

UNA CHIACCHIERATA CON PABLO GARCÍA

→ Managing Director di SMICENTROAMERICANA



D: Come risponde Smicentroamericana alla forte dinamicità che sta caratterizzando il mercato messicano?

R: Smicentroamericana ha effettuato una ristrutturazione della propria struttura organizzativa con l'obiettivo di avere un approccio diretto con i clienti a tutti i livelli; più in dettaglio, il processo di riorganizzazione ha portato ad un incremento dello staff preposto ai servizi tecnici e commerciali, implementando diverse figure di "key accounts" che operano in determinate aree geografiche o per tipologia di clienti. Per rispondere alla dinamicità del mercato abbiamo inoltre attribuito maggiore importanza alle figure di "project management", fondamentali per assicurare un supporto diretto al cliente dall'inizio alla fine di nuovi progetti.

D: Quali sono le principali richieste dei clienti?

R: Le aziende ci chiedono risposte sempre più rapide nello studio e nell'elaborazione delle proposte tecniche e commerciali, necessari per gli investimenti in nuove macchine o sistemi di linea. Per questa ragione Smicentroamericana assicura ai clienti un monitoraggio scrupoloso e costante dell'efficienza dello staff durante l'intero ciclo di sviluppo di nuovi progetti; inoltre, attribuiamo altrettanta importanza alla rapidità nella fornitura di pezzi di ricambio e nel supporto tecnico post-vendita.

D: Qual è il supporto di Smicentroamericana di fronte alle richieste di soluzioni responsabili e sostenibili?

R: La necessità di forni a gas è aumentata

in tutta la nazione e Smicentroamericana ha risposto tecnicamente con soluzioni all'avanguardia in grado di ridurre l'impronta di carbonio nelle operazioni di confezionamento di svariati prodotti in pacchetti in film termoretraibile.

L'offerta di SMI include diversi modelli di tunnel termoretraibili "green", tra cui la versione alimentata a gas metano è sicuramente una soluzione sostenibile; infatti, i vantaggi in termini economici e ambientali del metano rispetto al petrolio sono innumerevoli, soprattutto laddove, come in Messico, il prezzo del gas metano è particolarmente conveniente rispetto agli altri combustibili fossili. Inoltre, la filiale da me diretta lavora fianco a fianco con i clienti e i loro esperti di "packaging" per ridurre il peso del film termoretraibile e delle bottiglie soffiate.

→ PRODUZIONE SEMPRE PIÙ SOSTENIBILE

Il Messico è la seconda economia più grande dell'America Latina. Secondo la Banca Mondiale l'economia del Paese è cresciuta del 3,2% nel 2023, aiutata dall'aumento dei consumi e dalla forte crescita nei settori dei servizi, dell'edilizia e dell'industria automobilistica; tutti fattori che hanno contribuito a far crescere del 5% la domanda di bevande analcoliche. Altra tendenza che caratterizza il mercato messicano è la accresciuta sensibilità alla tematica della responsabilità ambientale da parte dei consumatori, che sono diventati più attenti all'impatto ambientale degli imballaggi dei prodotti che acquistano. Tale tendenza influenza significativamente le attività delle aziende operanti nel settore degli alimentari e delle bevande, che stanno adeguando gli impianti di produzione in modo da renderli più sostenibili ed in grado di soddisfare le richieste di nuovi formati di pacco e di imballaggi riciclabili.

D: Quanto è importante per i clienti messicani la presenza di una filiale in loco?

R: E' fondamentale, perché sanno di potersi avvalere di un servizio tempestivo nella fornitura di ricambi e di assistenza tecnica e commerciale. Questi elementi allo stesso tempo rappresentano il punto fondamentale del successo di Smicentroamericana, perché siamo l'unica azienda del settore delle macchine confezionatrici a disporre di un magazzino di ricambi locale.

D: Cosa apprezzano maggiormente i clienti messicani dei servizi offerti da SMI e Smicentroamericana?

R: La tempestività nelle risposte e l'approccio diretto e sincero con tutti i livelli della struttura messicana ed italiana. Quando i clienti si rivolgono a Smicentroamericana per lo sviluppo di un nuovo progetto, si crea immediatamente un forte lavoro di squadra, basato su fiducia e collaborazione tra il team del cliente, il personale della filiale e lo staff del quartier generale SMI in Italia. Un esempio di questo approccio è rappresentato dalla recente collaborazione tra Bepensa Bebidas, SMI, ENOBERG e Smicentroamericana, che ha permesso al gruppo Bepensa di disporre di macchine ed attrezzature ad elevato contenuto tecnologico ed avvalersi di una tempestiva ed efficiente consulenza tecnica, commerciale e di post-vendita.

