



CREALIS EMPRENDE UNA TRANSFORMACIÓN GLOBAL PARA REFORZAR SU RENDIMIENTO INDUSTRIAL Y COMERCIAL AL SERVICIO DE SUS CLIENTES

En un entorno económico en rápida evolución, CREALIS, un importante grupo internacional especializado en cápsulas y soluciones de cierre para vinos, licores y bebidas está llevando a cabo una profunda transformación de su organización industrial y comercial.

Tras varios años de integración, CREALIS abre un nuevo capítulo en su historia industrial replanteándose su organización global con una clara ambición: reforzar su competitividad, acelerar la eficiencia operativa y atender mejor a sus clientes en todo el mundo.

Impulsada por una visión a largo plazo y una organización rediseñada, CREALIS refuerza su posicionamiento como socio de referencia, ofreciendo soluciones que combinan calidad, excelencia en el servicio, innovación y sostenibilidad, en estrecha sintonía con las expectativas del mercado.



CREALIS SE REORGANIZA EN TORNO A UNA ÚNICA MARCA

Esto marca un punto de inflexión decisivo en la historia del grupo. CREALIS está llevando a cabo un cambio estratégico al reunir sus marcas históricas bajo una única identidad: CREALIS. Ocho entidades (Rivercap, Sparflex, Le Muselet Valentin, Enoplastic, Supercap, Pe.Di, Maverick, Corchomex), que antes operaban por separado, se están uniendo progresivamente bajo una misma bandera.

«Al unificar nuestras marcas, hacemos que nuestra oferta sea más clara, más cohesionada y más eficiente para nuestros clientes de todo el mundo», explica Enrico Bracesco, director general del Grupo CREALIS.

Más allá de un simple ejercicio de unificación, esta transformación refleja un cambio fundamental de modelo. CREALIS está pasando de una yuxtaposición de competencias a una organización integrada, diseñada para satisfacer las expectativas de unos clientes cada vez más globales y exigentes que buscan eficiencia. Todos los equipos comerciales se estructuran ahora en torno a una

organización unificada, dirigida por Jean-Pascal Rey, que se incorporó al grupo en 2025, capaz de abarcar toda la gama de la oferta del grupo y de proporcionar a los clientes un único punto de contacto, independientemente de su mercado. «Nuestra ambición es ofrecer un enfoque global e integrado, con un único socio para todas las soluciones de cierre», subraya.

Al mismo tiempo, el grupo está reconfigurando sus operaciones industriales en torno a dos unidades de negocio productivas integradas. La primera, dedicada a cápsulas, cápsulas de espumoso y bozales, aborda las necesidades de los vinos tranquilos y espumosos. La segunda se centra en soluciones de cierre para bebidas espirituosas, aceites y vinagres, incluyendo los cierres T-Bar y T-pourer. Ya presente en todos los segmentos: vinos tranquilos, vinos espumosos, bebidas espirituosas, cerveza, agua, aceites y vinagres; CREALIS refuerza la claridad y la coherencia de su oferta a través de esta nueva organización.

INNOVACIÓN E INVERSIÓN: MOTORES DEL CRECIMIENTO

En un entorno marcado por el cambio estructural, las presiones de costes y el aumento de las restricciones industriales, CREALIS ha optado por mantener una sólida trayectoria de inversión. El grupo destina cada año entre el 6 % y el 8 % de su facturación a estas inversiones.

Este importante nivel de inversión se destina tanto al desarrollo de nuevos materiales y tecnologías, mejorando la sostenibilidad de las cápsulas y las soluciones de cierre, como a la optimización continua del rendimiento industrial.

«Nuestra prioridad es mantenernos a la vanguardia. Esto requiere una inversión constante en innovación, en nuestras herramientas industriales y en nuestros equipos», explica el director general.

Pero la estrategia del grupo va más allá de los activos de producción. CREALIS también invierte en capital humano, con una política activa de formación, contratación y retención del talento, considerada una palanca central de la transformación. «El rendimiento industrial no se decreta, se construye. Depende tanto de la tecnología como de las habilidades y el compromiso de nuestros equipos», afirma Enrico Bracesco.

En un mercado en el que el envase se ha convertido en un factor clave de diferenciación, CREALIS aprovecha la amplitud de su oferta para apoyar a los clientes en todos sus retos. «El envase es ahora un vector estratégico. Debe proteger, diferenciar y elevar las marcas. Ese equilibrio es precisamente donde apoyamos a nuestros clientes», concluye Enrico Bracesco.



