

Alta demanda de líneas de procesamiento de alimentos y bebidas en las economías emergentes durante la próxima década

desarrollo de las economías emergentes de América Latina, África y Asia durante los últimos años y los próximos a venir, implica el crecimiento de una clase media que está exigiendo cada vez más alimentos y bebidas procesadas en estos mercados.

Las previsiones de crecimiento de la demanda para productos alimenticios y bebidas procesadas para algunas economías emergentes son de más de dos dígitos durante los próximos diez años. Esto significa a la vez una demanda creciente de líneas de producción, equipamiento industrial y fábricas para ser construidas en sus mercados locales.

Los fabricantes de maquinaria se enfrentarán a esta nueva demanda durante la próxima década. Los nuevos mercados emergentes tienen una parte importante de la demanda que es muy sensible al precio. Es necesario ajustar la oferta y los planes de precios a los diferentes mercados locales. Por otra parte los mercados más maduros de las economías más desarrolladas también variarán el perfil de su demanda. Cada día es más importante una mayor calidad de los equipos, con energías limpias y rentabilidades claras.

MachinePoint Food Technologies es la filial del Grupo MachinePoint, que ofrece soluciones de plantas completas y equipamiento para las industrias agroalimentaria y de bebidas. Su oferta es única porque ofrece una muy buena relación calidad precio gracias a su capacidad de combinar maquinaria nueva y usada en sus proyectos. Es así posible conseguir una oferta a un precio muy atractivo y sin sacrificar en la calidad, ya que introduce máquinas usadas de las mejores marcas en sus proyectos a un precio excelente. MachinePoint Food Technologies ya ha experimentado algunas de las realidades de esta nueva demanda.

César Rodríguez, director general del Grupo MachinePoint dice, "Estamos viendo cómo las economías emergentes tienen un gran nivel de actividad y muchos planes de inversión en nuestra industria a pesar de la actual crisis mundial. Nos damos cuenta de que muchos países están pasando de una estructura de base agrícola a una estructura más industrializada en el sector alimentario.

Nuestra oferta de productos de líneas completas y plantas ha tenido gran aceptación entre las empresas medianas y pequeñas que deseen crear nuevas instalaciones y equipos de producción. Nos damos cuenta de que hay una diferencia en la demanda de estas economías y la demanda que

experimentamos en las economías más desarrolladas.

Para empezar, la demanda es mucho mayor, siendo el 90% de la demanda que tenemos para nuestros equipos de países de África, América Latina y Asia. La mayoría de las empresas son pequeñas o medianas, y están en busca de nuevas líneas ya sea para aumentar la capacidad actual o para empezar a producir nuevos productos. Vemos, por lo tanto dos tendencias, una de aumento de la capacidad y otra en la diversificación de productos.

Otra tendencia que percibimos es que las empresas se están moviendo en la cadena de valor, creciendo en el procesado de productos de más valor añadido, con mercados nichos y una oferta más elaborada. Los empresarios de la industria agrícola está buscando expandir su negocio mediante el procesado de los productos en sí, en lugar de venderlos únicamente frescos. A modo de ejemplo una gran cantidad de productores de frutas están buscando montar plantas para el procesado de sus productos frescos a otros como jugos, pastas, leche pasteurizada, etc. Los productores de zumos están diversificando su oferta con productos más de nicho, más elaborados y dando más importancia también a la marca, la imagen y el proceso.

Algunos empresarios son sensibles a los precios, pero también son conscientes del hecho de que una línea de procesado eficiente significa una ventaja competitiva para su negocio, y más que en busca de opciones baratas su objetivo es encontrar una solución con la relación calidad precio adecuada.

Cuando se trata de elegir un proveedor de sus equipos, vemos que las empresas están buscando un socio que les ayude a lo largo de todo el proyecto, más que un simple proveedor de maquinaria. Exigen una empresa que les puede proporcionar una solución integral, desde el proyecto de obra civil, licencias, gestión de ayudas y subvenciones, análisis de calidad, etc. Una empresa que pueda comprometerse con el resultado final de hacer que las cosas funcionen, y que les acompañe durante todo el proyecto desde la definición del proceso a la formación de sus operarios. Se piden cada vez más y más soluciones llave en mano.

Una correcta definición del proceso de producción es imprescindible. Un proceso eficiente con el equipo adecuado dará lugar a una ventaja competitiva.

Otra característica es que algunos de los lugares geográficos son de difícil acceso, con limitado abastecimiento de energía, agua, etc. Es necesario contar con un equipo multidisciplinar en diferentes aspectos como generación de energía, tratamiento de aguas, ingeniería civil, refrigeración, climatización, etc.

Tener un único gestor de proyecto durante todo el proyecto implica más eficiencia y garantiza una buena comunicación. Si se compra la maquinaria por un lado, por otro lado una empresa de ingeniería para hacer la integración, y por otro una empresa para obtener servicios de abastecimiento, etc, las responsabilidades se diluyen, y el cliente ha de estar mucho más pendiente de una buena coordinación. Esto lo pueden hacer aquellos clientes que tienen los

conocimientos adecuados y el tiempo. De lo contrario delegar tal responsabilidad en una empresa con una sólida base financiera y un contrato que estipule claramente las obligaciones, es menos arriesgado que delegar esta tarea a un empleado o un consultor independiente.

En cuanto a las diferencias geográficas que notamos podemos decir que el norte de África ha demostrado ser el mercado más activo hasta ahora para MachinePoint. También se debe a que está muy cerca de nuestra sede y centro de ingeniería, y hemos llevamos más tiempo presentes en este mercado. América Latina sigue. El posicionamiento de España es una ventaja clave para acceder a este mercado desde Europa. En Asia tenemos una oficina en la India, y para estos mercados tenemos una estrategia más a largo plazo, porque las distancias y los costes de transporte desde Europa, los hacen más difíciles de penetrar.

La tecnología europea es apreciada y conlleva una reputación sinónimo de garantía y fiabilidad. MachinePoint Food Technologies fabrica a través de nuestro socio Gemina equipos que cumplen con todas las normas europeas y americanas de calidad.

Nuestra propuesta es única para los clientes porque somos capaces de integrar en nuestros proyectos, maquinaria usada de altísima calidad, para aquellos equipos más costosos como pueden ser las máquinas de llenado tipo Tetrapak. Esto reduce drásticamente el coste del proyecto, sin dejar de tener acceso a una maquinaria de tecnología superior. Podemos darnos el lujo de hacerlo gracias a la filial del grupo MachinePoint Used Machinery, líder en el negocio de la maquinaria usada desde hace muchos años. Esta experiencia en el mercado de segunda mano nos permite asumir los riesgos de la incorporación de estas máquinas en nuestros proyectos, y ofrecer soluciones confiables y de calidad a un costo reducido, siendo capaz de cumplir con los altos estándares de calidad industriales."
