

■ Bela Ischia ■ Cott ■ Bonafont
■ Ecuador Bottling Co. ■ Cisowianka

smi now

Magazine 2010 04





TEMPO Silent Box

Soundproof cabin of compression lines for PET bottles



- 75 dB(A) @ 1 mt in any direction
- Built-in electrical cabinet
- Complete accessibility for full maintenance
- In-out silenced air fan
- Easy and quick installation
- Available also for SIAD MI compressors already installed

Visit our web-site to find out
all our Services and Customer
Connection

www.siadmi.com

SIAD MACCHINE
IMPIANTI



“ Soluciones
eco-friendly
para un mercado
que cambia ”

smi group

Editorial

No hay duda de que la sensibilidad de los ciudadanos y las empresas para el respeto al medioambiente y para las soluciones eco-compatibles están creciendo rápidamente. Soluciones que requieren el desarrollo de tecnologías cada vez más innovadoras. En 2009 Smigroup ha concentrado sus esfuerzos en el diseño de nuevos productos caracterizados por dos factores principales: ahorro energético y tecnología avanzada. La actividad de todo el grupo ha sido marcada, de hecho, por la construcción de máquinas y sistemas con un impacto ambiental reducido, capaz de responder eficazmente a las nuevas demandas de un mercado en continua evolución. Smigroup, desde siempre, presta especial atención a aspectos como la flexibilidad operativa, la seguridad y facilidad de uso, la relación calidad-precio. Además, en los últimos meses, nuestro departamento de Investigación e Innovación Smilab ha puesto en marcha varios proyectos de desarrollo, centrados en soluciones tecnológicas innovadoras, para reducir el consumo de energía de las máquinas y sistemas, y aumentar la eficiencia de producción y flexibilidad operativa. Frente a los crecientes precios de las fuentes de energía, nuestros clientes nos piden máquinas que consuman menos, respeten el medioambiente y mantengan a lo largo del tiempo el valor de la inversión inicial. A estas peticiones, SMI ha respondido recientemente con algunas soluciones innovadoras, como por ejemplo un nuevo túnel de termorretracción alimentado con metano. Una solución "eco-friendly" bajo todos los puntos de vista, porque los beneficios en términos económicos y medioambientales del metano frente al petróleo son innumerables y responden perfectamente a los principios de eco-compatibilidad y ahorro energético, especialmente en los países donde el precio del gas natural es particularmente conveniente respecto a otros combustibles fósiles. Cada vez más, la innovación del producto y del proceso desempeñará un papel clave en la evolución de las empresas manufactureras, convirtiéndose, de hecho, en el punto clave entre aquellos que seguirán creciendo y progresando y aquéllos quien, por desgracia, poco a poco serán marginados del mercado. Smigroup lleva años centrando en sus actividades la investigación y el desarrollo, y está adecuadamente equipada para afrontar los retos que el mercado nos pondrá en el futuro.

Paolo Nava,
President & CEO
SMI S.p.A.

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:

Bela Ischia - Cott - Bonafont

- Ecuador Bottling Co. - Cisowianka

Printed in 13.000 paper copies

Available in:

Italian, English, French, Spanish,

Portuguese, Russian and Chinese.

Product pictures in this issue are shown
for reference only.

INSTALLATION

- 6.** Brasil: Bela Ischia
- 14.** Ecuador: EBC Ecuador Bottling Co.
- 20.** México: Danone Bonafont
- 28.** USA: Cott Beverages
- 38.** Polonia: Cisowianka

INNOVATION

- 44.** Paletizadores APS:
la nueva solución SMI para el fin de línea.
- 50.** Termorretracción "eco-friendly":
nace el nuevo túnel Smiflexi
alimentado con gas metano.
- 52.** Nueva LWP 25: la tecnología al
servicio de las "bajas velocidad"
- 56.** Smipack: nuevas empaquetadoras
angulares automáticas
FP 6000 & FP 6000 CS
- 59.** Colocadoras de asas automáticas
Smipack serie HA: nuevos modelos
de 25, 40, 60 y 80 ppm

INFORMATION

- 60.** Smipass:
la asistencia telefónica SMI se renueva
- 62.** Eventos feriales 2010:
las próximas citas.



FOCUS SOBRE EL CONTINENTE AMERICANO

...en alta cuota

SMI alcanza la cuota de 4000 empaquetadoras entregadas en todo el mundo

NORTEAMÉRICA

149 MÁQUINAS

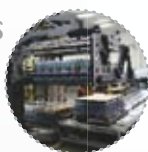
CENTROAMÉRICA

218 MÁQUINAS

SURAMÉRICA

236 MÁQUINAS

MOVIMIENTOS
RÁPIDOS Y
PRECISOS



SOLIDEZ Y
FIABILIDAD



APS 3000
para prestaciones
hasta las 300
capas/hora

MANTENIMIENTO
REDUCIDO



BAJOS COSTES
DE GESTIÓN



>> **PAG.44**



SMIPASS

Smipass es una plataforma innovadora de asistencia, que permite a los clientes de SMI lograr rápidamente un adecuado soporte técnico en línea.

>> **PAG.60**




SECTOR ZUMOS

Bela Ischia

Grupo Bela Ischia

Astolfo Dutra, MG, Brasil

» estiro-sopladora
SMIFORM SR 6

» cintas transportadoras
con aire SMILINE



■ Brasil: un gigante mundial en el mercado de los zumos

Brasil es uno de los mayores países del mundo y se caracteriza por su inmensidad y su diversidad de factores climáticos, ambientales, socio-económicos y demográficos. Brasil se encuentra entre las economías emergentes, en transición de un pasado eminentemente agrícola y un futuro cada vez más industrializado. La producción agrícola sigue siendo relevante, lo que contribuye a satisfacer tanto el mercado nacional como las exportaciones. Es fácil de encontrar, especialmente en el sur del país, empresas frutícolas gestionadas por empresarios



de origen italiano, descendientes de los inmigrantes, que a finales del siglo XIX, buscaron su fortuna en esta tierra. Partidos con la promesa de grandes extensiones de tierra cultivable, encontraron el sur de Brasil ya colonizado por alemanes y franceses. A los italianos se les quedaron sólo los terrenos de bosque en áreas inaccesibles, que tuvieron que desemboscar y convertirlos en tierra productiva, desarrollando así una iniciativa empresarial que pronto los llevó a desempeñar un papel clave en la agricultura brasileña.

Bela Ischia:

desde los orígenes hasta hoy



■ El éxito alcanzado en los últimos años por la empresa Bela Ischia es la demostración de cuanto la capacidad empresarial de origen italiano se ha desarrollado en Brasil. Bela Ischia tiene sus orígenes en la isla italiana de Ischia, cerca de Nápoles. El nombre "Ischia (pronunciado Isquia)" fue, de hecho, elegido en honor de la casa natal del fundador Giuseppe Di Iorio, suegro del actual Presidente Marcelino Tilli. Éste último dirige la empresa en colaboración con Michele Di Iorio, el hijo del fundador de la empresa. Alentados por un compromiso social constante, y anclados firmemente a los principios de "dedicación, honestidad y responsabilidad", los directivos de Bela Ischia

han sabido cosechar las oportunidades ofertas por el medioambiente y proponer a los consumidores productos naturales y saludables. Al analizar las demandas y tendencias del mercado caracterizadas por el aumento del consumo de productos saludables, como los zumos de frutas, Bela Ischia decidió invertir en la compra de una estiro-sopladora rotativa Smiform de 6 cavidades, modelo SR 6, para la realización de envases de PET de 0,5 y de 1 litro.



Esta es la primera sopladora instalada en la fábrica de Bela Ischia, ya que previamente la empresa adquiría las botellas ya sopladas por terceros. La decisión de tener su propio sistema de moldeo por estirado-soplado responde a la necesidad de una mayor flexibilidad operativa y mayor eficiencia productiva.



Zumos ¡qué pasión!

Crece el consumo de la fruta “en botella”

■ Los zumos de frutas se han convertido en una importante referencia en la alimentación diaria. El creciente consumo de estas bebidas ha animado a la empresa Bela Ischia a invertir en la compra de una estiro-sopladora rotativa Smiform de 6 cavidades para la producción directa de botellas de PET, que en el pasado eran adquiridas de otros productores. En la fábrica de Astolfo Dutra, en el estado de Minas Gerais, se ha instalado recientemente el sistema de estirado-soplado, modelo SR 6,

suministrado por SMI, junto con la línea de cintas de aire para el transporte de botellas vacías.

La máquina se utilizará inicialmente para el soplado de botellas PET de 0,5 y 1 litro en la línea de embotellado de varios tipos de zumos de fruta producidos por la empresa brasileña; zumos que destacan en el mercado por estándares de alta calidad.

Bela Ischia también se ha ganado la confianza de los consumidores combinando con sabiduría, tecnología de

vanguardia y métodos tradicionales de producción refinados en más de cuarenta años de actividad.

La instalación de la nueva sopladora Smiform inicia un proyecto de optimización de costes del soplado y de aumento de la eficiencia productiva. Tras el fuerte crecimiento del consumo de zumos de frutas detectado en los últimos años en Brasil, y previendo un incremento ulterior de la actividad productiva en los próximos años, el management de la empresa Bela Ischia decidió invertir en el establecimiento de una nueva instalación capaz de proporcionar una mayor flexibilidad





productiva y ventajas económicas indubitables.

La sopladora Smiform SR 6, como todos los modelos de la serie SR, monta de serie el innovador Air Recovery System (ARS) (sistema de recuperación del aire), que permite una reducción considerable de los costes de energía y un ahorro de hasta un 40% en el consumo de aire comprimido; a través de este sistema, de hecho, una parte del aire del circuito de soplado (40 bar) se recupera y se recicla, es decir, se utiliza para alimentar el circuito de pre-soplado (4-16 bar) y de servicio de la máquina. El aire así obtenido, en caso de que no se utilice en el circuito de pre-soplado y de servicio, también puede utilizarse para alimentar una línea de baja presión que sirve a usuarios fuera de la máquina. El ARS se compone esencialmente de dos válvulas de escape montadas en cada una de las estaciones de estiro-soplado: la primera introduce aire en el depósito de la instalación de recuperación, mientras que la segunda descarga el aire que no se puede reciclar. La presión de trabajo del circuito de pre-soplado es controlada por un controlador electrónico, mientras la del circuito de pre-soplado es regulada por reductores manuales. Este sistema innovador, en dotación a todas las sopladoras SMI, incrementa el valor de la instalación en términos de ahorro energético y de eco-compatibilidad.

- Para cada ambiente la variedad de fruta más apropiada

Brasil es actualmente uno de los tres gigantes mundiales en la producción de frutas, con un volumen anual de 41 millones de toneladas. En Brasil conviven una gran variedad de ambientes y condiciones climáticas: pensar en las zonas de clima tropical como la selva amazónica, en las zonas cálidas y secas del noroeste, hasta las regiones del sur donde se pueden alcanzar temperaturas cercanas a cero. La extensión del territorio brasileño, su ubicación geográfica y su variedad climática son el marco ideal para producir diversos tipos de frutas (tropicales, subtropicales y típicas de las áreas moderadas) durante todo el año.

La mayor parte de la excepcional producción de frutas se utiliza para la producción de zumos de fruta y otras bebidas típicas de Brasil. La mayoría de los turistas conoce y aprecia las bebidas alcohólicas a base de "casasha" (licor obtenido de la destilación de la caña de azúcar), pero conoce sólo una parte mínima, ya que la variedad de zumos de frutas brasileños y sus propiedades terapéuticas, incluso pueden ser útiles en el tratamiento de ciertas enfermedades. En la mayoría de los casos, son frutos que nunca

han aparecido en las mesas europeas, o bien de productos conocidos como la piña, el plátano, el marañón, la maracuyá, la papaya, melones, uvas, manzanas, nueces, etc. En Amazona crecen muchas variedades de fruta tropicales, como bacuri, cupuassu, jenipapo, mangaba y tapereba. Los productos más famosos son: Carambola, Guaraná, Goiaba, Maracuja, Jacca.



Curiosidad:

algunos frutos y sus propiedades terapéuticas



■ **AGUA DE COCO:** es la bebida tradicional de Brasil por excelencia.

Con sólo unos pocos céntimos de euro se puede tomar agua de coco directamente del fruto, haciendo un agujero para insertar una normal pajita de plástico.

El coco de Brasil es de color verde y por dentro tiene una capacidad hasta de un litro de líquido. En los supermercados y en las farmacias, el agua de coco se vende en envases similares a aquéllas en las

que los zumos de frutas se comercializan en Europa. A nivel terapéutico se le confieren propiedades en el tratamiento curativo de infecciones intestinales y otras enfermedades.

ABACAXI: el zumo se obtiene de la piña y tiene un alto contenido de vitamina A y B6. Ayuda a la digestión y a combatir la artritis y las infecciones de garganta.

ACEROLA: excelente fuente de vitamina C.

Útil para combatir la fatiga, la irritabilidad y las enfermedades hepáticas.

CAJA: fortalece el sistema inmunológico, protege la piel y las mucosas, contiene fósforo, hierro y vitamina A.

CAJU: fortalece el sistema inmunológico y es aconsejado para aquéllos quienes sufren de reumatismo. Rico de vitamina C. Adapto para diabéticos. Puede disminuir la glucosa de las orinas y la sudoración excesiva.

GOIABA: fuente de vitamina C, A y PP. Combate la diarrea, las alergias, las hemorragias. Fortalece el tejido óseo y los dientes. Coadyuva en la cicatrización de heridas y quemaduras. También se le atribuyen propiedades anti-tumorales.

GRAVIOLA: antirreumático y anti-inflamatorio. Tiene un alto contenido de vitamina B1, B2, calcio y fósforo.

JENIPAPO: indicado para las personas que sufren de anemia. Es rico de calcio, hierro y fósforo.

MAMA: se le atribuyen propiedades laxantes, diuréticas, digestivas y emolientes.

MANGA: es uno de los frutos más populares en Brasil. Rica en vitamina A y B. Indicado para



■ SMI do Brasil Ltda

SMI do Brasil Ltda., con sede en Osasco (Sao Paulo), es una filial de Smigroup que abrió sus puertas en 1998 con el objetivo de dar una respuesta rápida y eficaz a las crecientes necesidades de los numerosos clientes brasileños.