Enrico Bracesco, director general del Grupo CREALIS

MERCADOS EN TRANSFORMACIÓN QUE ABREN NUEVAS OPORTUNIDADES

El sector del vino y las bebidas espirituosas está experimentando una profunda transformación, impulsada por cambios estructurales duraderos. «Operamos en un mercado que se está reconfigurando, donde las expectativas de los consumidores y las marcas están cambiando rápidamente. Esto crea nuevas oportunidades, pero también exige más agilidad e innovación», observa Enrico Bracesco.

En este contexto, CREALIS ha identificado dos motores estratégicos de crecimiento. En primer lugar, las bebidas espirituosas, que se han convertido en un segmento clave impulsado por una fuerte tendencia a la premiumización. «En las bebidas espirituosas, los cierres se han convertido en un elemento central del diseño y de la experiencia global. Contribuyen plenamente al valor percibido del producto», señala el director general.

Otro segmento dinámico es el de los vinos espumosos, que siguen creciendo en todo el mundo. «Los vinos espumosos requieren un nivel muy alto de experiencia técnica. Se trata de un segmento en el que el dominio

industrial y los conocimientos de diseño marcan realmente la diferencia», añade. Al mismo tiempo, el grupo mantiene una presencia activa en todos sus mercados históricos: vinos tranquilos, cerveza, agua, aceites y vinagres; aprovechando la complementariedad de su oferta.

Esta diversidad permite a CREALIS apoyar a sus clientes en sus retos de transformación, al tiempo que capta la dinámica de crecimiento en los segmentos más prometedores.



UN LÍDER INDUSTRIAL MUNDIAL AL SERVICIO DE LAS MARCAS DE BEBIDAS

 13 centros de producción en todo el mundo

 1.300 empleados

 5.000 millones de soluciones de cierre producidas cada año

 Presencia en más de 70 países

 235 millones de euros de facturación



UNA AMPLIA CARTERA DE PRODUCTOS



ESPAÑA: UN MERCADO ESTRATÉGICO PARA CREALIS

Aunque el mercado se caracteriza actualmente por una moderación del consumo, la presión sobre las exportaciones y un contexto económico y geopolítico más incierto, España sigue siendo un país clave en los segmentos de vinos tranquilos y espumosos, bebidas espirituosas, aceite de oliva y bebidas selectas; con dos empresas españolas entre los principales clientes globales de Crealis en el segmento del agua premium, lo que pone de relieve la importancia de España más allá de los mercados tradicionales del vino y las bebidas espirituosas. Como tercer productor mundial de vino, sigue desempeñando un papel central en el ecosistema global de bebidas alcohólicas y en la presencia regional e internacional de Crealis. En este panorama, el vino espumoso se erige como un segmento estratégico de Crealis en España, impulsado por la envergadura del país y sus requisitos técnicos, donde la fiabilidad operativa, el rendimiento industrial y la consistencia son fundamentales. El vino tranquilo sigue siendo un pilar fundamental, respaldado por el volumen, la diversidad y la base productiva consolidada del país. El segmento de las bebidas espirituosas representa una clara oportunidad de desarrollo, especialmente a través de soluciones premium para barras alineadas con el enfoque basado en el valor de Crealis.

En general, España sigue siendo un mercado clave dentro de la presencia global de Crealis, ya que combina unos sólidos fundamentos de producción, un ecosistema de bebidas diversificado y relaciones duraderas con los clientes. Gracias a su liderazgo en el sector del vino y a la presencia de cuentas globales estratégicas, España sigue ofreciendo a Crealis importantes oportunidades para desplegar su cartera integrada, aprovechar su experiencia técnica y reforzar su papel como socio a largo plazo de los clientes españoles en múltiples categorías de productos.

ACERCA DE CREALIS

CREALIS es el grupo líder en soluciones de cápsulas y cierres para vinos tranquilos y espumosos, bebidas espirituosas, cervezas, agua, aceite de oliva y vinagres. Con 70 años de experiencia industrial a sus espaldas, el Grupo cuenta con 1.300 empleados en todo el mundo repartidos en 13 centros de producción: 3 en Francia, 3 en Italia, 1 en Portugal, 2 en España, 2 en Estados Unidos, 1 en Australia y 1 en México. El Grupo comercializa sus soluciones en más de 70 países de todo el mundo.



www.crealisgroup.com

CONTACTOS DE PRENSA

CREALIS

ISABELLE GUARD

Directora de Marketing del Grupo
Isabelle.guard@crealisgroup.com