

■ Red Stripe ■ Zhujiang Beer ■ La Doria
■ Sirma ■ Inbesa ■ Sanpellegrino
■ Cadbury Schweppes ■ Maeil Dairy ■

smi now

Magazine 2008 01



Published by:

SMI S.p.A.

Marketing Dept.

Via Piazzalunga, 30

24015 San Giovanni Bianco (BG)

ITALY

Tel.: +39 0345 40111

Fax: +39 0345 40209

info@smigroup.it

www.smigroup.it

Contributors to this issue:

Red Stripe - Zhujiang Beer - La Doria

- Sirma - Inbesa - Sanpellegrino -

Cadbury Schweppes - Maeil Dairy

Printed in 13.000 paper copies

Available in:

Italian, English, French, Spanish,

Portuguese, Russian and Chinese.

Product pictures in this issue are shown
for reference only.

INSTALLATION

- 4.** Jamaica: Red Stripe
- 8.** China: Zhujiang Beer
- 14.** Italia: La Doria
- 20.** Turquía: Sirma
- 24.** España: Inbesa
- 28.** Australia: Cadbury Schweppes
- 32.** Corea: Maeil Dairy

INNOVATION

- 34.** Empaquetadora en film termorretráctil LSK: la compacta que no teme la competencia
- 40.** Estiro-sopladoras SR: el ahorro energético es de serie
- 44.** Automatización: una interfaz cada vez más simple
- 48.** Smipack - Empaquetadoras angulares: aumenta la producción de los modelos automáticos

INFORMATION

- 54.** Expediciones: nuestra colaboración con los líderes mundiales en los servicios de transporte
- 56.** Solidaridad en primer plano
- 58.** Informe 2007: una mirada al mercado
- 60.** Informe 2007: el Grupo SMI crece a tasas "chinas"
- 62.** Eventos feriales: una presencia a 360°



Empaquetadoras SMI vendidas

SECTOR CERVEZA
519



SECTOR FOOD
346



SECTOR AGUA Y BEBIDAS
2493



SECTOR LÁCTEO
104



TECNOLOGÍA
AVANZADA



FACILIDAD DE
UTILIZACIÓN



HASTA 35 PPM
Paquetes en sólo
film, plancha + film,
bandeja + film

ESTRUCTURA
MODULAR

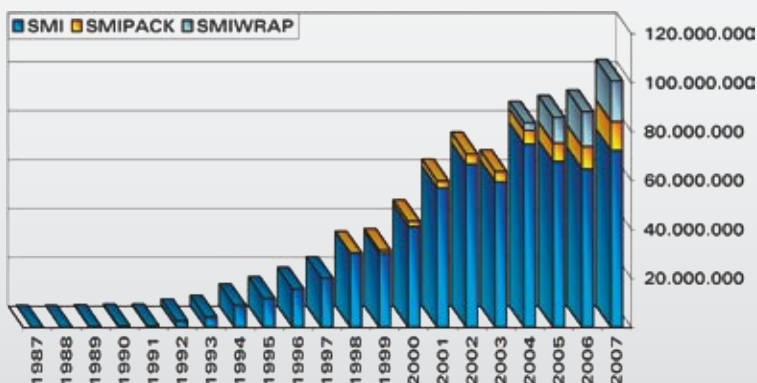


DIMENSIONES
REDUCIDAS



>> PAG.34

VOLUMEN DE VENTAS (EURO)



INFORME 2007:
el Grupo SMI
crece a tasas
"chinas"

>> PAG.60

Red Stripe.



SECTOR CERVEZA
Red Stripe
Grupo Diageo
Kingston, Jamaica
>> encartonadora
SMI WP 450



■ La historia de Diageo comienza en los siglos XVIII° - XIX°, con la creación de unas de las más eficaces y reconocidas marcas de bebidas alcohólicas. A consecuencia de la expansión, innovación y diversificación llevadas a cabo en el siglo pasado, en el siglo XXI° el Grupo consigue adquirir una gran notoriedad en el business conocido por todo el mundo, confirmándose así como uno de los principales productores mundiales de bebidas de calidad (bebidas alcohólicas, vinos y cerveza), comercializadas en más de 180 Países. Entre las principales marcas producidas por el grupo: las bebidas alcohólicas Jonny Walcher, J&B, Baileys, etc., las cervezas Guinness, Red Stripe, Senator Keg, etc.



Red Stripe®

A BRIEF HISTORY...

■ La sociedad Red Stripe pertenece al grupo Diageo desde 1993, pero su historia se remonta a 1918 con un "encuentro sencillo". Una mañana dos jóvenes se encontraron en las oficinas de la West Indies Mineral & Table Water Company en Kingston, Jamaica.

"Mi nombre es Thomas Hargreaves Geddes," dijo el recién llegado. El otro sonrió: "Encantado de conocerte. Llevo poco tiempo aquí. Me llamo Eugene Desnoes."

Por primera vez, Desnoes y Geddes (ver foto) se apretaron las manos: fue el comienzo de una extraordinaria partnership, que ha dado vida al mundo Red Stripe Lager, la cerveza jamaicana más importante. Red Stripe es de hecho la marca comercial de "Desnoes & Geddes Limited" y la principal marca de la sociedad.

Desde aquellos días, Red Stripe Lager ha representado la larga, rica historia de Jamaica, su música y la "ética" del DIY (do it yourself) nacida con los anarcho-punk.

La cerveza se ha convertido en el símbolo de la buena música y del espíritu

de rebelión juvenil. Este binomio se cimentó en Gran Bretaña a lo largo de los 70, junto con el nacimiento de las músicas reggae, punk y ska (géneros musicales originarios de Jamaica). A día de hoy, Red Stripe es uno de los espónsosres más representativos de estos eventos, incluido el festival anual "Reggae Sumfest".





NOW
THAT'S
WELL
COLD.

Red Stripe

The World's Coolest Beer Company.

■ Pertenecer al grupo internacional Diageo ha sido significativo para la distribución internacional de Red Stripe y Dragon Stout. Además, se ha sumado la nueva Red Stripe Light Red Beer. La cerveza Red Stripe actualmente se exporta hacia EE.UU. y Canadá, los Países del Caribe, Australia, Japón y tres Países Europeos.

En este contexto de expansión se han revelado fundamentales las inversiones productivas, que han contado también con la participación de SMI.

Inicialmente, el cliente deseaba renovar únicamente la instalación existente, y durante esta primera fase SMI ha sido involucrada para el suministro de una línea de transportadores, con el objetivo de poder incrementar las acumulaciones a la línea ya preexistente.

Bajo la óptica empresarial de continua expansión, ha resultado fundamental completar el proyecto instalando una nueva línea productiva. En esta línea se ha posicionado la encartonadora de la serie wrap around, modelo WP 450, equipada con el dispositivo de introducción de los separadores, junto con los transportadores para el producto tanto suelto como confeccionado. Característica fundamental es la flexibilidad de la línea y del embalaje final, en cuanto la máquina empaqueta diferentes tipos de botellas

(además de la cerveza Red Stripe, se confeccionan las botellas de la Dragon, Guinness, Malta y Smirnoff Ice) como producto suelto o en cluster y basket. El producto suelto es embalado en cajas wrap around provistas de separadores, para preservar la calidad de la botella también durante el transporte. La actividad comercial de la sociedad Red Stripe, de hecho, se dirige al mercado nacional e internacional: por lo tanto, en este contexto se hace fundamental proteger la calidad del embalaje a fin de que el producto tenga un fuerte impacto visual en la gran distribución y asegure al cliente la misma imagen que la sociedad tiene en Jamaica. Diversamente,

el producto en cluster y basket se embala en cajas wrap around en el formato clásico 4x6.

El proyecto se ha revelado satisfactorio para ambos partners; ya desde el



principio, se han configurado las premisas adecuadas para comprender las expectativas del cliente, por lo que pertenece al layout y a la eficiencia productiva, y para poder suministrar a Red

Stripe no sólo una máquina con la correspondiente línea de transportadores, sino también un servicio y un compromiso de partnership sin vinculaciones temporales.

▪ EL MERCADO DE LA CERVEZA - Como satisfacer a los clientes en un mercado dinámico y en continuo crecimiento

El mercado de la cerveza está evolucionando rápidamente, registrando un creciente consumo per-capita y creando buenas oportunidades tanto en los mercados consolidados como en regiones con potencial económico emergente. En el ámbito de este dinamismo, se hace fundamental una mezcla de distintos factores cuales son: las elecciones de los consumidores, las estrategias de marketing, las políticas de marca y las ideas innovadoras para el producto y el embalaje. La competitividad de las empresas se basa cada vez más a menudo en la flexibilidad / tempestividad, para adecuarse a las solicitudes del mercado, y en la eficiencia productiva. La experiencia de SMI en el ámbito de este sector, junto a la elevada flexibilidad encaminada a satisfacer las más distintas necesidades de los clientes, representan las premisas fundamentales para una partnership de éxito.

Zhujiang Beer.



SECTOR CERVEZA

Zhujiang Beer

Grupo Inbev

Guangzhou, China

>> encartonadora
SMI WP 450



■ GRUPO INBEV

Inbev es el líder mundial en la producción de cerveza, con 13.3 billones de euros facturados en 2006. Tiene una presencia clave en los mercados desarrollados y en aquéllos en vía de desarrollo, comercializando sus productos en más de 180 países, directamente mediante unidades productivas o bien a través de acuerdos bajo licencia. Stella Artois y Beck's son sólo algunas de las marcas que unen a los consumidores de todo el globo; de hecho, el portfolio de Inbev incluye marcas famosas como Leffe, Brahma, Staropramen y Hoegaarden, además de las 200 marcas locales producidas en todo el mundo.





■ UN POCO DE HISTORIA...

La historia de las cervezas chinas tiene casi 900 años, con recientes descubrimientos arqueológicos que muestran aldeas chinas donde se producía cerveza a escala individual, según un proceso productivo similar al del antiguo Egipto y Mesopotamia. La cerveza china, inicialmente popular sólo en China, en los últimos decenios está conociendo un vigoroso desarrollo internacional.

Guangzhou Zhujiang Beer Group Company Ltd. se ha constituido en 1985 bajo la dirección de Inbev y actualmente no sólo forma parte de las 3 principales marcas de cerveza conocidas en China, sino también es la segunda en términos de ventas.



Zhujiang Beer

La cerveza “del Sur”

■ Un particular curioso es el origen del nombre “Zhujiang Beer”, que se pronuncia “Joo Jung Beer” y traducido en inglés significa “Pearl River Beer”. El Pearl River (Río de Las Perlas) es el tercer río más grande de China después del Yangtze y del Río Amarillo. La sociedad Zhujiang está situada, de hecho, en el sur de China, en la ciudad de Guangzhou, que está volcada en el delta del río Pearl en la provincia de Guangdong, región conocida por motivos culinarios y su estilo gastronómico. La unidad productiva de Guangzhou está reconocida como el centro de producción de cerveza más grande del mundo; además, es asombroso el número de botellas consumidas por hora:

¡48.000!

La producción de la empresa cubre el 50% de las necesidades de la región y el 80% de la demanda en la ciudad de Guangzhou. Pertenecen al grupo de Zhujiang Beer también un número de empresas menores, que han guiado al grupo a alcanzar las mejores posiciones en un muy breve lapso de tiempo.

Denominada como “Cerveza del Sur”, es conocida ampliamente y está disponible en todo el país y en las regiones asiáticas cercanas, además de ganar cuotas de exportaciones en mercados internacionales como Gran Bretaña, Suecia, USA, Francia y Australia, y recientemente también en Canadá.

China de alta velocidad

Un reto a ganar con la colaboración de SMI



■ En un mercado competitivo como el chino, Zhujiang Brewery ha sabido hacer frente a las evoluciones de la demanda y consolidar la calidad del producto incluso más allá de las fronteras de China. No han pasado muchos años desde aquel 1985 que marcó el comienzo de una

larga historia, y Zhujiang Brewery se precia hoy de una posición como líder, siguiendo plantando cara a los retos del mercado para consolidar este éxito. Retos enfrentados gracias a un centro tecnológico de primer nivel, que permite a la empresa emplear maquinarias internacionales

de tecnología avanzada. Desde aquí nace la partnership con la sociedad SMI.

Zhujiang Brewery es de hecho un cliente histórico de SMI, en cuanto remonta a 1999 su primer pedido de una encartonadora wrap around. El creciente éxito de ventas ha marcado el comienzo de la expansión que conocemos actualmente y ha animado a la empresa a invertir en nuevas líneas productivas, donde se pueden contar a día de hoy más de 20 máquinas SMI.

El 2008 es el año del gran reto, que Zhujiang quiere lograr junto a SMI. Como un atleta que se está entrenando para ganar "la medalla de oro" en las Olimpiadas de Pekín 2008, Zhujiang se está preparando para un gran reto competitivo: producir 72.000 botellas por hora



en una sola línea y realizar distintas tipologías de paquetes (paquetes en film, multipack con faja envolvente o bien cajas wrap around). Partiendo de esto, ha tomado la decisión de instalar dos nuevas líneas productivas: una en la

fábrica de Guangzhou y otra en la planta de Zhanjiang. ¿Cómo se está preparando la más grande industria mundial de cerveza a enfrentar este reto? Lo hemos pedido al Sr. Luo Zhijun, vicedirector general de Zhujiang Brewery.



■ LA PALABRA AL CLIENTE - Entrevista con el Sr. Luo Zhijun



Jack Lee, gerente comercial de SMI China, encuentra al vicedirector general de Zhujiang Beer, el Sr. Luo Zhijun (a la izquierda en la foto)

¿Cuáles son los factores que os han animado a invertir en dos nuevas líneas en las fábricas de Guangzhou y Zhanjiang?

“Estas dos nuevas líneas productivas son fundamentales para el embotellado de nuestra cerveza (draft beer). En la fábrica de Guangzhou hemos realizado la línea más rápida de latas en China, que alcanza una producción de 72.000 CPH. Las dimensiones de la población y el creciente consumo per capita de esta bebida han determinado un consistente crecimiento de la industria de la cerveza: factores que han animado a nuestra empresa a añadir estas nuevas líneas productivas de alta velocidad para satisfacer la creciente demanda del mercado. Prevemos que las nuevas líneas puedan satisfacer la demanda de cerveza en lata para los próximos 2 o 3 años.

Además, hemos invertido en una línea de embotellado de 50.000 BPH en la planta de Zhanjiang, que se encuentra en la parte oeste de Guangdong. La producción de Zhujiang Beer Zhanjiang deberá cubrir no sólo el mercado de la parte oeste de Guangdong, sino también Hainan, Guangxi y Guizhou. De hecho, la actual capacidad productiva de la fábrica de Zhanjiang no es suficiente para satisfacer la demanda de estas regiones y esperamos que la puesta en marcha de una nueva línea productiva de alta velocidad mejore nuestro suministro. Para resumir: la elevada demanda del mercado ha sido la razón principal que ha motivado nuestras inversiones en estas dos nuevas líneas, que se pondrán en marcha antes del verano de 2008 y mejorarán nuestro suministro.”

