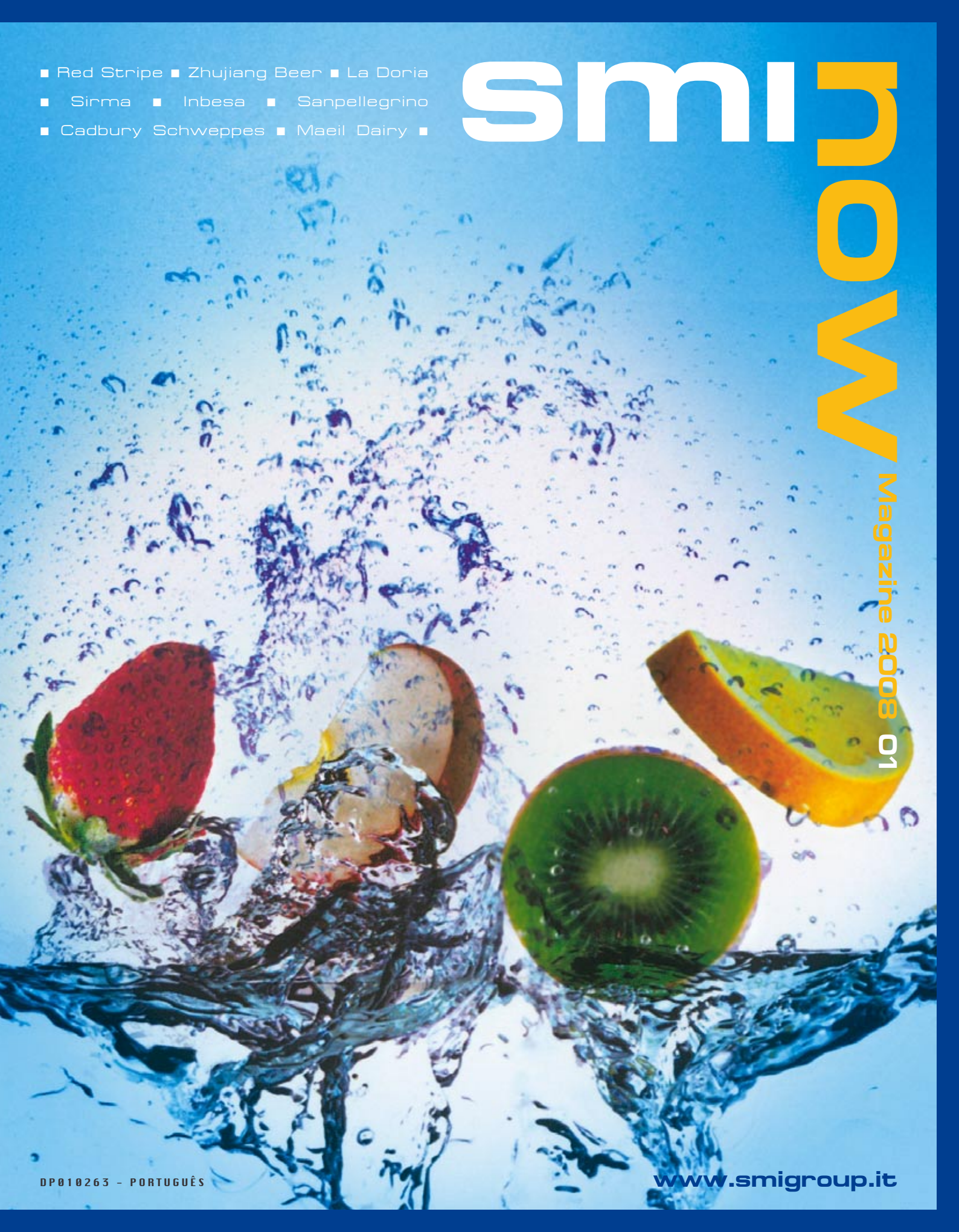


- Red Stripe ■ Zhujiang Beer ■ La Doria
- Sirma ■ Inbesa ■ Sanpellegrino
- Cadbury Schweppes ■ Maeil Dairy ■

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.

neste número

INSTALLATION

- 4.** Jamaica: Red Stripe
- 8.** China: Zhujiang Beer
- 14.** Itália: La Doria
- 20.** Turquia: Sirma
- 24.** Espanha: Inbesa
- 28.** Austrália: Cadbury Schweppes
- 32.** Coreia: Maeil Dairy

INNOVATION

- 34.** Embaladora LSK:
a compacta de competição
- 40.** Estiro-sopradoras SR:
a poupança energética é de série
- 44.** Automatização: uma interface
cada vez mais user-friendly
- 48.** Smipack - Seladoras angulares:
aumenta a produção das automáticas

INFORMATION

- 54.** Expedições: as nossas parcerias
com os líderes mundiais nos serviços
de transporte
- 56.** Solidariedade em primeiro plano
- 58.** Prestações de contas 2007:
um olhar para o mercado
- 60.** Prestações de contas 2007:
O grupo SMI cresce com taxas "chinesas"
- 62.** feiras:
uma presença a 360°

smi

now

Magazine 2008 01



Embaladoras SMI vendidas

SETOR CERVEJA
519



SETOR FOOD
346

SETOR ÁGUA & CSD
2493



SETOR DERIVADOS DO LEITE
104



TECNOLOGIA
AVANÇADA



FACILIDADE
DE USO



ATÉ 35 PPM
volumes apenas em filme,
pad + filme,
bandeja + filme

ESTRUTURA
MODULAR

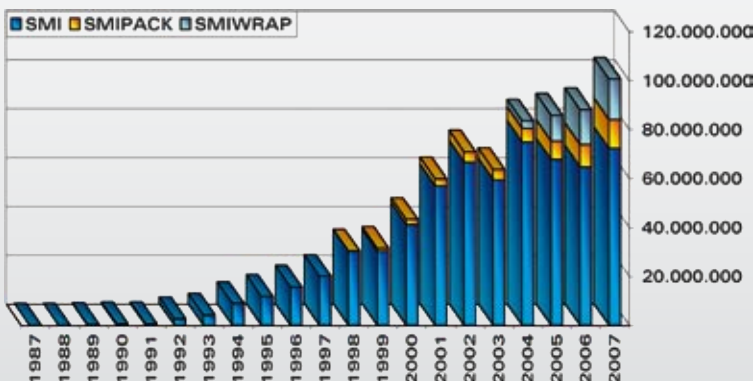


DIMENSÕES
REDUZIDAS



>> PAG.34

FATURAÇÃO (EUROS)



PRESTAÇÕES DE CONTAS 2007:
o grupo SMI
cresce com taxas
"chinesas"

>> PAG.60

Red Stripe.



SETOR CERVEJA
Red Stripe
Grupo Diageo
Kingston, Jamaica
>> encaixotadora
SMI WP 450



■ A história da Diageo inicia no século 18° e 19°, com a criação de algumas entre as marcas de alcoólicos mais valiosas e reconhecidas. Na sequência da expansão, da inovação e da diversificação do século 20°, no século 21° o Grupo adquire imensa fama nos negócios, confirmando-se um dos principais produtores mundiais de bebidas de qualidade (alcoólicos, vinhos e cerveja) comercializadas em mais de 180 Países. Entre as principais marcas de produtos do grupo: os alcoólicos Jonny Walcher, JSB, Baileys, etc., as cervejas Guinness, Red Stripe, Senator Keg, etc.



Red Stripe®

A BRIEF HISTORY...

■ A sociedade Red Stripe faz parte do grupo Diageo desde 1993, mas a sua história começa em 1918 com um "simples encontro". Uma manhã dois jovens encontram-se no escritório da West Indies Mineral e Table Water Company em Kingston, Jamaica.

"O meu nome é Thomas Hargreaves Geddes," disse o recém chegado.

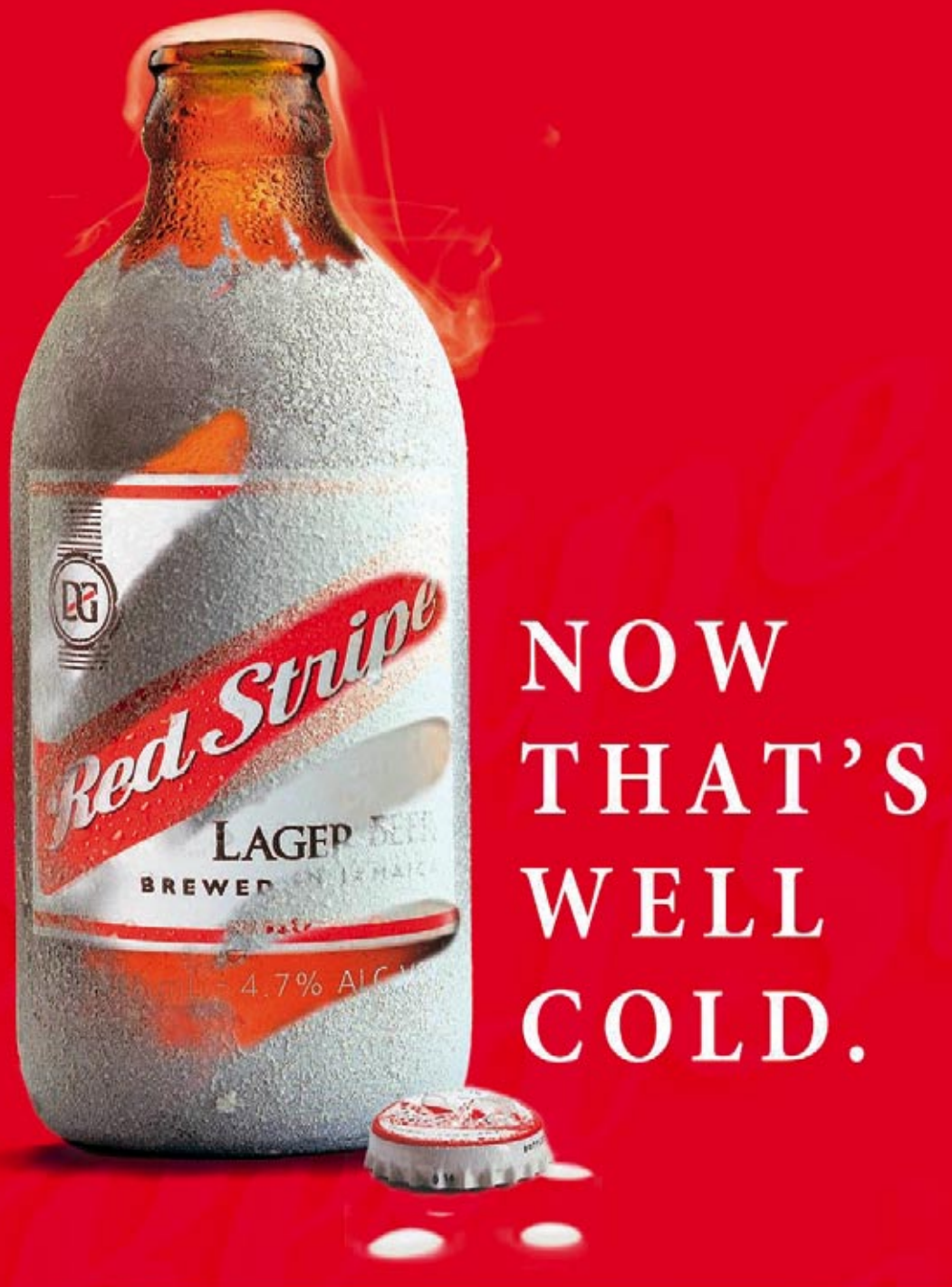
O outro sorriu "Muito prazer em conhecê-lo. Estou aqui há pouco tempo. Me chamo Eugene Desnoes."

Pela primeira vez, Desnoes and Geddes (vide foto) apertaram-se as mãos: foi o início de uma parceria extraordinária, que criou o mundo Red Stripe Lager, a maior cerveja Jamaicana. Red Stripe é de fato a marca comercial do "Desnoes & Geddes Limited" e a principal marca da sociedade.

A partir desse dia, Red Stripe Lager representou a longa e rica história da Jamaica, a sua música e "a ética" do DIY (do it yourself) nascida com os anarco-punks.

A cerveja tornou-se o símbolo da boa música e do espírito de rebeldia juvenil. Esta associação foi consolidada no Reino Unido nos anos '70, com o nascimento do reggae, punk e ska (géneros musicais originários da Jamaica). Ainda hoje o Red Stripe é um patrocinador significativo desses eventos, incluindo o anual festival "Reggae Sumfest".





NOW
THAT'S
WELL
COLD.

Red Stripe

The World's Coolest Beer Company.

■ Pertencer ao grupo internacional Diageo foi significativo para a distribuição internacional de Red Stripe e Dragon Stout. Além disso foi acrescentada a nova Red Stripe Light Red Beer. A cerveja Red stripe é atualmente exportada para os Estados Unidos e Canadá, os Países Caribenhos, Austrália, Japão e três países Europeus.

Neste contexto de expansão foram fundamentais os investimentos de produção que também viram a participação da SMI.

Em princípio, o cliente desejava renovar o equipamento existente, e nesta primeira fase a SMI foi envolvida com o fornecimento de uma linha de tapetes com vista a poder aumentar as acumulações à linha existente.

Na ótica da empresa de contínua expansão, resultou fundamental completar o projeto instalando uma nova linha de produção. No interior dessa linha foi introduzida a máquina para embalar com papelão da série wrap around, modelo WP 450 equipada com o dispositivo de introdução dos alvéolos, juntamente com uma linha de tapetes para produto avulso ou embalado. Característica fundamental é a flexibilidade da linha e da embalagem final por a máquina embalar diferentes tipos de garrafa (além da cerveja Red Stripe, são encaixotadas

as garrafas da Dragon, Guinness, Malta e Smirnoff Ice) quer como produto avulso quer em cluster e basket. O produto avulso é confeccionado em caixas wrap around fornecidas de alvéolos, com vista a preservar a qualidade da garrafa mesmo durante o transporte. A atividade comercial da sociedade Red stripe de fato dirige-se quer ao mercado nacional quer ao internacional: neste contexto torna-se portanto fundamental proteger as qualidades da embalagem para que o produto seja de grande impacto no âmbito da grande distribuição e garanta ao cliente a mesma imagem que a sociedade tem no interior da Jamaica. Pelo contrário, o produto em cluster e basket é embalado em caixas wrap around no formato clássico 4x6.

O projeto foi satisfatório para ambos os parceiros: desde o início criaram-



se logo as premissas para compreender as expectativas do cliente tanto em termos de layout como de eficiência da produção, podendo assim fornecer a Red Stripe não

só uma máquina com a respectiva linha de tapetes mas também um serviço e um compromisso de parceria sem vínculos temporais.

