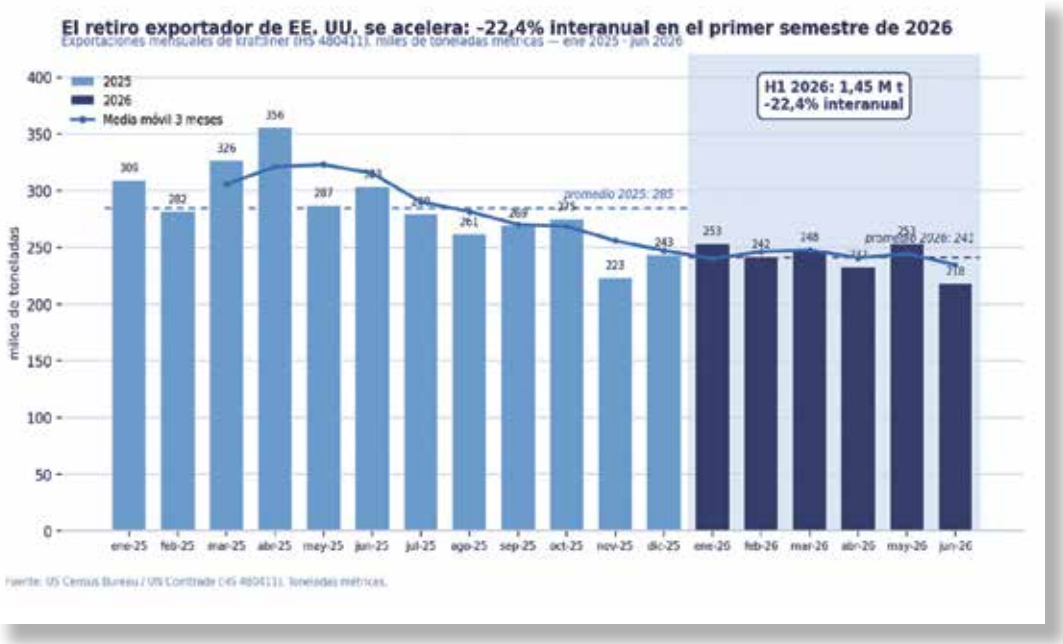
Exportaciones de Kraftliner de EE. UU. en toneladas métricas

Año	Toneladas	Var. interanual
2019	3.621.572	-13%
2020	3.935.903	+9%
2021	3.217.868	-18%
2022	3.296.853	+2%
2023	3.257.580	-1%
2024	3.858.546	+19%
2025	**3.414.306**	**-11,5%**
2026 (ene a jun)	**1.445.505**	**-22,4% vs. H1 2025**

Fuente: US Census Bureau / UN Comtrade, actualizado a junio 2026 - Posición. Arancelaria 480411.

La serie muestra una contracción que se acelera: tras el rebote de 2024 (+19%, año de sobreoferta previa a los cierres), 2025 cayó 11,5% y el primer semestre de 2026 cae 22,4% interanual (1.445.505 t vs. 1.863.030 t). La secuencia coincide exactamente con los cierres de capacidad y con las rondas de aumentos domésticos de 2026.

El ajuste fue por cantidades, no por precio de exportación: el valor unitario de exportación FAS (unit value FAS) se mantuvo prácticamente estable, en USD 0,647/kg en 2025 frente a USD 0,640/kg en el primer semestre de 2026, lo que confirma que los productores integrados retiraron volumen exportador en lugar de defenderlo con precio. China, además, colapsó como destino: de 521.331 t en 2024 a 239.180 t en 2025 (-54%).



Comportamiento de precios y situación global

La reducción del mercado abierto coincide con una ronda de aumentos de precio coordinados entre los principales productores norteamericanos, anunciados de forma escalonada hacia comienzos del segundo semestre de 2026: PCA +USD 140/t, Smurfit Westrock +USD 100/t e International Paper +USD 80/t, anunciados con apenas tres días de diferencia entre sí. La secuencia y magnitud de estos anuncios es consistente con la estructura de mercado descripta: en un oligopolio con alta integración vertical, el productor que sube el precio primero arrastra al resto sin temor a perder volumen frente a competidores, porque ya no compiten por el mismo pool de clientes abiertos.