Las oficinas y los almacenes de SMI do Brasil están situados en un moderno edificio en el Parque Industrial Anhanguera, uno de los principales distritos industriales de la ciudad, en las proximidades de las principales rutas de comunicación.

El personal local muy calificado, garantiza un servicio de alta calidad, tanto en el ámbito comercial como en el técnico, gestionando rápidamente las solicitudes de los clientes para la instalación y el mantenimiento de las plantas industriales. El suministro de piezas de repuesto de los almacenes SMI do Brasil también permite optimizar el tiempo de entrega y reducir los costes de transporte. La profesionalidad y amabilidad del personal de la filial brasileña de Smigroup es sin duda uno de los factores clave de los resultados de ventas logrados en Brasil. Con alrededor de 250 máquinas instaladas en los países de América del Sur, de los cuales cerca de noventa sólo en Brasil, SMI do Brasil juega un papel crucial en el servicio de asistencia técnica en toda el área.

la bronquitis y la depuración de la sangre. Promueve la diuresis y elimina la flema.

MANGABA: fortalece el sistema inmunológico y promueve la elasticidad de la piel, previniendo las arrugas.

MARACUJA: indicado para las personas que sufren de insomnio y estrés. Tiene un alto contenido de fibra y se le atribuyen propiedades anti-tumorales.

MORANGO: ayuda a la digestión, estimula la función hepática, combate el reumatismo articular, ricos en vitamina C.

PITANGA: se le atribuyen propiedades digestivas y de fortificación ósea.

TAMARINDO: se le atribuyen propiedades curativas contra la diarrea, fiebre, malestar gástrico, congestión e inflamación. Contiene calcio, fósforo, hierro, vitamina A, B y C.



LA PALABRA AL CLIENTE - Entrevista a Marcelino Tilli, Presidente y Director General de Bela Ischia



Desde la izquierda: Tiago Higa y Roberto Cavagnis, Sales Área Manager de SMI do Brasil, encuentran a Marcelino Tilli, Presidente de Bela Ischia, y su hijo, Rodrigo Tilli.

Bela Ischia es en realidad líder de negocios en Brasil. ¿Cuál es la clave de este éxito?

“Ya desde que el negocio fue iniciado por mi padre Giuseppe Di Iorio, siempre nos hemos centrado en el desarrollo de una realidad empresarial basada en valores como la “dedicación, honestidad y responsabilidad”. Inicialmente, la empresa trataba la comercialización de fruta fresca para el mercado de Rio De Janeiro, y en pocos años se ha convertido en el líder del mercado de la importación de la fruta. Nuestra dedicación a este sector

ha sido el factor decisivo en 1996 cuando decidimos producir zumos con un “sabor real de fruta”. Aún hoy estamos en busca de innovaciones tecnológicas para mejorar nuestros métodos de producción, con el objetivo último de sobresalir en la calidad de nuestros productos, sin olvidar al mismo tiempo el desarrollo social y el respeto para el medioambiente en que vivimos. Bela Ischia se adhiere, de hecho, al Instituto “Francisca de Souza Peixoto”, que promueve, junto con muchas otras empresas locales, actividades e iniciativas para el desarrollo de proyectos de educación, cultura, salud, deporte y ciudadanía. En este sentido, Bela Ischia es un partner del proyecto “Bola Cheia”, un programa que involucra a los jóvenes y adolescentes de la ciudad de Cataguases y de la región lindante, el programa tiene como finalidad la de promover y desarrollar sus habilidades deportivas en el fútbol.

A través de este proyecto,



los niños pueden mejorar sus habilidades técnicas en esta disciplina deportiva y al mismo tiempo mejorarse en todos aquellos aspectos que son fundamentales para el crecimiento personal: el respeto por los demás, el cuidado del medioambiente, la autoestima, etc.”

¿Qué es tan importante hoy en día, en el mercado de los zumos de frutas en Brasil? ¿Qué tendencias se encuentran?

“Cada vez más, los consumidores brasileños están buscando productos naturales y saludables. En consecuencia, en los últimos años asistimos a un creciente consumo de bebidas a base de zumo de fruta. Por otra parte teniendo en cuenta el análisis de los flujos históricos de los consumos de zumos de frutas en el mercado brasileño y las perspectivas de futuro, pensamos que estamos ante una tendencia irreversible en la elección de los productos realmente sanos y saludables.”

¿Cuáles son los principales factores que llevaron a Bela Ischia a invertir en la compra de la estiro-sopladora Smiform SR 6?

“Hasta ahora Bela Ischia se dirigía a proveedores externos para la compra de botellas de PET ya sopladas. Sin embargo, dado el



incremento de la producción, se ha convertido en una prioridad para nosotros tomar en consideración soluciones innovadoras capaces de ofrecernos una mayor flexibilidad operativa y procesos operativos a un coste óptimo. Por estas razones, hemos decidido invertir en la compra de la estiro-sopladora rotativa SR6, para producir directamente los envases de PET que luego se llenan con zumos de diferentes sabores. Al ser la primera planta de soplado instalada en nuestra línea de producción, se optó por una máquina que pudiera ofrecernos una tecnología de alto rendimiento, costes de operación y de mantenimiento reducidos a una flexibilidad excepcional en la fabricación de envases de plástico de distintas capacidades y formas variables.”

¿Cuáles son los criterios utilizados para elegir a sus proveedores de confianza?

“Cuando tenemos que invertir en nuevas maquinarias, es esencial tener en cuenta las empresas serias y fiables para satisfacer todas nuestras expectativas. Para Bela Ischia es esencial poder satisfacer a sus consumidores y, ante la evolución continua del mercado, trabajamos para obtener la mejor selección de fruta, contratar personal altamente calificado, utilizar maquinarias modernas y laboratorios de investigación bien equipados. Durante el proceso de toma de decisiones para la compra de la nueva estiro-sopladora, llegamos a la conclusión de que SMI fuera el partner ideal. Además, después de otros contactos en ocasión de la Fispal, que se celebró en San Paulo el pasado junio 2009, comprobamos que

la decisión de instalar la sopladora Smiform SR6 era la mejor opción posible.”

¿Es tan importante que SMI do Brasil esté presente en Brasil con una sucursal y personal local de asistencia técnica y piezas de repuesto?

“Para cualquier empresa la asistencia técnica y la posibilidad de encontrar fácilmente las piezas de repuesto son factores clave en la selección de proveedores de confianza. En el caso de SMI, sabemos que podemos contar con la presencia de dependientes locales que nos escuchan y nos comprenden mejor que nadie, porque hablamos la misma lengua y comparten nuestra misma cultura. Un elemento esencial que proporciona seguridad, ya que nos permite recibir asistencia inmediata “in situ” por parte de los técnicos especializados formados en la sede de SMI en Italia.”





Ecuador Bottling Company.



SECTOR AGUA & CSD

Ecuador Bottling Company

Grupo Coca-Cola

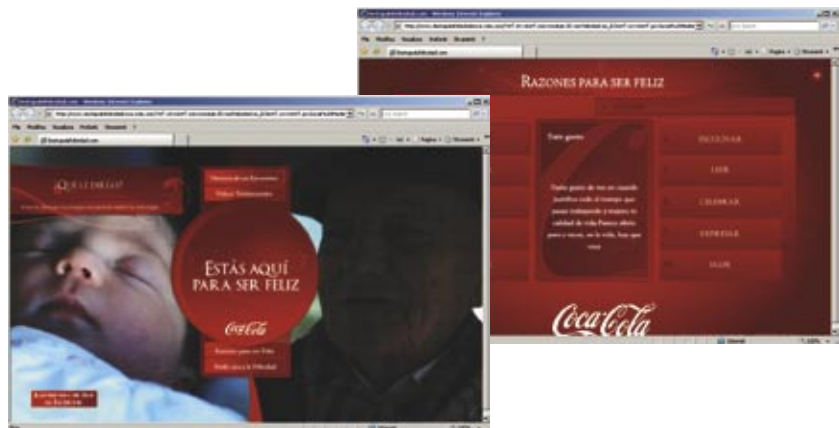
Quito, Ecuador

- >> enfajadora SMIFLEXI SK 802 F
- >> enfajadora SMIFLEXI SK 800 F
- >> enfajadora SMIFLEXI SK 602 F
- >> cintas transportadoras

■ ¡Mira el lado positivo de la vida! ¡Obtiene el lado "Coca-Cola" de la vida! En Ecuador hay una combinación estrecha entre CDC y Coca-Cola. Cuando hablamos de "carbonated soft drinks" nos referimos más comúnmente a la bebida a base de cola, en virtud de la gran popularidad de la marca "Coca-Cola". Es una verdadera "oda a la alegría" la que ha puesto en la escena el corto de la Coca-Cola "Viviendo positivamente", que aparece en la página web de Ecuador Bottling Company (embotellador oficial de Coca-Cola en el país sudamericano, que posee la exclusiva). La página web de la

compañía lleva a los visitantes a un viaje fascinante, que tiene un único destino: la felicidad. Los protagonistas del viaje son un bebé y un anciano de 102 años que se encuentran. Una reunión concedida a la "felicidad de la vida", donde cada uno puede dejar ir su imaginación para imaginar las palabras que el anciano dice al bebé. Un ideal "paso del testimonio" entre las diferentes generaciones, que EBC está siguiendo de cerca desde 1999, año en que los embotelladores ecuatorianos, autorizados por Coca-Cola, se fusionaron poniendo fin a una fragmentación productiva que existía desde el lejano 1940.

La unión de las distintas empresas ha estimulado el crecimiento del mercado de Coca-Cola en el país sudamericano, lo que contribuye al bienestar económico de más de 3.800 personas quienes trabajan actualmente en la producción de Quito, Guayaquil y Santo Domingo. El énfasis en los recursos humanos y las innovaciones tecnológicas son fundamentales para el éxito del BCE, que en poco tiempo se ganó el liderazgo en Ecuador en la producción de bebidas carbonatadas y



está adquiriendo cuotas de mercado cada vez más significativas en el sector del agua embotellada, de las bebidas isotónicas y de los zumos de frutas.



EBC: diversificar... innovando

■ Desde hace tiempo, EBC ha elegido el camino de la diversificación. El mercado del beverage es en realidad en continua evolución. Por esta razón, ha sido fundamental organizar la producción según el criterio de la máxima flexibilidad, para satisfacer los gustos de los consumidores en constante cambio (no sólo CSD, sino también agua, zumos, etc.) Para lograr estos objetivos, el BCE ha invertido fuertemente en sus líneas de producción. Recientemente, los establecimientos de Quito y Guayaquil han sido actores de un auténtico proceso de renovación. En Quito, en las líneas de PET, se instalaron

dos enfajadoras SMI de alta velocidad de la serie Smiflexi SK y las correspondientes cintas transportadoras Smiline para mover las botellas tanto sueltas como empaquetadas. En la línea de 36.000 botellas/hora se instaló una empaquetadora de film termorretráctil SK 800F para el embalaje en sólo film de las botellas PET de 0,25 / 0,40 y 0,5 litros en los formatos de 4x3, y de las botellas de 0,625 y 1,5 litros en formatos de 3x2. También la enfajadora de doble pista Smiflexi SK602F está dedicada al empaquetado de las botellas de PET de diferentes capacidades. Las botellas de 0,25 / 0,35 y



0,4 litros se empaquetan en los formatos de 6x4 sólo film y 4x3 sólo film en doble pista, mientras que las botellas de 0,5 / 1,25 y 2 litros se embalan en el formato 3x2 sólo film en doble pista. En la fábrica de Guayaquil, se instaló una enfajadora Smiflexi SK 802F para elaboraciones de sólo film en doble pista. Las botellas de PET de 0,25 y 0,45 litros se empaquetan en formato 4x3 en doble pista, mientras que las botellas de 0,5 / 0,6 / 1,35 / 2,5 litros y 3 se agrupan en el formato 3x2 sólo film. ECB tenía la necesidad de empaquetar una amplia gama de productos, de distintas capacidades y en un formato diferente. Por esta razón, cuando

se trataba de elegir a su proveedor de máquinas para el embalaje secundario, EBC no ha dudado a confiar en la experiencia de SMI y la fiabilidad de la empresa italiana. Gracias a los excelentes resultados obtenidos con la primera enfajadora SMI adquirida

en 1996, la empresa ecuatoriana decidió estandarizar lo más posible los sistemas de producción, de modo de disfrutar de los considerables beneficios que se obtengan en el mantenimiento de las máquinas y la formación del personal.



Coca-Cola

y el desarrollo sostenible



■ Las marcas de Coca-Cola son universalmente apreciadas por la calidad del producto. De ahí surgió la necesidad de lograr la excelencia en la combinación de crecimiento empresarial y de protección del medioambiente. El desarrollo sostenible se logra con el mismo espíritu de innovación que distingue a la empresa en el estudio de bebidas cada vez mejores para sus clientes. Este compromiso se ha concretado en la creación de un sistema de gestión medioambiental, denominado "ekOsystem", que establece normas más rigurosas, medidas correctivas y procedimientos adecuados para las actividades específicas de Coca-Cola en el sistema de

gestión de la calidad. Coca-Cola Company ha llevado a cabo iniciativas de gran importancia estratégica en la gestión de los recursos hídricos, del empaquetado sostenible, de la gestión de la energía y de la protección climática. Estas iniciativas han conseguido la conquista, el 8 de mayo de 2009 en Washington, de la vigésima quinta medalla de oro anual para los éxitos empresariales de los negocios internacionales en el desarrollo sostenible otorgado por el Centro Mundial para el Medioambiente (World Environment Center, WEC). El lema del proyecto de Coca-Cola, es decir, "devolver a la naturaleza y a la comunidad una cantidad de agua igual a la que la empresa utiliza



en la producción de todas las bebidas de su cartera", fue señalado por el jurado internacional independiente como una demostración excepcional de liderazgo en la sostenibilidad del medioambiente.