▪ O MERCADO DA CERVEJA - Como satisfazer os clientes num mercado dinâmico e em crescimento contínuo

O mercado da cerveja está crescendo rapidamente, registrando um crescente consumo per capto e criando boas oportunidades, quer em mercados consolidados quer em regiões com potencialidades econômicas emergentes. No âmbito desta dinamicidade torna-se fundamental uma mistura de vários fatores tais como: as escolhas dos consumidores, estratégias de marketing, políticas de marca e ideias inovadoras, tanto para o produto como para a embalagem. A competitividade das empresas baseia-se cada vez mais quer na flexibilidade e no caráter tempestivo em se adequar aos pedidos do mercado quer na eficiência de produção.

A experiência da SMI no âmbito deste setor, juntamente com a elevada flexibilidade para satisfazer os pedidos mais variados dos clientes são as premissas para uma parceria de sucesso.

Zhujiang Beer.



SETOR CERVEJA
Zhujiang Beer
Grupo Inbev
Guangzhou, China
>> encaixotadora
SMI WP 450



▪ INBEV GROUP

InBev é líder mundial na produção da cerveja, com 13.3 bilhões de Euros faturados em 2006. Tem uma presença chave quer nos mercados desenvolvidos quer nos em fase de desenvolvimento, comercializando os próprios produtos em mais de 180 países, diretamente com próprias unidades operativas ou através de acordos sob licença. Stella Artois e Beck's são apenas algumas das marcas que unem os consumidores de todo o globo; a carteira da InBev inclui marcas famosas como Leffe, Brahma, Staropramen e Hoegaarden, além das 200 marcas locais produzidas em todo o mundo.





■ UM POUCO DE HISTÓRIA...

A história das cervejas chinesas tem cerca de 900 anos, com recentes descobrimentos arqueológicos que mostram povoados chineses que produzem cerveja como uma bebida alcoólica em pequena escala individual, com um processo de produção semelhante ao do antigo Egito e Mesopotâmia. A cerveja chinesa, em princípio popular apenas na China, está conhecendo nos últimos decênios um desenvolvimento internacional. Guangzhou Zhujiang Beer Group Company Ltd. foi constituída em 1985 sob a orientação de InBev, fazendo parte atualmente das 3 principais marcas de cerveja conhecidas na China e a segunda em termos de vendas.



Zhujiang Beer

A cerveja “do Sul”

■ Um pormenor curioso é a origem do nome “Zhujiang beer”, que se pronuncia “Joo Jung Beer” e que traduzido em inglês significa “Pearl River Beer”. O Pearl River (Rio das Pérolas) é o terceiro rio maior da China depois do Yangtze e do rio Amarelo. A sociedade Zhujiang de fato está sediada no sul da China, na cidade de Guangzhou, que se encontra no delta do rio Pearl no distrito de Guangdong, região conhecida pelas preparações culinárias e pelo estilo gastronômico. A unidade de produção de Guangzhou é reconhecida como o maior lugar de produção de cerveja do mundo; sensacional também é o número de garrafas

consumidas a cada hora: 48.000!

A produção da empresa cobre 50% das necessidades da região e 80% da procura na cidade de Guangzhou. Fazem parte do grupo de Zhujiang Beer também um número de indústrias menores que levaram o grupo a alcançar as melhores posições num período de tempo muito breve.

Denominada como “Cerveja do Sul” é amplamente conhecida e disponível em todo o país e nas regiões asiáticas próximas, atingindo quotas de exportações em mercados internacionais como a Grã Bretanha, a Suécia, os EUA, a França e a Austrália e recentemente também o Canadá.

A China avança com alta velocidade

Um desafio a vencer com a parceria da SMI



■ Num mercado competitivo como o chinês, Zhujiang Brewery soube enfrentar as evoluções da procura e consolidar a qualidade do próprio produto também para além das fronteiras da China. Não passaram muitos anos daquele 1985 que marcou o início de uma longa história, no entanto

Zhujiang Brewery tem hoje em dia uma posição de líder, continuando a enfrentar os desafios do mercado para consolidar esse sucesso. Desafios enfrentados graças a um centro tecnológico de primeiro nível que leva a empresa a utilizar máquinas internacionais com tecnologia avançada. É

a partir daqui que nasce a parceria com a sociedade SMI.

Zhujiang Brewery é de fato um cliente histórico da SMI, por remontar a 1999 a sua primeira encomenda para uma máquina para embalar com papelão wrap around. O crescente sucesso de venda marcou o início da expansão que conhecemos atualmente e levou a empresa a investir em novas linhas de produção, no âmbito das quais se contam hoje em dia mais de 20 máquinas SMI.

O ano 2008 é o ano do grande desafio, que Zhujiang quer ganhar juntamente com a SMI. Como um atleta que se está treinando para ganhar "a medalha de ouro" nas Olimpíadas de Pequim 2008, Zhujiang está se preparando para o grande desafio competitivo: produzir 72.000 garrafas por hora em uma única linha de produção



e realizar várias tipologias de volumes (pacotes em película, multipack com faixa envolvente ou caixas wrap around). Daí a decisão da empresa de instalar duas novas linhas de produção: uma no estabelecimento de Guangzhou e uma segunda

no estabelecimento de Zhanjiang. Como está se preparando o maior lugar de produção de cerveja do mundo a este desafio? Perguntamos ao Senhor Luo Zhijun, Vice diretor geral da Zhujiang Brewery.



▪ A PALAVRA AO CLIENTE - Entrevista a Mr. Luo Zhijun



Jack Lee, area manager SMI China, encontra o vice diretor geral da Zhujiang Beer, Mr. Luo Zhijun (à esquerda na fotografia)

Quais são os fatores que vos levaram a investir em duas novas linhas nas plantas de Guangzhou e Zhanjiang?

“Estas duas novas linhas de produção são fundamentais para o engarrafamento da nossa cerveja (draft beer). No estabelecimento de Guangzhou produzimos a linha em lata mais rápida na China, que alcança uma produção de 72.000 CPH. As dimensões da povoação e o crescente consumo pro capite desta bebida terminaram um imponente crescimento da indústria da cerveja: fatores que levaram a nossa empresa a acrescentar estas novas linhas de produção de alta velocidade para satisfazer a crescente procura do mercado. Previmos que as novas linhas possam satisfazer a procura de cerveja em lata para os próximos 2 ou 3 anos. Além disso investimos numa linha de engarrafamento de 50.000 BPH na planta de Zhanjiang, que se encontra na parte leste de Guangdong. A produção de Zhujiang Beer Zhanjiang terá que cobrir o mercado da parte leste de Guangdong, Hainan, Guangxi e Guizhou. De fato, a atual capacidade de produção da planta de Zhanjiang não é suficiente para satisfazer a procura destas regiões e fazemos votos para que o início da nova linha de produção de alta velocidade melhore o nosso fornecimento. Em resumo, a elevada procura do mercado foi a razão principal que inspirou os nossos investimentos nestas duas novas linhas, que iniciarão antes da época de verão de 2008 e irão melhorar o nosso fornecimento.”

Qual é o desafio de 2008 que Zhujiang Brewery pretende ganhar?

“Em 2008 a produção total de Zhujiang Beer ultrapassará os 15 milhões de hl, iniciando a subida ao topo da “top 10” da indústria chinesa da cerveja. Atualmente junto da Zhujiang Beer resultam operações de 10 plantas de engarrafamento,





Mr. Luo Zhijun, vice diretor geral Zhujiang Beer

que se encontram quase todos no interior do distrito de Guangdong. Em 2008-2009 Zhujiang Beer pretende ampliar-se também no exterior: o objetivo imediato é o de realizar dois novos estabelecimentos de engarrafamento, um no distrito de Hunan e o outro no distrito de Guangxi, com uma capacidade de produção de 40.000 BPH.”

A SMI é um fornecedor histórico de Zhujiang, com 20 máquinas instaladas mais 8 que serão entregues dentro de pouco tempo. O que é que pretende a Zhujiang Brewery deste novo fornecimento da SMI?

“Sim, junto da Zhujiang Beer estão em função muitas máquinas SMI e


a primeira WP instalada remonta a 1999. Depois desta cooperação a longo prazo acreditamos que a SMI seja um ótimo parceiro comercial.

Zhujiang Beer acredita muito nas máquinas SMI. Por esta razão, comprámos as máquinas de empacotar SMI de alta velocidade e a empacotadora multi embalagem da série MP para as nossas novas linhas de latas, embora não tivéssemos experiência com este tipo de máquinas. Zhujiang Beer espera que o fornecimento SMI a ajude a manter a elevada eficiência das novas linhas e a oferecer ao mercado uma grande variedade de embalagens secundárias: pacotes em uma única película ou com apoio de aba achatada de papelão, multipack em faixa


envolvedora e caixas de papelão.”

De que maneira a SMI contribuiu ao sucesso da Zhujiang Beer?

“Zhujiang Beer é uma marca famosa na China e Zhujiang Beer Corporate é um dos primeiros grupos chineses ativos no mercado da cerveja e o maior produtor no Sul da China. As máquinas SMI não só nos ajudaram a alcançar e em seguida consolidar a nossa posição atual no mercado mas também aumentaram a eficiência das nossas linhas, melhorando a imagem do nosso produto graças à grande variedade de embalagens 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.

SETOR FOOD
La Doria
 Grupo La Doria S.p.A.
 Salerno, Itália
 >> confeccionadora SMI MP 200

■ É um Grupo líder na produção e comercialização de derivados do tomate, de legumes e da massa em lata, sucos e bebidas de fruta e de outros produtos complementares, estando presente nas mais importantes cadeias da Grande Distribuição e do Discount tanto na Itália (29% da faturamento) como no exterior (71%), notadamente na Europa do Norte.

O Grupo é o primeiro produtor italiano de legumes em lata e o segundo produtor de derivados do tomate e de sucos de fruta. A empresa, desde sempre especialmente atenta às exigências dos seus clientes, graças à

experiência de cinco anos e à elevada flexibilidade, é capaz de satisfazer quase todo o tipo de necessidade, através da personalização de receitas, packaging e serviço. Para propor um “packaging” inovador e de efeito, que represente da melhor maneira as marcas do grupo, La Doria confia na experiência da SMI.

■ Os lugares da produção

A instalação histórica do grupo encontra-se em Angri (Salerno) onde a família Ferraioli iniciou sua atividade em 1954. Aqui se produzem tomates, legumes, sucos de fruta, salada de frutas e massa em lata.



Na instalação de Sarno (Salerno) se produzem conservas de tomate, molhos prontos em vidro, sucos de fruta, chá em garrafa PET e embalagens metálicas para as necessidades de produção do grupo. Em Sarno foram instaladas linhas de embaladoras de vanguarda. É recente a instalação de uma linha para produzir polpa de tomate confeccionada no formato de 390 gr em *combisafe*[®] (novo packaging de papelão retornável). Além disso em Janeiro de 2008 La Doria utilizará a mesma linha para lançar, pela primeira vez na Itália, a produção de legumes orgânicos. As outras plantas de produção do grupo encontram-se em Fisciano (Salerno), Faenza (Ravenna) e Lavello (Potenze). No estabelecimento de Fisciano são produzidos tomates sem peles e polpas orgânicas principalmente destinados aos mercados no exterior, tais como o Japão, os países Escandinavos e a Grã Bretanha. Em Faenza se produzem purés de fruta, enquanto as instalações de Lavello são dedicadas à produção dos grandes formatos destinados ao catering, além dos purés de fruta.

▪ CONHECER O TOMATE: uma importante realidade para a economia Italiana

O tomate é um dos ingredientes principais da cozinha italiana. Gostoso, genuíno, fácil de digerir, tem poucas calorias e é rico em vitaminas e sais minerais, entre os quais o potássio: todas características que determinaram um grande sucesso.

O uso do tomate ou de seus derivados, é tão divulgada que parece impossível imaginar que a pizza, a massa e muitos outros pratos nasceram e viveram por muito tempo sem sua presença, assim como parece estranho que o tomate não tenha nascido na bacia do Mediterrâneo, mas na América do Sul, nas regiões tropicais e subtropicais do Peru e do Equador e só em tempos relativamente recentes se tornou um alimento principal da cozinha italiana.

Segundo alguns estudiosos, o nome inglês "tomato" deriva do azteco "xitomate" ou "zitomate", enquanto segundo outros de "tomati", nome com que algumas povoações indígenas do México chamavam os frutos da planta de tomate da qual se alimentavam. No século XVI o tomate, em princípio considerada uma planta medicinal, entrou na cozinha italiana, lhe é atribuído o nome de "maçã de ouro" ou "tomate de ouro" tendo sido utilizado principalmente para embelezar as varandas.

Daí a pouco ter-se-ia assistido à chegada da indústria da transformação do tomate, que ainda hoje representa uma das mais importantes realidades da economia italiana. O mercado italiano dos derivados do tomate conheceu nos últimos anos uma considerável diversificação da oferta e atualmente os produtos compõem a gama do tomate podem ser divididos em concentrados, sem peles, purê, polpa, molhos prontos e tomate cereja de Pequim.

O processo de diversificação envolveu também as indústrias da embalagem, que tem de estar sempre pronta para oferecer aos clientes do setor, máquinas que satisfaçam os pedidos mais variados do mercado.



A outra embalagem.

além da lata e do vidro



■ As sociedades do grupo

Faz parte do grupo as sociedades LDH e EUGEA. LDH (La Doria) é uma sociedade inglesa, ativa na comercialização de derivados do tomate, de fruta, de legumes, atum e salmão em lata e de outros produtos. A sociedade representa o carro chefe do grupo no Reino Unido para fornecer diretamente as grandes cadeias da distribuição inglesa sem se valer de intermediários. Atualmente a sociedade inglesa tem posições de mercado consideráveis, sobretudo nos derivados de tomate e de fruta com marca private labels.

Eugea Mediterranea SpA, localizada em Lavello (Potenza), é uma sociedade ativa na produção de derivados do tomate e polpa de fruta.

■ As estratégias competitivas da La Doria têm como objetivo o reforço da própria posição e a inovação do produto com novos formatos e packaging. Desde 1995 até hoje, a SMI foi capaz de compreender as evoluções do mercado e fornecer à La Doria a tipologia de máquinas para a confecção secundária capaz de satisfazer as exigências de produção do momento. Nos estabelecimentos da sociedade, de fato resultam instaladas 14 máquinas para embalagem de diferente tipologia (formadoras de bandeja, máquinas de empacotar de média e alta velocidade), para responder aos pedidos de um packaging inovador e sedutor, que atrai sempre a atenção dos utilizadores. No que diz respeito, notadamente, as empacotadoras, foi recentemente instalada uma MP 200 para a laboração das conservas de tomate em embalagens *combisafe*® de 390 gr. O produto é embalado em multipack 1x2, 1x3 e 2x2, cujo aspecto gráfico é sedutor, com forte impacto visual. Além disso, os volumes realizáveis com as empacotadoras MP são fáceis de manusear, abrir e armazenar, garantindo uma ótima proteção do produto, também graças à possibilidade de aplicar



▪ LA DORIA EM ALGARISMOS

Em 2007 a La Doria realizou um faturamento consolidado de 406,6 milhões de euros, realizado por 29% no mercado doméstico e pela parte restante nos mercados internacionais, em particular no norte europeu.