¿Cuál es el reto para el 2008 que Zhujiang Brewery quiere lograr?

“En 2008 Zhujiang Beer alcanzará una producción total de más de 15 millones de hl, empezando su escalada a la cumbre de las 10 mayores empresas en la industria china de la cerveza. Actualmente en Zhujiang Beer están operativas 10





El Sr. Luo Zhijun, vicedirector general de Zhujiang Beer

fábricas de embotellado, que se encuentran casi todas en el interior de la provincia de Guangdong. En 2008-2009 Zhujiang Beer se quiere expandir también en el exterior: el objetivo inmediato es el de realizar dos nuevas fábricas de embotellado, una en la provincia de Hunan y la otra en la provincia de Guangxi, con capacidades productivas de 40.000 bph.”

SMI es el proveedor histórico de Zhujiang, con 20 máquinas instaladas y las demás 8 que serán entregadas en breve. ¿Qué se espera Zhujiang Brewery de este nuevo suministro de SMI?

“Sí, en Zhujiang Beer se encuentran activas muchas

máquinas SMI y la primera WP instalada se remonta a 1999. Tras esta relación de cooperación a largo plazo, creemos que SMI es un óptimo partner comercial. Zhujiang Beer cree mucho en las maquinarias SMI. Por esta razón, hemos adquirido las empaquetadoras en film termorretráctil SMI de alta velocidad y la empaquetadora multiembalaje de la serie MP para nuestras nuevas líneas de latas, a pesar de que no tuviésemos experiencia con este tipo de maquinarias. Zhujiang Beer espera que el suministro SMI le ayude a mantener la elevada eficiencia de las nuevas líneas y ofrecer al mercado una gran variedad de embalajes secundarios: paquetes en sólo film o

con soporte de base plana de cartón, multipack con faja envolvente y cajas de cartón.”

¿Cómo ha contribuido SMI al éxito de Zhujiang Beer?

“Zhujiang Beer es una famosa marca en China y Zhujiang Beer Corporate es uno de los primeros grupos chinos activos en el mercado de la cerveza y el productor más grande en el Sur de China. Las máquinas SMI no sólo nos han ayudado a alcanzar, y luego consolidar, nuestra actual posición en el mercado sino también han incrementado la eficiencia de nuestras líneas, mejorando la imagen de nuestro producto gracias a la gran variedad de embalajes que podemos realizar.”



Protection and Diagnostic.



Command and Signalling.

A full range of solutions for over 100 years.



Control and Protection.



Control and Visualisation.

Moeller Electric S.r.l. - Via Giovanni XXIII, 43 - 20090 Rodano MI
Tel. 02.95950.1 - Fax 02.95950.400
e-mail: info@moeller.it - Internet: <http://www.moeller.it>
Moeller GmbH
e-mail: info@moeller.net - Internet: <http://www.moeller.net>

MOELLER



We keep power under control.



La Doria.



SECTOR FOOD
La Doria
 Grupo La Doria S.p.A.
 Salerno, Italia
 >> empaquetadora
 multipack SMI MP 200

■ Es un Grupo líder en la producción y comercialización de derivados del tomate, legumbres y pasta enlatadas, zumos, bebidas de fruta y otros productos complementarios y está presente en las más importantes cadenas de la Gran Distribución y del Discount, tanto en Italia (29% de la facturación) como en el extranjero (71% de la facturación), especialmente en Norte Europa. El Grupo es el primer productor italiano de legumbres enlatadas y el segundo productor de derivados del tomate y zumos de fruta. La empresa, desde siempre particularmente pendiente de las exigencias de sus clientes, gracias a su experiencia de

más de cincuenta años y a su elevada flexibilidad es capaz de satisfacer casi cada tipo de necesidad, mediante la personalización de recetas, packaging y servicio. Para proponer un "packaging" innovador y de impacto, que represente de la mejor manera las marcas del grupo, la Doria confía en la experiencia de SMI.

■ Los centros productivos

La instalación histórica del grupo se encuentra en Angri (Salerno), desde donde la familia Ferraioli empezó su actividad en el lejano 1954. Allí se producen tomate, legumbres, zumos de fruta, macedonia y pasta



enlatadas. En la instalación de Sarno (Salerno) se producen conservas de tomate, salsas preparadas en vidrio, zumos de fruta, té en botellas de PET y embalajes metálicos para las exigencias productivas del grupo. En Sarno se han instalado líneas de embalaje a la vanguardia. Es reciente la instalación de una línea para producir pulpa de tomate confeccionada en el formato de 390 gr en *combisafe*® (nuevo packaging de cartón retortable). Además, La Doria utilizará la misma línea para lanzar por primera vez en Italia la producción de legumbres biológicas. Los demás centros de producción del grupo se encuentran en Fisciano (Salerno), Faenza (Ravenna) y Lavello (Potenza). En la fábrica de Fisciano se producen tomates pelados y pulpas biológicas principalmente destinados a los mercados exteriores como Japón, los países escandinavos y Gran Bretaña. En Faenza se producen los purés de fruta, mientras que la instalación de Lavello está dedicada a la producción de los grandes formatos destinados al catering, además de los purés de fruta.

▪ CONOCER EL TOMATE: un producto muy importante para la economía italiana

El tomate es uno de los ingredientes principales de la cocina italiana. Gustoso, genuino, digerible, tiene pocas calorías y es rico en vitaminas y sales minerales, como por ejemplo el potasio: todas características que han determinado su enorme éxito.

La utilización del tomate, o de sus derivados, está tan difundida que parece imposible imaginar que la pizza, la pasta y muchos otros platos hayan nacido y vivido durante un largo tiempo sin su presencia, así como parece raro que el tomate no haya nacido en la cuenca del Mediterráneo, sino en Sudamérica, en las regiones tropicales y subtropicales de Perú y de Ecuador, y sólo en tiempos relativamente recientes se haya hecho un alimento fundamental de la cocina italiana.

Según algunos estudiosos, el nombre inglés "tomato" deriva del idioma azteca "xitomate" o "zitomate", mientras según otros de "tomati", nombre con el cual algunas poblaciones indígenas del México llamaban a los frutos de la planta de tomate de los cuales se alimentaban. En el siglo XVI el tomate, inicialmente considerado una planta medicinal, entró en la cocina italiana, se le atribuyó el nombre de "manzana de oro" o "pomo de oro" y fue empleado sobretodo para engalanar los balcones.

Dentro de poco, se asistirá al advenimiento de la industria de la transformación del tomate, que aún hoy representa una de las más importantes realidades de la economía italiana.

El mercado italiano de los derivados del tomate ha conocido en los últimos años una fuerte diversificación de la oferta y hoy los productos que componen la gama del tomate se pueden subdividir en concentrados, pelados, puré de tomates, pulpa, salsas preparadas y tomate en cerezas de Pachino.

El proceso de diversificación ha involucrado también a las industrias del embalaje, que deben estar siempre listas para ofrecer a los clientes del sector las maquinarias que satisfagan las más amplias necesidades del mercado.



El otro embalaje.

Más allá de la lata y del vidrio



■ Las sociedades del grupo

Pertenecen al grupo La Doria las sociedades LDH y EUGEA. LDH (La Doria Ltd) es una sociedad inglesa, activa en la comercialización de derivados del tomate y de la fruta, de legumbres, de atún y salmón enlatados y de otros productos. La sociedad representa el brazo operativo de la cabeza del grupo en Gran Bretaña y provee directamente a las grandes cadenas de la distribución inglesa sin valerse de intermediarios. A día de hoy, LDH se precia de posiciones de mercado considerables sobretodo respecto a los derivados del tomate y de la fruta con marca private labels. Eugea Mediterranea SpA, ubicada en Lavello (Potenza), es una sociedad activa en la producción de derivados del tomate y purés de fruta.

■ Las estrategias de La Doria tienen como objetivo el reforzamiento de su posición y la innovación del producto con nuevos formatos y packaging.

Desde 1995 hasta hoy, SMI ha sido capaz de comprender las evoluciones del mercado y suministrar a La Doria el tipo de máquinas de embalaje secundario capaces de satisfacer las exigencias productivas del momento. En los establecimientos de la sociedad, de hecho, resultan instaladas 14 máquinas de embalaje de diferente tipo (formadoras de bandejas, empaquetadoras en film termorretráctil de media y alta velocidad y empaquetadoras con faja envolvente), para responder a las solicitudes de un packaging innovador y cautivador, que siempre llame la atención de los usuarios. Por lo que respecta en concreto a las empaquetadoras con faja envolvente, recientemente se ha instalado una MP 200 para la elaboración de las conservas de tomate en confecciones *combisafe*® de 390 gr. El producto se embala en multipack 1x2, 1x3 y 2x2 con una imagen cautivadora, de fuerte impacto visual. Además, los paquetes realizables con las empaquetadoras MP son fáciles de manejar, abrir



■ LA DORIA EN CIFRAS

En 2007 La Doria ha registrado una facturación consolidada de más de 406,6 millones de euros, realizada por el 29% en el mercado doméstico y por la parte restante en los mercados internacionales, en particular en el Norte de Europa.

Las ventas se componen por el 27,5% de la línea fruta, por el 29,6% de la línea «roja» y por el 19,3% de la línea legumbres, hortalizas y pasta enlatadas. «Otras ventas» (relativas sobretudo a productos comercializados por la controlada LDH - La Doria Ltd) generan el 23,6% de la facturación.

El 85% de las ganancias del grupo dependen de productos "private labels" vendidos sobretudo en el extranjero (entre las grandes cadenas distribuidoras figuran clientes como Sainsbury, Tesco, Aldi, Hahold, Danske Supermarket, Carrefour, Auchan, Coop Italia, Conad, PAM, ICA, etc.); el restante 15% de las ganancias deriva de productos con marca La Doria, Vivi G y La Romanella, comercializados casi exclusivamente en el mercado italiano en la fórmula "copacking".

La Doria produce para algunas de las principales marcas italianas e internacionales, entre las cuales citamos Star, Santarosa-Unilever, Coca Cola, Heinz, Mutti y Kagome.

y almacenar y garantizan una óptima protección del producto, gracias también a la posibilidad de aplicar aletas exteriores de contraste.

La empaquetadora MP 200 satisface plenamente las exigencias productivas de la línea, cuya velocidad nominal es de 14.400 bph.

La Doria ha elegido proponer *combisafe*® para responder al cambio de las costumbres de adquisición del consumidor, que prefiere envases nuevos,

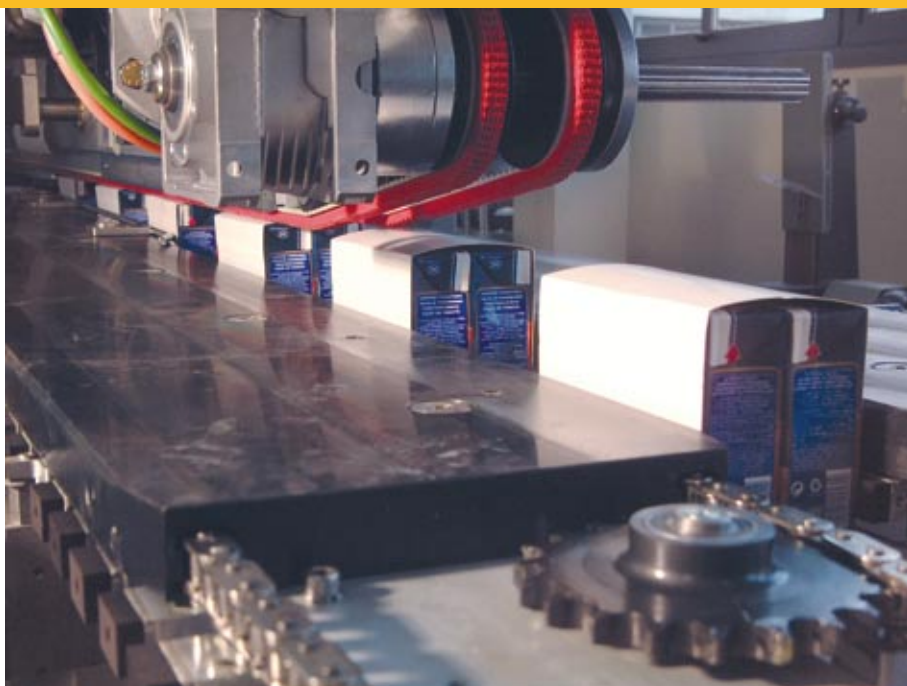
de elevada practicidad, de fácil apertura y con una fuerte imagen de calidad y frescura. El nuevo envase embalado por la MP 200 es fuertemente innovador, garantiza una elevada calidad del producto y se propone como una alternativa a las tradicionales latas en banda estañada y a los tarros de vidrio. Con el *combisafe*® La Doria quiere también ofrecer a la Gran Distribución un packaging que presenta indudables beneficios logísticos, como la optimización del espacio



en las estanterías y de los costes de transporte y almacenaje.

La gama de productos propuestos por La Doria en *combisafe*® comprenderá, además de los derivados del tomate, las legumbres, las sopas, las salsas preparadas y los platos precocinados en diferentes formatos.

Las ventajas de este nuevo packaging son numerosas, tanto para el productor como para los consumidores.



combisafe®

Ventajas para el productor

1. Captura la atención del consumidor: su embalaje con un alto impacto visual hace el producto atractivo, favorece el acto de compra emocional y es fácilmente reconocible en las estanterías.
2. Ofrece beneficios logísticos: optimiza no sólo los costes logísticos (+80% de productos por cada pallet respecto al vidrio y +15% respecto a la lata), sino también el espacio en las estanterías (+50% de espacio en las estanterías: 12 *combisafe*® respecto a las 8 latas estándares) y es más fácil de sobreponer y almacenar.
3. Se caracteriza por un elevado grado de flexibilidad en términos de volumen (desde 200 hasta los 500 gr) y de gama de productos.



Ventajas para los consumidores

1. Packaging práctico, rápido y conveniente: puede ser conservado en frigorífico sin trasvasar el producto, se puede cerrar parcialmente y no deja olores. Una vez utilizado, puede ser comprimido y ocupar poquísimo espacio en la papelera de los residuos, y ser reciclado con el papel en la gestión de la recogida selectiva.
2. Packaging seguro y fácil de abrir: presenta una apertura a tirón, no necesita el empleo de abrelatas y no presenta riesgos de rotura (como los tarros de vidrio) o de herirse.
3. Es un material ecológico compatible que satisface la exigencia de los consumidores de respetar al medioambiente, incluso después del consumo.



