

LA REVISTA DEL

corrugado

Año 12 Nº 45 • Tercer trimestre 2022

LA REVISTA DEL CORRUGADO • Año 12 Nº 45 • Tercer trimestre 2022

Preocupa al sector las trabas a la importación de papel

¿Cómo calcular el costo de una caja?

TENDENCIAS

- Unboxing: una nueva oportunidad para el corrugado

INFO TÉCNICA

- La vida del adhesivo en el proceso de corrugado

MERCADO DEL CORRUGADO



A medida que evoluciona el cartón corrugado, también evolucionan nuestras soluciones de troquelado.

- Matrices de corte rotativas
- Cubiertas para troqueladoras
- Suministros





4 EDITORIAL

4 El valor de la experiencia

6 SECTOR

6 Crece la venta de corrugado en el segundo semestre

10 Preocupa al sector las trabas a la importación de papel



La falta de lineamientos en materia económica inquieta a la industria corrugadora que busca un horizonte claro para operar. Obtener permisos para importar y el acceso a los dólares necesarios para comprar esos insumos, se torna un objetivo casi insuperable.

14 MANAGEMENT

14 ¿Cómo calcular el costo de una caja de cartón?

20 TENDENCIAS

20 La combinación del e-commerce y las redes sociales generan una nueva oportunidad para la caja de corrugado

24 MAQUINARIA

24 Seguridad y rapidez a la hora de mover bobinas



28 SUSTENTABILIDAD

28 Corrugadores europeos mejoran uso de reciclado para la producción de envases

32 MANAGEMENT II

32 El desafío de gestionar la empresa familiar



36 INFO TÉCNICA

36 La vida del adhesivo en el proceso de corrugar

40 BREVES

42 ASOCIADOS



Staff



Año 12 • N° 45 • Tercer trimestre 2022

Propietario

Cámara Argentina de Fabricantes de Cartón Corrugado

Director Ejecutivo

Mariano Saludjian

Consejo Ejecutivo Editorial

Comisión Directiva de CAFCCo

Domicilio Legal

Av. Roque Sáenz Peña 846, piso 7 Of. "A"
-Ciudad de Buenos Aires- Argentina
www.cafcco.com.ar

Colaboran en esta edición

Hernán Gastaldi
Germán Montanari

Publicidad, Impresión y distribución



info@cafcco.com.ar
(11) 5032-2060/61/62

Edita

Kuasa

Directora Editorial

Nadia Vallory

Arte y Diseño

Marisa Kantor

Corrección

Isabel Isla

Registro en la Dirección Nacional de Derecho de Autor (DNDA)
Exp. N° 5.336.895

Los artículos o documentos de colaboradores son responsabilidad de los firmantes. Conforme a la legislación que tutela la propiedad intelectual, se prohíbe la reproducción total o parcial de los contenidos sin previa autorización por escrito del editor.

EDITORIAL

El valor de la experiencia

"Mi regla ha sido: intenta aprender. Intenta entender lo que pasó. Desarrolla las lecciones y pásalas".

Robert McNamara

Varios siglos atrás, el racionalismo logró imponerse al empirismo como doctrina filosófica. En un movimiento que significó dejar de asociar el conocimiento a la "mera" experiencia reflexiva (interna) o sensitiva que podía vivir una persona. El método cartesiano quedó instaurado como mecanismo para la indagación de la realidad y la demostración de las cosas. La modernidad abrió entonces la posibilidad de descubrir y de aprender a todos los hombres apegándose a un procedimiento, liberándolos de la sujeción a las "verdades reveladas" o a escrituras sagradas del pasado que habían instituido un inmovible orden en el mundo. La liberación del potencial humano, apuntalado por el racionalismo, permitió el desarrollo humano y el crecimiento económico e industrial a lo largo de más de tres siglos.

En la etapa actual, indefinida e inopinada, la consideración de la experiencia queda aún más relegada y soslayada como un valor casi despreciado del pasado. Toda la validación presente de lo aluvional y vertiginoso (incontinencia líquida) de la postmodernidad, pone a la "novedad" como el fin último de un anhelo perpetuo y, consecuentemente, inalcanzable. Lo verdadero y demostrable queda relegado en una post-verdad sin fundamento ni constatación, haciendo que el cono-

cimiento individual y social se pierda (cancele), bajo el imperio de lo nuevo.