También los embalajes desempeñan un papel fundamental en el sistema de Coca-Cola, ya que representan el vehículo por el cual los productos llegan a los consumidores, manteniendo así intactas las características de las bebidas en el cumplimiento de las normas de calidad y seguridad. Fundamental es el papel desempeñado por el estudio del ciclo de vida del embalaje y la continua búsqueda de soluciones para minimizar su impacto en la naturaleza. Desde hace años, The Coca Cola Company trabaja en colaboración con sus proveedores para reducir progresivamente el peso de los embalajes, utilizando, cuando sea posible, materiales reciclados. The Coca Cola Company, además, utiliza en sus líneas de embotellado tecnologías modernas capaces de mejorar la eficiencia energética de los procesos de producción para minimizar los consumos y los costes.

▪ LA PALABRA AL CLIENTE - Entrevista a Diego Yáñez Egüez, Director General de la Ecuador Bottling Company Corp.



Quito: La capital de Ecuador se encuentra a 2850 m de altitud en un entorno de extraordinaria belleza en el corazón de los Andes.

EBC representa una importante realidad empresarial para Ecuador y en toda América Latina. ¿Podría describirnos cuáles son los principales factores que llevaron a esta extraordinaria evolución?

“En los últimos años, EBC se ha centrado en tres cuestiones fundamentales. En primer lugar, en nuestros colaboradores, que representan el principal recurso de la empresa. Por esta razón, efectuamos una cuidada selección de los empleados, constantemente puestos al día, lo que nos permite contratar, en cada área de negocio, los mejores profesionales del sector. Al mismo tiempo, el

otro pilar fundamental de la empresa es representado por nuestros consumidores, que son la razón misma de la existencia de EBC. Nuestro objetivo principal es ofrecer a nuestros clientes una amplia gama de productos de alta calidad, diseñados exclusivamente para satisfacer sus necesidades.

Nuestra oferta (productos, marcas, precios) ha ido evolucionando precisamente según este principio. El tercer aspecto clave de nuestra evolución extraordinaria se resume en la “disciplina operacional”, que es también la clave de éxito de una gestión exitosa. Sin una disciplina adecuada, los negocios no pueden progresar; por lo tanto es esencial que todos los niveles de la organización de la empresa se concentren en la ejecución rápida y precisa de los pedidos, y en la eficiencia de los procesos.”

EBC es una empresa líder en el mercado de los CSD. ¿Cómo ve el futuro del mercado beverage en Ecuador? ¿Cómo está viviendo EBC la crisis económica internacional?

“El mercado beverage está en constante evolución y por esta razón, se convierte en esencial, para las compañías que operan en dicho sector,

mantener el ritmo de los cambios y enfrentarse con flexibilidad a las dinámicas económicas que se plantean. De lo contrario, las empresas tienden a fosilizarse y corren el riesgo de desaparecer. EBC es un fabricante de refrescos y nuestra “visión” es un desarrollo económico sostenible.”

¿Cuáles son los factores que les llevaron a invertir en nuevas líneas de alta velocidad en las fábricas en Quito y Guayaquil?

“Las inversiones en Quito y Guayaquil se han llevado a cabo para hacer frente a las tendencias del mercado y a las evoluciones de las solicitudes. Para poder satisfacer a los usuarios finales y poder adaptarnos a los cambios tanto del medioambiente, como sectoriales, hemos tenido que invertir en instalaciones tecnológicamente avanzadas capaces de seguir el ritmo de las crecientes demandas del mercado. Por estas razones, decidimos instalar en Quito las empaquetadoras SMI de film termorretráctil SMI SK 800 y SK 602F F, y en Guayaquil una enfajadora modelo 802F SK.”

¿Cuáles son los principales factores que EBC considera en la selección de sus proveedores?

“Los principales factores que se toman en cuenta durante el proceso de decisión para la elección de los proveedores son ante todo la seriedad de la empresa, el elevado contenido



tecnológico de las maquinarias ofrecidas, el compromiso a largo plazo por parte del proveedor y el nivel de servicio ofrecido. No cabe en la política de nuestra empresa el concepto de "sólo negocios". Con cada proveedor se establece una relación de solidaridad que debe durar en el tiempo. Por esta razón, estrechamos unas colaboraciones con varios fabricantes de máquinas, quienes operan a nivel internacional y están en condiciones de ofrecer la máxima fiabilidad, para poder ayudarnos a lo largo de nuestro proceso de desarrollo."

La colaboración con SMI fue en 1996 con la entrega de la primera empaquetadora de film termorretráctil. ¿Qué papel tiene el éxito de su asociación con los productos SMI?

"Tras el largo historial de cooperación que nos une a la empresa italiana ahora podemos decir que las máquinas y sistemas, siempre tienen por SMI consistencia y rendimiento de primer nivel de producción. Dentro de nuestras instalaciones de producción lo que intentamos, siempre que sea posible, es estandarizar todos los sistemas, para que podamos obtener los mejores resultados en la formación del personal de mantenimiento y servicio. Con este

fin, EBC ha decidido instalar las líneas de producción de todas nuestras plantas, exclusivamente máquinas de embalaje SMI."

¿La innovación es tan importante?

"La innovación tecnológica es un factor clave en todas las zonas productivas del EBC. Nuestra empresa siempre ha pretendido explorar las estrategias para aumentar la cuota de mercado y responder rápida y eficazmente a las necesidades de nuestros clientes actuales y futuros."

¿Cuáles son los mayores retos de la industria a los que se enfrenta a SSC? ¿Cuáles son los planes futuros para EBC?

"La industria de las bebidas no alcohólicas se enfrenta a una creciente competencia y a la diversificación de producto solicitada por el mercado. El mayor desafío para EBC es, y será, el de mantener su posición de liderazgo en la producción de CDS en Ecuador, junto con nuestro socio "The Coca-Cola Company". EBC mantiene su liderazgo gracias a la inversión continua en las instalaciones de producción tecnológicamente avanzadas y a la diversificación de su oferta. En este sentido, se pretende entrar en diferentes sectores para que los consumidores siempre encuentren alternativas de alta calidad."

■ The Coca-Cola Company y la global & local foundation

La "global foundation", de The Coca-Cola Company, junto con 18 otras fundaciones locales y regionales, asegura la mejora y el bienestar de la sociedad.

Existe una estrecha colaboración con varias comunidades y organizaciones gubernamentales y privadas, con el fin de desarrollar y apoyar proyectos de gran importancia para las propias comunidades. Es éste el objetivo detrás de la creación, en julio de 2000, la "The Coca Cola Foundation of Ecuador", como parte integrante de las políticas de responsabilidad social de la empresa. El objetivo fundamental de la fundación es promover y fomentar el desarrollo cultural, económico y social de Ecuador mediante el apoyo a programas específicos.





Danone Bonafont.



SECTOR AGUA & CSD

Bonafont

Grupo Danone

Toluca, México

>> estiro-sopladora
SMIFORM SR 14



■ Bonafont nace en 1992, con un proyecto de inversionistas mexicanos que tiene como objetivo el desarrollo del mercado del agua embotellada. Ya desde el comienzo, la nueva empresa se enfrenta a la necesidad de instalar, en la planta de producción de Toluca, maquinarias y equipamientos avanzados, ya que, para preservar las características del agua de manantial, el proceso de empaquetado debe producirse dentro de criterios muy rígidos. Por estas razones, Bonafont se dirige en seguida a los principales constructores de máquinas

para el sector "beverage" para la elección de soluciones de embalaje capaces de asegurar la integridad del producto empaquetado, sino también un elevado rendimiento y la máxima eficiencia.

Desde 1996, SMI desempeña un papel importante en el mundo de los proveedores de máquinas de embalaje secundario y de estiro-sopladoras rotativas para la producción de envases en PET/PP. En las plantas Bonafont, se han instalado más de 10 empaquetadoras Smiline para la movilización de los productos dentro de las líneas productivas.

■ El mercado del agua embotellada en México

México es el segundo mayor consumidor del mundo, después de EE.UU. (fuente: Beverage Marketing Corporation) de agua embotellada, con un consumo anual de cerca de 25 mil millones de litros. Bonafont fue la primera marca mexicana de agua mineral a ser embotellada industrialmente en el País y la primera a ser exportada en el mercado norteamericano, específicamente en el Estado de Texas. En la actualidad, es el líder del mercado en el segmento de envases de menos de 4 litros. Desde 1996, Bonafont pertenece al grupo, Grupo Danone, y actualmente cuenta con plantas dotadas de sistemas de embotellado tecnológicamente entre las más avanzadas del mundo. En el ámbito de las continuas inversiones para la modernización de las instalaciones de producción, Bonafont recientemente se ha dirigido a SMI para la instalación de una estiro- sopladora rotativa de 14 moldes, modelo Smiform SR 14, destinada a la producción de botellas PET de 0,5 / 0,6 y 1,5 litros.



El interés creciente del mercado, para las soluciones innovadoras destinadas a la logística de línea, también ha permitido a SMI desempeñar un papel absolutamente majestuoso en el ámbito de las provisiones al Grupo Danone, que, en todo el mundo, utiliza más de 50 unidades SMI entre máquinas de embalaje secundario y de estiro- soplado de envases de PET / PP.

A la derecha: en Toluca modernidad e historia resultan perfectamente mezcladas; al lado las nuevas estructuras industriales, en las cuales se pueden admirar hermosos edificios históricos.



El Grupo Danone:

los orígenes del coloso
agro-alimentare francés



■ En 1996 Bonafont pasó a formar parte del Grupo Danone. El grupo alimentario francés es el tercero en Europa por ventas. Los orígenes del grupo se remontan a 1919 cuando Isaac Carasso en Barcelona monta una pequeña fábrica de yogures. El comienzo es difícil, pero, con el apoyo de la comunidad médica de la época que recomienda este alimento para fines terapéuticos, el yogur Carasso pronto se convierte en un producto conocido y ampliamente difundido, inicialmente vendido en las farmacias y luego en las tiendas de alimentos. Pronto fue necesario buscar un

nombre para la línea de yogur, e Isaac Carasso piensa en el diminuto de su hijo Daniel: Danon. En 1966, de la fusión de vidrio y Glaces de Boussois de Verrerie Souchon Neuvesel nace el grupo BSN. Casi simultáneamente, en 1967, Danone unifica la distribución de sus productos con los de Gervais, empresa líder en la producción de productos frescos: es el nacimiento de Gervais Danone. En 1972, tras una reunión entre Antoine Riboud (Presidente de BSN) e Isaac Carasso, la Gervais Danone se fusionó con BSN, grupo, éste último, activo en la producción de vidrio soplado y plano,

■ Los números clave del Grupo Danone

15,22 millones de euros en volumen de negocios (2008).

81.000 empleados en todo el mundo.

4,5 mil millones de litros de leche recaudados en 2007 (0,8% del total mundial).

4.500 cepas de la colección de cultivos de Danone.

49 establecimientos productivos en **47** países.

17 formulaciones para "Danonino", producto destinado a la infancia en varios países.

18 Institutos Danone para la investigación y desarrollo de nuevos productos.



■ Bonafont y la “gente fuera de la botella”



Es una expresión muy particular, que intriga a mucha gente. Bonafont es una empresa muy “especial”, por lo que necesita a personas “especiales”... de ello ha nacido el proyecto “Gente fuera de la botella”. Esta iniciativa está destinada a personas que comparten valores, más la responsabilidad social de la empresa mexicana. El plan del proyecto ideado por Bonafont prevé ‘alistamiento’ de estudiantes que hayan llegado al final de los estudios universitarios para ofrecerles una experiencia laboral en la misma empresa, con el objetivo de contribuir a la puesta en marcha de iniciativas que permitan a Bonafont y al Grupo Danone seguir siendo los líderes de mercado en los segmentos de la nutrición saludable.



que recientemente han adquirido las empresas Evian y Kronenbourg. Es el nacimiento oficial del Grupo Danone. Danone es uno de los operadores más dinámicos en el sector alimentario. Los productos de esta compañía están presentes en los 5 continentes, en más de 120 países. Danone ocupa posiciones de liderazgo en cuatro “business segments” de la industria de la alimentación saludable:

Productos Lácteos Frescos (n° 1 en todo el mundo), Aguas (n° 2 en el mercado de las aguas embotelladas), Nutrición Infantil y Nutrición Clínica.



Bonafont y SMI:

desarrollos innovadores para mantener niveles de crecimiento elevados



■ Bonafont decidió invertir en la compra de una estiro-sopladora Smiform a 14 cavidades para la producción de envases de 0,5/0,6 y 1,5 litros, con el fin de poder responder con eficacia a la demanda creciente de productos del grupo, generada por un mercado en constante evolución. La instalación de estiro-soplado dentro de una línea de embotellado

de 25.000 bph, permite hacer frente tanto a los crecientes consumos de agua embotellada en el mercado mexicano como a la demanda creciente de agua "Bonafont" por parte de los países limítrofes. No han pasado muchos años desde que, en 1996, la primera máquina de embalaje SMI entró en la dotación de la empresa; desde entonces, la

compañía mexicana ha ganado cuota de mercado cada vez más grande, hasta llegar a tener el liderazgo en los sectores de referencia. Para el futuro, se plantea objetivos aún más ambiciosos para consolidar los éxitos logrados hasta ahora. De hecho, son objetivos que se hacen más fácilmente alcanzables gracias a la utilización de productos tecnológicamente avanzados, producidos por empresas que, como SMI, llevan muchos años invirtiendo en innovación e investigación para proporcionar a sus clientes las mejores soluciones a sus necesidades cambiantes. Bonafont es, de hecho, un cliente histórico de SMI, ya que la primera termo-enfajadora de la serie APET, luego sustituida por la más moderna SK, fue comprada en 1997. El aumento constante en las ventas en el mercado mexicano y los países cercanos marcó el inicio de la expansión de negocios que conocemos, y llevó a Bonafont a invertir en nuevas líneas de producción, en las que ahora operan con plena capacidad más de 10 máquinas de empaquetadoras Smiflexi. Las estrategias comerciales de la empresa



Grupo Danone se centran en la ampliación de la actual cuota de mercado, también a través de la continua renovación de la oferta y del embalaje.