A escala global, el fenómeno estadounidense no ocurre en el vacío. La industria del containerboard viene atravesando un proceso de concentración similar, aunque con ritmos distintos, en Europa y Asia, donde los grandes grupos papeleros también han acelerado su integración hacia el corrugado en la última década. El resultado combinado es una oferta mundial de papel para embalaje cada vez más controlada por un número reducido de grupos integrados, con menor disponibilidad de volumen "libre" para el resto de la cadena de valor.

Un mercado cada vez más integrado

En Estados Unidos, este proceso modificó sustancialmente la estructura del mercado durante las últimas dos décadas. Los cinco principales productores pasaron de concentrar el 53% de la capacidad instalada en 2000 al 78% en 2026, mientras que los tres mayores controlan actualmente alrededor del 65%. Al mismo tiempo, los niveles de integración vertical de los líderes alcanzan entre el 80% y el 95%, reduciendo a aproximadamente un 5% del consumo el volumen disponible en el mercado abierto.

Las tres megafusiones concretadas en 2024 y 2025, por alrededor de USD 20.000 millones, terminaron de consolidar un proceso desarrollado durante más de dos décadas y acompañado por el cierre de 3,9 millones de toneladas de capacidad. Esta contracción tuvo también su correlato en las exportaciones estadounidenses de kraftliner, que disminuyeron 11,5% en 2025 y otro 22,4% interanual durante el primer semestre de 2026. El ajuste se produjo por volumen y no por precio, confirmando que los productores retiraron oferta exportadora en lugar de defender esos mercados comercialmente.

Más que una reducción en el número de productores, el recorrido de las últimas dos décadas muestra así una transformación en la propia estructura del mercado. La creciente concentración de capacidad y la profundización de la integración entre la producción de papel y la conversión de cajas fueron reduciendo el espacio del mercado abierto y, con ello, las condiciones bajo las cuales participan los actores independientes de la cadena.

***Fuentes:** US Census Bureau, UN Comtrade, AICC, Fastmarkets, AF&PA, informes públicos de fusiones y adquisiciones del sector, reportes de capacidad de las compañías y análisis propio de Latam Papers. Las cifras de participación de mercado e integración vertical corresponden a estimaciones de fuentes sectoriales y reportes de capacidad de las propias compañías, ya que no existen estadísticas oficiales de capacidad por empresa.*

Descarbonizar para competir

La gestión de la huella de carbono como herramienta de eficiencia y competitividad en la industria del cartón corrugado

Lic. Gonzalo Maldonado Tadeo, CEO I Latcarbon

La gestión de la huella de carbono suele asociarse a una simple variable ambiental. Sin embargo, en una planta industrial puede convertirse en una herramienta de gestión sobre factores que ya forman parte del negocio: energía, materias primas, combustibles, logística, desperdicios, productividad y costos.

Una fábrica ya mide cuánto produce, cuánto consume y cuánto cuesta hacerlo. La gestión de emisiones agrega otra dimensión: cuánto carbono genera cada actividad y especialmente cuánto genera cada unidad producida. Por eso, además de conocer las emisiones totales, resulta útil trabajar con indicadores de intensidad, como kgCO²e por tonelada o por metro cuadrado producido.

"Descarbonizar es producir lo mismo (o más), utilizando menos recursos por unidad producida y generando menos emisiones".

La lógica es similar a la utilizada en costos. Si una planta aumenta su producción un 15% y sus costos aumentan un 8%, el costo unitario disminuye. Reducir las emisiones necesarias para producir cada unidad obliga a intervenir sobre los recursos y procesos que las originan. No se trata de producir menos, sino de aumentar la productividad de los recursos utilizados.