**Raffreddiamo i punti caldi
con la massima naturalezza.**



ASKI refrigerazione s.r.l.

produce **macchine refrigeranti ecologiche** con gas HFC.
Macchine per la termoregolazione ed impiantistica nell'industria.
L'esperienza accumulata è il nostro patrimonio più importante, ma non solo.

ASKI Refrigerazione S.r.l.

produce **ecological refrigerant machines** with HFC gas.
Units for thermoregulation and plant engineering machines.
Our experience is our most important asset but not the only one.



Refrigeratore specifico per il settore soffiaggio e stampaggio del PET, ns. modello LCA/E - 2P che permette di avere due o più temperature dell'acqua di processo e di differenziare allo stesso tempo sia le portate che le pressioni agli utilizzi; questo sistema dà una costanza nella qualità dei particolari soffiati o stampati al massimo della produttività. Inoltre il gruppo si adatta alle condizioni climatiche più avverse, lavorando anche con temperature ambientali sino a 55°C. Ciò soddisfa il cliente ed il costruttore d'impianti, sia per la versatilità del frigorifero che per le contenute dimensioni della macchina.

Specific chiller for PET blowing and moulding field, our model LCA/E - 2 P allows to have two or more process water temperatures and to differentiate at the same time both flow rates and pressures to the process; this system gives a constancy in quality of the moulded or blown items at the max productivity. Moreover the unit suits the most adverse climatic conditions, working also with ambient temperatures up to 55°C. This satisfies the Customer and the system manufacturer, for both the chiller versatility and for the contained machines dimensions.



ASKI Refrigerazione S.r.l.

Via Brescia, 1/A
25014 Castenedolo (BS) Italy
Tel. +39 030.213.1092
Fax +39 030.213.1100
E-mail : info@aski.it

www.aski.it

Sirma.



SECTOR AGUA Y BEBIDAS

Sirma
Sirmagrup
Bursa, Turquía
» estiro-sopladora SMI SR 4HC



Arriba: la puesta de sol sobre el lago de Sapanca, localidad donde brota el manantial del agua Sirma

■ SIRMAGRUP: UN POCO DE HISTORIA

A pesar de los recientes orígenes, el grupo SIRMA ha puesto en marcha un rápido proceso de expansión, incrementando sus capacidades productivas e invirtiendo en instalaciones tecnológicas. La primera planta productiva "Buron Tum Gida" fue construida en Bursa en 1991, donde se dio comienzo a la producción del agua comercializada con el nombre "SIRMA" y donde actualmente se efectúa el embalaje del producto en vidrio "Sirma soda". Otras líneas productivas dedicadas al embotellado de agua se encuentran en Sapanca, donde radica la sede de la sociedad "Kaynak Sulari ve Turizm". Posteriormente, en 2002 fue constituida la sociedad Grup Soda Ve Mesrubat Paz para el embalaje en botellas de vidrio del producto "Soda a la fruta", constituyendo así una fuerte base para el desarrollo del grupo. En 2008, de hecho, se acabará una nueva planta de 15000 m² cercana a la actual que se encuentra en Sapanca. En Sapanca, desde el monte Kartepe a 1800 m de altura, fluye un agua con un gusto y características naturales: el agua Sirma. Embotellada por máquinas completamente automáticas, se distribuye en toda Turquía y en el extranjero, a fin de que quien quiera pueda beneficiarse de sus excelentes calidades.

■ El mercado de las bebidas

Los consumos de agua mineral crecen continuamente y se preve un ulterior incremento producido por los mismos factores que han determinado el éxito actual: en primer lugar la posibilidad de poder disponer limitadamente de agua corriente de buena calidad organoléptica, además de las intensas actividades de marketing llevadas a cabo por los más grandes grupos industriales y de la tendencia general hacia estilos alimenticios que priorizan el consumo saludable-natural. También el segmento de las aguas "adicionadas", es decir aromatizadas o enriquecidas de valiosos ingredientes para la salud como las vitaminas, oxígeno, extractos de hierbas, etc, está viviendo una fase de amplia difusión. Desde hace unos años, el consumo de aguas naturales está ganando terreno respecto al de las gasificadas, a pesar de que obtengan discretos resultados también las aguas levemente gasificadas o efervescentes naturales. Las aguas naturales, de hecho, basan su fuerza en la capacidad de juntar las exigencias saludables - que están teniendo mucho éxito - con aquéllas más "lujosas" que pertenecen al gusto. El PET representa el material empleado por la mayoría de las empresas, mientras el vidrio - seriamente en desventaja por los costes y las cargas de gestión que dependen de la utilización del envase a retornar - es aún utilizado para las entregas a domicilio, aunque siga descendiendo.



■ Algunos números

SIRMA - Planta de Bursa

- 15.000** m²: el área de producción
- 90.000** : el número de botellas por hora
- 5**: el número de botellas
- 20**: los tipos de embalaje
- 10**: los tipos de producto
- 21**: los gustos

KAYNAK SULAN VE TURISM

- Planta de Sapanca

- 20.000** m²: el área de producción
- 90.000**: el número de botellas por hora
- 7**: los tipos de producto



■ El Beverage en Turquía

Este proceso de continua expansión ha involucrado también a Turquía, que a lo largo de los últimos 15 años ha vivido un desarrollo "magmático" que la ha trasformado en un país abierto a los intercambios con el extranjero, más cercano a los modelos occidentales y con un nivel de vida cada vez más alto. La apertura del país hacia el exterior ha calificado a Turquía como un interlocutor de confianza en el panorama internacional, donde los operadores italianos se encuentran en una posición de ventaja ya que Italia no está considerada sólo un "partner" comercial de primera línea, sino también un modelo cultural y de desarrollo a imitar, capaz de suministrar la tecnología que sirve para mejorar la producción local y internacional.

■ Sirmagrup

El grupo Sirma ha hecho disponibles sus productos también para los consumidores internacionales, ganándose un continuo crecimiento en el volumen de las exportaciones de agua. Hoy, con más de 19 diferentes productos, SIRMA se precia de un business consolidado en Turquía y ha elegido un partner italiano para su entrada en el panorama internacional: la sociedad SMI, que desde los principios del 2000 la está acompañando en este desarrollo imparable.



- LA PALABRA AL CLIENTE - El Sr. Erol Karabacak, socio fundador de la empresa Sirma, explica como en la fase de expansión es muy importante elegir un proveedor fiable



La empresa SIRMA desde 1991 está conociendo un periodo de continua expansión. ¿Cuáles han sido los factores de este éxito?

“Ante todo hemos sabido aprovechar las oportunidades del mercado y proponer a los consumidores una serie de productos que pudieran responder a sus expectativas: económicas, de salud y de naturalidad. Además del producto originario de agua, nuestra gama productiva se ha enriquecido siempre más de aguas aromatizadas a la fruta (manzana, limón, frutos tropicales y cereza), de aguas aromatizadas complementadas con vitaminas, y finalmente de una serie de bebidas gaseosas enriquecidas de vitamina C. Los consumos se orientan de hecho siempre más hacia este segmento, que responde a las exigencias

de una alimentación sana. A partir desde 2000 nos hemos enfrentado a una creciente demanda del mercado y en este contexto era fundamental efectuar nuevas inversiones productivas, además de elegir un proveedor que no satisficiera únicamente a nuestras demandas actuales, sino que nos atendiese en este importante desarrollo para responder de manera eficiente a un mercado continuamente en evolución.”

¿Cómo os habéis enfrentado a las crecientes demandas del mercado?

“La única manera para responder a la mayor demanda de los consumidores era invertir nuevamente en las instalaciones productivas. En concreto, los consumidores de agua y soft drinks están cada vez más orientados hacia embalajes alternativos al vidrio: en este contexto, entonces, ha sido necesario instalar una nueva línea para la producción de botellas en PET con un design particularmente innovador. Desde ese momento, hemos empezado a colaborar con la sociedad SMI, introduciendo en nuestra planta de Sapanca la sopladora SR 8 para satisfacer las exigencias productivas de 12.000 botellas/hora. La

sociedad ha sido capaz de satisfacer nuestras demandas y - en seguida - ha puesto a disposición el staff técnico para el desarrollo de las nuevas botellas de 0,33, 0,5 y 1,5 l. Tras este proyecto, que se remonta a 2004, ha empezado nuestra partnership con el grupo SMI, que se ha consolidado definitivamente con la adquisición de la nueva sopladora SR 4HC para la producción de botellas PET de 5 y 10 l y con la instalación de otras máquinas de embalaje secundario en los distintos establecimientos del grupo SIRMA. En conjunto, tanto en la fábrica de Sapanca como en la de Bursa se encuentran operativas una decena de empaquetadoras en film termorretráctil de la serie SK y LSK, que realizan múltiples tipos de embalaje para los productos en PET y vidrio. También para la nueva planta en los alrededores de Sapanca, que se hará operativa justo en 2008,





hemos decidido instalar una nueva SR 4HC para producir las botellas de gran capacidad y una empaquetadora en film termorretráctil de la serie LSK 35F.”

¿Cuáles han sido los factores que han consolidado esta partnership?

“Sin lugar a duda, el contacto con el proveedor. Tras la puesta en marcha de la primera sopladora SR 8, nuestros contactos con SMI no se han limitado a los tradicionales servicios, como el suministro de repuestos y las intervenciones de asistencia técnica, sino que se han transformado en una aproximación orientada a mantener y mejorar continuamente las prestaciones de cada una de

las máquinas, garantizando así las funcionalidades de las instalaciones a lo largo de todo el ciclo de vida. El proveedor se ha acercado a nosotros, poniéndonos a disposición su staff: inicialmente para estudiar nuestras solicitudes y permitir la realización de un producto que respondiera tanto a nuestros requerimientos como a aquéllos del mercado; posteriormente para ponernos en las condiciones de utilizar de la mejor forma lo que habíamos instalado, para obtener la máxima eficiencia posible. Sólo desde esta óptica de colaboración continua se ha creado una partnership que puede durar en el tiempo.”





Inbesa.



SECTOR AGUA Y BEBIDAS

Inbesa
Grupo Fuensanta
Asturias, España
» empaquetadora
SMI SK 602T



■ En el norte de España, en la región de Asturias, la historia y el desarrollo económico constituyen un todo con la naturaleza de los bosques y de los lagos, con el característico paisaje de montaña y con el mar turbulento del océano. Los espacios naturales representan de hecho el orgullo de esta región autónoma, que de esta naturaleza obtiene los recursos para su desarrollo económico. Desde este paisaje sin contaminación se desarrolla el sector económico predominante: el de las aguas minerales. En esta región, de hecho, tienen sede importantes sociedades de embotellado. El Grupo Fuensanta es la sociedad

asturiana más importante en términos de facturación y representa el duodécimo productor más relevante en España, con 132,8 millones de litros embotellados en 2006, de los cuales 92,6 en la fábrica de Aguas de Fuensanta y el resto repartido entre las filiales Aguas de Orotana y Aguas de Font de L'Om. Entre 2005 y 2006, el grupo ha incrementado la producción del 7,97%, atribuyendo al Grupo Fuensanta una cuota de mercado del 2,5%. Otro grupo regional de gran desarrollo es Inbesa (Innovaciones y Bebidas), cuya mayoría es de la sociedad Aguas de Fuensanta. El



establecimiento de Galea produce una amplia gama de aguas, bebidas, sidra, zumos y otras bebidas de marca propia y de otros productores. Inbesa, que posee una participación minoritaria del Instituto de Desarrollo Económico del Principado de Asturias (Idepa), ha sido la primera sociedad española en producir aguas aromatizadas y con sabor a fruta.

▪ SENSACIÓN Y VITALÍNEA packaging realizado con la empaquetadora SMI SK 602T



Arriba: el sitio web Font Vella www.fontvellasensacion.com
une las cualidades
refrescantes del agua y de la
fruta al ritmo de la música
de los "Garglings"

El agua denominada Galea se comercializa actualmente en España y en el extranjero. Además a partir de 2005, en el establecimiento de Siero, Inbesa produce bajo la supervisión de Font Vella-Danone las aguas aromatizadas Font Vella Sensación y las aguas funcionales Vitalínea, que precedentemente se importaban desde Francia.

El establecimiento de Inbesa realizó importantes inversiones para implantar esta nueva línea de embotellado, que presupone una innovación en la oferta de agua mineral en España: se trata de hecho de un tipo de producto que por sus características se aproxima al concepto de las bebidas. Esta operación, realizada en colaboración con Font Vella (que comercializa los productos Sensación y Vitalínea), es la demostración de la importancia de Inbesa, tanto por su experiencia en el sector como por el nivel de desarrollo tecnológico alcanzado.

La nueva línea, denominada Font Vella Sensación, es un producto a base de agua complementada con aromas de fruta. La fórmula, ya



comercializada por Danone en Francia, Gran Bretaña y Alemania, ha encontrado una buena respuesta en el mercado español.

Para el embalaje de los productos Sensación y Vitalínea, la sociedad Inbesa ha decidido instalar en su línea productiva una empaquetadora en film termorretráctil SMI de doble pista, modelo SK 602 T.

Las botellas en PET de la capacidad de 1,25 l se embalan en multipack 3x2 o 2x2 en sólo film y en paquetes 4x3 o 5x3 con el soporte de una bandeja

de altura de 130 mm, que protege en mayor medida el contenido del paquete.

La inversión realizada ha resultado satisfactoria para ambas sociedades y ha permitido la producción y comercialización de esta gama de productos, que satisface un número siempre creciente de consumidores.

La instalación de la empaquetadora en film termorretráctil SMI es el resultado de una partnership que ha nacido con el origen de Inbesa, fundada en 1995 como sociedad independiente del Grupo Fuensanta. De hecho, se remontan a 1996

las primeras máquinas entregadas por SMI a la sociedad española, con posteriores inversiones en los años siguientes, entre las cuales podemos citar una empaquetadora para embalar productos en bandejas+film y una formadora de bandejas.

SMI ha sido capaz de responder a las mutaciones del mercado que Inbesa y las otras sociedades del grupo Fuensanta han debido enfrentar, proponiendo distintas soluciones que han puesto de manifiesto los aspectos tecnológicos y de asistencia técnica.



Mercado del agua: Sanpellegrino cierra el año con el récord de un billón de botellas



■ En Ruspino de San Pellegrino Terme (Bérgamo), cerca de la sede productiva de SMI, ha sido festejado el nuevo récord productivo de la fábrica local de agua y de bebidas del grupo Sanpellegrino-Nestlé Waters Italia: más de un billón de botellas producidas en 2007 entre agua mineral y bebidas.

En términos históricos, el bergamasco es el primer establecimiento del grupo Sanpellegrino-Nestlé Waters: se remonta a 1889, cuando fue fundada la Sociedad Anónima Terme de San Pellegrino. A

día de hoy, Sanpellegrino-Nestlé Waters representa una importante realidad económica, un indiscutible protagonista en el sector de la hostelería italiana en el extranjero y un cliente de prestigio para el grupo SMI.