Desde la perspectiva del mundo empresarial no puede dejar de mencionarse la relevancia del abordaje científico y racional que, una vez aplicado a la actividad industrial, produjo un extraordinario salto en la escala productiva y en la creación de riqueza. La expansión que parecía no tener límites se topó, no obstante, con la restricción de la sobre-explotación de los recursos naturales y la destrucción del medio ambiente. La demanda social y política supo ser articulada industrialmente desde un análisis científico y racional basado en la reflexión y en la experiencia para redefinir y reconstruir los objetivos del desarrollo; para de esta manera ir alcanzando en estas primeras décadas del siglo un sendero de funcionamiento apuntalado en la sustentabilidad del ambiente y la sostenibilidad de los recursos presentes y futuros de la tierra.

Cabe destacar que el obrar empresarial no se apoyó en un enfoque destructivo de lo anterior (distintas pudieron ser las orientaciones políticas y sociales), sino en una perspectiva de mejora gradual y progresiva para revertir la dinámica que se había constituido sobre el uso de los recursos naturales. Es una labor aún inacabada, pero que ya ha incorporado la sustentabilidad como un factor constitutivo de la pro-

ducción industrial. La inclusión de las 4R (Reducir, Reutilizar, Reciclar y Recuperar), junto con los factores clásicos del Capital y el Trabajo; más el adicinado del Conocimiento, ya forman parte del mantra empresarial.

Este cambio de paradigma se ha sustentado, indudablemente, en la experiencia industrial acumulada de varios siglos pero, en particular, en el desarrollo planificado y técnico (management técnico) de tipo ingenieril que alcanzó su cenit en el siglo XX; la experiencia de aquellos planificadores que pasaron de la gestión y logística militar a la empresarial y por último a la política, de la cual Robert McNamara podría ser su modelo arquetípico.

De su legado podemos tomar algunos de sus conceptos: Si la razón de ser de un gerenciador es maximizar la eficiencia de su compañía — para lo que debe disponer de la mejor información y mayor cantidad de datos funcionales (“obtener los datos”) —,

su tarea fundamental es la de saber lidiar con el cambio. Sobre los escenarios posibles, se puede especular mucho y es una labor que los decisores no pueden obviar, pero lo cierto es que en la evaluación y ponderación de estos (y de sus riesgos) el aspecto determinante es la experiencia; la experiencia de los que están al mando y que deben operar concretamente sobre la realidad. Por ello, McNamara planteaba que la gestión es, al final, la más creativa de todas las artes; porque su medio es el propio talento humano interviniendo en la realidad.

Entonces, no es sólo el método y la racionalidad la que puede moldear la realidad circundante, ya que los datos y la diagramación no son suficientes para la gestión por todos los aspectos que se escapan del análisis, además de los “sesgos” de quién decide y de los “ruidos” del entorno. En este punto, se puede y se debe disponer (desde la buena gestión) para

la toma de decisiones de una amplia gama de opciones racionales entre las que elegir, que contemplen la mayor cantidad de factores a incidir o distorsionarlas. Pero hay un instante en que la acción de la decisión que se toma está determinada por la creatividad de quién lo hace. Y es esa acción creativa la que está guiada, en definitiva, por la propia experiencia.

Lo hemos visto en estos meses de escenarios difíciles y más que cambiantes. ¿Cuánto vale que un gerente general sepa negarse a dar una garantía para una compra de un insumo? ¿En qué basa esa decisión, si no es indudablemente en su trayectoria empresarial y, particularmente, en su experiencia personal? O un profesional experimentado al sugerir un tipo de ensayo simplificado para quién no dispone de los medios y del tiempo para hacerlo en las condiciones normalizadas (como hemos escuchado en varios de los debates que surgen en la Diplomatura en Cartón Corrugado).

Por ello, retomando las ideas de aquel referente de la tecnocracia moderna, el método y la racionalidad son elementos centrales y determinantes para la eficiente gestión empresarial. Las más de las veces sólo los errores y fracasos nos hacen ver los límites analíticos de los datos (fríos) y de la especulación racional. Por ello, es importante agregar para una buena decisión, el indeterminable valor de la experiencia.

Lic. Mariano Saludjian

Gerente de CAFCCo.



Crece la venta de corrugado en el segundo semestre

LA COMERCIALIZACIÓN ACUMULADA EN LOS SEIS PRIMEROS MESES DEL AÑO SUBIÓ 4,6% COMPARADO CON EL MISMO LAPSO DEL AÑO ANTERIOR. POR SU PARTE, LA PRODUCCIÓN ACUMULADA EN EL MISMO PERÍODO SE INCREMENTÓ 3,6% INTERANUAL. LAS RESTRICCIONES A LAS IMPORTACIONES DE PAPELES Y A LAS DIVISAS, ADEMÁS DEL CAMBIO EN LAS SIMI, GENERAN INCERTIDUMBRE EN LAS EXPECTATIVAS.