El carbono como una segunda contabilidad de la fábrica

La contabilidad económica registra cuánto cuestan la energía, los combustibles, las materias primas o el transporte. La contabilidad de carbono observa muchas de esas mismas actividades, pero las expresa en toneladas de dióxido de carbono equivalente (tCO_2e). Una factura de electricidad tiene un valor económico y un contenido de emisiones. Lo mismo ocurre con el gas, los combustibles, el transporte y numerosos insumos. La gestión de carbono puede funcionar así como una segunda contabilidad de la fábrica: no reemplaza los sistemas de costos, sino que agrega información para fijar objetivos, detectar desvíos y orientar decisiones.

"Cada consumo tiene dos lecturas: cuánto cuesta y cuánto carbono genera".

Gestionar emisiones permite fijar un objetivo concreto sobre esa segunda variable y a partir de allí buscar qué decisiones operativas permiten reducirla. Si una planta se propone reducir los $kgCO_2e$ por tonelada producida, deberá actuar sobre las variables que construyen ese indicador: electricidad, generación térmica, combustibles, materias primas, desperdicios y transporte. El carbono deja así de ser un dato calculado al final del año y pasa a ser una variable capaz de impulsar mejoras durante el proceso productivo.

De las emisiones a la eficiencia económica

La gestión de carbono adquiere valor empresarial cuando se vincula con recursos que también tienen un costo.

Reducir el consumo eléctrico por tonelada disminuye emisiones y costo energético unitario. Reducir desperdicios evita comprar y procesar materia prima que no termina en producto comercializable. Optimizar recorridos, cargas o combustibles puede disminuir emisiones logísticas y mejorar el costo de distribución.

"Gestionar emisiones es gestionar recursos que generan costos dentro de la producción".

No toda reducción de carbono genera automáticamente un ahorro. Algunas medidas requieren inversión y otras responden también a factores regulatorios, comerciales o estratégicos. Cuánto carbono puede evitar una inversión y qué efecto tendrá sobre la estructura futura de costos.

El carbono también puede ordenar las inversiones

Una planta puede evaluar mejoras en vapor, motores, desperdicios, automatización, logística o generación de energía. A las variables tradicionales de inversión inicial, ahorro, payback y retorno puede sumarse la reducción de emisiones.

"Detrás de una tonelada de CO_2 evitada puede haber energía, materia prima, combustible o logística que la empresa dejó de pagar".

También puede calcularse el costo de abatimiento: cuánto cuesta evitar una tonelada de CO_2e mediante una medida determinada. Así es posible distinguir acciones que reducen costos y emisiones rápidamente, inversiones que mejoran la estructura futura y emisiones cuya reducción resulta tecnológica o económicamente más compleja. Este análisis permite ordenar proyectos.

Producir más valor con cada recurso utilizado

La eficiencia industrial no se evalúa solamente en valores absolutos. Una empresa que crece puede consumir más energía o materiales, y a la vez mejorar su desempeño si necesita menos recursos para producir cada unidad

"Menor intensidad de recursos. Menor intensidad de carbono. Menor costo unitario. Mayor margen."

Con las emisiones ocurre lo mismo. Una planta puede aumentar su producción y sus emisiones totales, pero reducir los $kgCO_2$epor tonelada producida. Indicadores como $kgCO_2e$ por tonelada, kWh por tonelada, porcentaje de desperdicio o costo energético unitario permiten vincular carbono, productividad y costos en un mismo tablero de gestión.

Neutralidad: el resultado de gestionar, no el punto de partida

Alcanzar la neutralidad de carbono cobra mayor sentido cuando se construye sobre una estrategia previa de medición, gestión y reducción. Primero se identifican las principales fuentes, se establecen indicadores y objetivos y se ejecutan acciones. Después se vuelve a medir para verificar el efecto sobre emisiones, costos y productividad. Solo entonces aparecen las emisiones residuales, aquellas que no pudieron evitarse razonablemente dentro de las condiciones tecnológicas y económicas existentes, y sobre ellas puede construirse una estrategia de neutralización.