Del billón de botellas producidas, más del 70% está destinado a la exportación, confirmando la vocación internacional de la empresa. Ya en 1900, en el primer año de actividad de la sociedad, las exportaciones representaban más del 16% de la producción y ya en 1907 el agua Sanpellegrino



■ Grupo Sanpellegrino

Sanpellegrino-Nestlé Waters Italia es la realidad más grande y significativa en el campo del beverage sin alcohol en Italia, líder en el mercado italiano de las aguas minerales y segunda en el mercado de las bebidas. En el sector de las aguas minerales Sanpellegrino opera con las marcas internacionales S. Pellegrino y Acqua Panna, las marcas nacionales Levissima, Nestlé Vera y S. Bernardo y las aguas minerales regionales Pejo, Recoaro, Claudia y Nestlé Vera S. Rosalia. En el mercado de las bebidas, en cambio, Sanpellegrino Spa está operativa con las marcas Sanpellegrino (naranjadas, limonadas y otras bebidas gaseosas), Chinò (quinas), Sanbitter (aperitivos sin alcohol), Belthè (té frío), Recoaro y Vera. En 2006 Sanpellegrino ha facturado alrededor de 900 millones de Euros. Sus productos están presentes en más de 100 países a través de delegaciones y distribuidores repartidos en los cinco continentes.

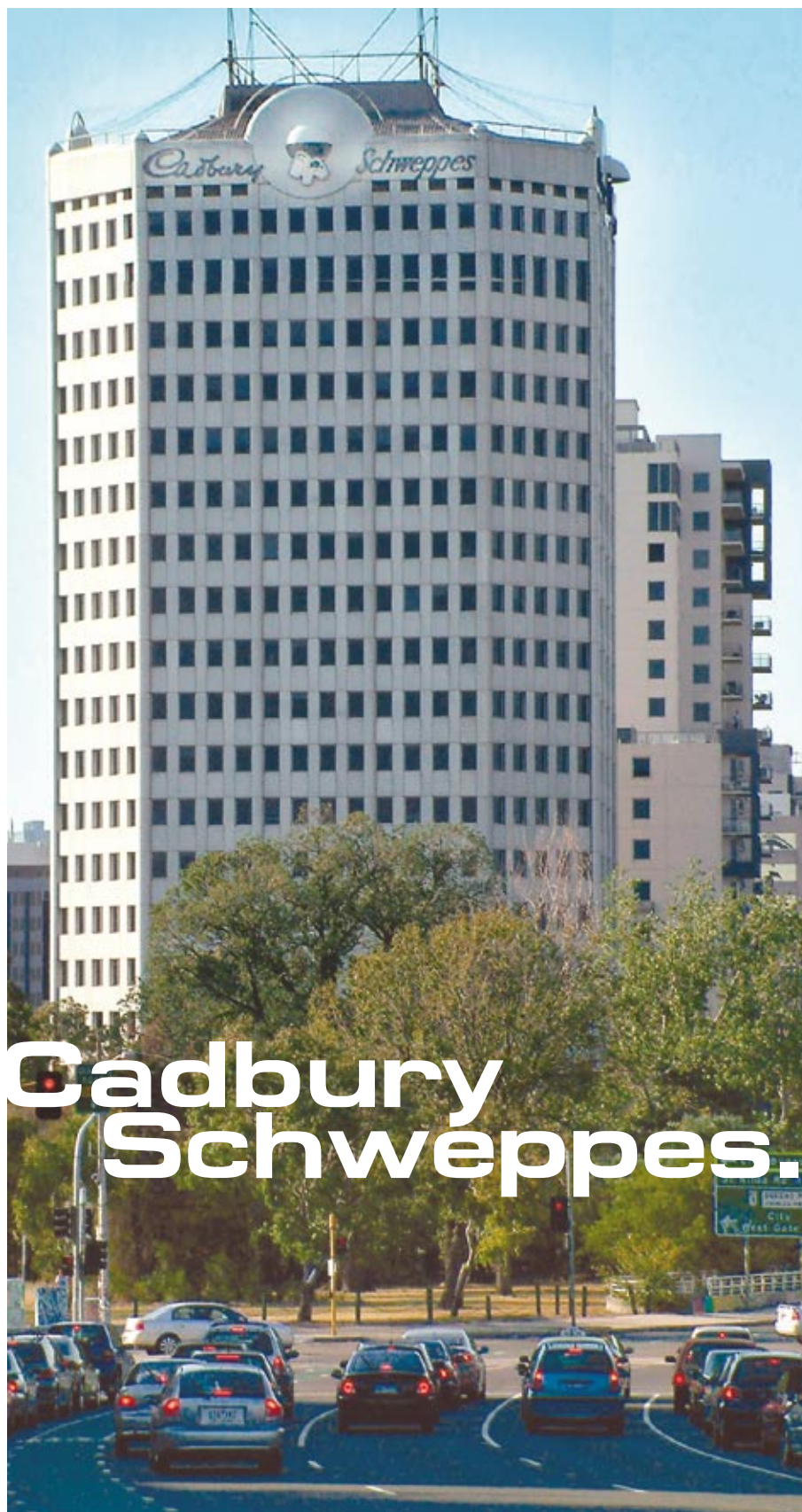
se encontraba en Nueva York, Shangai, Calcuta, Sydney y Lima. Actualmente, entre las grandes aguas minerales italianas la de San Pellegrino Terme es la única que consigue exportar al extranjero la mayor parte de su producción (hasta un 86%).

Los valores de la cultura italiana, como elegancia, distinción, "saber vivir" y "convivialidad", han puesto el sello al éxito del agua mineral Sanpellegrino en el sector de la hostelería italiana en el extranjero. Asimismo, la botella de agua mineral con la estrella roja se ha hecho un prestigioso embajador de la pequeña ciudad de San Pellegrino Terme, de la cual lleva el nombre a los 120 países a los que se exporta. En las 10 líneas de producción del establecimiento de Ruspino,

además de la célebre agua mineral y de los aperitivos, se producen también las bebidas Sanpellegrino en los formatos de vidrio y lata. Además, el grupo Sanpellegrino tiene 8 unidades productivas fuera de Bérgamo, para la producción de bebidas en PET y de otras aguas minerales como Levissima, Nestlé Vera, Recoaro, Claudia, S. Bernardo, Acqua Panna y Pejo. Sin embargo, el establecimiento Sanpellegrino en Ruspino representa el sello de identidad del grupo, en términos de resultados productivos y en términos de desarrollo de proyectos orientados a la protección del territorio. A lo largo del último año, gracias a una revisión de los procesos empresariales y de las relaciones con los proveedores, se han reducido del 15% los derroches de agua

en los procesos productivos y del 6% el consumo energético y el impacto ambiental del "packaging". Además, se ha derivado al ferrocarril el 30% del transporte de las mercancías, con el objetivo de llegar al 50% dentro de tres años.





Cadbury Schweppes.



SECTOR AGUA Y BEBIDAS

Cadbury - Schweppes

Melbourne, Australia

>> encartonadora

SMI WP 600



■ Cadbury Schweppes es la más grande empresa "confitera" del mundo, con una fuerte presencia en el beverage en las Américas y en Australia. Con una operatividad reforzada por más de 200 años de actividad, hoy los productos del grupo - que comprenden marcas como Cadbury, Schweppes, Halls, Trident, Dr Pepper, Snapple, Trebor, Dentyne etc. - se aprecian en cada país del planeta. La actividad tuvo sus comienzos en 1783, cuando Jacob Schweppes perfeccionó su proceso de producción del agua mineral en Ginebra en Suiza. Unos años después, en 1824 John Cadbury montó en Birmingham una actividad de ventas de cacao y chocolate. En 1969 estos dos grandes nombres se fundieron para formar la Cadbury Schweppes plc. Desde aquel momento el grupo ha ampliado su business en todo el mundo con continuas adquisiciones. Concentrándose en el beverage y en la industria confitera, desde los años 1980 el grupo ha reforzado su portfolio con alrededor de 50 nuevas adquisiciones, incluyendo marcas como Mott, Canada Dry, 7 Up, etc.

Cadbury Schweppes Australia se automatiza con SMI

Como reducir las operaciones en los centros de distribución - hoy es posible gracias a un packaging innovador

■ Tras la instalación de la primera máquina SMI en 1999, Cadbury-Schweppes ha vuelto a confiar en la tecnología made in Italy, adquiriendo diez máquinas de embalaje SMI distribuidas en las principales ciudades australianas. Cadbury-Schweppes dispone de un imponente sistema de distribución, que le permite llegar rápidamente a las mayores cadenas de supermercados y a las tiendas de venta al por menor. El empleo de este sistema ha llevado a Cadbury-Schweppes a decidir embalar la mayoría de sus bebidas en cajas de cartón wrap-around. Gracias a este tipo de embalaje, de hecho, los productos contenidos en las cajas, sean paquetes en film o envases sueltos, están más protegidos de los golpes; además, las cajas de cartón presentan una mayor estabilidad y, en consecuencia, se pueden apilar más fácilmente. Las líneas productivas suministradas por SMI realizan una amplia gama de configuraciones, fácilmente intercambiables entre ellas gracias al sistema de cambio de formato automático con control computerizado. En particular, en los últimos años Cadbury-Schweppes ha adoptado la filosofía de "un proveedor/un modelo de máquina", adquiriendo bien seis encartonadoras wrap-around del mismo modelo (WP 600), que alcanzan una producción de 60 paquetes/



minuto y garantizan amplios márgenes de desarrollo. Esta "estandarización" de los modelos ha hecho que la ejecución de reparaciones o intervenciones de mantenimiento ahora sea mucho más sencilla y rápida. Se han instalado dos encartonadoras en el estado del Queensland, mientras que las demás están distribuidas entre Victoria, New South Wales y Western Australia.



Tres funciones en una sola: agrupar, envolver, cerrar

■ Las encartonadoras SMI efectúan tres operaciones, generalmente realizadas por tres máquinas diferentes: agrupación de los productos, formación y cierre de la caja. Además, los cartones utilizados por las máquinas wrap around SMI resultan mucho más económicos y se suministran en troqueles planos; en consecuencia, ocupan cerca de la mitad del espacio que las cajas RSC (Regular Slotted Carton), reduciendo los costes de transporte y almacenaje. La alimentación de los cartones se efectúa del mismo modo que la de las hojas de una impresora de oficina: ésta es una de las razones por las que las máquinas SMI se distinguen por su fiabilidad a largo del tiempo.

Igualmente importante es el hecho de que los vendedores al pormenor han acogido con gran entusiasmo los distintos tipos de cajas que se pueden realizar con las encartonadoras SMI, sobretudo las cajas perforadas, que presentan la ventaja de una apertura fácil que pone a disposición de inmediato los productos en las estanterías de las tiendas. Otro beneficio que no hay que descuidar es el coste del material de embalaje. En el mercado australiano

han tenido lugar varias controversias, debidas al hecho de que se podía comprar el cartón sólo de una gama limitada de proveedores. Los operarios de las máquinas SMI, en cambio, pueden elegir entre una amplia gama de proveedores, obteniendo precios extremadamente competitivos.

Con el servicio de asistencia técnica y suministro de repuestos gestionado por SMI Pacífica, Cadbury-Schweppes puede contar con un soporte a largo plazo y altamente eficiente para todas las máquinas SMI instaladas en sus establecimientos.

Los sistemas productivos SMI están al alcance tanto de las grandes multinacionales como de los pequeños embotelladores, en cuanto no sólo no conllevan una elevada inversión inicial, sino que presentan también costes de gestión ampliamente reducidos ya desde el momento de la prueba.



smi now Magazine



Pide tu copia “now”

Obtener informaciones de primera mano sobre el mercado del embalaje nunca ha sido tan fácil. Accede al sitio web **www.smigroup.it** y descarga enseguida nuestra revista en formato pdf.

Quieres pedir una copia de papel? Basta con rellenar el formulario en la sección del sitio **news / smi now magazine** y la recibirás por correo lo más pronto posible.

Has perdido algunos números o estás buscando informaciones con respecto a artículos publicados precedentemente? En la misma sección puedes consultar nuestro archivo on-line.





Maeil Dairy.



SECTOR LÁCTEO

Maeil Dairy
Seul, Corea del Sur

- >> empaquetadora
SMI SK 600F
- >> máquina combinada
SMI CM 300



■ EL MERCADO DE LOS DERIVADOS DE LA LECHE

Coherentemente con el trend mundial, también en Corea los consumos de los productos de la industria láctea y quesera están subiendo de manera exponencial. La oferta es cada vez más variada, diversificada y preparada para introducir en el mercado productos que no sólo satisfagan los gustos de los consumidores de cada edad, sino que respondan también a las exigencias de una alimentación sana y equilibrada. Por esta razón la industria láctea y quesera debe ser dinámica para adaptarse a los nuevos hábitos alimenticios y flexible para ofrecer una gama cada vez más variada, que responda a las exigencias de los consumidores y sepa proponer un packaging práctico pero al mismo tiempo innovador. Para Maeil Dairy Ltd, empresa líder en Corea, este último aspecto está desempeñando una importancia cada vez mayor; el packaging y la tecnología de las maquinarias han sido al centro de la atención cuando el establecimiento "Youngham", localizado en Yeong Dong, ha decidido el "restyling" de la línea existente instalando nuevas máquinas SMI.

■ De la diversificación del producto...

Desde sus orígenes, la misión de Maeil Dairy ha sido el suministro de productos frescos y saludables. La predilección por la calidad de los productos, la atención a la salud de los consumidores y la satisfacción de las necesidades del cliente han animado a la empresa a lanzar al mercado una vasta gama de productos: leche (desnatada, con alta concentración de calorías, vitaminada, enriquecida de calcio), alimentos para la infancia (como leche con cereales), productos fermentados (como el yogur líquido, GG yogur, Biofeel, etc) y bebidas como Maeil sun-up, Caffé Latte, Picnic y leche de soja.

El sector de las bebidas está registrando buenos crecimientos y Maeil Dairy está progresivamente invirtiendo en líneas productivas dedicadas a este segmento de mercado. El producto "Caffé Latte", una bebida al gusto de café (Arabica beans) y leche disponible en latas de diferentes capacidades, es el que ha cosechado el mayor éxito.

La nueva "cultura" del Caffé Latte en lata no es muy recién en Corea: la comercialización de este producto por parte de Maeil Dairy se remonta de hecho a los primeros años '90. El segmento de mercado del Caffé Latte se está haciendo cada vez mayor; por esta razón la empresa ha apostado por la modernización de la línea productiva del establecimiento de Younghan, donde se realiza la producción de bebidas.

■ Un poco de historia

En Corea Maeil Dairy Ltd. es uno de los protagonistas indiscutibles de la historia de la industria de la leche.