Las ventas acumuladas en los seis primeros meses del año subieron 4,6% comparadas con el mismo periodo del año anterior. En el segundo trimestre del año tuvieron un incremento interanual del 6,47%, totalizado 537.437.000 metros cuadrados en dicho periodo.

También, los niveles vendidos en el segundo trimestre resultaron positivos en relación al primer trimestre (+13%), lo que responde a una dinámica estacional. En el registro interanual de junio cedieron 3,5% (Las ventas mensuales alcanzaron un volumen de 170.377.490 metros cuadrados en ese mes). En relación a mayo, bajaron 6,81%.

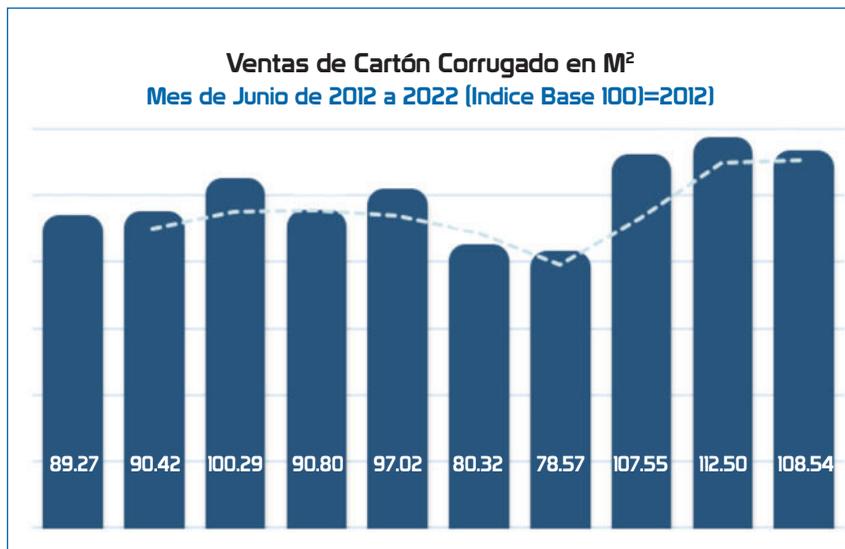
Por su parte, la producción acumulada en los seis primeros meses del año se incrementó 3,6% comparada con el mismo periodo del año anterior.

Los volúmenes en junio de 2022 cedieron 1%, interanualmente. En relación al mes precedente (mayo 2022) los volúmenes producidos ganaron 0,5% sin desestacionalizar de acuerdo con datos proporcionados por la Cámara Argentina de Fabricantes Cartón Corrugado (CAFCCo).

Según el último informe de la Fundación Observatorio Pyme (FOP) de la Unión Industrial Argentina (UIA), titulado Impacto de las Regulaciones Cambiarias y previsiones para el segundo semestre de 2022, el 59% de las pymes industriales prevén que las regulaciones cambiarias vigentes "afectarán negativamente" sus planes de producción para lo que resta del año.

Termómetro empresarial

La dinámica estacional habitual marca que el segundo semestre resulta más positivo que el primero, aunque, las restricciones a las importaciones de papeles y a las divisas, además del cambio en el Sistema Integral de Monitoreo de



Importaciones (SIMI) generan incertidumbre en las expectativas.

Ante un primer análisis, el segundo trimestre se puede dividir en dos: En los primeros 45 días (de abril hasta mediados de mayo) el impulso de la actividad fue muy positivo. Luego, comenzaron a darse efectos negativos en el contexto económico, como una aceleración de la inflación, la pérdida de valores de referencia de la economía, particularmente de los insumos y del valor de reposición de las materias primas.

"A esto, habría que sumarle las restricciones para las importaciones de papeles para corrugar y para el acceso de divisas que dispuso el Banco Central, además del cambio en las SIMI del Ministerio de Producción que impactaron negativamente en las expectativas", afirmaron desde la Cámara a modo de análisis.

"El trimestre fue muy complicado. De golpe nos encontramos con que no íbamos a

seguir realizando las compras al exterior, o incluso peor; que no le íbamos a poder pagar los compromisos ya asumidos a nuestros proveedores habituales de otros países. Por los cambios bruscos, los mercados se volvieron a cerrar", afirmó por su parte un corrugador de Santa Fe.

"Todo lo que habíamos previsto para el año en cuanto a niveles de inversiones y ventas en base a las proyecciones que teníamos, las tuvimos que dejar de lado de un momento a otro ya que el contexto económico local se alteró totalmente", dijo por su parte otro empresario de Buenos Aires.