En las plantas industriales de Bonafont, se encuentran diferentes tipos de máquinas de embalaje SMI: enfajadoras automáticas para crear paquetes de solo film, bandeja + film y falda + film; encartonadoras wrap-around para la formación de cajas completamente cerradas o paquetes de bandeja sola; máquinas combinadas, que reúnen en un solo chasis las funciones de un enfajadora y de una encartonadora. Esta amplia flexibilidad responde perfectamente a las expectativas de la compañía mexicana, que necesita un embalaje innovador y atractivo para sus productos.

■ Smicentroamericana SA de CV

La constitución, en 1997, de la empresa "Smicentroamericana SA de CV" representó por SMI un paso decisivo para el desarrollo de su marca en el mercado mexicano. El incremento de las ventas en este país y en los vecinos fue el factor decisivo en la elección de establecer una sucursal en México. Una elección dictada por el deseo de estar más cerca (incluso físicamente) de sus clientes y poder proporcionar asistencia técnica y piezas de repuesto de manera más rápida y eficaz.

Las oficinas y los almacenes de Smicentroamericana se encuentran en un moderno edificio situado en uno de los principales distritos industriales de la Ciudad de México (la delegación Gustavo A. Madero), a pocos minutos de las principales arterias de comunicación de la capital.

Gracias al uso de personal local, altamente calificado, SMI es capaz de responder rápida y eficazmente a las expectativas de los numerosos clientes mexicanos y centroamericanos, proporcionando un servicio superior en las siguientes actividades:

- > Promoción comercial de las máquinas producidas por SMI y por la compañía SMIPACK, con una cartera de productos capaz de satisfacer las diversas necesidades de embalaje de empresas grandes y pequeñas;
- > Asistencia técnica post-venta para la instalación y el mantenimiento de las instalaciones entregadas;
- > Venta de repuestos originales, con tiempos de entrega y gastos de transporte en línea con las expectativas del cliente. La competencia, la profesionalidad y amabilidad del personal de ventas y técnicos de Smicentroamericana son el secreto de los resultados comerciales excelentes obtenidos por el Grupo SMI en México y en los países vecinos.



■ LA PALABRA AL CLIENTE

Entrevista a Tomas Ortega, Director de Producción de Bonafont



Bonafont fue la primera marca de agua natural embotellada en México, y hoy es el líder del mercado. ¿Cuál es la clave de este éxito?

“Bonafont ha sido capaz de ganar cuotas de mercado aún más importantes, para convertirse en el líder del mercado del agua embotellada. Bonafont ahora goza de alto nivel de identidad en el mercado y el consumidor la percibe como

una “marca” particularmente preocupada por el bienestar y la salud. La actividad económica de Bonafont sitúa en posición prioritaria todas aquellas acciones e iniciativas destinadas a desarrollar una fuerte responsabilidad social.”

La partnership con SMI se remonta a 1996. ¿Cuáles son los criterios utilizados para elegir a sus proveedores?

“La elección de un proveedor es un aspecto importante para el éxito de nuestro producto en el mercado. Los principales valores subyacentes a nuestras elecciones son la confiabilidad, calidad y competitividad de la maquinaria que nos entregan, por no mencionar el tema de la innovación. En un momento como éste, caracterizado por continuas transformaciones de los mercados y gustos, es prioritario privilegiar a aquellos proveedores quienes hacen de la innovación su razón de ser. La decisión de centrarse en la innovación nos brinda la oportunidad de diferenciarnos de la competencia. Para lograr este objetivo es necesario trabajar estrechamente con el proveedor, quien debe

ser capaz de ofrecer soluciones tecnológicamente innovadoras a un coste razonable.”

¿Cuáles son los factores principales que llevaron a Bonafont a invertir en la compra de la estiro-sopladora SMIFORM SR 14?

“Ante el creciente consumo de agua embotellada registrado en México, era inevitable para Bonafont decidir invertir en una nueva estiro-sopladora rotativa Smiform de 14 cavidades. La instalación de esta nueva máquina (modelo SR14) se sitúa en un amplio proyecto de crecimiento y fortalecimiento de la marca Bonafont, tanto en el mercado nacional como en el internacional, que se centra en la calidad del producto para satisfacer a la continua demanda del mercado y a las expectativas de los clientes finales.”

¿Qué perspectivas de crecimiento se prevén en el mercado de agua embotellada en México y, en general, en toda América Central?

“A pesar de la recesión económica en todo el mundo, creemos que hay todas las condiciones necesarias para un fuerte crecimiento del consumo de agua embotellada en México y en los demás países de América Central.

Un fenómeno que también ayuda a la difusión y el fortalecimiento de la "cultura de la salud", que anima a los consumidores a llevar un estilo de vida más saludable y beber una mayor cantidad de agua embotellada, como parte de una dieta diaria rica y equilibrada."

En las líneas de embotellado Bonafont se han instalado diferentes modelos de máquinas de embalaje SMI. ¿Cómo califica las prestaciones de estos sistemas en funcionamiento y mantenimiento?

"En nuestras fábricas se han instalado más de 10 empaquetadoras Smiflexi, destinadas al embalaje secundario, y grandes extensiones de cintas transportadoras Smiline para el

manejo de productos en las líneas de producción. Frente a una colaboración que lleva más de 15 años, podemos afirmar que el rendimiento de las máquinas SMI es satisfactorio. Sin embargo, considero fundamental que la experiencia adquirida por algunos de nuestros técnicos sobre la gestión y el mantenimiento de estas máquinas en breve se extienda a todo el personal operativo. Con este fin, la presencia in situ de la sucursal Smicentroamericana definitivamente puede ayudar a SMI y Bonafont a seguir reforzando la partnership existente, con claras ventajas en términos

de precisión, puntualidad y economicidad del servicio que se nos ofrece."

¿Qué importancia tiene para Bonafont que SMI tenga una presencia directa en México con una sucursal y con dependientes locales para la asistencia técnica y las piezas de repuesto?

"Para un grupo tan importante como Bonafont, la presencia en el territorio mexicano de una sucursal SMI es una excelente oportunidad para desarrollar nuevos proyectos y asimismo un impulso para el crecimiento de ambas compañías. La asistencia técnica y las piezas de repuesto conjuntamente son factores clave en la selección de los proveedores de confianza, porque para nosotros es fundamental contar con suministros rápidos y una asistencia inmediata, a bajos costes y sin incurrir en riesgos de cambio."

¿Cuáles son los planes futuros de Bonafont?

"Sin entrar en demasiados detalles, por razones obvias de confidencialidad, simplemente puedo señalar que todas las actividades de Bonafont y los proyectos del grupo se centran en dar un impulso a nuestro sector y en mejorar aún más nuestra posición como líder del mercado."



Cott Beverages.




SECTOR AGUA & CSD

Cott Beverages

Grupo Cott Corporation
Concordville, PA, USA

>> empaquetadora combi
SMIFLEXI CM 800

■ El “private label” conquista posiciones

Hace apenas unos años casi ningún experto del sector habría señalado que los productos de “marca privada” ayudarían a la gran distribución a sobrevivir en una situación de mercado tan crítica, en concreto como la de 2008 / 2009. En los últimos años, las “private labels” han ganado cuotas de mercado cada vez más significativas, aunque la competencia con las grandes marcas industriales es siempre difícil.



Cott Beverages

y el fenómeno “marca privada”

■ El fenómeno registra tendencias de crecimiento positivo en cualquier parte del mundo. En Estados Unidos la importancia de “marcas privadas” está creciendo a un ritmo significativo. Aún no se han alcanzado máximas de crecimiento registradas en países como el Reino Unido y Portugal, pero desde 2003 en el mercado de EE.UU. las ventas de marcas privadas han crecido de un 60% frente al 23% registrado por las marcas industriales. Gracias a este nuevo fenómeno de mercado, las “private labels” ahora tienen una cuota de mercado del 19% frente al 15% que había en 2003. Este crecimiento puede explicarse como una respuesta a la crisis de los consumos que ha afectado a todo el mundo, en particular a Estados Unidos. Pero tampoco debemos subestimar el trabajo realizado por los “retailers” (minoristas) en la ampliación de la oferta de sus marcas, subdividiendo los productos en “premium”, “primer precio”, “core” y “otros” (líneas bio, regionales, kids). Los resultados de estas estrategias han permitido a la gran distribución incrementar los márgenes de beneficio, fomentando

una difusión constante de las marcas privadas en los supermercados. A las “private labels” podemos reconocer dos méritos: por una parte, ofrecer a los consumidores (cada vez más atentos al aumento del coste de la vida) una oferta de productos más baratos que los de las grandes empresas, sin renunciar a una buena calidad; por otra, ayudar a los puntos de ventas al detalle a recuperar márgenes de beneficio satisfactorios.



Arriba: La planta industrial Cott de Concordville cubierta por las abundantes nevadas del East Coast.

El éxito

de la multinacional norteamericana



■ El crecimiento de la "marca privada" no depende sólo de la actual coyuntura económica, sino también de la capacidad de los distribuidores a comprometerse en el desarrollo de sus productos. Cott Beverage, un fabricante líder en la producción de refrescos con marca privada en el mercado de Norteamérica, ha aprovechado las oportunidades ofrecidas por las últimas tendencias de los consumidores. Cott presta siempre la máxima atención a los clientes y a sus expectativas, a la oferta de productos a

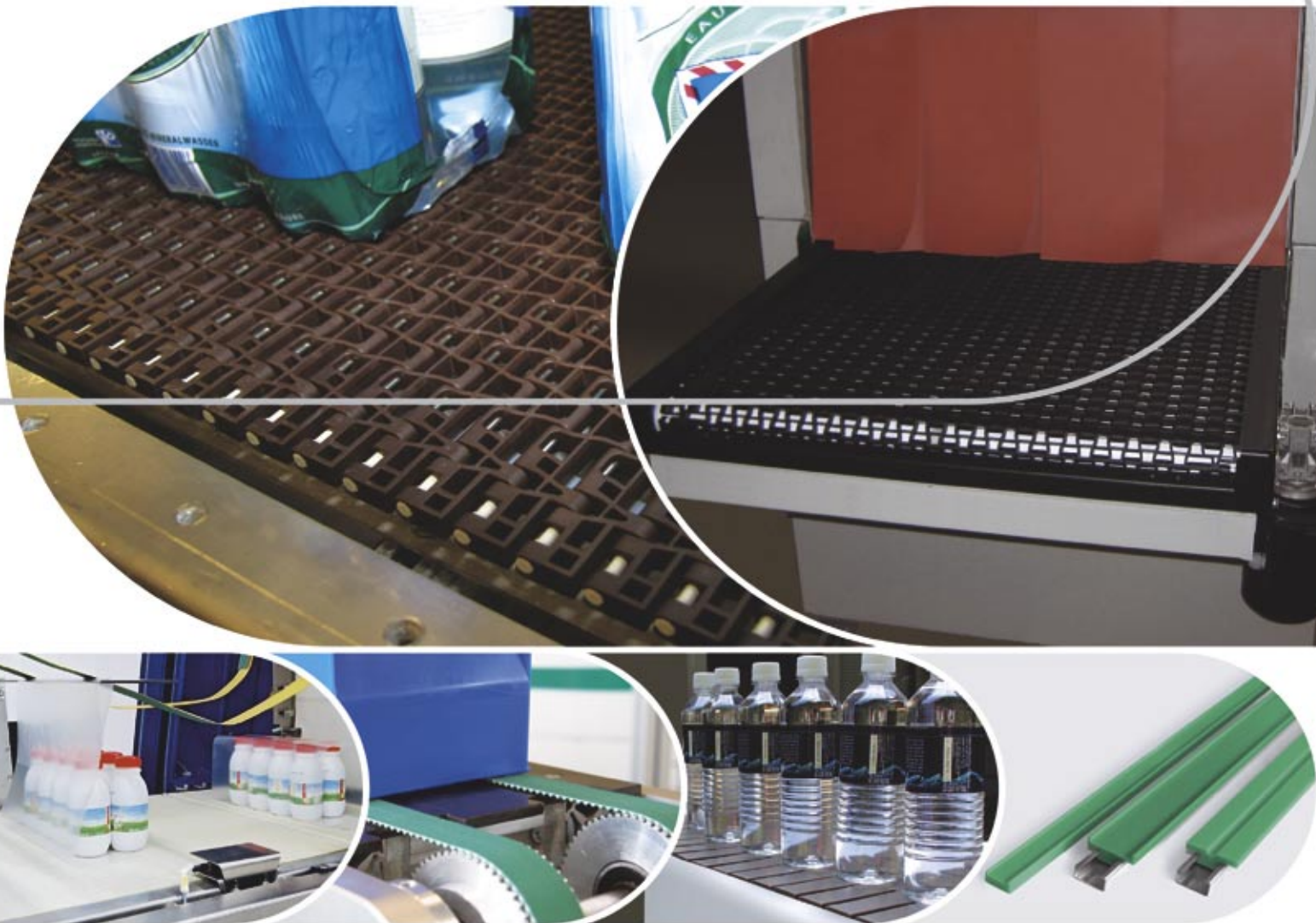
precios competitivos y a la constante innovación. La multinacional americana Cott Corporation, que tiene centros de producción en Estados Unidos, Canadá, México y Europa, tiene como principal objetivo el de ser el mejor partner posible para sus clientes, ofreciendo una amplia cartera de bebidas de calidad capaces de palpar los gustos de cada uno de los consumidores. Esto requiere capacidades muy flexibles y dinámicas; por esta razón, Cott Beverage invierte continuamente en la producción, y en la actualización de los procesos, adquiriendo nuevas maquinarias

tecnológicamente avanzadas, que garantizan un alto rendimiento, con bajos costes de gestión y mantenimiento, y la máxima flexibilidad operativa. La necesidad de diversificar cada vez más el suministro de bebidas, tanto de su producción como las destinadas a la gran distribución, ha jugado un papel decisivo en la elección de una nueva empaquetadora a instalar en la planta industrial en Concordville, PA. Entre las numerosas propuestas recibidas, Cott Beverages ha elegido una máquina SMI, es decir, el modelo combinado Smiflexi CM 800, para el empaquetado secundario de



Habasit

The most complete product range worldwide



Habasit offers the largest selection of belting, conveying, processing and complementary products in the market: HabaFLOW® fabric belts, HabasitLINK® modular belts, HabaSYNC® timing belts, HabaCHAIN® plastic chains, HabiPLAST® extruded profiles, HabaDRIVE® power transmission belts...