As vendas são compostas de 27,5% da linha fruta, de 29,6% da linha "vermelha", de 19,3% da linha legumes, vegetais e massa em lata. As "outras vendas" (essencialmente relativo à produtos comerciais da controlada LDH - La Doria Ltda) gerando 23,6% de faturamento.

Os lucros do grupo são gerados por 85% com produtos de rótulos privativos vendidos ao mercado externo (entre as grandes distribuidoras estão clientes como Sainsbury, Tesco, Aldi, Hahold, Danske Supermarket, Carrefour, Auchan, Coop Italia, Conad, PAM, ICA, etc.); o restante 15% é gerado com produtos de marca comercial La Doria, com as marcas Vivi G e com produtos La Romanella, vendidos quase que exclusivamente no mercado italiano na forma copacking.

A La Doria produz para algumas das principais marcas líderes italianas e internacionais, entre os quais: Star, Santarosa-Unilever, Coca Cola, Heinz, Mutti, Kagome, somente para citar algumas.

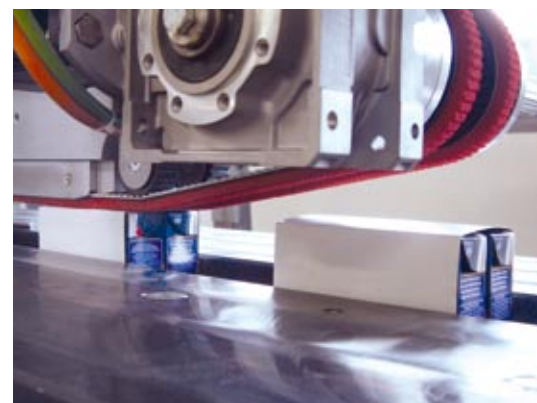
alças externas.

A empacotadora MP 200 satisfaz plenamente as exigências de produção da linha, cuja velocidade nominal é de 14.400 bph.

La Doria escolheu propor *combisafe*[®] para responder à mudança dos hábitos de compra do consumidor, que prefere embalagens novas, muito práticas, fáceis de abrir e com uma forte imagem de qualidade e de frescor. A nova embalagem produzida pela MP 200, é fortemente inovadora,

garante uma elevada qualidade do produto, propondo como uma alternativa às tradicionais latas em banda estagnada e aos frascos de vidro. Com o *combisafe*[®] La Doria pretende também oferecer à Grande Distribuição um packaging que apresenta evidentes benefícios logísticos, tais como a otimização do espaço na prateleira e dos custos de transporte e armazenagem.

A gama de produtos propostos pela La Doria em



combisafe[®] incluirá, além dos derivados do tomate, os legumes, as sopas, os molhos prontos e os pratos prontos em vários formatos.

As vantagens deste novo packaging são inúmeros, tanto para o produtor como para os consumidores.



combisafe[®]

Vantagens para o produtor

1. Chama a atenção do consumidor: sua embalagem de alto impacto visual torna o produto atrativo, favorece a ação de compra emocional, sendo facilmente reconhecido na prateleira.

2. Oferece benefícios logísticos: otimiza não só os custos logísticos (+80% de produtos por pallet em relação ao vidro e +15% em relação à lata) mas também o espaço na prateleira (+50% espaço na prateleira: 12 *combisafe*[®] vs 8 latas padrão) sendo mais fácil de sobrepor e armazenar.

3. É caracterizado por um elevado grau de flexibilidade, quer em termos de volume (de 200 a 500 gr) quer de carteira de produtos.



Vantagens para os consumidores

1. Packaging prático, rápido e conveniente: pode ser conservado na geladeira sem derramar o produto, pode ser fechado em parte e não deixa cheiro. Uma vez utilizado, pode ser esmagado e ocupar pouco espaço no cesto do lixo e ser reciclado como papel na gestão da coleta seletiva.

2. Packaging seguro e fácil de abrir: apresenta uma abertura mediante puxão, não necessita o uso de abre latas e não apresenta risco de ruptura (como os frascos de vidro) ou de se ferir.

3. É um material eco compatível que satisfaz a exigência dos consumidores de respeitar o ambiente mesmo no destino pós-consumo.



ASKI
refrigerazione



**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.



SETOR ÁGUA & CSD

Sirma

Sirmagrup

Bursa, Turquia

>> estiro-sopradora

SMI SR 4HC



Acima: posta no lago de Sapanca, localidade onde flui a nascente da água Sirma.

■ UM POUCO DE HISTÓRIA

Embora as recentes origens, o grupo SIRMA iniciou rapidamente um processo de expansão, aumentando as próprias capacidades de produção e investindo em equipamentos tecnológicos. O primeiro estabelecimento de produção "Buron Tum Gida" foi constituído em Bursa em 1991, onde iniciou a produção da água comercializada com o nome "SIRMA" e onde atualmente ocorre a produção do produto em vidro "Sirma soda". Outras linhas de produção, dedicadas ao engarrafamento da água encontram-se em Sapanca, onde tem sede a sociedade "Kaynak Sulari ve Turizm". Posteriormente, em 2002 foi fundada a sociedade Grup Soda Ve Mesrubat Paz para a embalagem do produto Soda à base de fruta em garrafas de vidro, constituindo assim uma forte base para o desenvolvimento do grupo; de fato em 2008 será finalizada uma nova planta de 15000 m2 pouco longe da atual fonte de Sapanca.

De fato, em Sapanca, do monte Kartepe a 1800 mt slm, sai a água com gosto e características naturais: a água Sirma. Engarrafada com máquinas completamente automáticas, é distribuída em toda a Turquia e no exterior, para que todos possam beneficiar destas qualidades.

■ O mercado das bebidas

Os consumos de água mineral crescem continuamente, prevendo-se mais um aumento ditado pelos mesmos fatores que marcaram o sucesso atual: em tese a possibilidade limitada de dispor de água corrente de boa qualidade organoléptica além das intensas atividades de marketing por parte dos maiores grupos industriais e na orientação a estilos de vida alimentares que privilegiam a saúde.

Em rápido desenvolvimento também o setor das águas "adicionadas", ou seja aromatizadas ou enriquecidas por preciosos ingredientes para a saúde como as vitaminas, oxigénio, extractos de ervas, etc.

Desde há alguns anos o consumo das águas planas está ganhando terreno em relação ao das com gás, embora seja parcialmente contrastado por resultados discretos das ligeiramente com gás e efervescentes naturais. De fato, as águas planas, baseiam sua força na capacidade de alinhar as exigências da saúde.

O PET representa o material utilizado pela maioria das empresas, enquanto o vidro muito prejudicado quer em termos de custos quer de encargos de gestão ligados à prática da devolução da garrafa vazia, é ainda utilizado no canal das entregas a domicílio, mas continua a diminuir.



■ Alguns números

SIRMA - Planta de Bursa

- 15.000** m²: a área da produção
- 90.000**: número de garrafas / hora
- 5**: tipos de garrafas
- 20**: tipos de embalagem
- 10**: tipos de produto
- 21**: tipos de gosto

KAYNAK SULAN VE TURIZM

- Planta de Sapanca

- 20.000** m²: a área da produção
- 90.000**: número de garrafas / hora
- 7**: tipos de produto



■ O mercado de Bebidas na Turquia

Este processo de continua expansão também envolveu a Turquia, que durante os últimos 15 anos teve um desenvolvimento "pragmático" que a transformou num País aberto aos intercâmbios com o exterior, cada vez mais próximo aos modelos ocidentais e com um teor de vida cada vez mais elevado. A abertura do País para o estrangeiro qualificou a Turquia como interlocutor digno de confiança no cenário internacional, onde os operadores italianos se encontram numa posição de vantagem por a Itália não ser considerada apenas um "parceiro" comercial de primeira importância, mas também um modelo cultural e de desenvolvimento a seguir fornecendo a tecnologia que serve para melhorar a produção local e internacional.

■ Sirmagrup

O grupo Sirma tornou seus produtos disponíveis também aos consumidores internacionais, ganhando um contínuo crescimento no volume das exportações da água. Atualmente, com mais de 19 produtos diferentes, a SIRMA firmou-se no interior da Turquia, escolhendo um parceiro italiano para a sua entrada no cenário internacional: a sociedade SMI, que desde o início dos anos 2000 a está acompanhando neste desenvolvimento incessante.



- A PALAVRA AO CLIENTE - Mr. Erol Karabacak, sócio fundador da empresa Sirma, explica a importância da escolha do fornecedor num processo de expansão.



A Empresa SIRMA desde 1991 está conhecendo um período de contínua expansão. Quais foram os fatores desse sucesso?

“Em primeiro lugar soubemos colher as oportunidades do mercado e propor aos consumidores uma série de produtos que correspondessem às suas expectativas: econômicas, de saúde e de naturalidade. Ao produto originário de água, a nossa gama de produção foi-se enriquecendo com águas aromatizadas à base de fruta (maçã, limão, frutos tropicais e cereja), de águas aromatizadas adicionadas com vitaminas e, por fim, por uma série de bebidas com gás e enriquecidas com vitamina C. O consumo, de fato, orienta-se cada vez mais neste setor que responde às exigências de

uma alimentação saudável. Nos anos 2000 encontramos perante um crescente pedido do mercado e neste contexto era fundamental mais investimentos de produção e escolher um fornecedor que não respondesse apenas aos nossos pedidos do momento, mas que nos acompanhasse também neste importante desenvolvimento, para responder de maneira eficiente a um mercado que muda constantemente.”

Como conseguiram enfrentar os crescentes pedidos do mercado?

“A única maneira para responder aos maiores pedidos dos consumidores era investir ainda mais na produção. Notadamente os consumidores de água e refrigerantes estão cada vez mais orientados para embalagens alternativas ao vidro: neste contexto foi necessário instalar uma nova linha para a produção de garrafas PET com um design especialmente inovador. Foi a partir deste momento que iniciamos a nossa colaboração com a sociedade SMI, introduzindo no nosso estabelecimento de Sapanca a sopradora SR 8 para satisfazer as exigências de produção

de 12.000 garrafas/hora. A sociedade foi capaz de perceber os nossos pedidos e colocou-nos de imediato à disposição a equipa técnicas para o desenvolvimento das novas garrafas de 0,33, 0,5 e 1,5 lt. Na sequência desta instalação, que remonta a 2004, iniciou a nossa parceria com o grupo SMI, que se consolidou com a escolha da nova sopradora SR 4HC para a produção de garrafas PET de 5 e 10 lt e com a instalação de outras máquinas para a embalagem secundária junto dos vários estabelecimentos do grupo SIRMA. Na totalidade, tanto na planta de Sapanca quanto na de Bursa estão operando uma dezena de máquinas de embalar da série SK e LSK para realizar vários tipos de embalagem dos produtos em PET e vidro. Também para o novo estabelecimento de Sapanca, que entrará em produção precisamente em 2008, decidimos instalar uma nova SR 4HC para





produzir as garrafas de grande capacidade e uma embaladora da série LSK 35F.”

Quais foram os fatores que consolidaram esta parceria?

“Sem nenhuma dúvida, o contato com o fornecedor. Depois do início da primeira sopradora SR 8, os nossos contactos com a SMI não se limitaram aos serviços tradicionais, tais como o fornecimento de peças sobresselentes e intervenções de assistência técnica, mas transformaram-se numa abordagem visando manter e melhorar constantemente as prestações de cada

máquina individual, garantindo a funcionalidade durante todo o ciclo de vida. O fornecedor se aproximou de nós, colocando à nossa disposição a sua equipe: em princípio para estudar os nossos pedidos e permitir a realização de um produto que respondesse quer aos nossos pedidos quer aos do mercado; posteriormente, para nos colocar em condições de utilizar da melhor maneira o que tínhamos instalado e obter a máxima eficiência possível. Só nesta ótica de colaboração constante se cria uma parceria duradoura.”





Inbesa,



SETOR ÁGUA & CSD

Inbesa
 Grupo Fuensanta
 Asturias, Espanha
 >> embaladora
 SMI SK 602T



■ No norte da Espanha, na região das Astúrias, a história e o desenvolvimento econômico criam um todo com a naturalidade dos bosques e dos lagos, com a paisagem característica da montanha e com o mar turbulento do oceano. Os espaços naturais, de fato, representam o orgulho desta região autônoma, que dessa naturalidade obtém os recursos para o próprio desenvolvimento econômico. É a partir desta paisagem, que se desenvolve o setor econômico predominante: o das águas minerais. Nesta região, de fato sede de importantes sociedades de engarrafamento. O Grupo Fuensanta é a sociedade

asturiana mais importante em termos de faturamento, sendo o décimo segundo produtor mais relevante na Espanha, com 132,8 milhões de litros engarrafados em 2006, dos quais 92,6 na planta Aguas de Fuensanta e o resto dividido entre as filiais Aguas de Orotana e Aguas de Font de L'Om. Entre 2005 e 2006 o grupo aumentou a produção de 7,97%, atribuindo ao Grupo Fuensanta uma quota de mercado equivalente a 2,5 por cento. Outro grupo regional de grande desenvolvimento é o Inbesa (Innovaciones y Bebidas), cuja maioria pertence à sociedade Aguas de Fuensanta. A planta de Galea



produz uma ampla gama de águas, bebidas, cidreira, sucos e outras bebidas, quer de marca própria quer de outros fabricantes. Inbesa, que entre os próprios acionistas, compreenderá também o Instituto para o Desenvolvimento Económico do Principato de Astúrias (Idepa), foi a primeira sociedade espanhola a produzir águas aromatizadas e com sabor de fruta.