Constituida en 1969 con el apoyo gubernamental, a lo largo de los últimos 10 años la empresa ha concluido importantes proyectos, transformando paisajes desiertos en pastos y constituyendo la fundación empresarial para las industrias nacionales de la leche. Las inversiones en búsqueda y desarrollo han dado vida también a diferentes programas de formación para los campesinos, desarrollando así una verdadera industria de la leche y de sus derivados.

Hoy Maeil Dairy es líder en el sector no sólo en Corea, sino también en el extranjero: sus marcas son reconocidas internacionalmente y exportadas hacia mercados allende el océano.

■ a la diversificación del packaging

SMI ha participado en los trabajos de ampliación de la línea productiva de 36.000 bph, suministrando una empaquetadora en film termorretráctil de la serie SK, una máquina combinada de la serie CM y una línea de transportadores para trabajar el producto suelto y embalado.

La empaquetadora en film termorretráctil SK 600 confecciona las latas de "Caffé Latte" de diferentes capacidades (principalmente de 175 ml y 215 ml) y las latas de Energy drinks de 240 ml tanto en triple como en doble pista, realizando paquetes en sólo film de 4 y 6 latas respectivamente. A continuación, los paquetes son dirigidos hacia la máquina combinada modelo CM 300, donde se embalan en bandejas con film termorretráctil en el formato de 24 latas. Además, la combinada CM 300 empaqueta el producto suelto ya sea en cajas de cartón wrap around o en bandejas+film.



Los dos modelos de máquina instalados aseguran así a Maeil Dairy una elevada flexibilidad del tipo de embalaje: las bebidas comercializadas por la empresa están disponibles en el mercado confeccionadas en cajas completamente cerradas o en bandejas con film y por lo tanto logran satisfacer las exigencias logísticas y de marketing del producto.





- La tecnología al alcance de todos

Durante los últimos años, el mercado del packaging se ha caracterizado por un trend de absoluto relieve: la demanda de máquinas/equipamientos destinados a líneas de embalaje con velocidad media/baja se ha mantenido a niveles muy elevados y, sobretodo en algunos mercados emergentes, se ha considerablemente reforzado. Parece por tanto que el mercado haya enfocado su atención e invertido nuevos recursos en un target de clientela con exigencias muy específicas. En línea con esta tendencia de mercado, a lo largo de 2007 SMI ha desplegado una atenta actividad de Búsqueda y Desarrollo, con el objetivo de lanzar nuevas tipologías de productos capaces no sólo de satisfacer las múltiples exigencias productivas en la faja de hasta 35 paquetes/minuto, sino también de garantizar la misma fiabilidad y los mismos estándares de calidad presentes en las máquinas SMI de nivel más elevado.

Empaquetadora LSK:

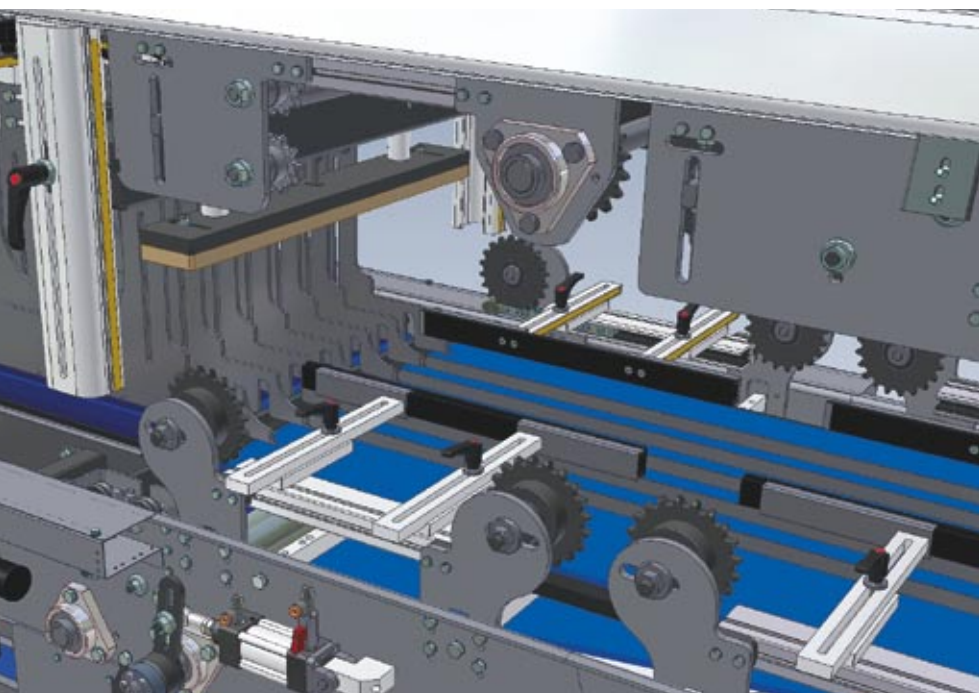
la compacta que no teme la competencia

■ La exposición ferial SIMEL, que tuvo lugar en Milán a finales de 2007, ha representado la ocasión ideal para presentar las nuevas "compactas de competición" SMI: las empaquetadoras automáticas LSK 20 y LSK 35, que alcanzan una velocidad máxima respectivamente de 20 y 35 paquetes/minuto. A pesar del empleo de componentes de primera calidad y de una tecnología de vanguardia, los precios de los nuevos modelos resultan ser extremadamente competitivos y, en consecuencia, accesibles incluso para empresas embotelladoras de dimensiones reducidas o family-owned. Basta con pensar que el precio de la empaquetadora LSK 35 es un 30% inferior respecto al precio del correspondiente

modelo "de faja alta" SK 350, que alcanza la misma producción máxima pero está provisto de diferentes controles electrónicos. Más en detalle, la serie LSK puede utilizarse para realizar una amplia gama de formatos, embalando distintas tipologías de envases en sólo film, plancha de cartón ondulado + film, bandeja de cartón ondulado con o sin film. Todas las empaquetadoras LSK disponen de un separador oscilante motorizado, posicionado en el transportador de entrada, que facilita la canalización de los envases sueltos hacia la zona de agrupación del producto, evitando así que se produzcan bruscos detenimientos en el flujo de los envases. La agrupación del producto y la



- » Velocidad máxima hasta 35 PPM
- » Adecuada para realizar paquetes en sólo film, plancha + film y bandeja + film
- » Ideal para embalar envases de plástico, metal o vidrio
- » Posibilidad de realizar una amplia gama de formatos (2x2, 3x2, 4x3, 6x4,...)
- » Cambio de formato manual
- » Disponible con transportador de entrada en línea o a 90°



formación del paquete se realizan mediante un sistema mecánico, que opera de manera alternada.

El equipamiento base de los modelos LSK 35 incluye también un sistema de barras divisorias sincronizadas electrónicamente, que hacen el proceso de embalaje más fluido. La recogida de los cartones del correspondiente almacén se efectúa por un pasa-cartones alternado compuesto por un grupo de ventosas con aspiración al vacío. El desbobinado de la bobina film, posicionada en la parte inferior de la máquina, es controlado por un freno progresivo que asegura una tensión constante del film.

La serie LSK puede suministrarse con el transportador de entrada en línea o a 90°, según

las exigencias del cliente. Todos modelos prevén un transportador de entrada de cuatro filas, hecho que no limita de alguna manera el range de los formatos realizables. De hecho, en caso de que el cliente precise disponer de la posibilidad de embalar sus productos en los formatos 6 x n o 8 x n, es suficiente dotar el transportador de entrada de dos filas adicionales. Aunque sea de tipo manual, el cambio de formato se revela extremadamente sencillo y veloz ya que no hace falta sustituir ningún componente mecánico o electrónico de la máquina. Tras haber llevado a cabo las regulaciones mecánicas de las distintas partes mediante los específicos contadores de referencia y las



manivelas de alargamiento/ensanchamiento de las guías, el operario debe únicamente seleccionar el nuevo formato del terminal de control POSYC. Además, también el cambio de un paquete pequeño a uno grande o viceversa no supone ningún tipo de problema, ya que el operario tiene la posibilidad de cambiar ágilmente el paso de la máquina eligiendo entre uno de los tres disponibles en todos los modelos LSK. Cada paso de la máquina, de hecho, está señalizado por indicadores de posición de color situados en las cadenas.

La gestión y el control de las empaquetadoras LSK se efectúan mediante el panel del operario POSYC, desplazable sobre carril, que permite tener acceso a los manuales de la máquina, actualizar y modificar los parámetros programados y monitorear el proceso completo de embalaje. La interfaz gráfica extremadamente intuitiva, la pantalla sensible al tacto y las avanzadas funciones de diagnóstico y soporte técnico en tiempo real presentes

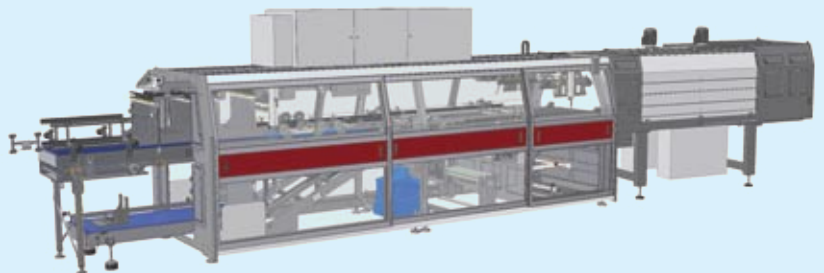


en el POSYC aseguran que también el operario menos experto aprenda rápidamente y ágilmente a utilizar la máquina del modo más eficiente posible. Bajo pedido, además, es posible instalar dos paneles de control POSYC, uno por cada lado de la máquina, a fin de facilitar aún más el trabajo del operario.

La serie LSK se distingue

por su compactibilidad y representa en consecuencia la solución ideal para los clientes que no disponen de amplios espacios productivos. Todas las empaquetadoras LSK, de hecho, tienen dimensiones muy reducidas; además, en los modelos que embalan productos en plancha o bandeja el almacén de los cartones está situado por completo debajo del

■ Si tomamos en consideración que ya en el marzo del 2008, tras sólo pocos meses desde su lanzamiento, se han comercializados ya más de 25 modelos LSK, no cabe duda que esta nueva serie ha sido bien acogida por el mercado y que por lo tanto las previsiones para el futuro son optimistas.



transportador de entrada, disminuyendo notablemente el espacio ocupado por la máquina.

El design modular y simplificado de la serie LSK comporta una reducción no sólo de los tiempos de montaje de las máquinas, sino también de aquéllos de entrega; la producción por lotes, de hecho, es programada con antelación y garantiza la posibilidad primero de probar las máquinas fabricadas con botellas y formatos estándar y luego de adaptarlas a las exigencias del usuario final. Finalmente, gracias a la amplia gama de accesorios disponibles, las empaquetadoras LSK pueden ser personalizadas, de manera que se puedan incrementar sus funcionalidades básicas y sea posible satisfacer también las solicitudes de clientes que necesitan de aplicaciones especiales.

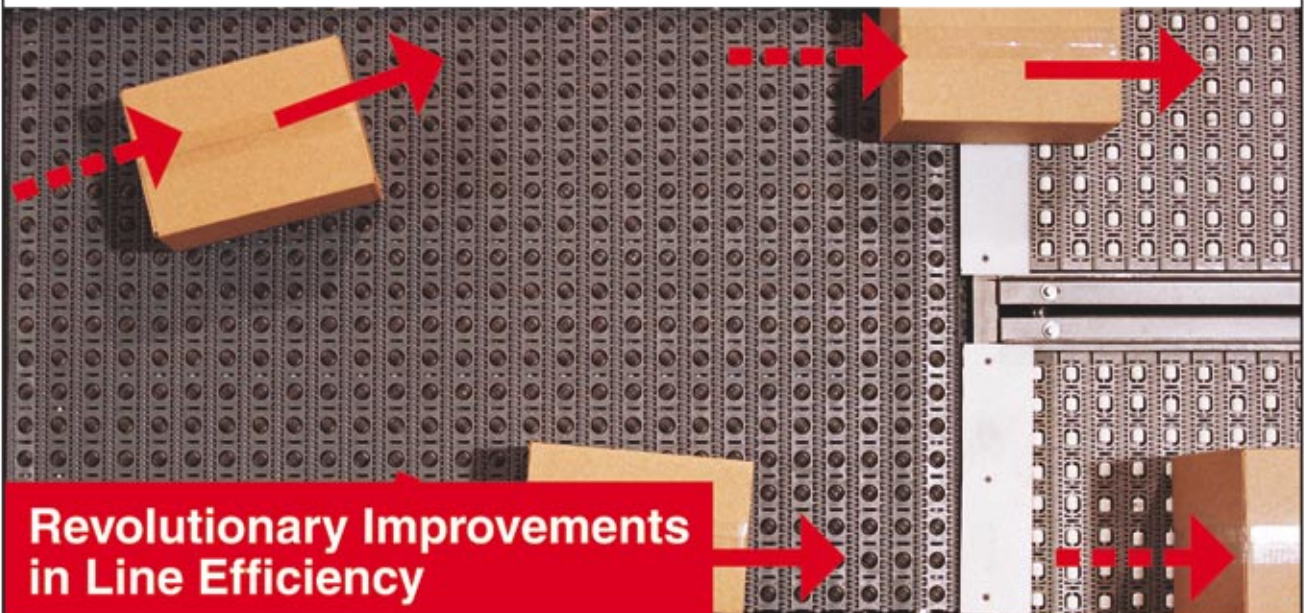
■ NOVEDAD 2008 - nueva serie PSHA de colocadoras de asas en pre-retracción

El claro éxito de las colocadoras de asas en pre-retracción ha animado a SMI a renovar completamente su gama PSHA. Los dos modelos PSHA actualmente disponibles ofrecen dimensiones reducidas y representan entonces la única solución posible para todos aquellos clientes que no disponen de un espacio suficiente para poder instalar una colocadora de asas en post-retracción. Las colocadoras de asas PSHA, de hecho, se posicionan al lado de las empaquetadoras en film termorretráctil y se convierten en parte integrante de su estructura. Las asas se aplican en el film termorretráctil antes de que éste último sea envuelto alrededor de los productos a confeccionar. El cuidadoso y preciso sistema de centrado de las asas mediante la detección de la muesca en el film termorretráctil hace que los márgenes de error sean casi nulos: de hecho, es muy raro el caso en que los paquetes en salida del túnel de termorretracción tengan asas descentradas o colocadas en una posición errónea. Concretamente el proceso de funcionamiento de las colocadoras de asas PSHA es extremadamente sencillo: se junta la cinta adhesiva a un soporte central de material plástico o de papel de modo que se forme el asa. La repetición continua de esta operación permite producir una serie ininterrumpida de asas, que luego se aplican sobre el film termorretráctil. Tanto la cinta adhesiva como el soporte central del asa se enrollan en una bobina. La regulación de la longitud de las asas se efectúa electrónicamente mediante el panel de control del operario.