For more information about Habasit,
please visit our website
www.habasit.com
Email: info@habasit.com

Habasit – Solutions in motion



film sólo, bandeja + film, sólo bandeja y en cajas de cartón wrap-around.

Frente a los constantes cambios en las tendencias del mercado, que requieren nuevos productos empaquetados en diferentes tipos de embalaje y configuraciones, Cott Bebidas se dirigió a SMI para que le proporcionara una empaquetadora de última generación; la instalación debe ser capaz de satisfacer las necesidades actuales de la planta de producción en Concordville, y pasar muy rápidamente a la fabricación futura de nuevos productos, tamaños y empaquetados.

Todos los modelos de empaquetadoras combinadas de la serie Smiflexi CM son, de hecho, especialmente adecuados a líneas de embotellado diversificadas y flexibles, donde el "switch" de un producto a otro o de un formato a otro debe ser fácil y rápido. Para responder a esta necesidad, SMI ha reagrupado en una sola máquina las funciones de una encartonadora wrap-around y las de una enfajadora de film termorretráctil. Los modelos Smiflexi CM son por lo tanto extremadamente flexibles, capaces de empaquetar diferentes tipos de envases con distintas configuraciones: sólo film, bandeja + film, sólo bandeja, cajas de cartón total o parcialmente cerradas. Cuando el programa de elaboración

■ A propósito de Cott Beverages Inc.

Cott Beverages Inc. desempeña su actividad operativa como Cott Bebidas USA, Cott International, Cott Concentrates y RC Cola International.



El grupo está activo en la producción y distribución de refrescos, en particular de bebidas carbonatadas, zumos, agua embotellada, bebidas energéticas y té.

Cott Beverages ha experimentado una rápida evolución en pocos años, convirtiéndose en uno de los mayores embotelladores norteamericanos especializados en "co-packaging" por terceros, con una plantilla de aproximadamente 2.800 empleados y 20 unidades de producción ubicadas en Estados Unidos, Canadá, México y el Reino Unido.

La compañía basa su "modus operandi" en los principios esenciales tales como la disciplina, la atención a la innovación y una cooperación aún más estrecha con sus clientes. Cott Bebidas tiene una amplia cartera de productos - más de 200 tipos de bebidas - que se venden en más de 60 países en todo el mundo. Cott trabaja en estrecha colaboración con las más importantes empresas de distribución para hacer crecer el valor de sus marcas privadas. Además, en todo el mundo los consumidores pueden adquirir productos de la marca Cott, incluyendo: Cott, RC, Vintage, Vess, Stars & Stripes, Ben Shaws, Carters, Red Rooster, Red Rain y So Clear.

prevé el empaquetado con sólo bandeja o cajas wrap-around, el horno de termorretracción y el sistema de enrollado del film se desactivan

automáticamente por el sistema de control de la máquina.

Flexibilidad

al servicio de los “retailers”



■ El establecimiento Cott Beverage de Concordville, Pennsylvania, se extiende sobre una superficie de 225.000 pies cuadrados (aproximadamente 21.000 metros cuadrados) y alberga dos líneas de embotellado PET y una línea de latas. Una línea PET está dedicada al embotellado de soft drinks en botellas de 2 y 3 litros, mientras que la segunda es destinada a las botellas de 1 litro. La máquina combinada Smiflexi CM 800 se instala en la línea PET de 2 y 3 litros y, gracias a la flexibilidad operativa de este

modelo, la botella de 2 litros se puede empaquetar en 14 formatos diferentes, mientras

que la de 3 litros comprende hasta 18 tipos diferentes de configuraciones.





■ Sobre todos los formatos con embalaje de film sólo, además, se ha impreso una huella para facilitar su apertura. Esta peculiar aplicación es posible gracias a un dispositivo accesorio, el "easy-open", que se puede instalar tanto en las máquinas combinadas de la serie Smiflexi CM como en las empaquetadoras de film termorretráctil de la serie Smiflexi SK.

El sistema "easy-open" se compone de una herramienta que perfora el film durante la operación de corte, de modo que pueda incidir la huella deseada. El dispositivo aplica dos tipos de huella (en forma de "X" y

"H") y está disponible tanto para elaboraciones en única pista como en pista doble. La ventaja de esta solución por el consumidor final se encuentra en la facilidad, comodidad y seguridad en abrir el paquete, así ayudando a incrementar el nivel de agrado por parte del público. Esta aplicación accesorio no requiere el uso de materiales específicos de embalaje y le permite productor-distribuidor de realizar confecciones finales más atractivas, sin coste adicional.

Además de las técnicas anteriormente mostradas, la elección por parte de Cott Beverage de comprar una máquina combinada Smiflexi CM 800 fue motivada también por otros factores, como la excelente relación calidad-precio, el alto nivel de rendimiento y fiabilidad, y la presencia en EE.UU. de un centro de asistencia técnica prestada por la filial en SMI USA. La sucursal norteamericana de Smigroup está trabajando en Windsor, CT, desde 2003, el mismo año en el que Cott Beverage decidió instalar la primera empaquetadora Smiflexi en una de sus plantas de producción. Hoy en día, las líneas de embotellado de la compañía ya acogen 10 empaquetadoras automáticas de la serie SK, WP y TF y 2 líneas de cintas transportadoras.



■ Una historia de éxitos y continuas inversiones

La historia de Cott comienza en 1950, cuando la empresa empezó sus actividades en Canadá en el sector "beverage", importando de EE.UU. bebidas carbonatadas en botellas y latas. Dos años más tarde, en la ciudad de Laval, Québec, se da inicio por Cott a la actividad de embotellado de refrescos, siempre en botellas y latas. En poco tiempo, la empresa canadiense se convierte en una realidad industrial importante y se da a conocer en el mercado internacional, ya que es la primera compañía en el mundo a lanzar un refresco de dieta, en respuesta a las peticiones de los pacientes diabéticos del hospital Royal Victoria en Montreal. Entre 1976 y 1991, las actividades de la compañía se expanden considerablemente en todo Canadá, en Estados Unidos y Europa. En 1986, la compañía se cotiza en Bolsa. Entre 1990 y 2000, Cott Beverages lleva a cabo una serie de adquisiciones en el ámbito de referencia, entre las cuales las marcas Vess Beverages y Concord Beverages en Estados Unidos, y entra en el mercado británico con la adquisición de las compañías Benjamin Shaw & Sons Ltd y Hero Drinks Group. Más tarde se expande en México a través de una joint-venture, a través del cual abre también en este país estructuras de producción y comercialización. Cott Beverages ha desarrollado con éxito su negocio también en segmentos innovadores de mercado, tales como las bebidas energéticas y los productos listos "ready-to-drink". Desde hace más de 50 años, la sociedad estadounidense es protagonista de un crecimiento constante y duradero, tanto que ahora es considerada como una referencia para todo el sector de los refrescos.





Todos los modelos de empaquetadoras combinadas de la serie Smiflexi CM son, de hecho, especialmente adecuados a líneas de embotellado diversificadas y flexibles, donde el "switch" de un producto a otro o de un formato a otro debe ser fácil y rápido. Para responder a esta necesidad, SMI ha reagrupado en una sola máquina las funciones de una encartonadora wrap-around y las de una enfajadora de film termorretráctil.

Los modelos Smiflexi CM son por lo tanto extremadamente flexibles,

capaces de empaquetar diferentes tipos de envases con distintas configuraciones: sólo film, bandeja + film, sólo bandeja, cajas de cartón total o parcialmente cerradas. Cuando el programa de elaboración prevé el empaquetado con sólo bandeja o cajas wrap-around, el horno de termorretracción y el sistema de enrollado del film se desactivan automáticamente por el sistema de control de la máquina.

■ SMI en Estado Unidos

Smigroup está presente en el territorio norteamericano con SMI USA Inc., con sede en Windsor, CT, no lejos de la ciudad de Nueva York y Boston. El compromiso constante de Smigroup para la plena satisfacción del cliente y para un servicio de asistencia técnica de primera calidad llevó a la apertura de la sucursal en 1999. El personal local muy calificado, garantiza un servicio de alta calidad, tanto en el ámbito comercial como técnico, despachando rápidamente las peticiones de los clientes para la instalación y el mantenimiento de las instalaciones. El suministro de las piezas de repuesto de los almacenes SMI USA también permite optimizar el tiempo de entrega y reducir los costes de transporte. La profesionalidad y amabilidad del personal de la sucursal norteamericana de Smigroup es sin duda uno de los factores clave de los excelentes resultados de ventas logrados en Estados Unidos y Canadá, donde ya se han instalado más de 170 empaquetadoras Smiflexi.



Encartonadora WP:

la protección ideal de cualquier choque



Las encartonadoras wrap-around Smiflexi de la serie GT son ideales para el embalaje de los en cajas y/o bandejas de cartón ondulado con una velocidad máxima de producción de 80 ppm.

Las cajas y bandejas pueden ser octogonales o rectangulares, con bordes de la misma altura o de alturas diferentes. Para evitar daños y roturas a los productos empaquetados, también se pueden colocar unos separadores de cartón entre un producto y otro.

SERIE WP:

la mejor protección para tu producto.



> stretch-blow moulding machines > shrinkwrappers and tray packers > wrap-around casepackers > conveyor systems > palletisers



SMI S.p.A. - Via Piazzalunga, 30 - 24015 San Giovanni Bianco (BG) - ITALY
Tel. +39 0345 40111 - Fax +39 0345 40209 - info@smigroup.it - www.smigroup.it

Cisowianka.



SECTOR AGUA & CSD

Nałęczów Zdrój

Cisowianka woda

Nałęczów, Polonia

>> estiro-sopladora

SMIFORM SR 12

>> enfajadora

SMIFLEXI SK 600 F



■ Lugares tranquilos, limpios, no contaminados por la civilización industrial, dotados con ricos yacimientos de sustancias naturales, terapéuticas y de un clima que proporciona efectos beneficiosos. En Polonia existen más de 40 balnearios, acogedores y elegantes, donde se pueden recuperar rápidamente las formas del cuerpo y espíritu. Cada SPA está especializado en el tratamiento de un trastorno específico: las termas de Nałęczów son famosas para el tratamiento de las enfermedades del corazón y del sistema circulatorio. Las

propiedades curativas de sus aguas se identificaron en el lejano 1817.

A finales del siglo XIX, Nałęczów fue el lugar preferido por los escritores polacos más importantes, como Henryka Sienkiewicza, Bolesława Prusa,



Stefana Żeromskiego. Justo en este pequeño pueblo el escritor Stefan Żeromski escribió "Historia de un pecado."

Nałęczów es considerada una ciudad-jardín, con hermosas villas construidas sobre el modelo de casas tártaras y de los SPA de los Alpes. El centro del pueblo consiste en un extenso y hermoso parque de las termas, con una grande variedad de árboles y diferentes monumentos, incluyendo el **Palacio Małachowskich** de estilo clásico. Por supuesto, el corazón del parque es el lago encantador. Gracias a los beneficios de su clima y

a los manantiales de aguas minerales, **Nałęczów** atrae cada vez a más visitantes. El poder curativo del agua mineral natural local se puede aprovechar por todos gracias al agua que se comercializa bajo el nombre de "Cisowianka", cuya composición química es comparable al agua de manantial.



Cisowianka:

La rápida evolución de la marca

■ En los últimos años, todos los grandes fabricantes polacos de agua embotellada han sido testigos de un proceso de rápida expansión en el mercado de referencia. La compañía Nałęczów Zdroj, con su popular marca "Cisowianka", es una de las principales "star" de este éxito. De hecho, la empresa es una de las principales embotelladoras de agua mineral en Polonia y "Cisowianka" es una de las tres principales marcas de agua embotellada que se pueden encontrar en el mercado.

Nałęczów Zdroj ha mostrado una fuerte orientación al crecimiento, que le ha permitido asumir una posición de prominencia dentro del mercado del agua embotellada. La inversión realizada en 2008 es parte de ese proceso de expansión para la construcción de una

nueva planta de producción moderna y productiva, con cinco nuevas líneas de embotellado; el nuevo centro industrial también está equipado con un centro de logística muy avanzado y de distribución. Una inversión que asegura a la empresa una producción de más de 220 millones de botellas de agua al año. Dos de estas modernas líneas de producción incluyen la presencia de máquinas SMI. Más concretamente, dentro de las dos líneas de 20.000 bph, se instalaron dos estiro-sopladoras Smiform, modelo SR12, y dos enfajadoras Smiflexi SK600F para el empaquetado en sólo film de botellas de 1,5 lt.

La instalación de las máquinas, que tuvo lugar en 2008 para la primera línea y 2009 para la segunda, permitió a la empresa hacer frente a



la creciente demanda de agua embotellada en el mercado polaco. Factor, éste, que ha contribuido a aumentar la popularidad de la marca "Cisowianka" tanto en Polonia como en el extranjero. Basta con pensar que, en 2004 la empresa tenía una cuota de mercado para los paquetes de pequeñas dimensiones, igual al 2,4%, mientras que, en 2008 esta cuota se ha triplicado; en el mismo año el volumen de ventas se había cuadruplicado.

Diseño:

El packaging que exalta la
“transparencia” del contenido



■ Ambas líneas de producción en las que están instaladas las dos sopladoras Smiform SR12 se han destinado para fabricar botellas de PET de 1,5 litros a una velocidad de 20.000 bph. El embalaje de finalización de la línea de las botellas está gestionado por dos enfajadoras Smiflexi SK 600F para la confección de un formato del paquete de 3x2 de sólo film. La botella trabajada dentro de estas líneas de embotellado se caracteriza por la tapa transparente: Cisowianka es, de hecho, el agua mineral comercializada por primera

vez en Polonia, con una tapa de este tipo. Pero la tapa “transparente” no es el único elemento de diferenciación. En general podemos decir que todo el packaging de botellas de 1,5 litros se pensó para que el consumidor final pudiera percibir en diferentes maneras la calidad más importante de este agua: la “transparencia”. Cisowianka también utiliza etiquetas innovadoras con un color y un layout que mejoran notablemente los dibujados, por lo que las etiquetas resultan más claras y legibles. La misma botella de agua Cisowianka, en un simple envase caracterizado por un diseño sencillo y de un fácil manejo, resume perfectamente la particularidad de su contenido: “transparencia y pureza”. El packaging secundario a su vez destaca por su simplicidad y practicidad: Cisowianka, de hecho, optó por una solución de un único formato: la configuración 3x2 de sólo film, que representa la solución excelente de embalaje para la botella de 1,5 litros.