La descarbonización no restringe el crecimiento industrial. Incorpora una herramienta adicional para producir más valor utilizando mejor los recursos y competir con mayor eficiencia.

www.linkedin.com/company/latcarbon
Lic. Gonzalo Maldonado Tadeo, CEO - Latcarbon
gonzalo@latcarbon.com
tel: +549 3515219688 www.latcarbon.com
www.linkedin.com/company/latcarbon

¿Tiene problemas de lubricación en rodamientos de máquinas corrugadoras?

Krytox™ Chemours™

¡Nosotros tenemos la solución definitiva!

Krytox ® resiste temperaturas de operacion continua superiores a los 200° C y poseen las siguientes caracteristicas:

- No se carbonizan.
- No se queman.
- No reaccionan con el oxigeno ni otros gases reactivos.
- Son inertes, no atacan guarniciones ni "o-rings" de polimeros.
- No son solubles en vapor, agua o solventes de hidrocarburos.
- Apto Grado NSF-H1 Food Grade.
- No tienen fecha de vencimiento.

Estabilidad a Altas Temperaturas:
Prueba en horno a 232°C durante 40 horas.

Lubricante Mineral  40% de perdida de masa

Krytox 226FG  0% perdida de masa, no existen acumulaciones de solidos que impidan el funcionamiento de los rodamientos

www.multigarmentsrl.com.ar
ventas2@multigarmentsrl.com.ar
+54 9 11 5737-9143 +54 9 11 4552-5706

Una solución de embalaje diseñada para los desafíos logísticos del e-commerce de autopartes

La propuesta desarrollada por Mondi permitió mejorar la protección de paragolpes automotrices durante el transporte, optimizar el uso de materiales y reducir significativamente los costos asociados al embalaje.



El crecimiento del comercio electrónico continúa impulsando el desarrollo de soluciones de embalaje capaces de responder a exigencias logísticas cada vez más complejas. En este contexto, Mondi presentó recientemente un proyecto desarrollado junto a Ovoko, una plataforma europea especializada en la comercialización online de repuestos automotrices nuevos y usados, orientado a optimizar el envío de paragolpes automotrices de gran tamaño.

La iniciativa surgió a partir de la necesidad de mejorar las condiciones de transporte de este tipo de piezas, cuyas dimensiones, formas irregulares y fragilidad representan un desafío particular para las operaciones logísticas del comercio electrónico. Según informó la compañía, el sistema de embalaje utilizado hasta el momento implicaba costos elevados y no ofrecía niveles de protección suficientes, lo que generaba daños en los productos, devoluciones y mayores exigencias operativas.

Para responder a esta situación, Mondi adaptó un concepto de embalaje de alta resistencia previamente utilizado en aplicaciones de la industria automotriz y lo rediseñó para las necesidades específicas del comercio electrónico. La solución fue desarrollada a partir de la geometría exacta de los paragolpes, permitiendo reducir espacios vacíos y optimizar el uso de materiales sin comprometer la protección de las piezas durante el transporte.

El nuevo diseño también buscó simplificar las operaciones de embalaje y acondicionamiento de los productos, favoreciendo una mayor eficiencia en las tareas de preparación y despacho. Antes de su implementación, la solución fue sometida a distintas pruebas para verificar su comportamiento frente a las exigencias habituales de la cadena logística.

De acuerdo con los resultados difundidos por Mondi, el proyecto permitió reducir hasta un 42% los costos unitarios de embalaje gracias a una utilización más eficiente de los materiales y a la optimización estructural del diseño. Asimismo, la empresa informó mejoras en la protección de los productos, una disminución de daños y devoluciones, y una mayor eficiencia operativa en las distintas etapas del proceso logístico.

La validación de la solución se realizó en ThinkBox, el centro de innovación para e-commerce de Mondi, donde la compañía cuenta con un laboratorio certificado por ISTA (International Safe Transit Association). Allí los embalajes son sometidos a ensayos que reproducen las condiciones reales de transporte y distribución, incluyendo operaciones de manipulación, apilamiento, vibración e impacto, con el objetivo de evaluar su desempeño antes de su aplicación comercial.