Increasingly, manufacturers are realizing the benefits of Intralox's patented **Activated Roller Belt™** technology in case handling applications. Offering a revolutionary way to divert and merge packages, ARB™ lowers initial investment cost and cost of operation and requires no safety guarding.



Intralox's Activated Roller Belt™ (ARB) technology has proven successful at improving productivity and eliminating unnecessary labor costs. It reduces operational expenses in case, box, and package manipulation and conveying applications. With ARB, our customers are benefiting from:

- Elimination of line jams, stoppages, and case damage
- Reduced plant floor space requirements
- Increased throughput capacity

For more information on our Award-winning Technology, call us at:
Europe +800-5544-4455
and US 1-888-427-2358

intralox®

intralox.com



SR series.

- » Velocidad máxima hasta 36.000 bph
- » Adecuada para producir envases PET/PP de 0,25 a 10 litros
- » Amplia gama de modelos:
 - de 4 a 20 moldes estándar (serie SR)
 - de 4 a 6 moldes de gran capacidad "High Capacity" (serie SR HC)
- » Cambio de formato simple y rápido
- » Sistema de recuperación del aire de serie
- » Reducidos consumos energéticos y bajos costes de ejercicio



■ SMI se posiciona actualmente entre los cuatro mayores productores de estiro-sopladoras rotativas a nivel mundial, con más de 200 unidades ya entregadas y perspectivas de crecimiento *e x t r e m a d a m e n t e* alentadoras. A pesar de que la competencia en este sector de mercado sea particularmente encendida, SMI ha logrado imponerse en un periodo de tiempo relativamente breve, considerando que la primera estiro-sopladora rotativa fue lanzada en 1999. La clave del éxito SMI reside en una serie ininterrumpida de mejoras a nivel técnico, que han conducido a un sustancial incremento de las velocidades productivas. Actualmente, de hecho, la serie SR alcanza una velocidad máxima de 1.800 botellas/hora por cavidad, según el modelo de máquina y el tipo de envase a soplar. Por lo tanto las estiro-sopladoras rotativas SR garantizan considerables rendimientos en la

producción de botellas en PET, PEN y PP, principalmente utilizadas en el sector del "food & beverage". Más concretamente, la gama SR está compuesta por:

- » ocho modelos "estándar", de 4 a 20 cavidades, adecuados para realizar botellas de 0,25 a 3 litros con una velocidad máxima de 1.800 bph/cavidad;
- » dos modelos "HC - High Capacity", de 4 a 6 cavidades, expresamente proyectados para producir botellas de alta capacidad (de 4 a 10 litros) con una velocidad máxima de 1.100 bph/cavidad.

También la drástica reducción de los consumos de energía eléctrica y de aire comprimido puede ser reconducida a la introducción, en las estiro-sopladoras rotativas de última generación, de dos innovaciones técnicas de relieve: el módulo de calentamiento de las preformas con paso reducido y el sistema de recuperación del aire comprimido.

■ Paso horno reducido

El paso de la cadena de los porta-mandriles presente en el módulo de calentamiento de las preformas ha sido disminuido a 40 mm para los modelos estándar y a 80 mm para los modelos HC. Esta reducción ha permitido aumentar el número de preformas que entran en el módulo de calentamiento y, por tanto, incrementar cerca del 20% la velocidad de producción, manteniendo invariados tanto los tiempos de calentamiento de las preformas como los consumos energéticos del módulo de calentamiento.

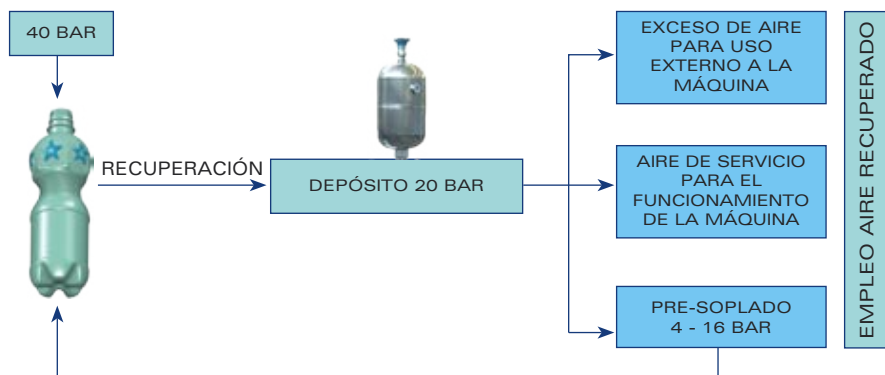
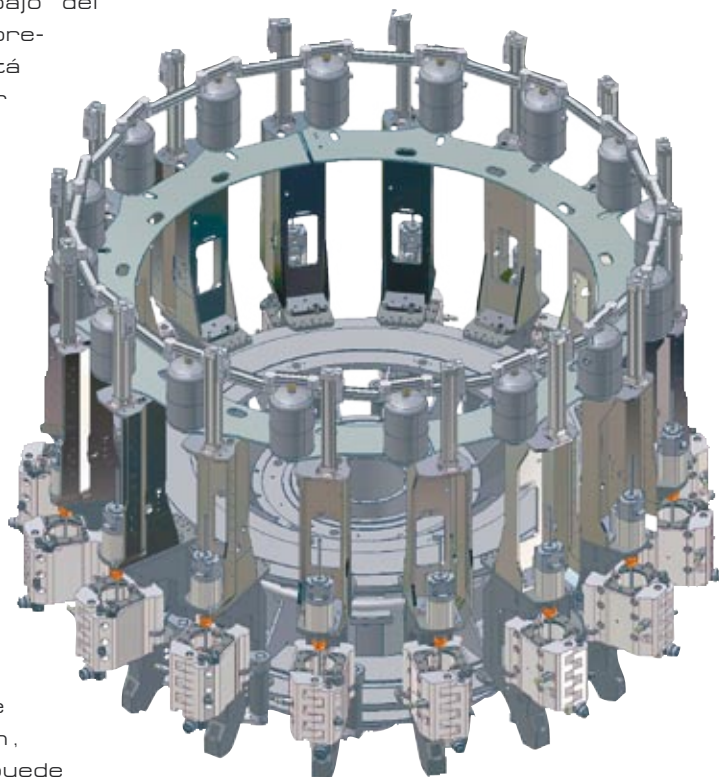


Estiro-sopladoras SR:

el ahorro energético es de serie

■ La puesta a punto de un innovador sistema de recuperación del aire comprimido, instalado de serie en todos los modelos de la gama SR, ha disminuido los consumos de aire comprimido cerca del 40% y ha contribuido a reducir aún más los costes energéticos. Este sistema se basa en una tecnología eco-compatible y está esencialmente compuesto por dos válvulas de descarga montadas en cada una de las estaciones de estiro-soplado: la primera introduce aire en el depósito de la instalación de recuperación, mientras que la segunda descarga el aire que no es posible reciclar. Gracias al sistema de recuperación, entonces, una parte del aire del circuito de soplado (40 bar) se recupera y recicla, utilizándola para alimentar el circuito de pre-soplado (4-16 bar) y de servicio de la máquina. La

presión de trabajo del circuito de pre-soplado está controlada por un regulador electrónico, mientras que la del circuito de servicio está regulada por reductores manuales. En caso de que el circuito de pre-soplado o de servicio no aproveche todo el aire obtenido con el sistema de recuperación, éste último puede ser utilizado también para alimentar la línea de baja presión de instalaciones exteriores a la máquina.



■ Cuadro eléctrico integrado

La última novedad recientemente introducida en las estiro-sopladoras rotativas SR es el cuadro eléctrico completamente integrado en el interior del módulo de calentamiento. La estiro-sopladora presenta un aspecto más compacto y resulta más fácilmente accesible, gracias a la eliminación de los cables de alimentación (aéreos o de tierra) que se utilizan generalmente para la conexión con cuadros eléctricos exteriores. Además, el espacio efectivo ocupado por la máquina es mucho más limitado y, en consecuencia, el usuario puede finalmente disponer de más espacio para la eventual instalación de accesorios opcionales o equipos adicionales.



■ Moldes y botellas

Las performances elevadas, los costes energéticos extremadamente reducidos, la utilización de una tecnología de vanguardia y la excelente relación calidad/precio hacen de la serie SR la solución ideal para producir envases de plástico de múltiples capacidades (de 0,25 a 10 litros), con formas que varían desde las más simples hasta las más sofisticadas y complejas.

SMI dispone, de hecho, de un avanzado centro CAD para el dibujo, el proyecto 3D y la elaboración gráfica de las botellas. Tras un cuidadoso análisis de las exigencias y de las necesidades del cliente, la idea del envase empieza a concretarse, se enriquece y finalmente se traduce en un proyecto detallado. A día de hoy, los designers de SMI han proyectado más de 700 envases diferentes.

El paso del estudio del proyecto a su realización concreta se produce en espacios de tiempo muy breves: también los moldes en aleación especial de aluminio de las estiro-sopladoras SMI, de hecho, son producidos interiormente. SMI dispone de una línea FMS compuesta por 12 centros de trabajo CNC, mediante los cuales se fabrican los moldes no sólo para las máquinas de producción propia, sino también para otros fabricantes de estiro-sopladoras rotativas.

Los centros CNC presentes en los talleres productivos SMI siguen programas de producción preestablecidos (CAM), funcionan 24/24 horas y 7 días sin pausa incluso en ausencia de operarios, tienen una capacidad productiva de más de 15.000 moldes por año, están provistos de motores lineales con velocidad de desplazamiento de 80 metros/minuto y llevan mandriles que alcanzan una velocidad de 30.000 giros/minuto. En consecuencia, el excelente acabado y la calidad de los moldes siempre están garantizados.



Automatización: una interfaz cada vez más simple



■ Ya desde 1995, las máquinas de embalaje SMI han sido provistas de terminales del operario con una interfaz gráfica sencilla e intuitiva, que proporciona máxima facilidad y rapidez de interacción hombre-máquina.

En la feria de Interpack 2008, SMI presentará, en avance mundial, las novedades hardware y software más recientes en la automatización y control para máquinas industriales.

■ POSYC 3000

Es el nuevo terminal del operario basado en soluciones hardware de nueva generación. El POSYC (Point of System Control) 3000 se distingue por:

- > elevada potencia de cálculo
- > pantalla LCD de 15"
- > design innovador y ergonómico
- > plena compatibilidad con POSYC de generaciones anteriores.



■ GREEN RAY

Es el nuevo software de interfaz hombre-máquina que, gracias a la potencia del nuevo POSYC 3000, permite la visualización en la pantalla de páginas y menús interactivos con gráfica tridimensional, para facilitar las operaciones de gestión, monitorización y mantenimiento de la máquina.

■ La nueva interfaz GREEN RAY se distingue por los siguientes aspectos:

- Elementos gráficos de mando similares a los iconos de los programas informáticos más conocidos.
- Empleo de la gráfica 3D, que representa en la pantalla la máquina y sus secciones para permitir una rápida selección, mediante los mandos touch-screen, de la zona interesada.
- Índice de las funciones sencillo e intuitivo, que desde la página principal permite efectuar todas las operaciones básicas (encendido, apagamiento, reajuste, cambio de formato, etc.).
- Teclas de función y parámetros distinguidos por un número identificador unívoco (código significativo), que facilita notablemente tanto las operaciones de gestión ordinaria de la máquina como aquellas de asistencia telefónica.
- Posibilidad de elegir entre 25 idiomas, entre los cuales hay el chino, ruso y árabe.
- Manuales de la máquina en formato electrónico para una rápida consulta directamente desde la pantalla del terminal del operario.

• Ambientes software distintos para la gestión ordinaria de la máquina y para las operaciones de configuración y programación de los parámetros, de modo que se limiten al mínimo las informaciones visualizadas, asegurando sencillez e

inmediatez de uso.

- Posibilidad de personalización del sistema con la adición de funciones IT, como el e-mail.
- Programas integrados para la detección de los datos estadísticos de producción y para la gestión del mantenimiento programado de la máquina.





■ LOS PLUS DE GREEN RAY

La nueva interfaz software GREEN RAY ha sido estudiada para hacer el trabajo del operario de la máquina aún más fácil, preciso y rápido.

En esta óptica el programa nace con una amplia dotación de serie, que incluye una gama completa de "utilities" y "worktools".

■ Catálogo de los formatos

Los formatos realizables son presentados en la pantalla acompañados por unas fotos explicativas del producto, unas indicaciones para el procedimiento del cambio de formato y unos parámetros característicos. De este modo el operario es agilizado y asistido durante la operación del cambio de formato.

■ Asistente virtual

En caso de problemas de funcionamiento aparece en automático un "asistente virtual", que guía al operario a la solución del problema, reduciendo drásticamente los tiempos de parada de la máquina.

■ Osciloscopio

Mediante el osciloscopio, el operario está en condiciones de controlar las funciones principales de la máquina (parámetros del motor, activación/desactivación de elementos I/O, etc.).

■ A SMI le gusta OMAC

SMI produce exclusivamente máquinas de embalaje y estiro-sopladoras rotativas de tercera generación (GEN3), que se distinguen por su diseño modular, flexibilidad y elevada eficiencia de funcionamiento, gracias a la completa automatización de los procesos, al control electrónico de los ejes de la máquina y al cableado con bus de campo.

Los componentes hardware y software utilizados son abiertos y modulares, cumplen con las principales certificaciones internacionales (CE, UL) y hacen referencia a estándar consolidados en ámbito industrial y en el sector del packaging: OMAC guidelines, SERCOS, PROFIBUS, IEC61131, OPC, Industrial PC. En particular, la referencia a las directrices de OMAC (Open Modular Architecture Controls) y del relativo grupo de trabajo para el sector del packaging (OPW - Omac Packaging Workgroup) garantiza al adquirente facilidad de integración con otras máquinas en la línea, rápido aprendizaje por parte del operario y mantenimiento del valor de la inversión a largo plazo.





Machining Centers Manufacturing

via Celaschi, 19 29020 Vigolzone (PC) Italia ++390523879901



www.mcmspa.it





▪ Un éxito sin paragones

A pesar de la dimensiones medias-pequeñas, SMIPACK ha sido la protagonista de un proceso de crecimiento tan repentino como extremadamente brillante. Basta con echar una mirada a los resultados logrados para darse cuenta de como los esfuerzos y las inversiones acometidos por esta joven empresa en la búsqueda y en el desarrollo de una tecnología fiable y de vanguardia han sido recompensados ampliamente.

Durante los últimos dos años, el volumen de ventas ha crecido del 23% y del 28% respectivamente, alcanzando a finales de 2007 el valor máximo de 12 millones de Euros. El aumento del volumen de ventas no podía no ser acompañado por otro tan significativo incremento en el número de máquinas vendidas: más de 3.300 en 2006, y cerca de 4.000 en 2007 (+21%).