La vitalidad del agua:

Cisowianka y los proyectos humanitarios

■ Frente a la creciente popularidad de su agua natural, la empresa Nałęczów Zdroj no ha dejado indiferente uno de los principales problemas del mundo contemporáneo "la vitalidad del agua", entendido como un elemento fundamental para la vida.

Para abordar el problema del agotamiento gradual de las reservas de agua en el mundo, Cisowianka quiso dar su apoyo a la organización humanitaria "HAP" (Acción Humanitaria Polaca), a través de importantes iniciativas que sensibilicen a la opinión pública y creen las premisas para una mejor educación de los consumidores en sus hábitos de consumo. Ya ha transcurrido un año desde el comienzo de la iniciativa "Agua para Sudán", emprendida por Cisowianka

en cooperación con PHA.

Éste es un proyecto destinado a aumentar la disponibilidad de agua potable en las diferentes regiones pobres del planeta y forma parte de un compromiso más amplio denominado "Campaña por el agua".

Gracias a esta iniciativa, desde finales de 2008 los consumidores polacos pueden encontrar en los puntos de venta las botellas de 0,33 litros de agua Cisowianka especialmente creadas para esta campaña; en comparación con los envases más tradicionales, estas botellas destacan por la presencia de motivos africanos en la etiqueta y en el logotipo de PHA. El provecho de la venta de la "pequeña Cisowianka" se devuelve totalmente a la construcción de pozos de agua en Sudán.



Después de un año desde el lanzamiento de la iniciativa, se han recaudado fondos suficientes para la construcción de cuatro pozos, a través de los cuales una parte de los habitantes del sur de Sudán podrán acceder al agua potable. Los primeros pozos se abrirán en marzo de 2010, y en los meses siguientes se habrán llevado a cabo nuevas aperturas para un total de 11 plantas.

La campaña "Agua para Sudán" fue apoyada por los principales medios de comunicación, incluidos TVN y National Geographic Channel, y ha visto la participación de importantes personalidades polacas del espectáculo, como la actriz Agata Buzek quien ha prestado su cara para anuncios comerciales de apoyo a la iniciativa.



International Freight Consolidators

Air & Sea Freight

Door to Door Service



Your global logistic partner
Since 1979 together in the world

HEAD OFFICE: *Milan*

BRANCHES:

Florence

Genoa

Leghorn

Vicenza

New York

Chicago

Miami

Los Angeles

Bogota

Lima

Santiago

Mexico City

Buenos Aires

Sao Paulo

Rio De Janeiro

Singapore

Sydney

Melbourne

Seoul

Pusan

Incheon

Abu Dhabi

Dubai

Beirut

Worldwide Specialized Network of Offices and Agents

www.gavagroup.com

APS series.



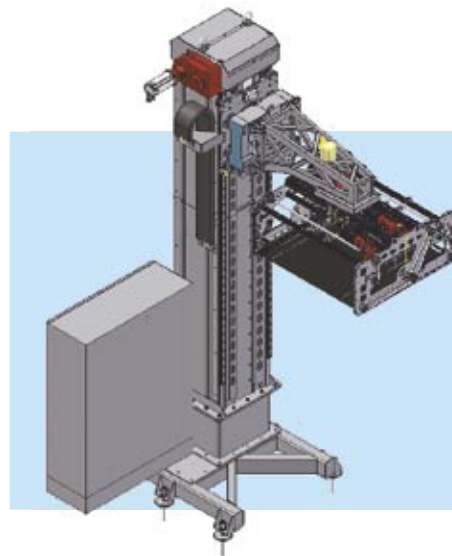
■ En ocasión del evento internacional "Drinktec 2009", celebrado en Múnich de Baviera en el pasado septiembre de 2009, SMI ha tenido el estreno mundial del nuevo paletizador APS 3000: un sistema de paletización, que establece nuevos estándares en el panorama de los paletizadores robotizados. La serie Smipal APS es el resultado de una intensa investigación e innovación, lo que ha

permitido llevar a cabo sistemas tecnológicamente avanzados que ofrecen a cada usuario la solución de embalaje más adecuada para sus necesidades.

Los sistemas de paletización SMI optimizan las operaciones de finalización de línea de múltiples sectores: de las bebidas, agroalimentario, químico, farmacéutico, de los detergentes, del vidrio, del papel y de muchos más.

Paletizadores APS:

la nueva solución SMI para la finalización de línea.



■ APS 5000

El modelo APS 5000, con prestaciones hasta 500 capas por hora, completa la gamma de los paletizadores Smipal.

■ La serie APS consta de sistemas automáticos para la paletización de cartones, fardos, bandejas y paquetes en general. Gracias a la posibilidad de combinar en diferentes configuraciones, la columna central con módulos estándares de mantenimiento de las paletas, los sistemas de paletización propuestos por Smipal son extremadamente flexibles y se adaptan fácilmente a cualquier condición logística del área de finalización de la línea, tanto en instalaciones ya existentes como en las nuevas.

■ ¿Cómo funciona el APS 3000?

El modelo de APS 3000 es un sistema monocolumna de dos ejes cartesianos con un rendimiento de hasta 300 capas/hora. El eje vertical está formado por una columna fija, a lo largo de la cual corre, sobre guías a recirculo de esferas, el travesero horizontal. El eje horizontal de trabajo está formado por el transversal horizontal, a lo largo del cual corre el brazo porta-cabeza de encaje.

La cabeza de encaje toma las capas de una cinta transportadora a la altura del operador y, con movimientos rápidos y precisos, las deposita sobre el palé en el lugar deseado. Los desplazamientos verticales del transversal y los horizontales del brazo porta-cabeza de encaje se accionan por motores brushless, que garantizan trayectorias perfectas durante todas las fases de paletización.

■ Movimientos rápidos y precisos

La automatización y el control de la máquina se basan en el sistema "PC-based" denominado MotorNet System®, creado por la división Smitec, configurable con bus de campo SERCOS interface™ o CAN Open interface™ y basado en una red troncal de comunicación de fibra óptica. El uso de esta tecnología en el ámbito de los sistemas de paletización, caracterizados por la repetición de los movimientos operativos, es una garantía para lograr una alta confiabilidad,

reducir las operaciones de mantenimiento y garantizar costes de operación muy bajos. La gestión de la instalación se ve facilitada por un panel de interfaz hombre-máquina sencillo e intuitivo, con gráficos mejorados, pantalla sensible al tacto y una amplia gama de funciones de diagnóstico y asistencia técnica disponible en tiempo real. Smipal APS 3000 monta de serie un novísimo "PLC de seguridad" dedicado, que permite programar los sistemas de seguridad de manera flexible, fiable y eficiente. El PLC de seguridad controla que el funcionamiento de



todos los dispositivos de seguridad en el paletizador sea correcto, integrándolos entre ellos, reduciendo considerablemente el tiempo de inactividad de la máquina, tanto en caso de emergencia como durante la operación de carga de los palé, la carga de las bases planas, etc. Las operaciones de mantenimiento también se simplifican, y en el futuro cualquier ajuste a nuevas normas de seguridad será más rápido y seguro, ya que se actuará directamente sobre el programa del PLC.

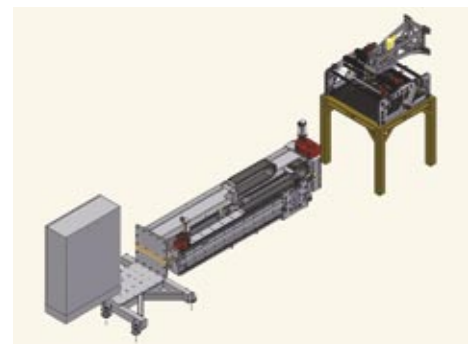
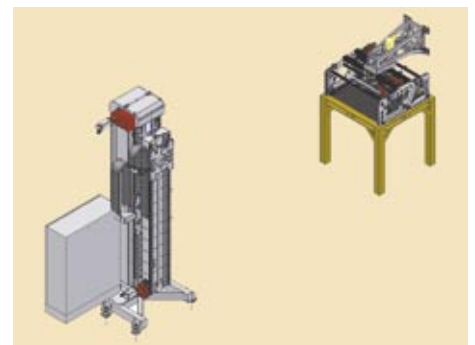
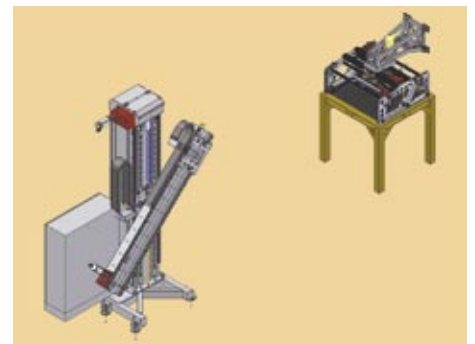
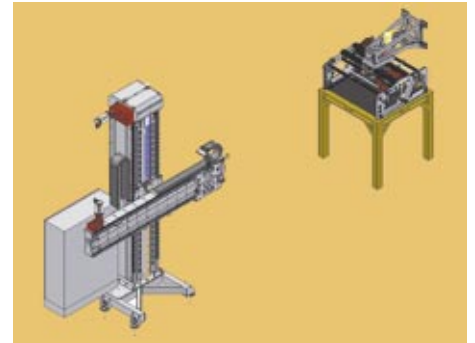
■ **Bajos costes de gestión y mantenimiento reducido.**

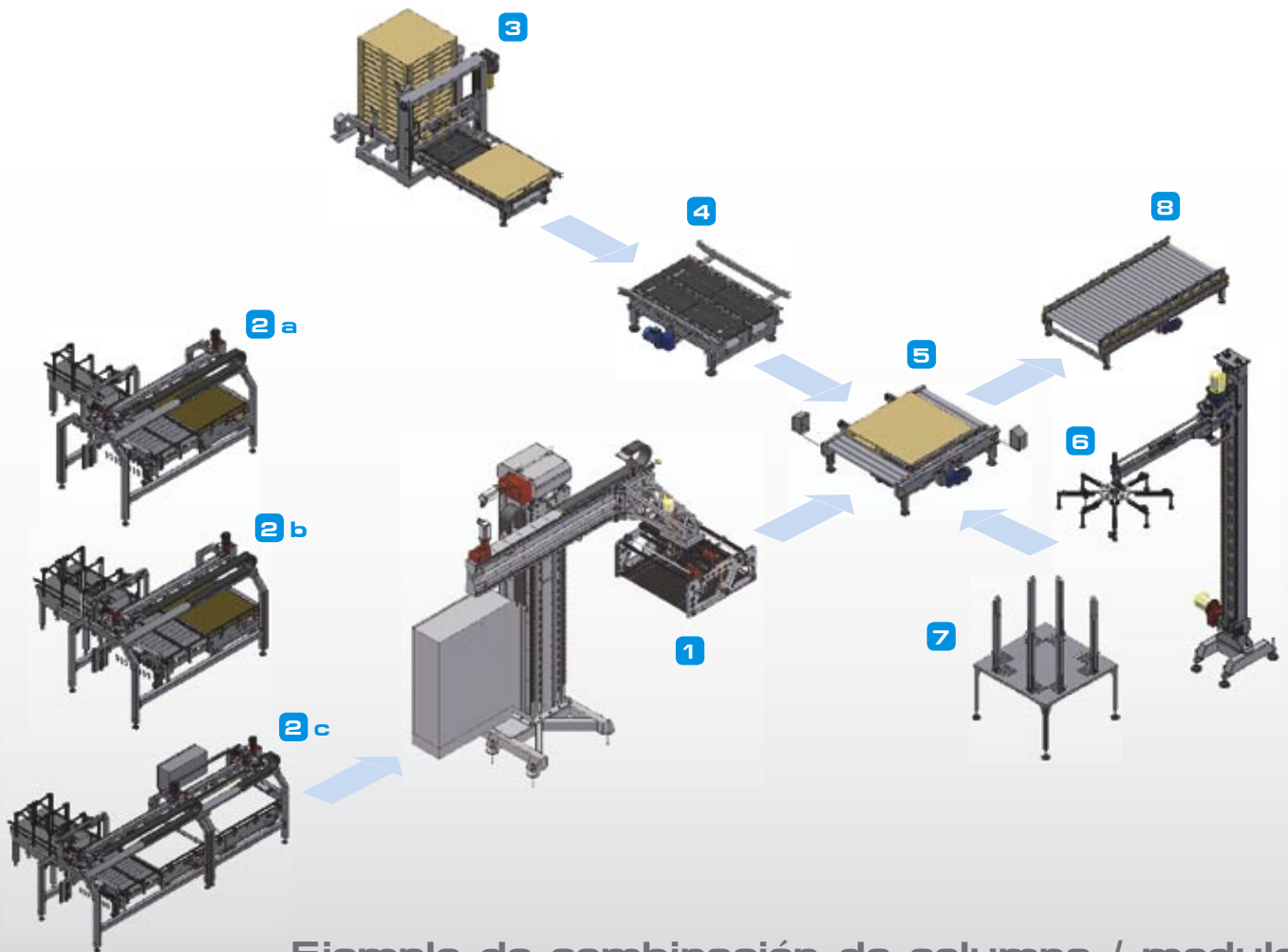
Cada módulo del paletizador está diseñado como una unidad independiente y conectada a la red de la unidad central. La APS 3000 es por lo tanto inmediatamente operativa, ya que cada módulo es montado, cableado y probado en fábrica para reducir al mínimo las operaciones de instalación

y puesta en marcha en la planta industrial del cliente. Todo el sistema puede ser fácilmente "desmontado", transportado y almacenado en un espacio muy pequeño, y luego "vuelto a montar" y puesto en funcionamiento en menos de 3 horas. La sencillez mecánica, el uso de componentes derivados de la robótica, y la optimización estructural permiten la reducción drástica de los costes de mantenimiento y de los consumos de energía, incluso también la extensión del ciclo de vida de la instalación.