Lo cierto es que junio tuvo una



contracción importante en el nivel de ventas del sector (En la comparación interanual cedió 3,5% y, respecto al mes anterior (Mayo) bajó 6,8%).

"Junio fue un mes de caída importante. Actuó la preminencia de las restricciones para las importaciones y la recomposición de inventarios. El salto de la inercia inflacionaria, dada las tensiones internas de la coalición de gobierno y la incertidumbre con el tipo de cambio, hizo también que se perdieran todas las referencias de precios.", explicaron desde Cafcco.

"Se trató de un mes de descalabro total donde ya no hubo precios de referencia en el mercado. Todos los actores de las cadenas productivas nos encontramos paralizados", se quejó un representante de la industria.

"No pudimos abastecer a nuestros clientes de cajas para a la cosecha de frutas de invierno (cítricos, duraznos) porque no teníamos garantizado el abastecimiento de Kraft. Preferimos informarles eso a nuestros clientes a no poder cumplirles", dijo otro empresario que abastece al mercado frutihortícola.

Comportamiento según rubros

Los sectores que mayor merma tuvieron fueron los de cajas pesadas como electrodomésticos o autopar-

tes. También, la producción de cajas para la recolección de frutas en el Valle y en Tucumán tuvo una caída importante.

Otros rubros que manifestaron una capacidad de compra menor a la del año pasado fueron los de cajas para exportación de carne vacuna y aviar. En consumo masivo se notó menos este efecto, aunque, en algunos rubros hubo aumento de demanda de estas cajas (aceites, fideos) impulsado por la aceleración de compra de los consumidores para resguardo de la inflación.

"La falta de papeles Kraft en el mercado complicó la provisión de cajas para frutas y el gobierno puso más restricciones para importar esos

papeles. Parece que no conocen las necesidades reales de producción", se quejó otro empresario.

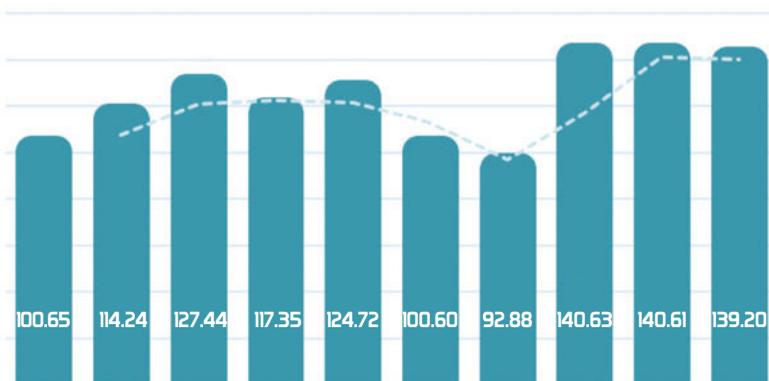
"En los sectores de alimentos para el mercado local no se notó la falta de actividad. Y para la provisión de papeles locales, como Onda o Testliners, no hubo tanta dificultad en el abastecimiento. Con los precios hubo que estar preparado para aceptar lo que había disponible en el mercado. Si no se puede traer papel es más difícil no aceptar el precio y las condiciones que impongan los productos locales.", expresó otro corrugador.

Venta y reposición

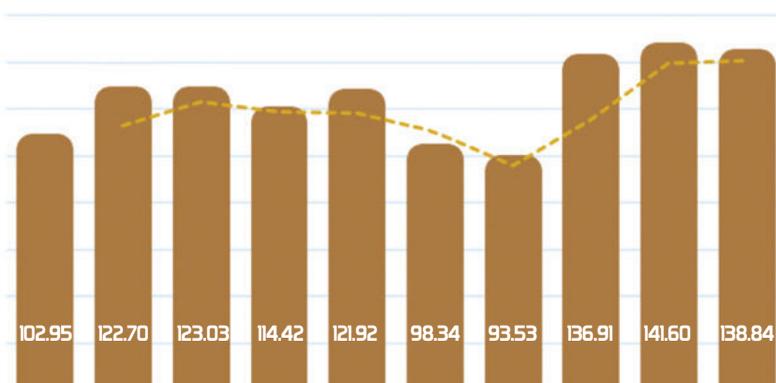
Otro dato a analizar es que en el segundo trimestre del año, el sector mostró mayores niveles de ventas de cajas (+6,47%), tanto en relación a la reposición de inventarios de papeles para corrugar (+2.61%), como de los niveles de producción de cajas (+4,35%).