Más allá de los resultados obtenidos en este caso particular, el proyecto refleja una tendencia cada vez más presente dentro de la industria del packaging: el desarrollo de soluciones específicamente adaptadas a las características de cada producto y a los requisitos de los distintos canales de comercialización.

A medida que el comercio electrónico amplía su alcance y diversidad de productos, los embalajes deben responder simultáneamente a exigencias de protección, productividad y eficiencia económica. En ese escenario, el diseño estructural, la optimización de materiales y los procesos de validación técnica adquieren un papel cada vez más relevante para garantizar un desempeño adecuado a lo largo de toda la cadena logística.



Smurfit Westrock fortalece su conducción regional en Argentina y Chile

La compañía designó a Germán Gambini como CEO para ambos países, responsabilidad que se suma a la conducción de las operaciones de Colombia, Ecuador y Perú, consolidando una estructura regional bajo un mismo liderazgo.



Las operaciones de Argentina y Chile pasaron a integrarse, a partir del 1° de julio, a la estructura regional que Germán Gambini ya conducía en Colombia, Ecuador y Perú, como parte de una reorganización impulsada por Smurfit Westrock para fortalecer la conducción de sus negocios en América del Sur.

Con más de 29 años de presencia en Argentina, Smurfit Westrock se ha consolidado como uno de los principales proveedores de soluciones de embalaje a base de papel y cartón corrugado.

De acuerdo con la información brindada por la empresa, el regreso de Gambini al liderazgo de Argentina y Chile busca consolidar la gestión regional y continuar impulsando el desarrollo del negocio de envases y embalajes a base de papel y cartón corrugado.

Graduado como Ingeniero Industrial en la Universidad de Buenos Aires, Gambini desarrolló gran parte de su carrera profesional dentro de la compañía. Ingresó en 2005 como Gerente Comercial de la Región Centro Sur y posteriormente ocupó distintas posiciones dentro de la división de Corrugado, liderando las áreas de producción y estrategia comercial hasta 2017. Ese año asumió como CEO de Argentina y Chile, cargo que desempeñó hasta 2023, cuando asumió responsabilidades regionales. Con el nuevo nombramiento, amplía nuevamente su ámbito de gestión, sumando ambos países a las responsabilidades regionales que ya tenía a su cargo.

"Me llena de orgullo volver a liderar las operaciones de Argentina y Chile. Son mercados que conozco profundamente y en los que veo un gran potencial para seguir fortaleciendo nuestro negocio, acompañando a nuestros clientes con soluciones innovadoras y sustentables, y potenciando el talento de nuestros equipos. Asumo esta nueva etapa con entusiasmo, compromiso y foco en seguir impulsando el crecimiento de Smurfit Westrock en la región, donde seguiré encabezando además Colombia, Ecuador y Perú", señaló Germán Gambini al ser designado.

La compañía destacó que su estrategia continuará enfocada en la innovación, el diseño y la inteligencia de mercado para desarrollar envases y embalajes que contribuyan a mejorar la eficiencia logística de sus clientes, promover la sustitución de materiales por alternativas más sostenibles y, asimismo, identificar nuevas oportunidades en las que el cartón corrugado aporte eficiencia, protección y sustentabilidad, en línea con el propósito de generar valor para las personas, las comunidades y el planeta.