■ **Solidez y fiabilidad.**

El cuidadoso dimensionamiento del soporte de celosía y del travesero horizontal, juntamente al deslice sobre los patines del círculo de esferas, garantiza movimientos suaves y continuos, con flexiones dinámicas muy reducidas y ausencia virtual de vibraciones: ésta es la clave para garantizar un largo ciclo de vida a los componentes mecánicos.





Ejemplo de combinación de columna / modules

- 1** columna central de paletización
- 2** módulos de entrada o preformación de la capa:
 - a.** una sola entrada con preformación simple
 - b.** doble entrada con preformación simple
 - c.** doble entrada con preformación motorizada
- 3** Almacén de horcas regulables para palés vacíos, con la posibilidad de cargar los palés en el almacén en ambas direcciones y soltura del palé a la línea tanto frontalmente como de lado
- 4** Transporte de paletas de cadena: disponible en tres longitudes diferentes de 1500 mm, 2000 mm y 3000 mm
- 5** Módulo translación palés de 90°.
- 6** Grupo del dispositivo de introducción del cartón
- 7** Almacén de los cartones
- 8** Transporte palés de rodillos: disponibles en tres diferentes longitudes de 1500 mm, 2000 mm y 3000 mm.



Nuevo paletizador APS:

solidez y confiabilidad a los máximos niveles



La serie APS consta de sistemas automatizados para la paletización de cartones, fardos, bandejas y paquetes en general.

Los paletizadores Smipal serie APS son el resultado de una intensa actividad de investigación e innovación que, gracias al cuidadoso dimensionamiento del soporte de celosía y del travesero horizontal, juntamente con los deslizes sobre los patines del recirculo de esferas, garantizan movimientos fluidos y continuos, con flexiones dinámicas muy reducidas y ausencia virtual de vibraciones, que es la clave para garantizar una larga vida útil de los componentes mecánicos.

SERIE APS:
eleva más allá de tus límites.



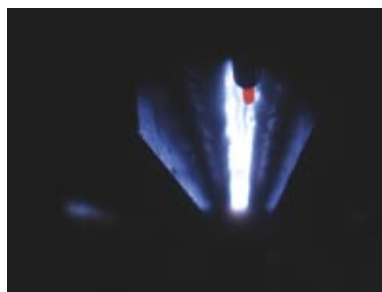
> stretch-blow moulding machines > shrinkwrappers and tray packers > wrap-around casepackers > conveyor systems > palletisers

Termorretracción “eco-friendly”:

nace el nuevo túnel Smiflexi
alimentado con gas metano

■ Desde 2009 las enfajadoras Smiflexi de la serie LSK y SK están disponibles en la versión con túnel de termorretracción estándar, alimentado con energía eléctrica o bien en la nueva versión alimentado con gas metano.

La nueva serie de túneles alimentados con metano forma parte de un proyecto destinado a brindar soluciones tecnológicas e innovadoras con un impacto ambiental reducido y garantiza consumos de energía reducidos y por lo tanto costes energéticos menores. La posibilidad de poder disponer de un túnel que funciona con gas natural en lugar de energía eléctrica tiene muchas ventajas. En primer lugar el gas metano se quema limpiamente y responde a los principios de protección del medioambiente. Por otra parte, en distintos países tiene un coste inferior que la electricidad, que, multiplicado por los consumos totales durante la actividad productiva, se traduce en importantes beneficios económicos. Una solución “eco-friendly” que, frente a la creciente popularidad de los embalajes realizados en film termorretráctil, no deja



indiferentes a las empresas que todos los días, en cualquier parte del mundo, utilizan el film termorretráctil para empaquetar los productos de la industria alimentaria, de las bebidas y de los artículos no alimentarios.

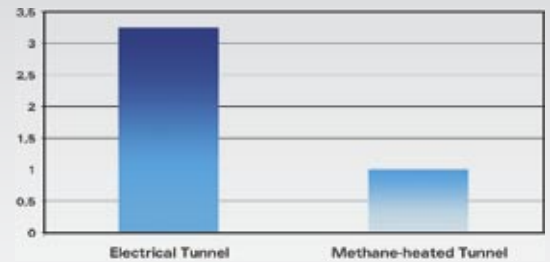


■ La visión sobre los costes

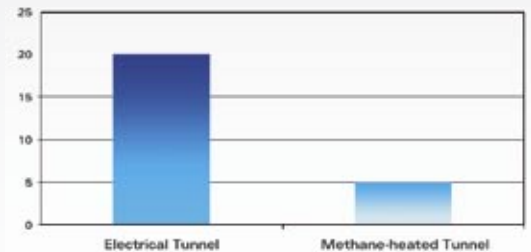
Para demostrar los beneficios económicos de esta disolución, a finales de agosto de 2009, en nuestros laboratorios en San Giovanni Bianco, se han realizado numerosas pruebas para comparar el consumo de energía de los dos modos de alimentación del túnel. El tiempo de la prueba ha sido de 1 hora después de que la temperatura alcanzara los 200° C. Las pruebas se han realizado con un túnel de 3 metros de longitud, en condiciones de funcionamiento en vacío a una temperatura de 200°C y a una velocidad de 35 m/min. Al considerar

que en el período de prueba los costes medios para el suministro de gas por m³ eran de 0,33 euros, mientras que los de la energía eléctrica ascendía a 0,13 euros por Kw/h (gastos de distribución no incluidos) con condiciones iguales se ha detectado un consumo de 3 m³ de gas metano y 25 kw/ h de energía eléctrica, que multiplicados por sendos costes medios han revelado datos sorprendentes. En una hora el coste del consumo del túnel alimentado con gas metano ha sido de 1 euro (3 m³ x 0,33 Euro = 1 Euro/h), mientras que el coste del consumo de túnel alimentado con corriente eléctrica ha sido de 3,25 euros (25 kw/h x 0,13 Euro = 3,25 euros/h). En igualdad de condiciones y parámetros de referencia, este análisis nos ha permitido evidenciar que, en Italia, el uso en líneas de embotellado de un horno alimentado con gas metano proporciona un ahorro de consumo de un 70% sobre los consumos energéticos en comparación con la alimentación por corriente eléctrica. Los tiempos para alcanzar la temperatura, además, se reducen de un 75% en comparación con el tiempo utilizado por un túnel alimentado con corriente eléctrica (5 minutos para el túnel de gas y 20 minutos para el de corriente eléctrica). La decisión de instalar, entonces, un enfajadora combinada con un túnel de gas proporciona un ahorro económico significativo y respeta plenamente las normas de protección del medioambiente.

Coste de los consumos en Euros/h



Tiempo en alcanzar el mínimo de temperatura





LWP series.

▪ En síntesis

Las soluciones técnicas asumidas, la flexibilidad operativa, la facilidad de uso y de mantenimiento, junto con las ventajas del sistema de empaquetado "wrap-around", asegura a los usuarios de la nueva LWP 25 sus grandes beneficios, como:

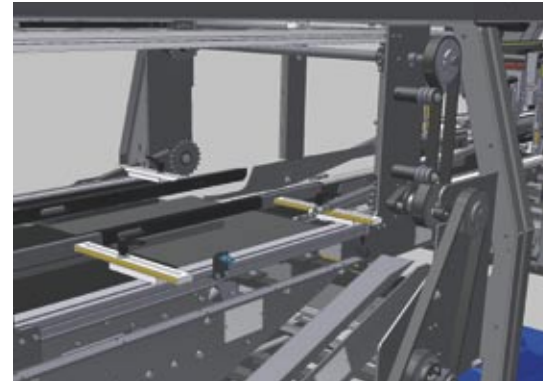
- > alta flexibilidad de uso;
- > mayor velocidad de producción en comparación a las encartonadoras que no utilizan el sistema "wrap-around";
- > ningún choque entre el troquelado y el producto;
- > mayor estabilidad del paquete, con claras ventajas en la logística;
- > grandes áreas de la caja para el marketing publicitario del producto;
- > optimización de los espacios ocupados por el material de embalaje.

Nueva LWP 25:

la tecnología al servicio de las “bajas velocidades”

■ El mercado del packaging es un sector en constante evolución. Evolución que, a pesar de la situación económica actual, es siempre muy cuidadosa a las peticiones de los consumidores en cada mercado. Por esta razón, si por una parte la recesión internacional ha provocado una desaceleración de la inversión en máquinas de alta velocidad, por otra parte, se ha producido una mayor demanda de instalaciones para la velocidad media-baja, especialmente en los países emergentes. Smigroup, desde hace años, ha hecho de la innovación tecnológica una importante piedra angular de su éxito, ofreciendo máquinas cada vez más competitivas con una

relación calidad-precio entre las mejores en el mercado. A pesar de que el top de la gama de las empaquetadoras Smiflexi está representado por sistemas totalmente automatizados para la producción de altísima velocidad, SMI también ha ampliado su cartera de máquinas “entry-level”, destinadas principalmente para líneas de producción de velocidad media-baja. De hecho, hace unos meses SMI ha lanzado la nueva encartonadora wrap-around LWP 25, ingeniería especialmente para las necesidades de empaquetado de hasta 25 paquetes/minuto. La nueva máquina, aunque pertenezca a la categoría “entry-level”, cuenta con



los mismos estándares de alta calidad típicos de la empaquetadora Smiflexi y de muy alta velocidad.

- » Velocidad máxima: hasta 25 ppm
- » Adecuada para realizar: paquetes en cajas wrap-around o sólo bandeja
- » Adecuada para empaquetado de: envases de plástico, metal o vidrio.
- » Amplia gama de formatos realizables: 3x4, 3x5, 4x6,...etc.
- » Cambio de formato: manual



LWP SERIES

■ La nueva serie de encartonadoras LWP, con sistema “wrap around” en continuo, se caracteriza por un diseño modular simplificado. Una solución que no sólo permite una reducción de los tiempos de ensamblaje de las máquinas, sino también de los plazos de entrega; la producción por lotes, de hecho, se programa de antemano y garantiza la capacidad de pre-test, para las encartonadoras con botellas y formatos estándares, y a continuación adaptarlas a las necesidades del consumidor final. Gracias a la amplia gama de accesorios disponibles, las LWP se pueden personalizar con el fin de aumentar las funciones básicas y también satisfacer las demandas de aplicaciones especiales. El almacén de los cartones en línea se encuentra debajo

de la cinta de entrada: una solución que reduce significativamente el atasco de la máquina y permite su instalación también en pequeñas plantas para el empaquetado. La nueva LWP 25 está disponible también con el dispositivo opcional para la inserción, entre las botellas, de separadores remontados de cartulina compacta, que son especialmente útiles para proteger contra los daños o roturas los envases más frágiles (como las botellas de vidrio) y preservar las etiquetas de eventuales rozaduras. A pesar de la utilización de componentes de alta calidad y de una tecnología de vanguardia, el precio del nuevo modelo LWP 25 se encuentra entre los más competitivos del mercado.



Serie LWP:

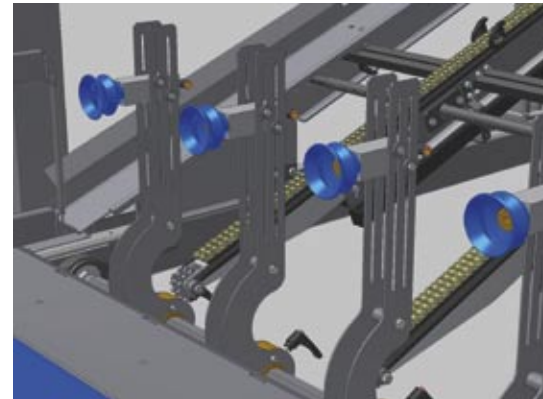
flexibilidad operativa y facilidad de utilización

■ Más concretamente, la serie LWP se puede utilizar para empaquetar distintos tipos de envases en cajas de cartón contraído o bandejas onduladas en una amplia gama de formatos. La wrap-around LWP 25 tiene un clasificador oscilante motorizado, situado sobre la cinta de entrada, lo que facilita la canalización de los envases a granel hacia la zona de reagrupación del producto, evitando así que se produzcan interrupciones repentinas en los flujos de alimentación. La reagrupación del producto y la formación del paquete se producen a través de un sistema mecánico, que funciona de forma alternada. La dotación de la serie LWP 25 también incluye una barra de división sincronizada, que recibe los productos del separador neumático, forma el paquete deseado y lo acompaña a la bandeja, haciendo que el proceso de empaquetado sea más fluido. La retirada de los cartones del correspondiente almacén se ejecuta por un pasa cartones alternado que se compone de un grupo de ventosas con aspiración al vacío. El cartón recorre la subida de los cartones y se coloca debajo del grupo de productos que llegan con frente de marcha sobre el

lado corto.

La LWP 25 prevé una cinta de entrada con cuatro filas, pero esto no limita de modo alguno la gama de formatos que se pueden lograr. De hecho, es suficiente dotar la cinta de entrada de dos filas adicionales en caso de que el cliente requiera la posibilidad de empaquetar sus productos en formatos de dimensiones más grandes. Aunque sea de tipo manual, el cambio de formato es muy sencillo y rápido, porque no se precisa reemplazar ningún componente mecánico o electrónico de la máquina. Tras completar las regulaciones mecánicas de las distintas partes, a través de los específicos contadores de referencia y las manivelas de ampliación/reducción de las guías, el operador debe sólo seleccionar el nuevo formato del terminal de control POSYC. También la transición de un paquete pequeño a uno grande o viceversa no crea ningún tipo de problema, ya que el operador puede cambiar fácilmente el paso de la máquina que se identifica por indicadores de posición colorados situados en las cadenas.

La gestión y el control de las encartonadoras LWP se produce a través del panel



del operador POSYC, que le permite tener acceso a los manuales de la máquina, actualizar/modificar los parámetros de elaboración programados y controlar en todo el proceso de embalaje. La interfaz gráfica realmente intuitiva, la pantalla táctil y las funciones avanzadas de diagnóstico y soporte técnico en tiempo real en el POSYC aseguran que aún el operador con menos experiencia aprenda rápidamente a utilizar todas las funciones de la máquina. Bajo solicitud, también se pueden instalar dos paneles de control POSYC, uno para cada lado de la encartonadora, con el fin de facilitar aún más el trabajo del operador.