Esto refleja en ambos casos una caída de los stocks de papeles, así como de los volúmenes de cajas producidas en depósitos. Esta caída general de los stocks pone en evidencia como, ante las restricciones en la compra de insumos, los corrugadores han reducido los inventarios

Producción de Cartón Corrugado en M²
Mes de Junio de 2012 a 2022 (Indice Base 100 = 2012)



Consumo de Papel para Corrugar
Mes de Junio de 2012 a 2022 (Indice Base 100 = 2012)



incrementando el riesgo emergente del costo de reposición.

"A diferencia de otras crisis, por ejemplo la del 2018 cuando se produjo el salto devaluatorio, el sector se encontraba ahora con niveles de stock altos. Pero En esta oportunidad la falta de insumos importados no paralizó la producción ni produjo niveles de quiebra como en aquella ocasión", sostuvo un empresario.

En esa línea, otro ejecutivo dijo que los niveles de stock se mantuvieron estables porque la caída de la actividad ayudó en ese sentido y porque localmente hubo un buen nivel de abastecimiento de papeles reciclados. "Eso sí, con el Kraft y el Blanco, la situación fue mucho más complicada", remarcó.

"Manejar los inventarios no ha sido fácil. Nosotros somos un sector convertidor que está condicionado por la provisión de materias primas por lado de los proveedores y por

Consumo de papel

Las compras acumuladas de papeles en los seis primeros meses del año bajaron 3,2% interanual. En junio descendieron 1,95% en la comparación interanual medidas en toneladas. En relación al mes precedente crecieron 2,8% sin desestacionalizar.

"Lo peor en este trimestre fue la

falta de papel Blanco. A algunos clientes le tuvimos que decir que no había más cajas blancas. Que vean como rediseñar las mismas. Además de las restricciones a la importación, también hay una crisis global con ese tipo de papeles", sostuvo un empresario, alarmado.

las solicitudes de los clientes por el otro lado. Hubo que ser criterioso a la hora de determinar, a quién abastecer y cómo. Hemos estado en una situación de frazada corta", dijo otro empresario con una mirada menos positiva.

"En estas situaciones tan cam-

biantes uno no puede poner en riesgo la empresa por ir detrás de la demanda. Estos han sido meses donde no hemos sabido a qué valor repondríamos los que hemos estado entregando, ni tampoco como lo cobraríamos. Es posible fundirse trabajando", agregó ■



Ingredion.
Be what's next.

En un año donde el comercio electrónico creció un 124% y el envío a domicilio un 56%...

¿TUS CAJAS ESTÁN LISTAS?

NUESTROS PRODUCTOS

Almidón regular y modificado de maíz
Línea de aditivos de tecnología internacional:
Resinas de RH / Acelerantes de Secado / Aditivos para Resistencia / Penetrante / Bórax Líquido

SOPORTE TÉCNICO

Asesoramiento y optimización de procesos.
Cursos de **capacitación** in house.
Laboratorio de aplicaciones para el desarrollo de formulaciones.

© Estudio Anual de Comercio Electrónico en Argentina 2020 (Kantar Insights para CACE)

¡Contactá a nuestro asesor **Javier Olari!**
Celular: 11.3695.3703 • E-mail: javier.olari@ingredion.com

ingredion.com.ar /ingredion-incorporated @ingredion_rdp



LA IMPOSIBILIDAD DE IMPORTAR INSUMOS AFECTÓ AL 75% DE LAS PYMES INDUSTRIALES

Preocupa al sector las trabas a la importación de papel

LA FALTA DE LINEAMIENTOS EN MATERIA ECONÓMICA INQUIETA A LA INDUSTRIA CORRUGADORA QUE BUSCA UN HORIZONTE CLARO PARA OPERAR. OBTENER PERMISOS PARA IMPORTAR Y EL ACCESO A LOS DÓLARES NECESARIOS PARA COMPRAR ESOS INSUMOS, SE TORNA UN OBJETIVO CASI INSUPERABLE.



Muchos sectores tienen como principal desafío obtener los insumos importados. Dos terceras partes de la producción nacional utiliza materia prima que proviene del exterior. Por ello, la imposibilidad de importar insumos afectó en el último año al 75% de las pymes industriales.

"El principal desafío de las empresas y del Gobierno Nacional radica en obtener los permisos y el acceso a los dólares necesarios para comprar esos insumos. Ahí es donde radica la mayor incertidumbre y preocupación", sostuvo el director de Celulosa Argentina, José Urtubey en una nota publicada por el diario La Nación. El ejecutivo duda de que haya una solución a corto plazo a los problemas de abastecimiento de papel.