Asociados para agregar valor

Asociados a la Cámara Argentina de Fabricantes de Cartón Corrugado

ASOCIADOS					
American Pack S.R.L.	Avellaneda	Buenos Aires	(11) 4201-4444 / 4139-7733	info@americanpack.com.ar	www.americanpack.com.ar
Argenpack Corrugados	Berazategui	Buenos Aires	(11) 4215-1034	ventas@argenpack.com	www.argenpack.com
Aserpel S.A.	General Pacheco	Buenos Aires	(11) 4740-8126 /7597 / 4736-7999	info@aserpel.com.ar	www.aserpel.com.ar
Cartocan	Avellaneda	Buenos Aires	(11) 4208-0997	info@cartocan.com.ar	www.cartocan.com.ar
Cartocor S.A.	Paraná / Luján / Ranelagh / Quilmes / Arroyito / Rawson	Entre Ríos / Buenos Aires / San Juan	(0343) 426-0555/420-6000 // (02323)44-1900 (11) 4365-8100 // (11) 4250-1066 (03576) 42-5246 // (0264) 42-83938	info@cartocor.com.ar	www.cartocor.com.ar
CartoExpres S.A	La Tablada	Buenos Aires	(11) 4651-3091	info@cartoexpres.com.ar	www.cartoexpres.com.ar
Cartonería Acevedo S.A.C.I.	Avellaneda	Buenos Aires	(11) 4208-9548 /2536/8334//4228-5497/2422	info@cartacevedo.com.ar	cartacevedo.com.ar
Cartón del Tucumán S.A.	San Miguel de Tucumán	Tucumán	(0381) 433-0230	ventas@cartondeltucuman.com.ar	www.cartondeltucuman.com.ar
Celcor S.A.	Santa Fe	Santa Fe	(0342) 490-0129	ventas@celulosa.com.ar	www.celulosa.com.ar
Center Box S.A.	Berazategui	Buenos Aires	(11) 4215-5967	ventas@centerbox.com.ar	www.centerbox.com.ar
Cía. Distribuidora Aconcagua	Lanús Oeste	Buenos Aires	(11) 4209-5229	aconcaguasrl@hotmail.com	
Corrucart S.R.L.	Valentín Alsina	Buenos Aires	(11) 5365-9665	corrucartsrl@corrucartsrl.com.ar	www.corrucartsrl.com.ar
Corrucor S.R.L.	Correa	Santa Fe	(0347) 149-2200/ 2414	corrucor@corrucor.com.ar	www.corrucor.com.ar
Corrugadora Centro S.A.	Córdoba - B° Ampliación Los Boulevares	Córdoba	(0351) 475-0636	ccentro@corrugadoracentro.com.ar	www.corrugadoracentro.com.ar
Corrugadora del Norte S.A.	Reconquista	Santa Fe	(0348) 248-7536	info@corrugadoradelnorte.com	www.corrugadoradelnorte.com
Corrugados Chacabuco S.A.	Chacabuco	Buenos Aires	(02352) 416856	info@corrugados.com.ar	www.corrugados.com.ar
Corrugados SL S.A.	San Lorenzo	Santa Fe	(03476) 453-601/ 453080	info@corrugadossl.com.ar	
Corupel S.A.	Villa Loma Hermosa	Buenos Aires	(11) 4769-4724	info@corupel.com	www.corupelsa.com
Embalajes Marplatense S.A.	Mar del Plata	Buenos Aires	(223) 464-4600	ventas@embalajesantacatalina.com	www.embalajesantacatalina.com
Embalajes S.R.L.	Rosario	Santa Fe	(0341) 462-7800	ventas@embalajessrl.com.ar	www.embalajessrl.com.ar
Embaser S.R.L	Morón	Buenos Aires	(11) 4489-0966 / 4139-0129	info@embaser.com.ar	www.embaser.com.ar
Empaquetecnia S.A.	Munro	Buenos Aires	(11) 4760-0606	empaquetecnia@empaquetecnia.com.ar	www.empaquetecnia.com.ar
Endeco S.A.I.C.	General Pacheco	Buenos Aires	(11) 6314-8000	endeco@endeco.com.ar	www.endeco.com.ar
Entrecor S.A.	Concepción del Uruguay	Entre Ríos	(03442) 442 557/ 9	info@entrecor.com.ar	www.entrecor.com.ar