Smipack.

■ NUEVAS EMPAQUETADORAS ANGULARES AUTOMÁTICAS

MODELO FP 6000

- › Capacidad productiva hasta 2400 paquetes/hora
- › Barra soldadora: 610 x 480 mm
- › Altura máxima del paquete: 150 mm
- › Dispositivo acercamiento de las cintas incluido
- › Disponible bajo solicitud en acero inoxidable

MODELO FP 6000 CS

- › Capacidad productiva hasta 3000 paquetes/hora
- › Barra soldadora: 610 x 480 mm
- › Altura máxima del paquete: 200 mm
- › Dispositivo acercamiento de las cintas incluido
- › Sistema motorizado de centrado de la soldadura

■ La serie FP de empaquetadoras automáticas se caracteriza por su alta versatilidad y fiabilidad, factores que subyacen al notable éxito en el mercado de estas máquinas en los últimos años. El restyling de la nueva FP 6000, que se presentó en mayo de 2010, nace de la necesidad de hacer cada vez más competitiva esta gama de máquinas de embalaje, ya muy valoradas por los consumidores finales.

La gama FP responde, de hecho, con eficacia a las expectativas del mercado en términos de innovación tecnológica, eficiencia operativa máxima y precios más competitivos. La FP 6000 es muy apreciada por aquellos que tienen la necesidad de empaquetar una amplia gama de diferentes



productos de diferentes formas, dimensiones, peso, en formato individual o bien reagrupados en paquetes predefinidos. Las empaquetadoras angulares modulares con túnel producidas por Smipack están disponibles en diferentes modelos, la versatilidad de la serie FP para la producción de hasta 3.000 paquetes/hora.

Con estas máquinas se

pueden utilizar tanto las polielefinas como el polietileno. En comparación con la versión anterior, en la nueva FP 6000 también se pueden utilizar bobinas de film monoplegue de polietileno abiertas indistintamente en uno de los dos lados. La nueva serie de empaquetadoras FP 6000 destaca no sólo por su alta flexibilidad operacional, sino también por la facilidad de uso y una mejor accesibilidad





durante las operaciones de mantenimiento. En este sentido, el panel de control de la nueva FP6000 se ha posicionado en el panel frontal de la máquina; además se han aumentado sus dimensiones para facilitar las operaciones de gestión y mantenimiento. El nuevo panel de control, de hecho, tiene cuatro filas para que sea más fácilmente legible la información que contiene. La nueva estructura de FP garantiza tiempos reducidos para reemplazar las cintas tanto de entrada como de salida. También el cambio de formato y el de bobina es más fácil y rápido. Todo esto se traduce en claras ventajas económicas para los usuarios: con las operaciones de mantenimiento al mínimo,



de hecho, el rendimiento de la máquina mejora y disminuyen los costes de gestión. Las máquinas angulares automáticas FB son controladas por el sistema automático Flextron®, a través del cual el operador puede almacenar hasta 20 ciclos de elaboración diferentes, controlar la apertura de la barra de sellado, programar el tiempo de sellado, regular la temperatura de sellado



tanto en su longitud como a lo largo y ancho de la barra de sellado, modificar la velocidad de las cintas transportadoras, activar el dispositivo de acercamiento de las cintas y generar varias estadísticas de proceso (producción instantánea, rendimiento de la máquina, control de paquetes irregulares, etc.). La tecnología Flextron Electronic Controller® ha demostrado ser muy eficiente y confiable; se compone de una unidad master con microcontrolador de 16 Bit y de una serie de dispositivos remotos para la gestión de los I/O de señal y de potencia. Las empaquetadoras angulares automáticas de la serie FP se diferencian de otros productos similares en el mercado gracias a la excelente relación calidad/precio y a la modularidad constructiva. Todos los modelos de esta gama, de hecho, se pueden suministrar con o sin túnel de termorretracción. Además, la modularidad de estas máquinas garantiza grandes beneficios en términos de mantenimiento simplificado, contribuyendo a aumentar el valor de la inversión.



■ Colocadoras de asas Smipack serie HA: nuevos modelos de 25, 40, 60 y 80 ppm

En 2009, Smipack presentó en su estreno mundial la nueva serie de colocadoras de asas automáticas de la serie HA. Estas máquinas son stand-alone, situadas las aguas debajo de la empaquetadoras de film termorretráctil; las colocadoras de asas HA están dotadas con el sistema de automatización Flextron®, que permite un control fácil y preciso de todas las funciones de la máquina y responde a la creciente demanda del mercado de sistemas fiables, precisos y de alto rendimiento. Las nuevas colocadoras de asas HA están disponibles en varios modelos: HA 25, HA 40, HA 60 y HA 80, para operaciones hasta los 25, 40, 60 y 80 ppm respectivamente. Todos los modelos de la serie se caracterizan por una estructura monobloque muy compacto, que se adapta perfectamente a las necesidades de los clientes con espacios reducidos para la producción. La nueva serie de colocadoras de asas HA nace precisamente en respuesta a las peticiones de un mercado en busca de soluciones eficientes, económicas y altamente competitivas, también en términos de precio.

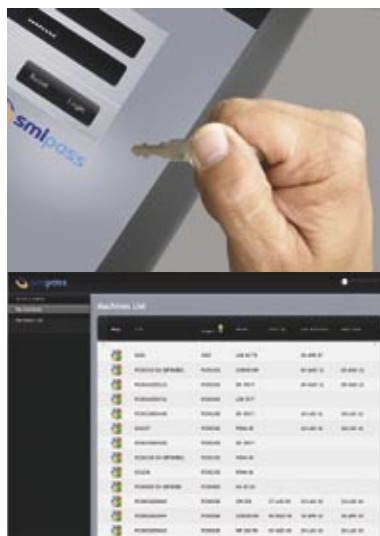


Smipass:

la asistencia telefónica SMI se renueva



■ Para asegurar en el tiempo un funcionamiento correcto de sus máquinas, optimizar su rendimiento y asegurar que cada cliente aproveche una reducción sustancial de los costes generales de ejercicio (TCO), a partir del 1 de enero de 2010 el Customer Service Center (CSC) (Servicio al Cliente) de SMI ha introducido algunas modificaciones en las modalidades de entrega de la asistencia técnica telefónica y de la tele asistencia, a la cual el cliente puede acceder a través del nuevo servicio "Smipass".



■ ¿Qué es Smipass?

Smipass es una plataforma innovadora de asistencia telefónica que, gracias a una línea preferente dedicada, permite a los clientes SMI obtener de forma rápida y de manera eficiente un adecuado soporte técnico en caso de anomalías de funcionamiento de máquinas e instalaciones. A través de una librería multimedia, es posible consultar en línea manuales de uso y mantenimiento, catálogos de piezas de repuesto, esquemas eléctricos y neumáticos.

■ ¿Qué cambia con Smipass?

Todas las llamadas entrantes al Customer Service Center SMI son manejadas por un nuevo sistema integrado de recepción on-line, que permite a los clientes abonados al servicio "Smipass" obtener una inmediata asistencia telefónica por personal especializado, a través de un servicio gratuito de "call-back".

# Numero	Data	C.A.	Modello	Nome	Cognome	Stato	Note
US3000440	24-FEB-10	7974	LSK 30 T	EDDY	MORALES	Aperta	Macchina ferma. Devono installare un Cosmos nuovo da SMI USA
PS10005420	24-FEB-10	7989	APET 343 CV	XENONE	MELEUN	Aperta	Per lavorare nel formato devono pendolare i segnali 8-10 e dalla velocità 5. Non vedano il nuovo formato n° 11.
MO10005400	24-FEB-10	7984	SK 450 F	TOM	DANIELSON	Inviata	Richiesta info velocità su formato 20.5 3.5. U.
LS10005260	24-FEB-10	7986	PC3000T3000	LSK 25 F	NICOLAS	Aperta	Problema con alcuni file mancanti.
IT10005262	24-FEB-10	7929	SK 600 F	B.	CESARETTI	Aperta	Problema su un file, sono riparsi facendo scandali, ma è andato in errore di comunicazione e sul carta non si vede nulla
TR10005261	24-FEB-10	PC3000T3000	SK 600 F	AMRET	AYDIN	Aperta	Drive B is with the function check repair not possible. Drive B totally broken, we can unfortunately see no data of drive B. If we click with the mouse on drive C, immediately blue windows
TR10005261	24-FEB-10	PC3000T3000	SK 600 F	AMRET	AYDIN	Aperta	Drive B is with the function check repair not possible. Drive B totally broken, we can unfortunately see no data of drive B. If we click with the mouse on drive C, immediately blue windows

■ Las ventajas para quien opte por Smipass

- > Mejor calidad del servicio, porque el cliente es asistido por un operador especializado en la gestión en tiempo real de fallos frecuentes.
- > Respuesta más rápida, ya que la gestión informatizada de las solicitudes optimiza

el modo de prestación de servicios y los tiempos de espera.

- > Aumento de la eficiencia en la gestión de situaciones de emergencia, porque se pueden ver en la pantalla todos los detalles técnicos de la máquina y toda la asistencia que ya se ha ejecutado.

■ ¿Cómo se accede a Smipass?

Contratando un abono anual, cuya validez se calcula desde la fecha de adhesión o bien a la expiración de la garantía ordinaria de la máquina. Una vez activada, el cliente puede llamar al número telefónico dedicado 0345-40255, de lunes a viernes de 08:00h a 18:00h y el sábado de 08:00h a 12:00h. Con "Smipass" asimismo se podrá enviar al Customer Service Center SMI cualquier solicitud de asistencia técnica rellenando el específico formulario on-line y señalando lo siguiente:

1. Modelo de la máquina para la que se necesita asistencia.
2. Número de matrícula de la máquina (si no presente, indicar el n° de proyecto: PC...).
3. Problema detectado.



Eventos feriales:

Las próximas citas



■ También en 2010, Smigroup participará en varias ferias de sector, con el objetivo de consolidar aún más su posición en el mundo y presentar las últimas novedades para el mercado de la industria de alimentos y bebidas.

“Fispal Tecnología”, con una superficie de 45.000 metros cuadrados, es el evento más grande en América Latina para la maquinaria destinadas a la industria food & beverage para el embalaje

de los correspondientes productos. Fispal Tecnología 2010, que tendrá lugar de 8 a 11 de junio en San Paolo en Brasil, se centra en las últimas tendencias y demandas del mercado, y en las tecnologías más innovadoras propuestas por los fabricantes de máquinas de embalaje primario y secundario. Las más recientes investigaciones de mercado hacen hincapié en un notable desarrollo de la industria de los alimentos y

de las bebidas en Brasil; por lo tanto, la feria Fispal se convierte en el centro óptico para conocer las soluciones más innovadoras de este sector industrial.

La otra puerta de acceso al mercado del “packaging” de la América del Sur y Central es la Expo Pack de México DF, que en cada nueva edición acoge a miles de visitantes de todos los países de América Latina. La cita es de 22 a 25 de junio de 2010. La presencia de las empresas de Smigroup a estos eventos no pasará desapercibida. Como cada año, también en 2010 Smigroup exhibirá las últimas novedades en su gama de productos, con la certeza de la atención y el interés de muchos visitantes.

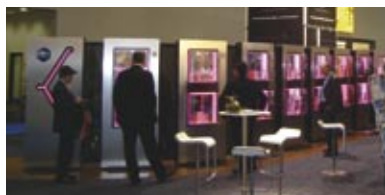
Grandes expectativas para la primera edición de Packology





Salón de Tecnologías para el Packaging y el Processing, que tendrá lugar en Rimini de 8 a 11 de junio de 2010. El salón, que se repetirá cada tres años, es un evento fuertemente respaldado por los Fabricantes Italianos de Maquinarias Automáticas (UCIMA), que representa casi la totalidad de la producción italiana líder en el mundo. Packology propone la producción industrial del sistema de packaging, que en Italia está fuertemente orientada a la exportación y tiene como objetivo destacar la excelencia tecnológica y la innovación. Un programa calificado de conferencias y talleres permitirá que todos los operadores puedan profundizar, ponerse al día y confrontarse sobre los temas más actuales organizadas en colaboración con universidades, institutos, revistas y expertos de este sector. Del mismo modo, indicativo es el número constante

de visitantes que cada año caracteriza una manifestación ferial de absoluta resonancia: Propack Asia. La manifestación, programada de 16 a 19 de junio de 2010 en Bangkok, es para los fabricantes de máquinas de embalaje, la cita ideal para presentar sus nuevos productos. También este año SMI ha decidido participar en este evento, a raíz de los resultados excelentes de ventas alcanzados en los últimos años en Tailandia y los países vecinos. Smigroup ha confirmado también su participación en China Brew & Bev, que se celebrará en Beijing de 7 a 10 de septiembre, y en Taropak, de 13 a 16 de septiembre en Poznan, Polonia. En el mes de noviembre de 2010 SMI será presente en tres eventos: en Chicago en ocasión de la Pack-Expo, en Norimberga para Brau Beviale y Petnology Europe 2010 y en fin en el Salón del Emballage de París.



■ PARTICIPAREMOS EN...



São Paulo
BRAZIL
8-10 JUNE



Rimini
ITALY
8-11 JUNE



Bangkok
THAILAND
16-19 JUNE



Mexico City
MEXICO
22-25 JUNE



Beijing
CHINA
7-10 SEPTEMBER



Poznan
POLAND
13-16 SEPTEMBER



Chicago, IL
U.S.A.
**31 OCTOBER
3 NOVEMBER**



**BRAU
Beviale**

Nuremberg
GERMANY
8-12 NOVEMBER



EMBALLAGE
WORLD PACKAGING EXHIBITION

Paris
FRANCE
22-25 NOVEMBER

**smi
MOU**

SMI S.p.A. Headquarters

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

SMI USA Inc.

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

SMI Centroamericana S.A. de C.V.

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

SMI do Brasil Ltda

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

SMI UK Rep. Office

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

SMI Polska Sp.z o.o.

Tel.: +48 60 631 66 22
sales.pl02@smigroup.net

OOO SMI Russia

Tel.: 7 495 720 67 97
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 Pacifica Pty Ltd

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