A través de la Cámara Argentina de Fabricantes de Cartón Corrugado (Cafcco), el sector corrugador efectúa diversos reclamos, tanto a las autoridades el Banco Central como a las del Ministerio de Desarrollo Productivo.

En el primer caso, el Banco Central dispuso mediante la Comunicación "A" 7466/2022 un límite al acceso de divisas para la cancelación normal de las operaciones de papeles con Licencia Automática (LA) en curso sujeta a que el valor FOB del promedio mensualizado debería ser inferior al valor FOB ponderado de las importaciones 2020 más 70% o valor FOB de las importaciones 2021 más el 5%.

"Como se señaló a las autoridades, los papeles para corrugar tuvieron un significativo incremento por la crisis logística en la pandemia que casi duplicó su valor en relación a esos años base, que no se contemplaba al establecerse un criterio sobre el total de divisas en vez de hacerlo en relación a los volúmenes importados. En caso de superarse el monto mensual especificado, debería efectuarse el pago al proveedor a los 180 días según la normativa. Esto se tornaba inviable en función de las

prácticas comerciales habituales", expresó el gerente de CAFCCo, Mariano Saludjian, dando a conocer el reclamo llevado al organismo estatal.

No obstante, esta normativa que entraba en vigencia desde su publicación a principios de marzo, dejaba aún abierta las transferencias al exterior de posiciones que estuvieran tipificadas como Licencia No Automática (LNA) cuya acreditación dependía de la Secretaría de Gestión Externa del Ministerio de Desarrollo Productivo. "Dentro de esta situación quedaban encuadradas algunas posiciones de Testliners, y de papeles Onda, que pudieron seguir cancelando al exterior con normalidad", aclaró el directivo.

Posteriormente, el 27 de junio, el BCRA restringió aún más la operatoria e incluyó dentro de las restricciones a todas las operaciones, tanto las de Licencia Automática, como las de No Automática.

"Inicialmente se modificaba la condición para las operaciones ya concretadas que debían cancelarse a 180 días desde la publicación de la normativa. Esto encendió todas las alarmas de los proveedores del exterior y la consiguiente tensión con los fabricantes locales de corrugado que de un momento a otro se vieron impedidos por sus bancos para realizar la transferencia al exterior de las importaciones ya concretas o de aquellas que se encontraban ya despachadas y en tránsito", dijo.

A la parálisis general inicial de todas las operaciones, le siguió una modificación que pasó a permitir el pago al exterior de las operaciones que se encontrasen en curso hasta el 27 de junio. "La requisitoria de documentación adicional que los corrugadores deben presentar en sus bancos ha hecho que no todos los casos se hayan podido solucionar debidamente", recalcó.

Además, el 1º de Julio durante el breve interregno del Ministro Daniel Scioli, se dispuso mediante la Dispo-

sición 08/2022, incluir a los papeles antes mencionados (Kaftliners, Blancos y Testliners) bajo el régimen de Licencias No Automáticas. Esta medida, en vez de salvaguardar a la producción local de un sector productivo en detrimento de otro, genera en el corto plazo efectos distorsivos ya que la producción nacional es menor y el consumo nacional aparente de dicho tipo de papeles necesita ser cubierto con niveles de importación superiores al 70%.

A pesar de los reclamos, las nuevas autoridades no retrotrajeron esta situación volviendo al establecimiento de restricciones de tipo para-ancelarias para prácticamente todas las posiciones de importaciones de papeles para corrugar como era hasta antes de 2016. "Las nuevas autoridades del Ministerio no se ha abocado a tratar este tema, que constituye una limitante real a la posibilidad de crecimiento de la industria corrugadora y una sobreprotección, carente de fundamento técnico para la industria papelera local", se quejaban varios corrugadores en reuniones sobre este tema.



“Las medidas que se tomaron en los últimos meses han generado un descalabro total y afectara al sector por un largo tiempo. Desde el exterior han vivido con alarma todo esto y ya casi que cualquier otra alternativa es preferible que vender al mercado Argentino”, dijo otro empresario al respecto.

“Más allá de cómo evolucionen los valores de referencia en el mundo, esto va a generar que los papeles para corrugar lleguen al fabricante a un mayor precio por el incremento de los costos de financiación y de los seguros. Así es muy difícil competir localmente con otros que sí pueden acceder a los papeles; o porque son integrados o porque importan con otra condición”, aseveró una joven corrugadora del interior.

En los precios de los papeles Blancos y de los Kraft que se pueden conseguir en plaza, ya se ven incrementos importantes. Pero en las cartulinas, que utilizan los microcorrugadores la situación se torna casi abusiva.