Actualmente SMIPACK se precia de una posición de absoluta relevancia en su propio segmento de mercado, con casi 20.000 máquinas instaladas en Italia o en el extranjero.

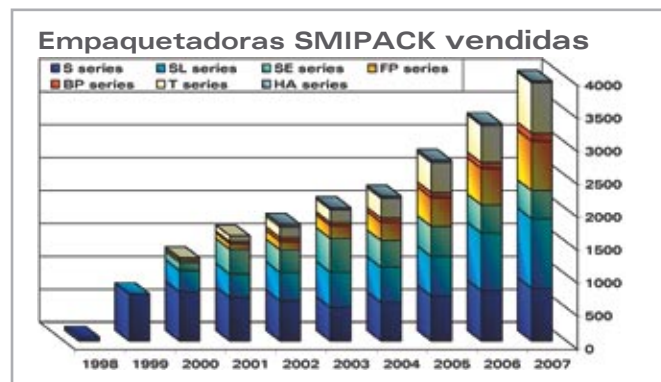
Empaquetadoras angulares:

aumenta la producción de los modelos automáticos

■ Las empaquetadoras SMIPACK se utilizan para el embalaje en film termorretráctil de distintas tipologías de productos y por eso encuentran aplicación en múltiples segmentos de mercado: food (pan y derivados, pastelería, pizza, productos hortofrutícolas y de la industria láctea y quesera, bebidas y conservas), no food (productos de la industria gráfica, informática, electrónica y mecánica, lavandería, juguetes, artículos para la limpieza, perfumes y productos farmacéuticos), embalaje por cuenta de terceros y gran distribución. Las empaquetadoras angulares a campana manuales y semiautomáticas (serie S, SL y SE) representan cerca del 58% de la producción total y, en consecuencia, siguen siendo consideradas el "producto histórico" de SMIPACK. Sin embargo, durante los últimos años el "core business" de esta dinámica sociedad de Bérgamo se ha desplazado progresivamente, a consecuencia de una creciente demanda por parte del mercado de máquinas automáticas. Basta con pensar que las gamas FP (empaquetadoras angulares con túnel de termorretracción) y BP

(empaquetadoras en film termorretráctil con barra soldadora) - las únicas que incluyen distintos modelos automáticos - constituyen una parte mucho más significativa de la producción respecto a los años anteriores. Si analizamos más en detalle los datos que pertenecen a la serie FP, podemos apreciar como durante los últimos dos años la producción de los modelos automáticos ha pasado del 33% a casi el 40% del total; en 2007, de hecho, las ventas de las empaquetadoras automáticas FP han alcanzado el punto álgido, con 300 ejemplares vendidos en su totalidad. SMIPACK siempre ha mantenido una profunda vocación internacional, también gracias a una red de filiales y distribuidores estratégicamente repartidos tanto en el territorio nacional como en el extranjero. Cerca del 90% de las máquinas producidas por SMIPACK, de hecho, se exportan. La mayoría de las exportaciones están orientadas hacia el mercado

más maduro y consolidado, es decir el europeo, a pesar de que durante los últimos años un creciente número de países extra-europeos han dejado sentir su presencia. En 2007, de hecho, "sólo" el 77% del export se ha concentrado en Europa, mientras que el restante 23% ha sido absorbido por países extra-europeos.



* Data refer to March 1, 2008



■ Durante el 2007 se han introducido distintas novedades en la gama productiva SMIPACK.

En primer lugar, el lanzamiento de la empaquetadora angular automática FP 8000 CS - que alcanza una velocidad máxima de 1.800 paquetes/hora y está provista del sistema motorizado "center seal" - ha permitido completar definitivamente la serie FP. El sistema "center seal" permite centrar la soldadura del film respecto a la altura del producto,

mejorando notablemente las calidades estéticas del paquete. A diferencia de la empaquetadora FP 6000 CS, ya presente en la gama FP desde hace unos años, el nuevo modelo FP 8000 CS dispone de una barra soldadora de mayor tamaño (860 x 670 mm) y permite embalar productos más altos (hasta los 250 mm de altura).

En segundo lugar, la extrema eficiencia y fiabilidad de la tecnología de control Flextron®, ya experimentada con éxito en

las máquinas a campana, en las empaquetadoras angulares manuales o semiautomáticas y en los correspondientes túneles, ha conducido a los proyectistas SMIPACK a aplicar el mismo tipo de tecnología también en todos los modelos automáticos de la serie FP (FP 6000, FP 6000 CS, FP 6000 INOX y FP 8000 CS). Flextron Electronic Controller® está compuesto por una unidad Master con microcontrolador de 16Bit y por una serie de dispositivos remotos para la gestión de los I/O de señal y potencia. La flexibilidad de Flextron® se basa en la unificación/estandarización de los dispositivos de gestión de los



FP 8000 CS

- » Empaquetadora angular automática con túnel de termorretracción
- » Producción de 600-1800 paquetes/hora
- » Barra soldadora: 860 x 670 mm
- » Altura máxima del paquete: 250 mm
- » Dispositivo de acercamiento de los transportadores opcional
- » Sistema motorizado de centrado de la soldadura



I/O de señal y potencia, que pueden ser utilizados indistintamente en todos los modelos de la gama FP. La modularidad de Flextron® deriva, en cambio, de su arquitectura a módulos, en la cual el panel de control y la CPU se encuentran bien separados de los dispositivos de gestión de los I/O de señal y potencia. De esta manera, en caso de que uno de estos dispositivos se rompa, se dañe o resulte defectuoso, el cliente podrá sustituirlo sin tener que cambiar también el panel de control o la CPU, con la consecuente reducción de los tiempos de mantenimiento y de los gastos para los repuestos. Gracias al sistema de control Flextron®, el operario tiene la posibilidad de memorizar hasta diez ciclos de trabajo diferentes, controlar la apertura de la barra soldadora, programar el tiempo de soldadura, regular la temperatura de soldadura a lo largo y ancho de la barra soldadora, modificar la velocidad de los transportadores, activar el dispositivo de acercamiento de los transportadores y efectuar numerosas estadísticas de proceso (producción instantánea, rendimiento de la máquina, control de los paquetes anómalos...).

■ En Interpack la nueva BP 800



También 2008 se preve un año lleno de novedades. De hecho, en ocasión de la feria Interpack (Dusseldorf, 24-30 de abril de 2008), SMIPACK presenta al mercado la empaquetadora semiautomática con barra soldadora BP 800. La característica que hace a esta máquina absolutamente innovadora es su estructura mono-bloque. El modelo BP 800 se presenta de hecho como una "pieza" única, formada por la máquina y el túnel de termorretracción, y resulta por tanto más fácilmente desplazable en las unidades productivas; además, está provisto de pies y específicas ruedas,

que hacen aún más sencillo y rápido cualquier tipo de desplazamiento. La nueva empaquetadora BP 800 dispone de una barra soldadora de mayores dimensiones respecto al actual modelo BP 700, puede montar una bobina film con anchura de hasta 750 mm y alcanza producciones hasta 10 paquetes/minuto. Además, el range dimensional de los productos confeccionables es significativamente más amplio: de hecho, es posible no sólo embalar envases con un diámetro mínimo de 25 mm, sino también realizar paquetes con dimensiones máximas de 630 mm (frente de avance)



x 410 mm (profundidad)
x 380 mm (altura). La tecnología de control Flextron®, de la que también la empaquetadora BP 800 está provista, garantiza un control inmediato y extremadamente preciso del proceso de embalaje; a diferencia de los modelos BP de la generación anterior, de hecho, ahora tanto las funciones de la máquina como aquéllas del túnel de termorretracción son gestionadas mediante un solo panel de control. Este panel permite no sólo controlar el tiempo y la temperatura de soldadura, sino también regular la apertura de la

barra soldadora, la velocidad del transportador del túnel de termorretracción y la temperatura de retracción. El modelo BP 800 dispone de una amplia dotación de serie, compuesta por los siguientes equipamientos: rodillo superior e inferior que facilita la operación de carga de la bobina film, transportador del túnel de termorretracción con barras en fibra de vidrio de alta resistencia al calor, pequeña prensa freno-producto situada en la entrada de la máquina y ventilador de enfriamiento posicionado en la salida del túnel de termorretracción.





Automated Packaging

TMG Impianti machines are the result of our many years of experience in the packaging field. The wide range of machines which we propose, allows us to meet the needs of a vast range of sectors, solving in this way the several issues from the packing to the palettizing/depalettizing sector, including also the internal movimentation. Our searching and development experience and the Know-how, planning and manufacturing, have allowed us to achieve a high automation, compactness and reliability degree. All these characteristics make our equipments suitable for the modern production lines. Our productive system rationality and efficiency have allowed us to adopt advanced and high technological solutions at competitive costs and they show the reason why TMG Impianti has got between its customers the most important National and International companies.

INNOVATIVE KNOW-HOW

Engineering and manufacturing of palettizing machines

AUTOMATIC MODULAR MACHINES

AUTOMATIC COMPACT

AUTOMATIC SIMPLE

**30 years of
Packaging Experience**



Expediciones:

nuestra colaboración con los líderes mundiales en los servicios de transporte



las expediciones aéreas. Esta partnership ha permitido el desarrollo de un sistema software integrado en el sistema de gestión de las dos sociedades, con considerables ventajas para los clientes:

- reducción de los tiempos de entrega de los repuestos;
- automatización de una serie de procesos anteriormente ejecutados de forma manual;
- envío automático de una comunicación vía e-mail, tanto al cliente como al referente SMI, en la cual se reproducen informaciones útiles como la ejecución y la fecha del envío, el número de AWB, las características del bulto y el enlace a la dirección web DHL para visualizar los "shipment-tracking details".

El cliente ya no deberá preocuparse de contactar al proveedor para monitorear los repuestos pedidos: todo se realizará automáticamente, dejándolo libre para gestionar otras actividades.

El éxito del sistema SMI - DHL ha "contagiado" a otras empresas italianas líderes de su sector, que han decidido adoptarlo para mejorar la eficiencia de su servicio de

■ Cada cliente sabe lo importante que es recibir la mercancía pedida en el menor tiempo posible, sobretodo cuando se trata de piezas de repuesto.

Desde siempre, SMI dedica particular atención a este aspecto y por esta razón se han constituido, en los principales mercados exteriores, numerosos almacenes

para el almacenamiento de repuestos. Hoy SMI quiere ofrecer un servicio adicional para asegurar al cliente una ayuda válida en la localización del envío.

Partiendo de esta premisa, ha nacido la colaboración entre SMI y DHL International, líder mundial en los servicios del transporte expreso internacional, del transporte terrestre y de



transporte.

Pero el “servicio de transporte” puesto a disposición de la clientela SMI empieza mucho antes, es decir desde el momento en el cual el cliente efectúa el pedido de las máquinas y decide delegar en el proveedor la tarea de organizar la expedición.

Quien opta por esta solución se beneficia de la asistencia del personal SMI y de los servicios de una empresa líder en el sector del transporte marítimo y aéreo, Gava Group, que cuenta entre sus clientes con importantes nombres como Ferrari, LG, Pirelli, Boeing. De hecho, hay

innumerables beneficios para los clientes, desde el punto de vista logístico/organizativo

y por lo que pertenece a los plazos de entrega, como por ejemplo la constante



monitorización del recorrido de la expedición (tracking). Además, próximamente estará operativo un programa integrado en el sistema de gestión de ambas empresas para asegurar los mismos resultados obtenidos en la colaboración SMI - DHL International.



▪ Solidaridad en primer plano



A lo largo de los últimos años, SMI no sólo ha mostrado su especial interés por temáticas sociales de profunda importancia, sino también ha estado dispuesta a intervenir concretamente a favor de quienes se encuentran en condiciones difíciles y de necesidad.

Durante 2007, de hecho, SMI ha cedido a título gratuito a asociaciones benéficas más de 5.000 Kg de productos alimenticios. Los esfuerzos realizados para difundir y llevar a un primer plano el concepto de solidaridad se han focalizado sobretodo en el territorio bergamasco, donde SMI tiene su sede. En particular, gran parte de los productos alimenticios distribuidos gratuitamente han sido donados a la asociación ONLUS Banco di Solidarietà de Bergamo. Esta asociación caritativa opera mediante numerosos voluntarios, que actualmente asisten a más de 150 familias necesitadas y a 7 conventos de clausura,

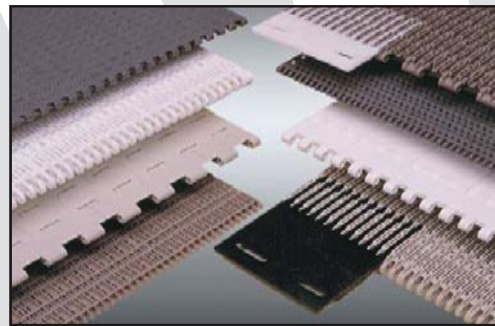
llevando a domicilio una serie de productos alimenticios de base, indispensables para garantizar una alimentación adecuada. El servicio prestado por la asociación va más allá de la simple entrega del paquete alimentario, ya que los voluntarios, cuando entran en el los hogares de las personas asistidas, tienen la oportunidad de establecer una relación de reciproco cariño y amistad; de esta manera, se hacen partícipes de la vida de los demás.

Mediante su pequeña contribución, SMI ha intentado proporcionar una ayuda concreta para todos aquéllos que necesitan, empeñándose también en continuar a lo largo del futuro esta "misión de solidaridad", así rica en sentimientos y en emociones de valor inconmensurable.



2008

A unique partner



FLATTOP

Rexnord FlatTop Europe b.v.
's-Gravenzande, The Netherlands
Phone: +31 174 445 111
Fax: +31 174 445 222

Rexnord Marbett S.r.L.
Correggio (RE), Italy
Phone: +39 0522 639333
Fax: +39 0522 637778

Rexnord FlatTop North America - USA
1272 Dakota Drive - Grafton, WI 53024
Phone: 262 376 4600
Fax: 262 376 4750

Rexnord.com
flattopeurope@rexnord.com

Informe 2007:

una mirada al mercado



■ "El reloj" de la población mundial marca cada año 81 millones de nacimientos, concentrados casi exclusivamente en los países en vías de desarrollo. En 2007 la ONU ha apreciado un crecimiento de la población mundial desde los actuales 6,7 billones de personas hasta 9,2 billones en 2050. Este nuevo escenario demográfico requerirá esfuerzos enormes para la realización de infraestructuras adecuadas

y el abastecimiento de bienes y servicios en las áreas urbanas. Lo mismo tiene validez también para las regiones rurales en las cuales ya a día de hoy, desgraciadamente, más de un billón de personas no tiene acceso al agua potable limpia y está obligado a recurrir al agua embotellada.