Envaco S.R.L.	Neuquén	Neuquén	(0299) 487-9150	envaco@envaco.com.ar	www.envaco.com.ar
Eurocor S.A.	Berazategui	Buenos Aires	(11) 4250-8667 / 4150 8667	ventas@eurocor.com.ar	www.eurocor.com.ar
Exincor S.R.L.	Palpala	Jujuy	(0388) 427-0008/ 7952	exincor@exincor.com.ar	www.exincor.com.ar
Fangala S.A.	San Justo	Buenos Aires	(11) 4651-6709/ 7651-7451/ 4441-2291	fangala@fangala.com.ar	www.fangala.com.ar
Idesa S.A.	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(11) 4302-0822 /4301-7690 / 4301-3023 (rot.)	ventas@idesacorrugados.com.ar	
Impack S.A.	Rosario	Santa Fe	+54 (0341) 4828963	atencionclientes@impack.com.ar	www.impack.com.ar
Inducor S.R.L.	Rosario	Santa Fe	(0341) 463-4380	inducorsrl@gmail.com	
Inpaco S.A. Cartones America	La Tablada	Buenos Aires	(11) 4454-2662 / 63	ventas@inpaco.com	www.cartonesamerica.com
Kraft Liner S.A.	Berazategui	Buenos Aires	(11) 4215-5656	info@kraft-liner.com.ar	www.kraft-liner.com.ar
Marpel S.A.	Lanus Oeste	Buenos Aires	(11) 4208-2198/9385/3431	marpel@marpel.com.ar	www.marpel.com.ar
Maxipack S.A.	Avellaneda	Buenos Aires	(11) 5281-8000	ventas@maxipack.com.ar	www.maxipack.com.ar
Micro Envases S.A.	Bahía Blanca	Buenos Aires	(0291) 450-0423	ventas@micro-envases.com.ar	www.micro-envases.com.ar
Microenvases S.R.L.	Avellaneda	Buenos Aires	(11) 5263-2226	info@microenvases.com.ar	microenvases.com.ar
Packgroup S.A.	Arroyo Seco	Santa Fe	(03402) 42 6412	ventas@packgroup.com.ar	www.packgroup.com.ar
Papelera del NOA S.A.	Villa Tesei/Palpalá	Bs. As./Jujuy	(11) 4326-0184/4489-6150 (planta) (0388) 427-7337 / 7891	ventas@papeleradelnoacorrugado.com.ar	www.papelnoa.com.ar
Papelera Mediterranea	Cañada de Gomez	Santa Fe	(03471) 428188/ 428183/ 421438	ventas@papelerameditterranea.com	www.papelerameditterranea.com
Papelera Santa Ángela	General Pacheco	Buenos Aires	(11) 4736-0550	info@santaangela.com.ar	www.santaangela.com.ar
Papirus y Cía S.R.L.	San Justo	Buenos Aires	(11) 4487-7500 / 2050-0109	papirusycia05@yahoo.com.ar	
Parquepel S.R.L.	Bernal	Buenos Aires	(11) 3975-7469 // 2113-3720	ventas@parquepel.com.ar	www.parquepel.com.ar
Quilmes Pack	Berazategui	Buenos Aires	(0222) 949-7400	administracion@quilmespack.com.ar	www.quilmespack.com
Rainap S.A.	Escobar	Buenos Aires	(11) 4890-8000	admin@rainap.com.ar	www.rainap.com.ar
Río Cuarto S.A.C.I.F.I.M.A.	Valent'in Alsina	Pcia. de Buenos Aires	(11) 5263-0747	administracion@riocuartosa.com.ar	www.cajasmascajas.com.ar
Scatola Mágica	Pontevedra	Buenos Aires	(11) 2144-0526	scatolamágica@hotmail.com.ar	www.sactolamagica.com.ar
Smurfit Kappa S.A.	Bernal Coronel Suarez Sunchales Godoy Cruz	Buenos Aires Santa Fe Mendoza	(11) 5253-7000 / 4259-6990 // (02926) 43-1700 // (03493) 42-1380 // (0261) 424-8555	ventas@smurfitkappa.com.ar	www.smurfitkappa.com
Unipack S.A.	Granadero Baigorria	Santa Fe	(0341) 471-5581	admin@unipacksa.com.ar	www.unipacksaenvases.negocio.site