“Eso sucede debido a la escasez, porque la producción nacional no cubre ni el 60% de las cartulinas que se consumen. Pero bueno, una y otra vez repetimos los mismos errores, pero sobre todo los industriales nacionales”, afirmó un empresario microcorrugador y recalco que “han sido meses de mucho estrés porque nos hemos vistos casi forzados a situaciones de default privados con nuestros proveedores”.

Faltantes

La situación más crítica en materia prima se ha dado con el papel blanco (White Top), también con las cartulinas y con el papel Kraft. Ha habido algunas dificultades con tintas y también con aditivos. Pero también, tener los inventarios completos se ha tornado complicado en lo que respecta a repuestos e insumos para equipos.

“Esto es como con el gasoil: las autoridades creen que la industria puede

operar condicionada por el abastecimiento. Al final uno termina regulando la producción porque en cualquier momento va a tener que parar por falta de algún insumo, que puede ser materia prima o repuestos”, sostuvo preocupado otro empresario y agregó: “se acorta el horizonte productivo por los faltantes. Planificar la producción es prácticamente una quimera”.

Posibles soluciones

Atento a estos reclamos, el Gobierno termina de delinear una nueva medida para las importaciones, en un contexto de escasas reservas del Banco Central y de déficit comercial. Habrá un nuevo sistema para las SIMI con el objetivo de facilitar las importaciones a las empresas, con foco en insumos y en que los dólares utilizados sean para garantizar la producción.

Este nuevo sistema busca ordenar la información sobre las importaciones, dada la “descoordinación” que había en los distintos organismos del Estado, admiten fuentes oficiales, y a la vez facilitar el acceso de esa información al sector privado para atender los reclamos de dónde pudo haberse trabado una importación clave.

De todos modos, aclaran, tener una mayor trazabilidad de las SIMIS no implicará, en principio, cambiar los pasos que tienen que cumplir las empresas para poder importar. El primer paso está en la AFIP, donde hay que pasar el CEF (sistema de capacidad económica financiera), para verificar que las operaciones que se realizan se ajusten a la capacidad económica.

Luego, se hace el pedido a la Secretaría de Comercio (que recuperó las funciones de Comercio Exterior) de aprobación de las licencias (las Automáticas salen en 24 horas, las No Automáticas

debieran hacerlo en 60 días). Finalmente, llega el turno del Banco Central, en el que se habilitan los dólares, según el tipo de licencia y del cupo de divisas que le quede a la empresa.

“Mientras no se clarifique el horizonte político y este más claro cuál es el norte que toma el país, los sectores productivos nos movemos en aguas barrosas. Después se pide producción y trabajo, pero en este contexto es difícil pensar en ello”, aseveró un corrugador tras escuchar las posibles medidas.

“Está claro que como industriales que somos, es difícil diagramar o proyectar algo sin precios de referencia. Sin saber el precio del dólar o cuál va a ser el valor de reposición de las materias primas que se utilizan”, afirmó otro empresario del sector y agregó: “El Estado debe dejar de ser una carga y un lastre para los sectores que generamos riqueza y producción”.

Finalmente, otro industrial dejó en claro su posición al afirmar: “Cómo empresarios tenemos que buscar la manera de que lo que esté en centro del debate sea cómo generar valor, que es la suma de capital y de trabajo. Pero muchas veces terminamos en posición de tratar de defender una renta o un interés menor en pos de la subsistencia y eso no está bien” ■



Cuando los productos se muestran en ENVASES DE CARTÓN CORRUGADO, es mucho más probable que los consumidores se centren en la calidad y menos en el precio.



Desde colores llamativos y formas que atraen y mantienen la atención del comprador, hasta opciones personalizadas que construyen la relación de marca con el consumidor. Realmente, el cartón corrugado ofrece resultados.

Orgullosos de estar presentes
en todas las industrias

cafcco

Cámara Argentina de Fabricantes de Cartón Corrugado

www.cafcco.com.ar

¿Cómo calcular el costo de una caja de cartón?



La industria del cartón corrugado se caracteriza por una amplia gama de demandas y dispersión de la producción. Significa que las cajas plegables y todos los productos de embalaje no se pueden producir en masa de forma centralizada.

Además, los requisitos individuales del empaque y los atributos de los productos de apoyo determinan que debe ser un accesorio del producto principal.

La caja de cartón en sí tiene excelentes características de personalización. Los diferentes tipos de productos de cartón requieren distintos equipos o modos de producción, lo que provocará la contradicción entre la personalización del pedido y la combinación de la configuración de producción. Debido a esto, se hace indispensable igualar de manera eficiente la capacidad de producción; un desafío que la industria necesita resolver.