A consecuencia de todo esto, todos los institutos de investigación más importantes prevén un

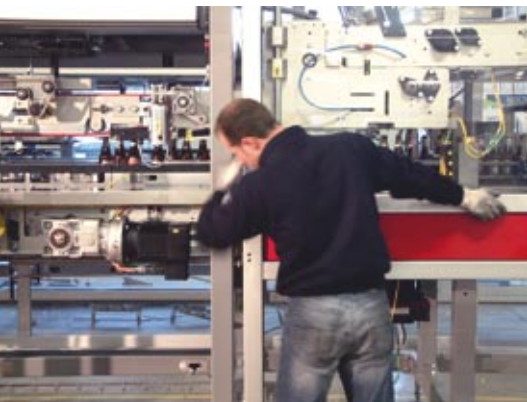
consumo cada vez mayor de bebidas embotelladas, sobretudo agua.

Se esperan por tanto fuertes impulsos de crecimiento en los sectores de la producción, del embalaje y de la comercialización de estos productos, sobretudo por parte de los países emergentes y en vía de desarrollo. Asimismo, las innovaciones del producto y los embalajes de forma y dimensiones cada vez más diversas asegurarán las continuas inversiones de alto nivel en los países industrializados.

En 2007, el mercado mundial de las máquinas de embalaje ha registrado un volumen de negocios de 21 billones de euros. De hecho, Italia es el segundo productor europeo (precedida sólo por Alemania) y el tercer productor mundial (tras Alemania y EE.UU.) de máquinas de embalaje, con una producción total de 3,5 billones de euros, el 80% de la cual destinada a la exportación (era el 73% en 2003 y el 76% en 2006).

Los primeros meses de 2008 muestran una consolidación de las tendencias detectadas en 2007, a pesar de unos indicadores económicos y financieros de difícil interpretación: el dólar USA

siempre débil respecto al euro, el precio del petróleo a máximos históricos, los vientos de recesión en los Estados Unidos, la inflación china en crecimiento, la difícil situación del sector bancario y financiero internacional por la crisis de los préstamos subprime. Una mezcla que está generando múltiples preocupaciones en las altas esferas de las grandes y pequeñas empresas del sector packaging, que ahora de nuevo deberán recurrir a toda su capacidad de innovación y a ingentes inversiones en investigación y desarrollo para recoger y ganar los retos que se perfilan en el horizonte.



■ El escenario italiano

La fuerte apreciación del euro en relación al dólar ha penalizado las exportaciones hacia EE.UU. y en general hacia los Países del área del dólar, reduciendo así la competitividad de los productos europeos. Para las empresas italianas, en cualquier caso, los efectos negativos se han limitado gracias al crecimiento de las exportaciones hacia los mercados de la zona euro, hacia Europa del Este (sobre todo Rusia) y hacia los países del Oriente Medio

(Turquía en primer lugar). El sector de las máquinas de embalaje sigue por tanto distinguiéndose por tasas de crecimiento superiores al promedio nacional, gracias a la confianza depositada por la clientela internacional en la capacidad de innovación y en la evolución tecnológica de los productos made in Italy.



Informe 2007:

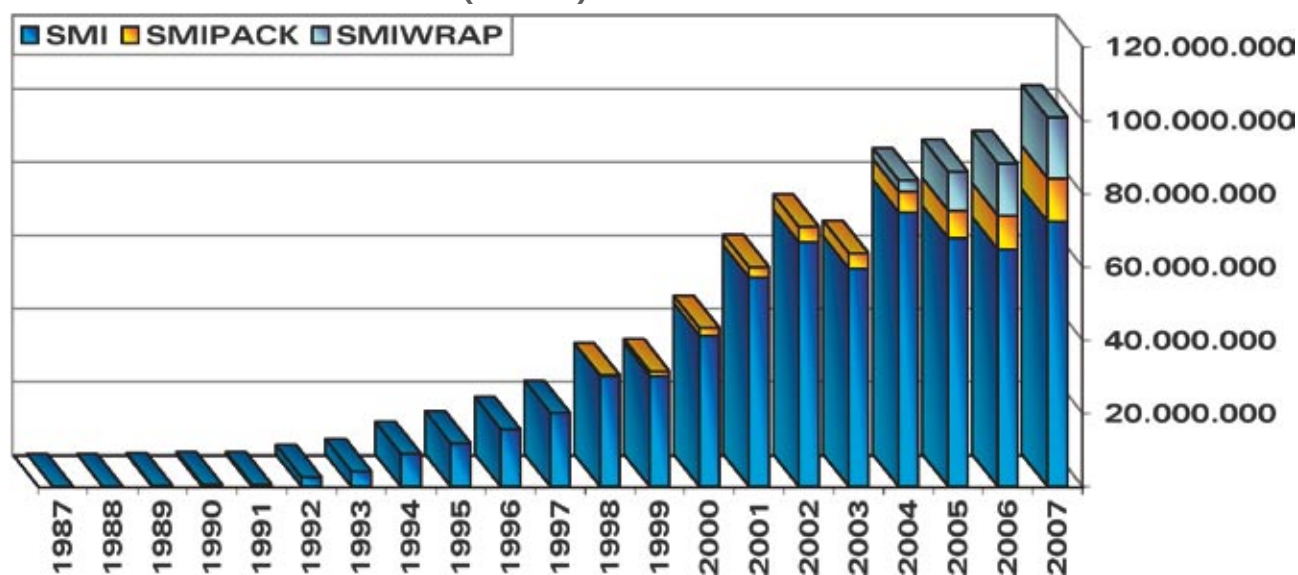
el Grupo SMI crece a tasas “chinas”

■ A pesar de la fuerte apreciación del euro, las ventas del grupo SMI en 2007 han registrado tasas de crecimiento superiores a aquéllas de las economías más dinámicas, obteniendo un incremento del 14,11% respecto a 2006. Al alcanzar esta meta, sin duda, han contribuido la profunda reorganización empresarial comenzada en el segundo semestre de 2006, además de las ingentes inversiones en Investigación & Desarrollo efectuadas a lo largo del bienio 2005-2006. Las continuas innovaciones tecnológicas aplicadas a las diferentes

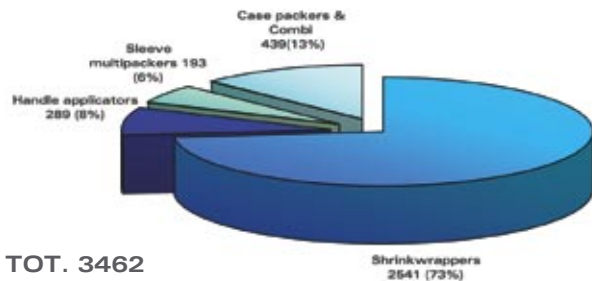
líneas de producto han jugado un papel fundamental en la fidelización de la clientela existente y en la adquisición de nuevos clientes, gracias a una relación calidad-precio entre las mejores del mercado. Concretamente, la sociedad matriz SMI (empaquetadoras automáticas de alta velocidad y estiro-sopladoras rotativas) ha realizado ventas por 72,3 millones de euros, con un crecimiento del 11,7% respecto a 2006. La sociedad controlada SMIPACK (empaquetadoras semiautomáticas y automáticas de baja velocidad) ha marcado un incremento récord del 28%, pasando de

9,2 a 11,8 millones de euros, mientras que la controlada SMIWRAP (papel para embalajes alimentarios) ha registrado una facturación de 16,6 millones de euros (+16,2%). Además, las ventas de las máquinas de embalaje SMI se han mantenido a los niveles de 2006, mientras que la división de las sopladoras ha registrado un incremento del 17,8%. También en 2007 China, Rusia y Turquía se han confirmado los mercados de salida más importantes para las exportaciones SMI, con una cuota respectivamente del 9,9%, 5,3% y 2,9% de la producción total. Asimismo,

Volumen de ventas (Euro)

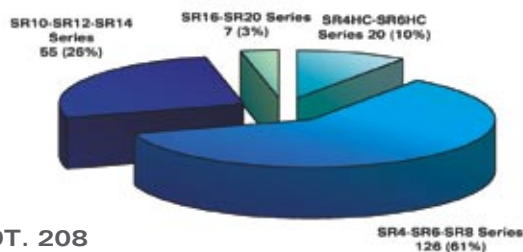


Empaquetadoras SMI vendidas



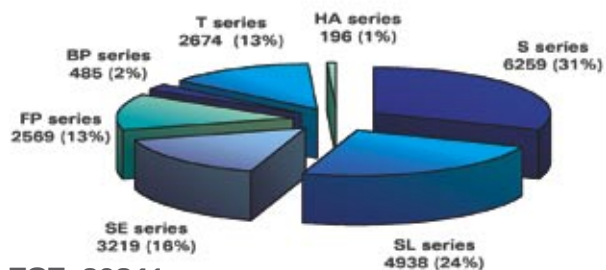
TOT. 3462

Estiro-sopladoras SMI vendidas



TOT. 208

Empaquetadoras SMIPACK vendidas



TOT. 20341

* Data refer to March 1, 2008



se han alcanzado resultados significativos también en México y EE.UU., mientras que los principales Países de Europa oriental han mostrado señales optimistas de reactivación económica. El 60% de las exportaciones ha sido absorbido por Europa

centroccidental, que aún se mantiene como el mercado de referencia para los productos SMI, con España en pole position con el 2,8% de las ventas.

Los óptimos resultados logrados demuestran como el grupo SMI ha sido capaz

de responder a las concretas exigencias productivas y organizativas de los clientes, garantizando un nivel de servicio cada vez más elevado, tanto en fase de pre-venta como en la asistencia técnica post-venta.

Eventos feriales:

una presencia a 360°



y en China Brew & Beverage contribuirá a dar un nuevo impulso a la política de progresiva expansión en el mercado asiático.

■ También en 2008 el grupo SMI participará en distintas ferias del sector, con el objetivo de consolidar aún más su presencia a nivel mundial. Como de costumbre el Viejo Continente, que representa el mercado más estable y consolidado, constituirá en 2008 el centro de las mayores inversiones en ámbito ferial. Basta con pensar que el grupo SMI estará presente en todas las manifestaciones

europas más importantes del sector packaging: Interpack y Emballage. También la presencia en el continente americano no pasará desapercibida: como cada año, de hecho, los recintos feriales como Fispal, Expo Pack y Pack Expo representarán la ocasión ideal para presentar al mercado innovaciones tecnológicas cada vez más avanzadas. Por último, la participación en Propak Asia

WAIT FOR YOU...

smigroup

Bottling & Packaging Solutions



Pack

the World

17-21 Nov. 2008

PARIS-NORD VILLEPINTE
FRANCE



EMBALLAGE
WORLD PACKAGING EXHIBITION

Primary & secondary product packaging machines.
Packaging & containers.
Related services.

■ INTERPACK 2008:

una serie de novedades que no se pueden dejar pasar

En ocasión de Interpack 2008, las empresas del grupo SMI exponen una serie imperdible de novedades. SMI, la sociedad matriz, presenta no sólo la empaquetadora en film termorretráctil SK 600 T dotada del nuevo sobreposicionador de paquetes TS, sino también la estiro-sopladora rotativa SR 8 con cuadro eléctrico integrado y paso del módulo de calentamiento reducido. La empaquetadora SK 600 T alcanza una velocidad máxima de 60 paquetes/minuto y permite embalar diferentes productos en los siguientes tipos de paquetes: sólo film, plancha + film, bandeja con o sin film. Gracias al nuevo dispositivo TS, es posible superponer en dos o más capas los envases de plástico, metal o vidrio ya embalados en plancha o en bandeja sin film. El dispositivo TS es considerado como un accesorio opcional y, bajo pedido del cliente, puede ser instalado en cualquier modelo de la serie SK. Por lo que se refiere a la estiro-sopladora SR 8, hablamos de una máquina que alcanza una producción

máxima de 1800 bph/cavidad y se utiliza para soplar envases PET/PP con capacidad de 0,25 hasta 3 litros. El nuevo cuadro eléctrico, completamente integrado en el módulo de calentamiento, permite disminuir considerablemente el espacio ocupado por la máquina, mientras que la reducción a 40 mm del paso del módulo de calentamiento permite incrementar cerca del 20% la velocidad de producción.

En definitiva, SMIPACK, la sociedad del grupo SMI especializada en la producción de máquinas de embalaje de velocidad media-baja, exhibirá no sólo diferentes ejemplares de empaquetadoras angulares a campana (serie SL y S) y de empaquetadoras angulares con túnel de termorretracción (serie FP), sino también la nuevísima empaquetadora semiautomática BP 800. Las características más innovadoras de este último modelo son su estructura mono-bloque, que hace más ágil cualquier tipo de desplazamiento, y la barra soldadora de mayor tamaño.



■ PARTICIPAREMOS EN...



Düsseldorf
GERMANY
24-30 APRIL



São Paulo
BRAZIL
3-6 JUNE



Bangkok
THAILAND
11-14 JUNE



Mexico City
MEXICO
24-27 JUNE



Poznan
POLAND
15-18 SEPTEMBER



Beijing
CHINA
24-27 SEPTEMBER



Chicago, IL
U.S.A.
9-13 NOVEMBER



Paris
FRANCE
17-21 NOVEMBER



Munich
GERMANY
**14-19 SEPTEMBER
2009**

smi
MOU

SMI S.p.A. Headquarters

Tel.: +39 0345 40111
Fax: +39 0345 40209
info@smigroup.it

SMI USA Inc.

Tel.: +1 860 68 89 966
Fax: +1 860 68 85 577
sales.us@smigroup.net

SMI Centroamericana S.A. de C.V.

Tel.: +52 555 3569072
Fax: +52 555 3553571
sales.mx@smigroup.net

SMI do Brasil Ltda

Tel.: +55 11 360 15 334
Fax: +55 11 369 37 603
sales.br@smigroup.net

SMI UK Rep. Office

Tel.: 8000 85 10 23 (GB)
Tel.: 1800 55 39 99 (IE)
Fax: 8000 85 10 24 (GB)
Fax: 1800 55 39 98 (IE)
sales.uk@smigroup.net

SMI Polska Sp.z o.o.

Tel.: +48 22 611 44 25
Fax: +48 22 611 44 24
sales.pl@smigroup.net

OOO SMI Russia

Tel.: + 7 495 159 50 68
Fax: + 7 495 720 67 97
sales.ru@smigroup.net

SMI Romania S.r.l.

Tel.: +40 256 293 932
Fax: +40 256 293 932
sales.ro@smigroup.net

SMI China Nanjing Rep. Office

Tel.: +86 258 470 47 16
Fax: + 86 258 470 47 76
sales.cn03@smigroup.net

SMI China Guangzhou Rep. Office

Tel.: +86 20 8439 6460
Fax: +86 20 8439 8391
sales.cn04@smigroup.net

SMI - Thailand Info Desk

Tel.: +66 2 6110067
Fax: +66 2 6110068
sales.th@smigroup.net

SMI Pacifica Pty Ltd

Tel.: +61 3 9584 3622
Fax: +61 3 9584 3633
sales.au@smigroup.net