▪ SENSACIÓN E VITALÍNEA Packaging realizado com a embaladora SMI SK 602T



Acima: o site web Font Vella www.fontvellasensacion.com
liga as propriedades
refrescantes da água e da
fruta ao ritmo da música
dos "Garglings"

A água com o nome de Galea é atualmente comercializada quer em Espanha quer no exterior. Além disso, a partir de 2005, na planta de Siero, Inbesa produz, sob a supervisão da Font Vella-Danone as águas aromatizadas Font Vella Sensación e as águas funcionais Vitalinea, que anteriormente eram importadas da França. O estabelecimento de Inbesa realizou investimentos consideráveis para realizar esta nova linha de engarrafamento, que pressupõe uma inovação na oferta de água mineral na Espanha: trata-se de fato de um tipo de produto, que devido às suas características se aproxima do conceito das bebidas. Esta operação, realizada em colaboração com Font Vella (que comercializa os produtos Sensación e Vitalinea) é a demonstração da importância da Inbesa, quer pela própria experiência no setor quer pelo nível de desenvolvimento tecnológico e inovador alcançado. A nova linha, denominada Font Vella Sensación, é um produto à base de água



adicionada com aromas de fruta. A fórmula, já comercializada pela Danone na França, Grã Bretanha e Alemanha, encontrou uma boa resposta no mercado espanhol. Para a embalagem dos dois produtos Sensación e Vitalinea, a sociedade Inbesa escolheu instalar junto da própria linha de produção uma embaladora SMI de dupla pista modelo SK 602 T. As garrafas PET com uma capacidade de 1,25 lt são embaladas em multipack 3x2 e 2x2 apenas com filme e em pacotes 4x3 e 5x3 com o apoio de uma bandeja com 130 mm

de altura, que protege ainda mais o conteúdo do próprio pacote. O investimento realizado foi satisfatório para ambas as sociedades, tendo permitido a produção e comercialização desta gama de produtos, que satisfazem um número cada vez maior de consumidores. A instalação da embaladora SMI é o resultado de uma parceria que nasceu com a origem da Inbesa, fundada em 1995 como sociedade independente do Grupo Fuensanta. De fato remontam a 1996 as primeiras máquinas entregues pela SMI à

sociedade espanhola, com outros investimentos nos anos seguintes, entre os quais uma máquina de empacotar para realizar embalagens em bandejas + filme e uma formadora de bandejas. A SMI foi capaz de responder às mudanças do mercado que a Inbesa e as outras sociedades do grupo Fuensanta tiveram de enfrentar, propondo várias soluções que salientaram os aspectos tecnológicos da assistência técnica.



Mercado da água: Sanpellegrino termina o ano com o record de um bilhão de garrafas



■ Em Ruspino di San Pellegrino Terme (Bergamo), pouco longe da sede de produção da SMI, festejou-se o novo record de produção da planta local da água e das bebidas do grupo Sanpellegrino-Nestlé Waters Italia: mais de um bilhão de garrafas produzidas em 2007 entre água mineral e bebidas. Em termos históricos o de Bergamo é o primeiro estabelecimento do grupo Sanpellegrino-Nestlé Waters: remonta a 1889, quando foi fundada a Sociedade Anonima Terme di

San Pellegrino. Atualmente representa uma importante realidade econômica, uma protagonista indiscutível no setor dos restaurantes italianos no exterior e um cliente de prestígio para o grupo SMI. Do bilhão de garrafas produzidas, mais de 70% é destinado à exportação, confirmando a vocação internacional da empresa. Já em 1900, no primeiro ano de atividade da sociedade, as exportações representavam mais de 16% da produção e em 1907 a água Sanpellegrino



■ O grupo Sanpellegrino

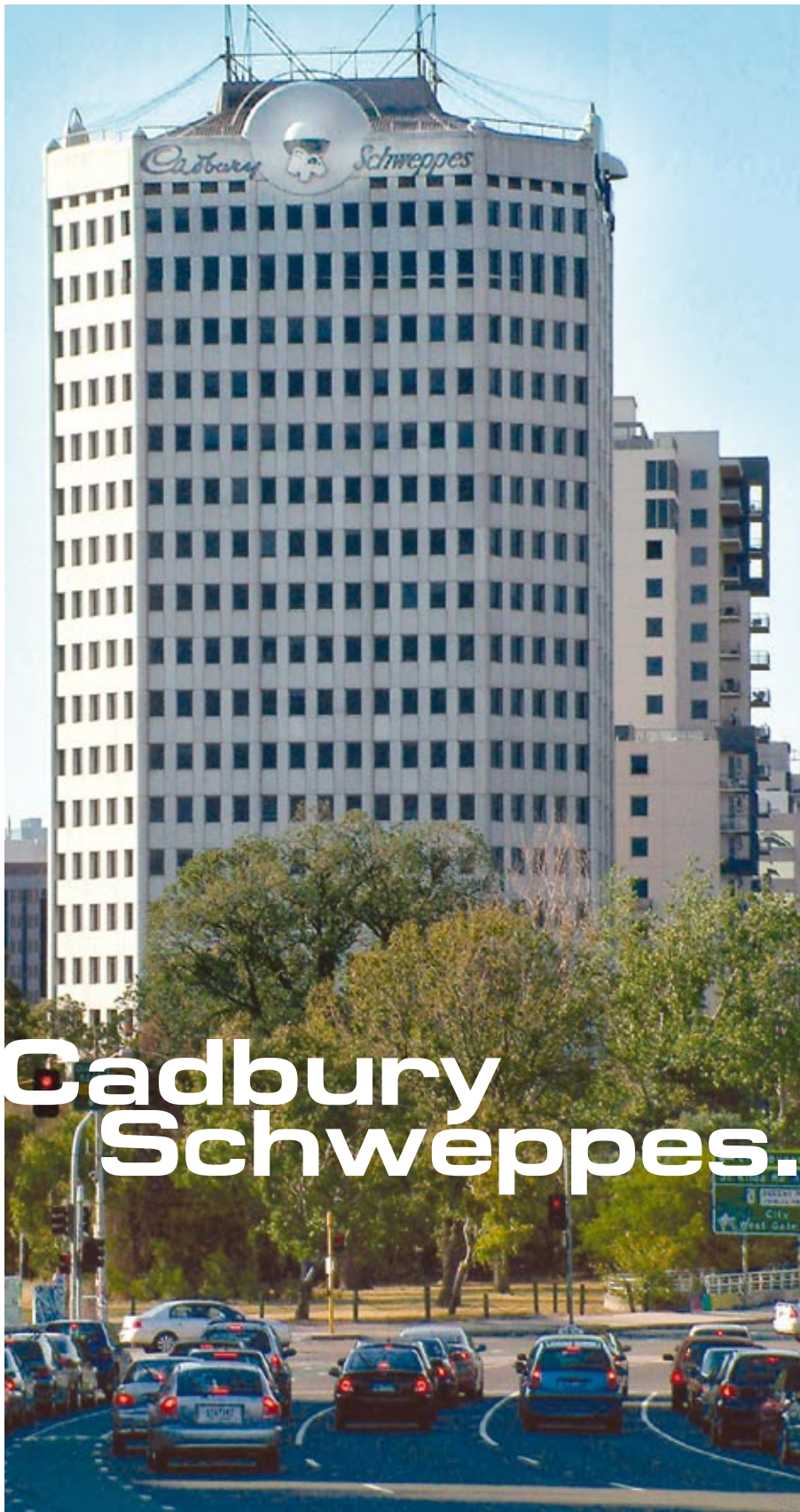
Sanpellegrino-Nestlé Waters Italia é a maior e significativa realidade no setor de bebidas não-alcoólicas na Itália, líder no mercado italiano das águas minerais e segunda no mercado das bebidas. No setor das águas minerais a Sanpellegrino atua com as marcas internacionais S. Pellegrino e Acqua Panna, as marcas nacionais Levissima, Nestlé Vera e S. Bernardo e as águas minerais regionais Pejo, Recoaro, Claudia e Nestlé Vera S. Rosalia. Pelo contrário, no mercado das bebidas, Sanpellegrino Spa opera com as marcas Sanpellegrino (laranjadas, limonadas e outras bebidas com gás), Chinò (chinotti), Sanbitter (aperitivos não-alcoólicos), Belthè (chá frio), Recoaro e Vera. Em 2006 Sanpellegrino faturou cerca de 900 milhões de Euros. Seus produtos estão presentes em mais de 100 países através de filiais e distribuidores espalhados em cinco continentes.

já se encontrava em Nova Iorque, Shanghai, Calcutá, Sidney e Lima. Atualmente, entre as grandes águas minerais italianas a de San Pellegrino Terme é a única que consegue exportar para o exterior a maioria da sua produção (bem 86%). Os valores da vida italiana: elegância, requinte, "saber viver" e "convivalidade" marcaram o sucesso da água mineral Sanpellegrino no setor dos restaurantes italianos no exterior. Ao mesmo tempo a garrafa de água mineral com a mesma estrela vermelha tornou-se um embaixador prestigiado da vila de San Pellegrino Terme, do qual traz o nome nos 120 países nos quais é exportada. Nas 10 linhas de produção da planta de Ruspino, além da célebre água mineral e

aos "aperitivos", também são produzidas as bebidas Sanpellegrino nos formatos de vidro e lata. Além disso, o grupo Sanpellegrino tem mais 8 unidades de produção fora da cidade de Bergamo, para a produção de bebidas em PET e de outras águas minerais como Levissima, Nestlé Vera, Recoaro, Claudia, S. Bernardo, Acqua Panna e Pejo. Porém, a planta Sanpellegrino em Ruspino é a "menina dos olhos" do grupo, em termos de resultados de produção e em termos de desenvolvimento de projetos finalizados à proteção do território. No último ano, com uma revisão dos processos empresariais e das relações com os fornecedores, foram reduzidos em 15% as perdas de água nos

processos de produção e de 6% o consumo energético e o impacto ambiental do "packaging". Além disso passou sobre o carril 30% do transporte de mercadorias, com o objetivo de chegar a 50% dentro de três anos.





SETOR ÁGUA & CSD

Cadbury - Schweppes

Melbourne, Austrália

>> encaixotadora

SMI WP 600



■ Cadbury Schweppes é a maior empresa “de doces” no mundo, com uma forte presença no mercado de bebidas nas Américas e na Austrália. Com mais de 200 anos de atividade, atualmente os produtos do grupo - que incluem marcas como Cadbury, Schweppes, Halls, Trident, Dr Pepper, Snapple, Trebor, Dentyne etc. - são apreciados em cada país do planeta.

A atividade teve início em 1783, quando Jacob Schweppe aperfeiçoou o próprio processo de produção de água mineral em Genebra na Suíça e em 1824 John Cadbury abriu em Birmingham a atividade para a venda de cacau e chocolate. Estes dois grandes nomes se fundiram em 1969 para formar a Cadbury Schweppes plc. A partir daquele momento o grupo ampliou o próprio negócio em todo o mundo com constantes aquisições.

Concentrando-se sobre as próprias marcas no mercado de bebidas e na indústria da pastelaria, a partir dos anos 1980 o grupo reforçou a própria carteira através de cerca de 50 aquisições, incluindo as marcas como Mott, Canada Dry, 7 up, etc.

Cadbury Schweppes Australia automatiza-se com a SMI

Como reduzir as operações nos centros de distribuição: atualmente é possível graças a um packaging inovador

■ Posteriormente à instalação da primeira máquina SMI em 1999, Cadbury-Schweppes apoiou-se de novo na tecnologia made in Italy, adquirindo bem dez máquinas para embalagem SMI distribuídas nas maiores cidades australianas. Cadbury-Schweppes dispõe de um imponente sistema de distribuição, que lhe permite alcançar rapidamente quer as maiores cadeias de supermercados quer os pequenos comerciantes. O uso desse sistema levou a Cadbury-Schweppes à escolha de embalar a maioria das próprias bebidas em caixas de papelão wrap-around. Graças a este tipo de embalagem, de fato, os produtos contidos nas caixas, quer sejam pacotes em filme ou cartões avulsos, são mais protegidos pelos choques; além disso as caixas de papelão apresentam uma maior estabilidade, por conseguinte, podem ser empilhados mais facilmente.

As linhas de produção fornecidas pela SMI realizam uma ampla gama de configurações, facilmente inter-mudáveis entre si, graças ao sistema de mudança de formato automático com controle computadorizado. Notadamente, nos últimos anos a Cadbury-Schweppes adoptou a filosofia de "um fornecedor/um modelo de máquina", adquirindo bem seis máquinas para embalar com papelão wrap-around do mesmo modelo (WP 600), que alcançam



produções de 60 volumes/ minuto e garantem amplas margens de desenvolvimento. Esta "padronização" dos modelos tornou imensamente mais simples a execução de eventuais reparações ou manutenções.. Duas máquinas para embalar com papelão estão instaladas no estado do Queensland, enquanto as restantes estão distribuídas entre Victoria, New South Wales e Western Australia.



Três papéis em um: agrupar, enrolar, fechar

■ As máquinas para embalar com papelão SMI desenvolvem três operações, geralmente efetuadas por três máquinas diferentes: formação das caixas, enchimento e fecho. Além disso, os papelões utilizados pela máquinas wrap around SMI são muito mais econômicas e são fornecidas em saca-bocados achatados; por conseguinte, ocupam cerca de metade do espaço das caixas RSC (Regular Slotted Carton), reduzindo quer os custos de transporte quer os de armazenagem. Os papelões são alimentados na mesma modalidade simples das folhas de uma impressora de escritório: esta é uma das razões pelo que as máquinas SMI se diferenciam pela própria credibilidade no tempo.

Também importante é o fato que os comerciantes a retalho aceitar com grande entusiasmo as várias tipologias de caixas que se podem realizar com as máquinas para embalar com papelão SMI, sobretudo as caixas perfuradas, que apresentam a vantagem de uma abertura facilitada que torna de imediato disponíveis os produtos nas prateleiras das lojas.

Outro benefício significativo é o custo do material para embalagem. No mercado

australiano houve várias controvérsias, devidas ao fato que o cartão podia ser comprado apenas por grupo limitado de fornecedores. Os operadoras das máquinas SMI, pelo contrário, podem escolher entre uma ampla gama de fornecedores, obtendo preços muito competitivos.

Com o serviço de assistência técnica e fornecimento de peças sobresselentes, gerido pela SMI Pacífica, Cadbury-Schweppes pode contar com um apoio a longo prazo e altamente eficiente para todas as máquinas SMI instaladas nos próprios estabelecimentos.

Os sistemas de produção SMI estão à mão de semear quer das grandes multinacionais quer dos pequenos engarrafadores, porque não só não implicam um elevado investimento inicial mas também apresentam custos de exercício consideravelmente reduzidos desde o momento do ensaio.



smi now Magazine



Encomende sua cópia “now”

Obter informações adiantadas no mercado da embalagem nunca foi tão simples.

Acesse o site www.smigroup.it e baixe de imediato o nosso magazine em formato pdf.

Deseja pedir uma cópia em papel? É necessário somente preencher o formulário que se encontra na parte interior da seção **news / smi now magazine** e receberá pelos Correios o mais rápido possível.

Perdeu alguns números ou está procurando informações sobre artigos anteriormente publicados? Na mesma seção pode consultar o nosso arquivo online.





Maeil Dairy.