ADHERENTES					
AGFA S.A.	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(11) 4958-9430	info@agfa.com	www.agfa.com
Ardion S.A.	Munro	Buenos Aires	(11) 5544-8500	jolari@ardion.com.ar	www.ar.ingredion.com
Comercio Digital	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(11) 4545-4900	info@comerciodigital.us	www.comerciodigital.us
Compañía Sur Papel	Berazategui	Buenos Aires	(11) 2070-1010	info@surpapel.com.ar	www.surpapel.com.ar
Cono Sur Atlántico S.R.L.	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(911) 3055-9741	carlos.rojas@conosuratlantico.com	www.conosuratlantico.com
Dow DuPont Specialty Products	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(11) 4021-4800	info.argentina@dupont.com	www.dupont.com
Fortex Internacional	Göteborg	Suecia	(+46) 31 797 70 00	robin.ekstrom@fortex.se	www.fortex.se
Glucovil Argentina S.A.	Villa Mercedes	San Luis	(02657) 44 9000	info@glucovil.com.ar	www.glucovil.com
Glutal S.A.	Esperanza	Santa Fe	(03496) 420-526	glutal@glutal.com.ar	www.glutal.com.ar
Gravent	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(11) 4641-2300	ventas@gravent.com.ar	www.gravent.com.ar
Industrial Minutillo	Ciudad de Buenos Aires	CABA	+54 11 4361-9183	ventas@industrial-minutillo.com	https://industrial-minutillo.com/
Inter-Papier Handelsgesellschaft	Pinneberg	Alemania	(+049) 40 3553100	info@inter-papier.com	www.inter-papier.com
Las Camelias S.A.	San José	Entre Ríos	03447 - 475100	info@lascamelias.com.ar	www.lascamelias.com.ar
Lumpack S.A.	Valentín Alsina	Buenos Aires	(011) 4228-5720	ventas@lumpack.com.ar	https://lumpack.com/
Nova Latin America	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(11) 5365 7224	info@nova-la.com.ar	www.nova-la.com
Paladini S.A.	Villa Gobernador Gálvez	Santa Fe	(0341) 422-1801	info@paladini.com	www.paladini.com.ar
Paraibuna Embalagens	Minas Gerais	Brasil	(+55) 32 99123-0910	mario.henrique@paraibuna.com.br	www.paraibuna.com.br
Pencisa S.R.L.	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(+54) 11 4030-3833	juan.acher@pencisa.com.ar	
Presencia Técnica S.R.L.	Parque Industrial Pilar - Pilar	Buenos Aires	(11) 3103-4084	german.montanari@yahoo.com	www.presenciatecnica.com.ar
Punto Gráfico	Paraná	Entre Ríos	(0343) 436 3636	gerencia@puntograficosrl.com.ar	www.puntograficosrl.com.ar
Rivieri e Hijos S.A.	Escobar	Buenos Aires	(0348) 442-1951/52/3274	talasesco@envases-riviere.com.ar	www.envases-riviere.com.ar
Suzano Argentina	Avellaneda	Buenos Aires	0810-122-78363	info@suzano.com.ar	www.suzano.com.ar
Tesa Tape Argentina S.R.L.	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(11) 5246-2600	Info@tesatape.com.ar	www.tesatape.com.ar

RMM

DASONG



Proveedor integral de soluciones de Rodillos Corrugadores



Rodillos corrugadores
Cassette
Repuestos



Contamos con representante y servicio técnico en Sudamérica.

Shanghai Dasong Corrugating Roll Co.,Ltd.

No.178 Sibo Road,Sijing Town,Songjiang District,Shanghai,China

+86 21-57628957

export@rmm-dasong.com

www.rmm-world.com

La solución perfecta para destacar su producto.



Eukaliner® Coated 8K es la elección ideal para productos que buscan destacar. Además de ofrecer una estructura robusta, un rendimiento excepcional y ahorro de vapor y energía, Eukaliner® Coated 8K proporciona una calidad superior de impresión.

eukaliner 8k COATED

Klabin

GRAVENT S.A.



GRAVENT
pasión por ser

El mayor importador y distribuidor de papeles y cartulinas de Argentina

www. gravent.com.ar

GRAVENT
pasión por ser