

# SMICENTROAMERICANA



# SMI È VICINA AI CLIENTI DEL MESSICO E DELL'AMERICA CENTRALE

## → FOCUS SUL MERCATO DEL PACKAGING IN MESSICO

Nel 2023 le esportazioni dall'Italia al Messico di imballaggi e macchinari per il confezionamento sono cresciute del 25,7% rispetto al 2022, confermando la posizione dell'Italia come leader di mercato per la fornitura di soluzioni tecnologiche per l'imbottigliamento e l'imballaggio.

**D**a quasi trent'anni SMI è presente sul territorio messicano con la filiale Smicentroamericana S.A. de C.V., che ha sede a Città del Messico; si tratta di una struttura locale la cui presenza è di fondamentale importanza per poter rispondere tempestivamente ed efficacemente alle richieste di un mercato estremamente dinamico.

Tra i principali fattori che spiegano il forte dinamismo delle aziende operanti nel settore "food & beverage" c'è sicuramente l'aumento della domanda di prodotti confezionati da parte dei consumatori, alla quale gli operatori devono rispondere incrementando la capacità produttiva dei propri impianti ed adottando sistemi di produzione e confezionamento sempre più automatizzati.

**L**a filiale messicana di SMI è stata costituita nel 1997 per rispondere tempestivamente alle evoluzioni del mercato e per soddisfare le necessità dei molti clienti dell'area. Smicentroamericana impiega attualmente uno staff di 28 persone, che offrono un servizio professionale mettendo a disposizione competenza ed esperienza nei progetti di sviluppo di nuove linee di imbottigliamento e soluzioni eco-sostenibili per il confezionamento di svariati tipi di prodotti. Attualmente la società di Città del Messico occupa una superficie di 1155 m<sup>2</sup> adibiti ad uffici e deposito di ricambi. La crescente necessità di espandere la propria "showroom" ha portato Smicentroamericana ad investire in un nuovo e più grande magazzino situato a nord della città; la nuova struttura si sviluppa su una superficie di 500 m<sup>2</sup> e consente una gestione ordinata delle spedizioni verso i clienti ed i distributori locali.



# 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.

**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.



→ **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.