SETOR DERIVADOS DO LEITE

Maeil Dairy
Seul, Coreia do Sul

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



▪ O MERCADO DOS DERIVADOS DO LEITE

Coerentemente com o trend mundial, também na Coreia os consumos dos produtos da indústria do queijo estão aumentando de maneira exponencial. A oferta é cada vez mais variada, diversificada e pronta para introduzir no mercado produtos que não só satisfazem os gostos dos consumidores de todas as idades, mas respondem também às exigências de uma alimentação saudável e equilibrada. Por esta razão a indústria do queijo tem de ser dinâmica em achar os novos hábitos alimentares e flexível em oferecer uma gama cada vez mais variada, que responda às exigências dos consumidores e saiba propor um packaging prático mas ao mesmo tempo inovador.

Para a Maeil Dairy Ltd, empresa líder na Coreia, este último aspecto está revestindo uma importância cada vez maior; o packaging e o aspecto tecnológico das máquinas estiveram no centro da atenção quando a empresa “Youngnam” sediado em Yeong Dong decidiu o “restyling” da linha existente instalando novas máquinas SMI.

■ Da diversificação do produto...

Desde as origens, a missão da Maeil Dairy foi a de fornecer produtos frescos e saudáveis. a paixão pela qualidade dos produtos, a atenção para a saúde dos consumidores e a satisfação dos pedidos do cliente levaram a empresa a lançar no mercado uma vasta gama de produtos: leite (desnatado, de alta concentração de calorias, vitaminado, enriquecido com cálcio), alimentos para a infância (como o leite com cereais), produtos fermentados (tais como o iogurte líquido, GG iogurte, Biofeel, etc) e bebidas como Maeil sun-up, Caffè Latte, picnic e leite de soja. O setor das bebidas está registrando bons desenvolvimentos e a Maeil Dairy está investindo progressivamente em linhas de produção dedicadas a esta seção da produção. Em tese, o produto "Caffè Latte", uma bebida com gosto de café (Arabica beans) e leite disponível em latas de capacidades diferentes, é o que obteve maior sucesso. A nova "cultura" do Caffè Latte em lata não é muito recente na Coreia: de fato remonta aos primeiros anos '90 a comercialização deste produto por parte da Maeil Dairy. O mercado do Caffè Latte está se tornando cada vez maior; por esta razão a empresa apontou para a modernização da linha de produção da planta de Younngnam, onde tem lugar a produção de bebidas.

■ Um pouco de história

Na Coreia Maeil Dairy Ltd. é um dos protagonistas indiscutíveis da história da indústria do leite.

Constituída em 1969 com o apoio do governo, nos últimos 10 anos a empresa concluiu importantes projetos, transformando paisagens desertas em pastagens e constituindo a fundação da empresa para as indústrias nacionais do leite. Os investimentos na pesquisa e no desenvolvimento deram vida também a vários programas de formação para os camponeses, desenvolvendo assim uma verdadeira indústria do leite e dos seus derivados.

Atualmente a Maeil Dairy é líder de setor não só na Coreia mas também no estrangeiro: as suas marcas são reconhecidas internacionalmente e exportadas também para mercados ultra-oceânicos.

■ ...à diversificação no packagin

Os trabalhos de ampliação da linha de produção de 36.000 bph viram o envolvimento da SMI para o fornecimento de uma embaladora da série SK, de uma máquina combinada da série CM e de uma linha de tapetes para trabalhar quer o produto avulso quer embalado. A embaladora SK 600 embala as latas de "Caffè Latte" de capacidades diferentes (principalmente de 175 ml & 215 ml) e as latas de Energy drinks de 240 ml quer em tripla pista quer em dupla pista, realizando pacotes em apenas filmes de 4 e 6 latas respectivamente. Os pacotes são em seguida transferidos para a máquina modelo CM 300, onde são confeccionados no formato de 24 latas em bandejas + filme termo-retrátil. A combinada CM 300 também embala o produto avulso, quer em caixas de papelão wrap around quer em bandeja + filme. Os dois modelos de máquina instalados garantem assim à Maeil



Dairy uma elevada flexibilidade do tipo de embalagem: as bebidas comercializadas pela firma estão disponíveis no mercado quer em embalagens de caixas completamente fechadas quer em bandeja com filme, satisfazendo portanto quer as exigências logísticas quer de marketing do produto.





LSK series.

- A tecnologia ao alcance de todos

Nos últimos anos o mercado do packaging foi caracterizado por um trend de absoluta importância: a procura de máquinas/equipamentos destinados a linhas de embalagem com velocidades média/baixas manteve-se a níveis muito elevados e, sobretudo em alguns mercados emergentes, reforçou-se de maneira considerável. Parece, portanto, que o mercado foi focalizando a própria atenção e investindo novos recursos num target de clientela com exigências bem específicas. Em linha com esta tendência de mercado, no decorrer de 2007 a SMI S.p.A. realizou uma atividade de Pesquisa e desenvolvimento, com o objetivo de lançar novas tipologias de produtos capazes não só de satisfazer exigências de produção na faixa até 35 volumes/minuto, mas também garantir a mesma credibilidade e os mesmos padrões de qualidade presentes nas máquinas SMI de nível mais elevado.

Embaladora LSK:

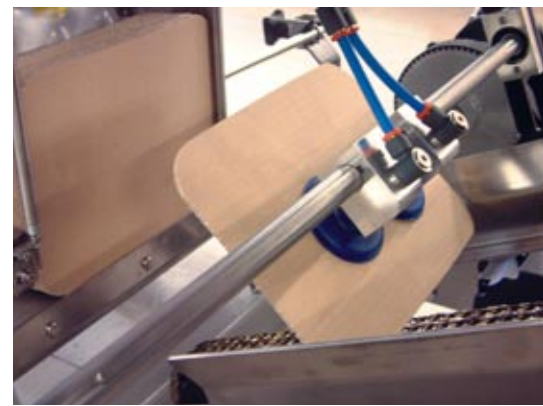
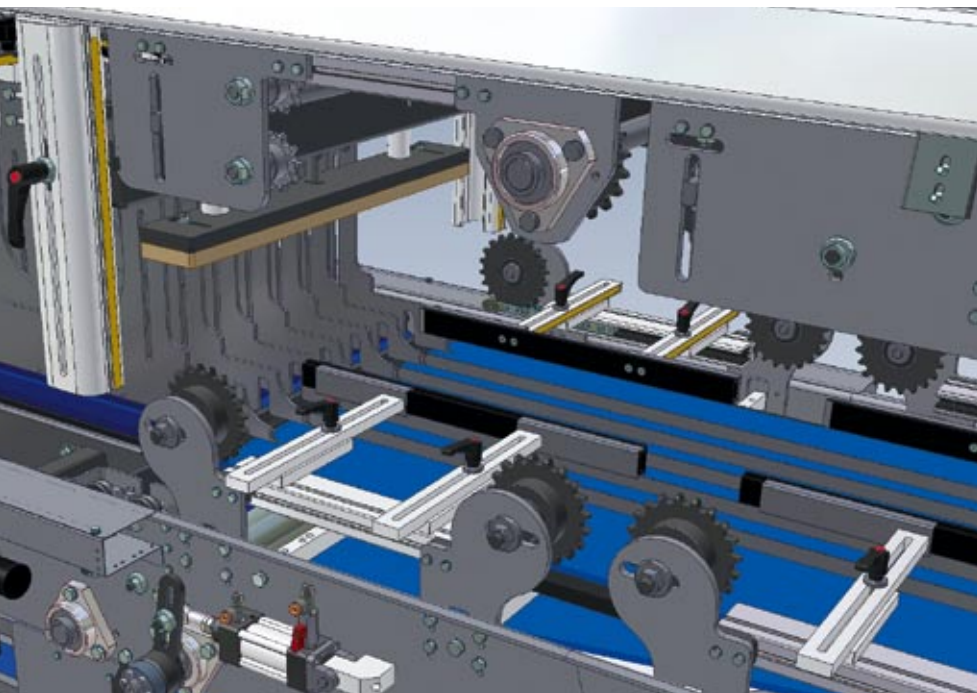
a compacta de competição

■ L'esposizione fieristica SIA feira SIMEI, que teve lugar em Milão em finais de 2007, representou a ocasião ideal para apresentar as novas "compactas de competição" SMI: as embaladoras automáticas LSK 20 e LSK 35, que alcançam velocidades máximas de 20 e 35 volumes/ minuto respectivamente. Embora o emprego de componentes de primeira qualidade e de uma tecnologia na vanguarda, os preços dos novos modelos resultam ser imensamente competitivos e, por conseguinte, também acessíveis a empresas de engarrafamento de dimensões modestas ou familiares. É suficiente pensar que o preço da embaladoras LSK 35 é de cerca de 30% inferior em relação ao preço do correspondente

modelo "de faixa alta" SK 350, que alcança a mesma produção máxima mas é dotado de toda uma série de controlos eletrónicos. A série LSK pode ser utilizada para realizar uma ampla gama de formatos, confeccionando diferentes tipologias de contentores em filme, pad + filme, bandeja de papelão ondulado com ou sem filme. Todas as embaladoras LSK dispõem de um separador oscilante motorizado, posicionado no tapete à entrada, que facilita o encaminhamento dos recipientes avulsos em direção da zona de agrupamento do produto, evitando assim que se criem paradas repentinas no fluxo de contentores. O agrupamento do produto e a formação do volume ocorrem



- » Velocidade máxima até 35 PPM
- » Adequada para realizar volumes apenas em filme, pad + filme e bandeja + filme
- » Adequada para a embalagem de recipientes de plástico, metal ou vidro
- » Ampla gama de formatos realizáveis (2x2, 3x2, 4x3, 6x4,...)
- » Mudança de formato manual
- » Disponível com tapete à entrada em linha ou a 90°



através de um sistema mecânico, que atua de maneira alternada. A dotação de série dos modelos LSK 35 também inclui um sistema de barras separadoras e eletronicamente sincronizadas, que tornam o processo de embalagem mais fluido. O levantamento dos papelões do respectivo armazém é efetuado por um desfolhador alternado composto por um grupo de ventosas com aspiração em vácuo. O desenrolamento da bobina de filme, posicionada na parte inferior da máquina, é, ao contrário, controlada por um freio progressivo que garante um constante esticamento do filme. A série LSK pode ser fornecida com tapete à entrada em linha ou a 90°, segundo as exigências do

cliente. Todos os modelos prevêem um tapete de entrada de quatro filas, mas isto não limita de nenhuma maneira o range dos formatos realizáveis. De fato, no caso em que o cliente exija a possibilidade de confeccionar os próprios produtos nos formatos 6 x n ou 8 x n, é suficiente dotar o tapete de entrada de duas filas adicionais. Embora sendo de tipo manual, a mudança de formato revela-se imensamente simples e rápida, por não ser necessário substituir nenhum componente mecânico ou eletrônico da máquina. Depois de ter completado as regulagens mecânicas das várias partes através de contadores específicos de referência e os volantes de ampliação/restricção

dos guias, o operador tem apenas de selecionar o novo formato a partir do terminal de controle POSYC. Além disso, também a passagem de um volume pequeno a outro grande ou vice-versa não cria nenhum tipo de problema, por o operador ter a possibilidade de mudar facilmente o passo na máquina, escolhendo entre um dos três disponíveis em todos os modelos LSK. De fato, cada passo da máquina, é identificado pelos indicadores de posição coloridos situados nas correntes.

A gestão e o controle das embaladoras LSK ocorre através do painel do operador POSYC, deslizantes na estrutura, que permite ter acesso aos manuais da máquina, atualizar/modificar os parâmetros de trabalho configurados e monitorar todo o processo de confecção. A interface gráfica imensamente intuitiva, o ecran sensível ao toque e as funções avançadas de diagnóstico e apoio técnico em tempo real presentes no POSYC garantem que também o operador com

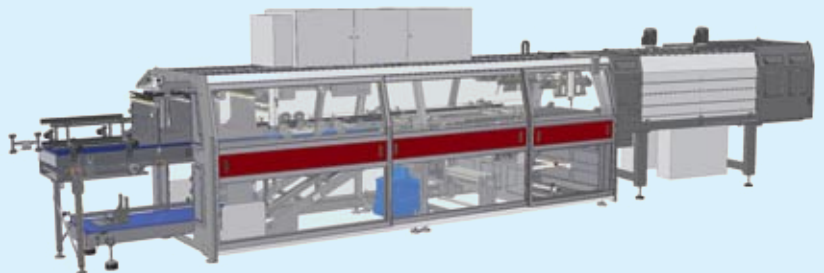


menos experiência aprenda em tempos breves a utilizar a máquina da maneira mais eficiente possível. A pedido, também é possível instalar dois painéis de controle POSYC, um para cada lado da máquina, de maneira a facilitar ainda mais o trabalho do operador.

A série LSK se distingue por serem compactas, portanto, a solução ideal

para os clientes que não dispõem de amplos espaços de produção. De fato, todas as embaladoras LSK, têm dimensões muito reduzidas; além disso, nos modelos que embalam produtos em pad ou bandeja, o armazém dos papelões está totalmente posicionado abaixo do tapete de entrada, diminuindo de maneira considerável o espaço ocupado pela

- Se considerarmos que já em Março de 2008, a poucos meses do lançamento, já foram comercializados mais de 25 modelos LSK, não há dúvida que esta nova série está sendo aceita pelo mercado e que, portanto, pressupõe um futuro muito promissor.



máquina.

O design modular e simplificado da série LSK implica numa redução, não só dos tempos de montagem das máquinas, mas também dos tempos de entrega; de fato, a produção em lotes, é programada antecipadamente, garantindo a possibilidade de testar as máquinas produzidas com garrafas e formatos padrão e posteriormente adaptá-las às exigências do utilitário final. Por fim, graças à ampla gama de acessórios disponíveis, as confeccionadoras LSK podem ser personalizadas, de maneira a aumentar a funcionalidade para satisfazer também os pedidos de clientes que necessitam de aplicações especiais.

■ NOVIDADE 2008 Nova serie PSHA de aplicadoras de alças com pré-retração

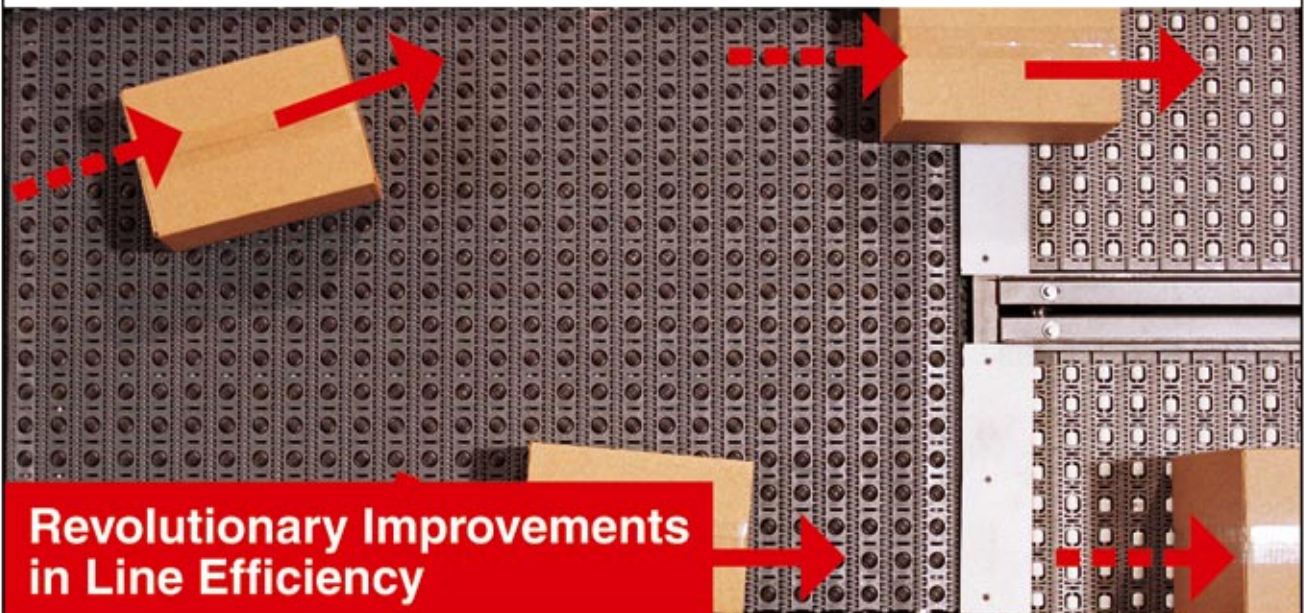
O sucesso significativo das aplicadoras de alças com pré-retração levaram a SMI a renovar completamente a própria gama PSHA. Os dois modelos PSHA, atualmente disponíveis, apresentam dimensões muito razoáveis, portanto a única solução possível para os clientes que não dispõem de um espaço suficiente para poder instalar aplicadoras de empunhaduras em pós-retração. De fato, as aplicadoras de alças PSHA, são posicionadas ao lado das embaladoras para filme termo-retrátil, tornando-se parte integrante da sua estrutura. As alças são aplicadas no filme termo-retrátil antes desta última ser envolvida em volta dos produtos a embalar. O sistema de centralização da alça, cuidadoso e preciso, através da detecção do entalhe no filme termo-retrátil, faz com que as margens de erro sejam quase nulas: de fato, é raro o caso em que os pacotes na saída do túnel de termo-retração tenham alças descentralizadas ou colocadas em posição errada.

O processo de funcionamento das aplicadoras de alças PSHA é muito simples: a fita adesiva é acoplada a um apoio central de material plástico de papel, de maneira a formar a alça. A repetição contínua desta operação permite produzir uma série de alças sem interrupção, que são, em seguida, aplicadas por cima do filme termo-retrátil. Tanto a fita adesiva como o apoio central da alça estão enrolados numa bobina. A regulagem do comprimento das alças ocorre eletronicamente através do painel de controle do operador.





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.com



- » Velocidade máxima até 36.000 bph
- » Apropriada para realizar contentores PET/PP de 0,25 a 10 litros
- » Ampla gama de modelos:
 - de 4 a 20 moldes padrão (série SR)
 - de 4 a 6 moldes High Capacity (série SR HC)
- » Mudança de formato simples e rápida
- » Sistema de recuperação do ar de série
- » Consumos energéticos reduzidos e baixos custos de operação



■ A SMI se posiciona atualmente entre os quatro maiores produtores de estiro-sopradoras a nível mundial, com mais de 200 unidades já entregues e perspectivas de crescimento muito animadoras. Embora a concorrência neste setor de mercado seja muito forte, a SMI conseguiu afirmar-se num período de tempo relativamente breve, tendo em conta que a primeira estiro-sopradora rotativa foi lançada em 1999.

A chave do sucesso SMI encontra-se numa série de melhorias a nível técnico, que levaram a um aumento substancial das velocidades de produção. De fato, atualmente, a série SR tem uma velocidade máxima de 1.800 garrafas/hora por cavidade, segundo o modelo de máquina e do tipo de garrafa a soprar. As estiro-sopradoras rotativas SR garantem, portanto, rendimentos consideráveis na produção de garrafas em PET, PEN e PP, principalmente utilizadas no setor do "food

& beverage".

A gama SR está composta como se segue:

» oito modelos "padrão", de 4 a 20 cavidades, adequados para realizar garrafas de 0,25 a 3 litros com uma velocidade máxima de 1.800 bph/cavidade;

» dois modelos "HC - High Capacity", de 4 a 6 cavidades, especificadamente concebidos para produzir garrafas de elevada capacidade (de 4 a 10 litros) com uma velocidade máxima de 1.100 bph/cavidades.

Também a redução drástica dos consumos de energia elétrica e de ar comprimido pode ser reconduzida à introdução, nas esticadoras-sopradoras rotativas de última geração, de duas inovações técnicas importantes: o módulo de aquecimento pré-formas com passo reduzido e o sistema de recuperação do ar comprimido.

■ Passo forno reduzido

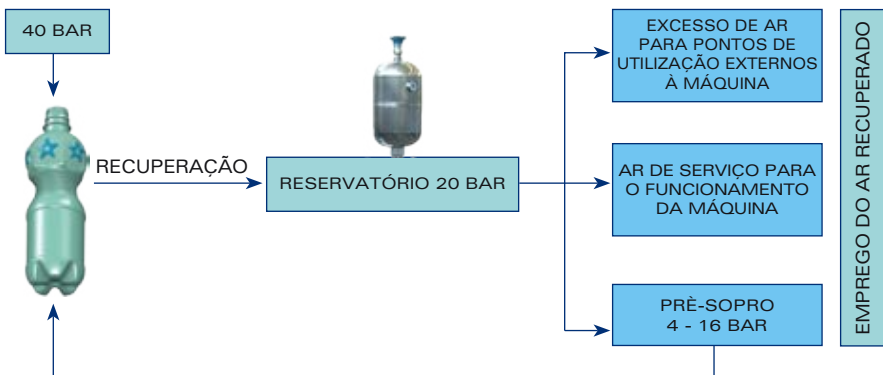
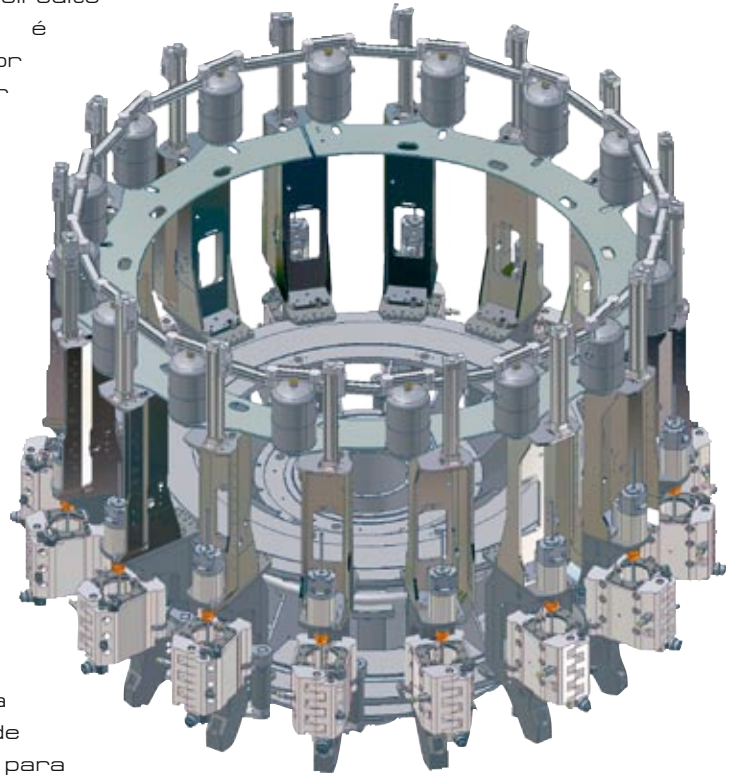
Notadamente, o passo da corrente dos porta-mandris presente no módulo de aquecimento das pré-formas foi levado a 40 mm para os modelos padrão e a 80 mm para os modelos HC. Essa redução permitiu aumentar o número de pré-formas que entram no módulo de aquecimento e portanto aumentar de cerca de 20% a velocidade de produção, embora mantendo invariados quer os tempos de aquecimento das próprias pré-formas quer os consumos energéticos do módulo de aquecimento.



Estiro-sopradoras SR: a poupança energética é de série

■ A realização de um sistema de recuperação do ar comprimido inovador, fornecido de série em todos os modelos da gama SR, diminuiu os consumos de ar comprimido de cerca de 40%, tendo contribuído a diminuir ainda mais os custos energéticos. Este sistema baseia-se numa tecnologia eco-compatível, sendo essencialmente composto por duas válvulas de descarga montadas em cada estação de estiro-sopro individuais: a primeira introduz ar no reservatório de recuperação, enquanto a segunda descarrega o ar que não é possível reciclar. Graças ao sistema de recuperação, portanto, uma parte do ar do circuito de sopro (40 bar) é recuperada e reciclada, utilizando-a para alimentar o circuito de pré-sopro (4-16 bar) e de serviço da máquina. A pressão de

trabalho do circuito de pré-sopro é controlada por um regulador eletrónico, enquanto a do circuito de serviço é regulada por redutores manuais. No caso em que o circuito de pré-sopro ou de serviço não desfruta todo o ar obtido com o sistema de recuperação, esta última também pode ser utilizada para alimentar a linha de baixa pressão de pontos de utilização externos à máquina.



■ Quadro elétrico integrado

A última novidade recentemente introduzida nas estiro-sopradoras rotativas SR é o quadro elétrico completamente integrado no interior do módulo de aquecimento. A estiro-sopradora apresenta um aspecto mais compacto e resulta mais facilmente acessível, graças à eliminação dos cabos de alimentação (aéreos ou posicionados no chão) que são geralmente utilizados para a ligação com quadros elétricos externos. Além disso, o espaço efetivo ocupado pela máquina resulta ser muito mais limitado e, por conseguinte, o utilitário final tem mais espaço à disposição para a eventual instalação de acessórios opcionais ou equipamentos adicionais.



■ Moldes e garrafas

As performances elevadas, os custos energéticos imensamente reduzidos, o uso de uma tecnologia na vanguarda e a excelente relação qualidade/preço tornam a série SR a solução ideal para produzir garrafas de plástico de várias capacidades (de 0,25 a 10 litros), com formas que variam das mais simples às mais requintadas e complexas.

A SMI de fato dispõe de um avançado centro CAD para o desenho, a concepção 3D e o processamento gráfico das garrafas. Depois de uma análise cuidadosa das exigências e dos pedidos do cliente, a ideia da garrafa é desenvolvida, enriquecida e por fim traduzida num projeto detalhado. Até hoje os designers SMI conceberam mais de 700 tipos diferentes de garrafa.

A passagem do estudo do projeto à sua realização concreta ocorre em tempos muito breves: também os moldes em liga especial de alumínio das estiro-sopradoras SMI, de fato, são produzidos internamente. A SMI dispõe de uma linha FMS composta por 12 centros de trabalho CNC, através dos quais são fabricados os moldes não só para as máquinas de própria produção mas também para outros construtores de estiro-sopradoras rotativas.

Os centros CNC presentes nas seções de produção SMI seguem programas de produção pré-estabelecidas (CAM), funcionam 24 horas / 24, 7 dias por semana, mesmo na falta de operadores, têm uma capacidade de produção de mais de 15.000 moldes por ano, são dotados de motores lineares com velocidade de deslocação de 80 metros/minuto e montam mandris que alcançam velocidade de 30.000 rotações/minuto. Por conseguinte, o excelente acabamento e qualidade dos moldes é sempre garantida.



Automatização:

uma interface cada vez mais user-friendly



■ Desde 1995 as máquinas para embalar SMI são dotadas de terminais do operador com interface gráfica simples e intuitiva que permite a máxima facilidade e rapidez de interação homem-máquina.

Na Interpack 2008 a SMI apresentou em estréia mundial, as novidades hardware e software mais recentes quanto a automatização e controle para máquinas industriais.

■ POSYC 3000

É o novo terminal do operador baseado em soluções hardware de nova geração. O POSYC (Point of System Control) 3000 e diferencia-se por:

- > maior potência de cálculo
- > ecran LCD de 15"
- > design inovador e ergonômico
- > plena compatibilidade com POSYC de gerações anteriores.



■ GREEN RAY

É o novo software de interface homem-máquina que, graças à potência do novo POSYC 3000, permite a visualização no ecrã de páginas e menu interativos com gráfica tridimensional para facilitar as operações de gestão, monitoragem e manutenção da máquina.

■ A nova interface GREEN RAY diferencia-se pelos aspectos a seguir indicados:

- Elementos gráficos de comando semelhantes aos ícones dos programas de informática mais divulgados.
- Uso da gráfica 3D que representa no ecrã a máquina e as suas seções para permitir uma seleção rápida, através dos comandos touch-screen, da zona interessada.
- Índice das funções simples e intuitivo, que a partir da página principal permite efetuar todas as operações básicas (ligamento, desligamento, reposição em fase, mudança do formato, etc.).
- Botões função e parâmetros diferenciados por um número de identificação único (código fonte) que facilita de maneira considerável as operações de condução da máquina e de assistência telefônica.
- Possibilidade de escolher entre 25 línguas, entre as quais chinês, russo e árabe.
- Manuais da máquina em formato eletrônico para uma consulta rápida diretamente no ecran do

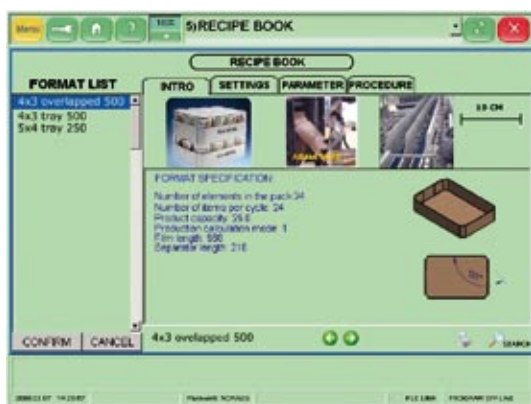
terminal do operador.

- Ambientes software separados para a condução ordinária da máquina e para as operações de configuração e gestão dos parâmetros, de maneira a limitar no mínimo as informações visualizadas, garantindo um uso simples

e imediato.

- Possibilidade de personalização do sistema com o acréscimo de funções TI, como o e-mail.
- Programas integrados para o levantamento dos dados estatísticos e para a gestão da manutenção programada da máquina.





■ O PLUS DE GREEN RAY

A nova interface software GREEN RAY foi estudada para tornar o trabalho do operador da máquina cada vez mais fácil, preciso e rápido. Nesta ótica o programa nasce dotada de uma rica série, que inclui uma gama completa de “utilities” e “worktools”.

■ Catálogo dos formatos

Os formatos a trabalhar são apresentados no ecrã, acompanhados por fotografias explicativas do produto, indicações para o processo de mudança de formato e parâmetros característicos. Desta maneira o operador tem mais facilidade e assistência na operação de mudança de formato.

■ Assistente virtual

Em caso de problemas de funcionamento, estes são visualizados por um assistente virtual que orienta o operador para a solução, reduzindo tempo drasticamente para a redução dos problemas.

■ Osciloscópio

Através desta função o operador é capaz de controlar e modificar os parâmetros principais da máquina (parâmetros de ativação/desativação de elementos I/O, etc.).

■ A SMI gosta de OMAC

SMI produz exclusivamente máquinas de embalagem e sopro de terceira geração (GEN3), que se destacam pelo design modular, flexibilidade operativa e elevada eficiência de funcionamento graças a completa automação dos processos à gestão eletrônica dos eixos máquina e ao cabeamento a bus de campo.

Os componentes hardware e software utilizados são abertos e modulares, respeitam as principais certificações internacionais (CE, UL) e remetem-se a padrões consolidados em campo industrial e no setor packaging: OMAC guidelines, SERCOS, PROFIBUS, IEC61131, OPC, Industrial PC. Notadamente, a referência às linhas de orientação da OMAC (Open Modular Architecture Controls) e do respectivo grupo de trabalho para o setor packaging OPW (Omac Packaging Workgroup), garante ao comprador facilidade de integração com outras máquinas em linha, de aprendizagem por parte do operador e de manutenção do valor do investimento no tempo.





Machining Centers Manufacturing

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



www.mcmspa.it





Smipack.

▪ Um sucesso sem comparação

Embora as dimensões médio-pequenas, a SMIPACK foi protagonista de um processo de crescimento tão repentino quanto imensamente impressionante. De fato é suficiente um olhar aos resultados alcançados para verificar como os esforços e os investimentos iniciados por esta jovem empresa na pesquisa e no desenvolvimento de uma tecnologia digna de confiança e na vanguarda foram amplamente recompensados.

Nos últimos anos a faturamento cresceu de 23% e de 30% respectivamente, alcançando no fim de 2007 o valor máximo de 12 milhões de euros. O aumento do faturamento não podia não ser acompanhado por um outro tanto aumento significativo no volume das vendas: mais de 3.300 máquinas vendidas em 2006, e cerca de 4.000 em 2007 (+21%).

Atualmente a SMIPACK tem uma posição muito importante no próprio setor de mercado, com quase 20.000 máquinas instaladas em Itália ou no exterior.

Seladoras angulares:

aumenta a produção das automáticas

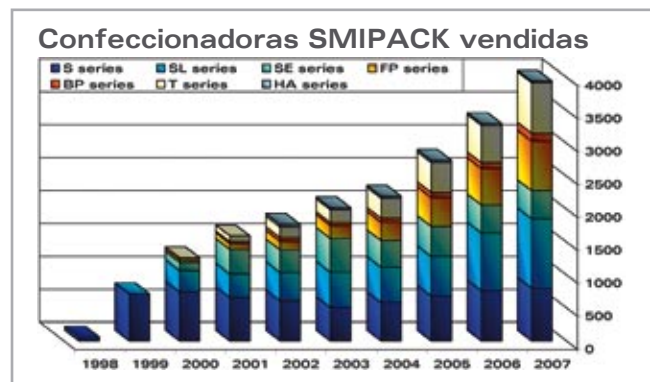
■ As Seladoras SMIPACK são utilizadas para embalar com filme termo-retrátil diferentes tipologias de produtos, encontrando, portanto, emprego em muitos setores de mercado: food (pão e derivados, confeitaria, pizzas, produtos da fruta e da hortaliça e do leite e do queijo, bebidas e enlatados), não food (produtos da indústria gráfica, informática, eletrônica e mecânica, lavanderia, brinquedos, artigos para a casa e a limpeza, perfumes e produtos farmacêuticos), embalagem por conta de terceiros e para a grande distribuição.

As seladoras angulares conjugadas manuais e semi-automáticas (série S, SL e SE) representam cerca de 58% da produção total e, por conseguinte, continuam sendo consideradas o "produto histórico" da SMIPACK. Porém, nos últimos anos o "core business" desta arrojada empresa de Bergamo deslocou-se progressivamente, na sequência de uma demanda crescente de máquinas automáticas por parte do mercado. É suficiente pensar que as gamas FP (seladoras angulares com túnel de termo-retração) e BP (máquinas

de empacotar com barra soldadora) - as únicas que incluem diferentes modelos automáticos - constituem em comparação com os anos passados uma parte muito mais considerável da produção. Se analisarmos mais detalhadamente os dados referidos à série FP, podemos notar como nos últimos dois anos a produção dos modelos automáticos passou de 33% a quase 40% do total; de fato, em 2007, as vendas das seladoras automáticas FP alcançaram o topo, com um total de 300 exemplares vendidos.

A SMIPACK sempre manteve uma profunda vocação internacional, também graças a uma rede de filiais e distribuidores cuidadosamente distribuídos no território italiano e no exterior. De fato cerca de 90% das máquinas produzidas pela SMIPACK, são exportadas. A maioria das exportações são destinadas a um mercado em absoluto mais maduro e consolidado,

ou seja o europeu, ainda que nos últimos anos um número crescente de países extra-europeus fizeram sentir sua presença. De fato, em 2007, "apenas" 77% da exportação se concentrou na Europa, enquanto o restante 23% foi absorvido por países extra-europeus.



* Data refer to March 1, 2008



■ Durante 2007 foram introduzidas várias novidades na gama de produtos SMIPACK. Em primeiro lugar, o lançamento da seladora angular automática FP 8000 CS, que alcança uma velocidade máxima de 1.800 volumes/hora e é dotada do sistema motorizado "center seal", permitiu completar definitivamente a série FP. O sistema "center seal" permite centralizar a solda do filme em relação à altura do produto, melhorando de maneira considerável as qualidades estéticas do volume. Ao

contrário da seladora FP 6000 CS, já presente na gama FP há alguns anos, o novo modelo FP 8000 CS dispõe de uma barra de solda de maiores dimensões (860 x 670 mm) permitindo embalar produtos mais elevados (até 250 mm de altura), maneira considerável as qualidades estéticas do volume. Ao contrário da confeccionadora FP 6000 CS, já presente na gama FP desde há alguns anos, o novo modelo FP 8000 CS dispõe de uma barra de solda de maiores dimensões (860 x 670 mm) permitindo embalar

produtos mais elevados (até 250 mm de altura).

Em segundo lugar, a extrema eficiência e credibilidade da tecnologia de controle Flextron®, já experimentada com sucesso nas máquinas conjugadas, nas seladoras angulares manuais ou semi-automáticas e nos respectivos túneis, levou os projetistas SMIPACK a aplicar o mesmo tipo de tecnologia também em todos os modelos automáticos da série FP (FP 6000, FP 6000 CS, FP 6000 INOX e FP 8000 CS). O Flextron Electronic Controller® é composto por uma unidade Master com microcontrolador de 16Bit e por uma série de dispositivos remotos para a gestão de I/O de sinal e de



FP 8000 CS

- » Seladora angular automática com túnel de termo-retração
- » Capacidade de produção de 600-1800 volumes/hora
- » Barra de solda 860 x 870 mm
- » Altura máxima do volume: 250 mm
- » Dispositivo de aproximação dos tapetes opcional
- » Sistema motorizado de centralização de solda



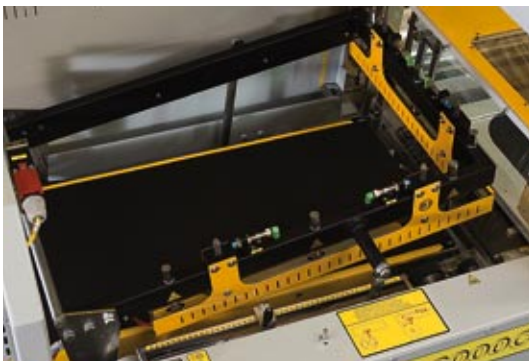
potência. A flexibilidade da Flextron® baseia-se na extrema unificação/padronização dos dispositivos de gestão dos I/O de sinal e de potência, que possam ser utilizados indistintamente em todos os modelos da gama FP. A modularidade da Flextron® pelo contrário, decorre da própria arquitetura em módulos, em que o painel de controle e a CPU são claramente separados pelos dispositivos de gestão dos I/O de sinal e de potência. Desta maneira, no caso em que um destes dispositivos se quebra, seja danificado ou fique defeituoso, o cliente poderá substituir sem ter de mudar também o painel de controle ou a CPU, com conseqüente redução dos tempos de manutenção e das despesas das peças sobresselentes. Graças ao sistema de controle Flextron®, o operador tem a possibilidade de memorizar até dez ciclos de trabalho diferentes, verificar a abertura da barra de solda, configurar o tempo de solda, regular a temperatura de solda, por todo o comprimento ou por toda a largura da barra de solda, modificar a velocidade dos tapetes transportadores, ativar o dispositivo de aproximação dos tapetes e proceder a várias estatísticas de processo (produção instantânea, rendimento da máquina, controle dos volumes rejeitados...).

▪ Na Interpack a nova BP 800



Também o ano 2008 se preannuncia um ano rico em novidades. De fato, por ocasião da feira Interpack (Dusseldorf, 24-30 abril de 2008), a SMIPACK apresentou no mercado a máquina de empacotar semi-automática com barra de solda BP 800. A característica que torna esta máquina inovadora é a própria estrutura monobloco. De fato o modelo BP 800 se apresenta como uma peça única, formada pela máquina e pelo túnel de termo-retração, resultando assim, facilidade no transporte no interior da produção. Além disso, é dotado de pés ou de rodas específicas, que

tornam ainda mais simples e rápida qualquer tipo de deslocamento. A nova máquina de empacotar BP 800 dispõe de uma barra de solda de dimensões maiores em relação ao atual modelo BP 700, pode montar uma bobina de filme com comprimento até 750mm e alcança produções até 10 volumes/minuto. Além disso, o range dimensional dos produtos confeccionáveis é significativamente mais extenso: de fato, é possível não só empacotar recipientes com um diâmetro mínimo de 25 mm mas também realizar volumes com dimensões máximas de 630 mm de (largura) x 410 mm



(comprimento). A tecnologia de controle Flextron®, da qual também a máquina de empacotar BP 800 é dotada, garante um controle imediato e extremamente preciso do processo de confeccionamento; de fato contrariamente aos modelos BP da geração anterior, tanto as funções da máquina como as do túnel de termo-retração são geridas mediante uma única ficha eletrônica. Essa ficha permite não só controlar o tempo e a temperatura de solda, mas também regular a abertura da barra de solda, a velocidade do tapete do túnel de termo-retração e

a temperatura de retração. O modelo BP 800 dispõe de uma ampla série, composta pelos equipamentos a seguir indicados: rolo superior e inferior, que facilita a operação de carregamento da bobina de filme, fita do túnel de termo-retração com barras em fibra de vidro de alta resistência ao calor, pequena prensa para bloqueio do produto, situada à entrada da máquina e ventilador de resfriamento colocado à saída do túnel de termo-retração.





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**



Expedições:

as nossas parcerias com os líderes mundiais nos serviços de transporte



permitiu o desenvolvimento de um sistema software integrado no sistema de gestão das duas sociedades, com vantagens consideráveis para os clientes:

- redução dos tempos de entrega das peças sobressalentes;
- automatização de uma série de processos anteriormente executados manualmente;
- envio automático de uma comunicação e-mail, quer ao cliente quer ao contacto SMI, da qual constam informações úteis tais como a ocorrência da expedição, a data de expedição, o número de AWB, as características do volume e o link no endereço web DHL para visualizar os "shipment-tracking details".

O cliente não deverá mais preocupar-se de entrar em contato com o fornecedor para monitorar a encomenda: tudo ocorrerá automaticamente, deixando-o livre para gerir outras atividades.

O sucesso do sistema SMI - DHL "contagiu" outras empresas italianas líder do próprio setor, que decidiram

■ Cada cliente sabe o quanto é importante receber a mercadoria encomendada no menor tempo possível, sobretudo quando se trata de peças sobressalentes. A SMI está desde sempre especialmente atenta a este aspeto e por essa razão foram constituídos, nos principais mercados estrangeiros, inúmeros armazéns para a armazenagem das peças

sobressalentes. Atualmente a SMI pretende oferecer um serviço a mais para garantir ao cliente uma ajuda válida para achar a expedição.

A partir desta premissa nasceu a colaboração entre a SMI e a DHL International, líder mundial nos serviços de despachante expresso internacional, do transporte por terra e das expedições por avião. Esta parceria



adotá-lo para melhorar a eficiência do serviço de expedições.

O “serviço de expedições” colocado à disposição da clientela SMI inicia porém antes, ou seja a partir do momento em que o cliente efetua a encomenda das máquinas e decide delegar ao fornecedor a tarefa de organizar a sua expedição.

Quem opta por esta solução beneficia da assistência do pessoal SMI e dos serviços de uma empresa líder no setor do transporte marítimo e aéreo, Gava Group, que tem entre os próprios clientes importantes nomes tais como Ferrari, LG, Pirelli, Boeing.

Inúmeros os benefícios para os clientes, quer do ponto de vista logístico/organizativo

quer dos tempos de entrega, entre os quais assinala-se a constante monitoragem



PARTNERSHIP

Do percurso seguido pela expedição (tracking) em pouco tempo tornar-se-á operativo um programa integrado do sistema de gestão das duas empresas para garantir os mesmos resultados alcançados na colaboração SMI - DHL International.



▪ Solidariedade em primeiro plano



Nos últimos anos a SMI demonstrou-se não especialmente atento a temáticas sociais de grande importância mas também absolutamente disponível em intervir concretamente como apoio de quem se encontra em más condições ou em condições difíceis.

De fato, em 2007, a SMI cedeu a título gratuito a associações benéficas, mais de 5.000 kg de produtos alimentares. Os esforços iniciados para divulgar e trazer em primeiro plano o conceito de solidariedade foram focalizados sobretudo no território de Bergamo, onde a SMI tem sua sede.

Notadamente, a maioria dos gêneros alimentares distribuídos gratuitamente foram oferecidos à associação ONLUS Banco de Solidariedade de Bergamo. Esta associação caridosa atua através de inúmeros voluntários, que atualmente assistem mais de 150 famílias pobres e 7 conventos

enclausurados entregando a domicílio uma série de produtos alimentares básicos, indispensáveis para garantir uma alimentação adequada.

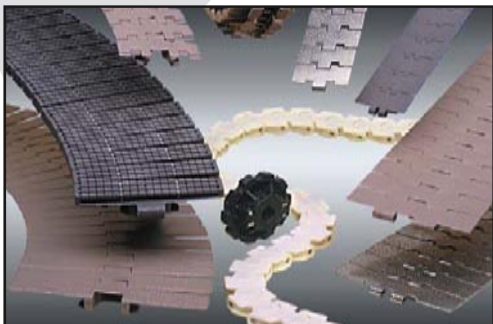
O serviço prestado pela associação vai além da simples entrega do volume alimentar, visto que entrando nas casas dos assistidos, os voluntários têm a oportunidade de travar uma relação de mútua estima e amizade, participando às situações do próximo.

Mediante a própria pequena contribuição, a SMI tentou fornecer uma ajuda concreta a todos os que precisam, comprometendo-se a continuar também no futuro esta "missão de solidariedade" tão rica de sentimentos e emoções de valor incomensurável.

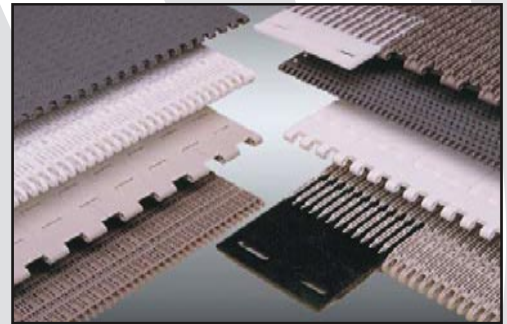


2008

A unique partner



REXNORD
PRECISION. POWER. PERFORMANCE.



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

Prestações de contas 2007: um olhar para o mercado



■ “O relógio” da povoação mundial marca cada ano 81 milhões de nascimentos, concentradas quase exclusivamente nos países em fase de desenvolvimento. Em 2007 a ONU estimou um crescimento da povoação mundial desde os atuais 6,7 biliões de pessoas aos 9,2 biliões em 2050. Este novo cenário demográfico exigirá esforços enormes para a realização de infra-estruturas adequadas e o

abastecimento de bens e serviços nas áreas urbanas. O mesmo vale também para as regiões rurais nas quais já hoje em dia mais de um bilhão de pessoas não tem acesso à água potável limpa, sendo obrigado a recorrer à água tratada.

Como consequência de tudo acima exposto, todos os mais importantes institutos de pesquisa prevêem um consumo cada vez maior de bebidas tratadas, sobretudo

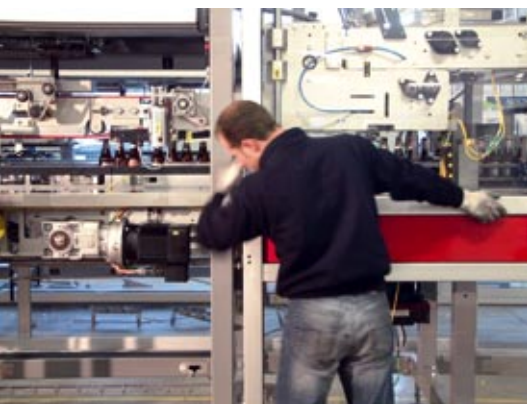
de água engarrafada.

Aguardam-se portanto fortes impulsos de crescimento nos setores da produção, do tratamento e da comercialização destes produtos, sobretudo provenientes de países emergentes e dos em fase de desenvolvimento. Ao mesmo tempo as inovações de produto e as embalagens de forma e dimensões cada vez mais diferentes, garantem atividades de investimento estáveis de nível elevado nos países industrializados.

Em 2007 o mercado mundial das máquinas de embalar registrou um volume de negócios de 21 biliões de euros. A Itália é o segundo produtor europeu (antecedida apenas pela Alemanha) e o terceiro produtor mundial (depois da Alemanha e dos EUA) de máquinas de confeccionamento e embalagem com uma produção global de 3,5 biliões de Euros, 80% da qual destinada à exportação (era 73% em 2003 e 76% em 2006).

Os primeiros meses de 2008 mostram uma consolidação das tendências detectadas em 2007, embora em presença de indicadores econômicos e financeiros de difícil interpretação: dólar EUA

sempre fraco em relação ao euro, preço do petróleo aos máximos históricos, ventos de rescisão nos Estados Unidos, inflação chinesa em crescimento, situação difícil do setor bancário e financeiro internacional para a crise dos empréstimos "subprime". Uma mistura que cria alguma preocupação nos planos altos das empresas grandes e pequenas do setor packaging, que mais uma vez terão de recorrer a toda a própria capacidade de inovação e a enormes investimentos em pesquisa e desenvolvimento para recolher e ganhar os desafios que se vêem ao horizonte.



▪ O cenário italiano

A forte avaliação do euro em relação ao dólar penalizou as exportações em direção dos Estados Unidos e em geral em direção dos Países da área dólar, reduzindo a competitividade dos produtos europeus. Para as empresas italianas os efeitos negativos foram, porém, limitados graças ao crescimento das exportações em direção dos mercados da área do Euro, em direção da Europa do Leste (sobretudo da Rússia) e em direção dos países do Médio Oriente (Turquia).

O setor das máquinas de embalagem continua portanto a distinguir-se por taxas de crescimento superiores à média nacional, graças à confiança proporcionada pela clientela internacional na capacidade de inovação e na evolução tecnológica dos produtos made in Italy.



Prestações de contas 2007:

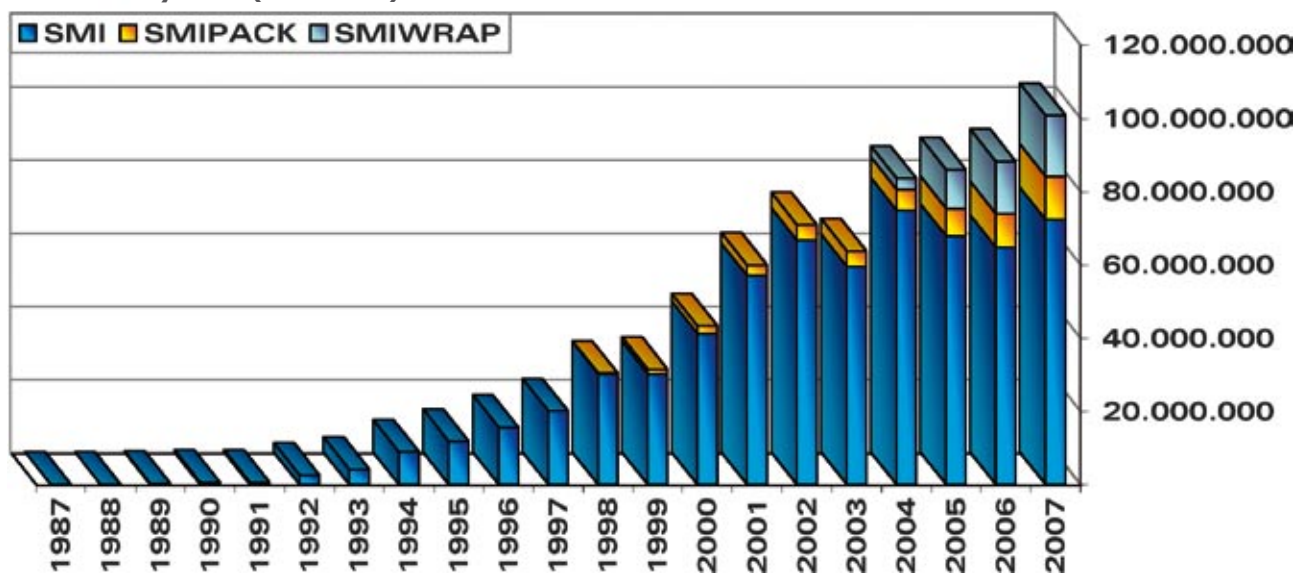
o grupo SMI cresce com taxas “chinesas”

■ Embora a forte avaliação do euro, as vendas do grupo SMI em 2007 fizeram registrar taxas de crescimento superiores às das economias mais dinâmicas, marcando um aumento na ordem dos 14,11% em relação a 2006. Ao alcance desta meta contribuíram com certeza a reorganização profunda da empresa iniciada no segundo semestre de 2006 e os enormes investimentos em pesquisa & desenvolvimento efetuados no biênio 2005-2006. As contínuas inovações tecnológicas aplicadas às diferentes linhas

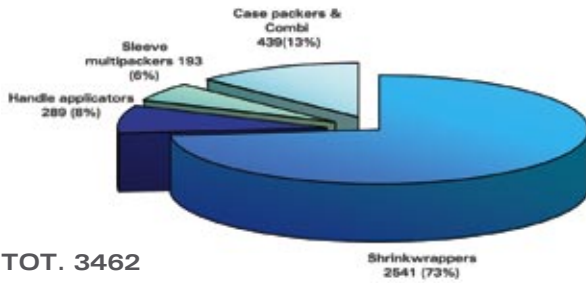
de produto tiveram um papel fundamental em adquirir a confiança da clientela existente e em adquirir a confiança da nova, graças a uma relação qualidade-preço entre os melhores do mercado. A sociedade chefe do grupo SMI (embaladoras automáticas de alta velocidade e máquinas estiro-sopradoras rotativas) realizou vendas por 72,3 milhões de euros, em crescimento de 11,7% em relação a 2006. A sociedade controlada SMIPACK (seladoras semi-automáticas e automáticas de baixa velocidade) marcou

um aumento record na ordem dos 28%, passando de 9,2 a 11,8 milhões de euros, enquanto a controlada SMIWRAP (papel para embalagens alimentares) registrou uma faturação de 16,6 milhões de euros (+16,2%). As vendas de máquinas para embalar SMI colocaram-se aos mesmos níveis de 2006, enquanto a divisão das sopradoras registrou um aumento de 17,8%. Também em 2007 China, Rússia e Turquia confirmaram-se os mercados de desbloqueamento mais importantes para as exportações SMI, com uma

Faturação (Euros)

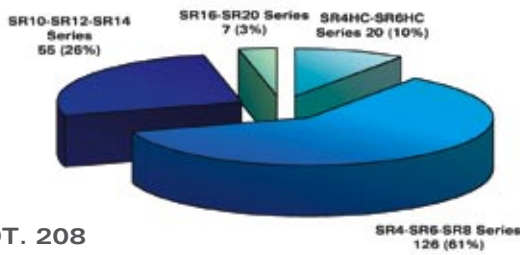


Embaladoras SMI vendidas



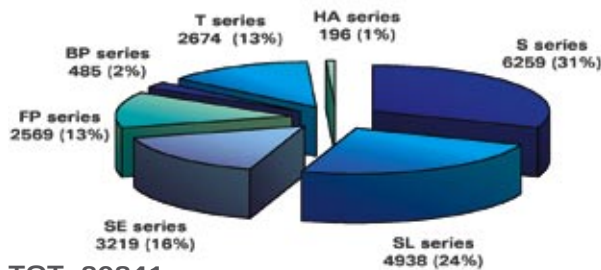
TOT. 3462

Estiro-sopradoras SMI vendidas



TOT. 208

Seladoras SMIPACK vendidas



TOT. 20341

* Data refer to March 1, 2008



quota igual a 9,9%, a 5,3% e a 2,9% respectivamente da produção total. Resultados significativos também foram alcançados no México e nos EUA, enquanto os principais Países da Europa oriental mostraram sinais de retomada animadores. 60%

das exportações foi absorvido pela Europa centro-occidental, que se mantém ainda hoje o mercado de referência para os produtos SMI, com a Espanha em pole position com 2,8% das vendas. Os ótimos resultados alcançados demonstram

como o grupo SMI é capaz de responder às específicas exigências de produção e organização dos clientes e garantir-lhes um nível de serviço cada vez mais elevado, quer em fase de pré-venda quer na assistência técnica pós-venda.

Feiras:

uma presença em 360°



China Brew & Beverage contribuirá em dar um novo impulso à política de progressiva expansão no mercado asiático.

■ Também em 2008 o grupo SMI participará em várias feiras do setor, com o objetivo de consolidar ainda mais a própria presença a nível mundial. Como de costume o Velho Continente, que representa o mercado mais estável e maduro, constituirá em 2008 o foco dos maiores investimentos no setor das feiras. O grupo SMI estará presente em todas as manifestações europeias

mais importantes no setor packaging: Interpack e Emballage. Também a presença no continente americano não poderá passar despercebida: como cada ano, de fato, as feiras Fispal, Expo Pack e Pack Expo representarão a ocasião ideal para apresentar ao mercado inovações tecnológicas cada vez mais avançadas. Por fim, a participação na Propak Asia e na

smigroup
Botting & 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:**
uma série de novidades imperdíveis

Por ocasião da Interpack 2008 as empresas do grupo SMI expõem uma série imperdível de novidades. A SMI, a sociedade chefe do grupo, apresenta não só a embaladora em filme termo-retrátil SK 600 T dotada do novo sobreposicionador de volumes TS, mas também a máquina de estiro-sopradora rotativa SR 8 dotado de quadro eléctrico integrado e passo do módulo de aquecimento reduzido. A embaladora SK 600 T alcança uma velocidade máxima de 60 volumes/minuto, permitindo embalar vários produtos segundo as seguintes tipologias de volume: só filme, pad + filme, bandeja com ou sem filme. Graças ao novo dispositivo TS, é possível sobrepor, sobre duas ou mais camadas, recipientes de plástico, metal ou vidro já embalados sobre pads ou em bandeja sem filme. O dispositivo TS é considerado como um acessório opcional e portanto, a pedido do cliente, pode ser instalado sobre qualquer modelo da série SK. Pelo contrário, no que diz respeito, a máquina de estiro-sopradora SR 8, esta máquina alcança

uma produção máxima de 1800 bph/cavidades, sendo utilizada para soprar garrafas PET/PP com uma capacidade de 0,25 a 3 litros. O novo quadro eléctrico, completamente integrado no módulo de aquecimento, permite diminuir de maneira considerável o espaço ocupado pela máquina, enquanto a redução a 40mm do passo do módulo de aquecimento permite aumentar de cerca de 20% a velocidade de produção. Por fim, a SMIPACK, a sociedade do grupo SMI especializada na produção de máquinas para embalar com velocidade médio-baixa, irá expor não só vários exemplares de seladoras angulares conjugadas (série SL e S) e seladoras angulares com túnel de termo-retração (série FP), mas também a super nova máquina de empacotar semi-automática BP 800. As características mais inovadoras deste último modelo são a própria estrutura monobloco, que torna mais fácil qualquer tipo de deslocamento e a barra soldadora de maiores dimensões.



▪ ESTAREMOS PRESENTES EM...



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 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