La industria del cartón y muchas actividades manufactureras se manejan con la lógica subyacente de: "correspondencia entre productos, equipos, costo y escala están relacionados". Sin embargo, el intercambio de información de recursos no es suficiente, ya que no se puede llevar a cabo a gran escala.

Bajo el trasfondo del mercado y el exceso de capacidad, la única opción es la competencia de precios, que no creará un nuevo espacio para la optimización de la eficiencia y no logrará una mayor reducción de costos ni de aumento de capital, convirtiéndose así en un cuello de botella que restringe el desarrollo de la industria.

En este artículo, analizaremos los métodos de cálculo y análisis de costos correspondientes al procesamiento del cartón en función del estado y la situación de la industria del cartón en China. Los corrugadores podrán autoanalizarse según la situación real de cada mercado.

1. Comprensión básica de los estándares de tarifas de procesamiento de cartón

A. Método del tiempo:

El consumo del equipo se distribuye uniformemente durante el tiempo programado. La renta de la planta está relacionada con el tiempo de utilización de la capacidad. El salario también es la renta de la mano de obra en términos de tiempo. El tiempo de turno de la orden es el tiempo ocupado por la producción del producto. La velocidad de la máquina es la salida por unidad de tiempo. La tasa de puesta en marcha de la máquina es la tasa de operación del equipo en tiempo natural.

Por lo tanto, la tarifa de procesamiento es igual al valor del tiempo dedicado al producto. Desde un punto de vista financiero, las tarifas de procesamiento son iguales a la amortización unitaria plana de los costos fijos. Los dos son similares en principio.

B. Consumo material:

A menudo tiene un valor de experiencia y la proporción en el producto está básicamente determinada. En la producción de cartón, esta parte representa una pequeña proporción y el costo unitario es fijo, lo que tiene un impacto débil en el costo de procesamiento.



2. Proceso de estimación de costos de procesamiento

A. Parámetros generales:

Un máximo de 286 días en un año, un máximo de 26 días en un mes, el consumo de Equipos es de 5 años y el porcentaje de renta de planta a depreciación es de 30%.

Para este parámetro, debido a la gran diferencia en el costo de compra del equipo de varios fabricantes, la vida útil real del equipo también es muy diferente y prevalecerá la situación real.

B. Depreciación del equipo:

La depreciación diaria del equipo se deriva del costo de compra del equipo.

C. Capacidad de producción:

Generalmente, la capacidad de producción por hora se obtiene de la capacidad de producción promedio por minuto, se determinan las horas máximas de producción de un solo turno y se determina el tiempo de cambio que el equipo puede alcanzar.

D. Mano de obra:

De acuerdo al puesto, el número de personas y el salario mensual se obtiene el salario mensual total dividido por 26 días como salario diario, y luego dividido por 8 horas como salario por hora.

E. Costo unitario:

La depreciación diaria de la máquina, el alquiler diario de fábrica, el salario diario y el costo diario total. A partir de la máxima capacidad productiva de un solo turno se obtiene el mínimo costo unitario.

C. El cálculo del costo unitario aboga por el método de estimación: por diferentes números de pedido y diferentes horas de producción, de acuerdo con el tiempo de turno de pedido estimado y la capacidad de producción por hora, se puede obtener la producción y el costo unitario correspondientes.

El costo de procesamiento estimado es el costo unitario estimado bajo la condición de que se cumplan los parámetros de costo reales y los de producción.

En realidad, a menudo es necesario formular una estrategia de cotización de acuerdo con el costo de procesamiento y utilizar una estrategia de cotización adecuada para lograr la producción estimada correspondiente.

El costo de procesamiento de las cajas de corrugado

A continuación, se muestra la fórmula básica para el costo de procesamiento de cartón:

3. Descripción del cálculo

A. El tiempo de cambio determina la base alta de la tarifa inicial de la máquina.

Tarifa inicial = Horas de turno del pedido x (depreciación diaria del equipo + alquiler de fábrica diario + salario diario) / 8.

B. La producción real determina el costo unitario

Costo unitario = costo total / producción real.





Sólo hay una variable en esta fórmula, que es la cantidad del pedido. La tarifa inicial de la máquina y el precio unitario de procesamiento son dos constantes fijas.

Este método de cálculo es similar al método de tarifa del taxi, con un precio inicial por kilómetro.

Básicamente, recomendamos calcular primero un costo inicial claro y un precio unitario de procesamiento y luego hacer una tabla de comparación para precios segmentados, de modo que se pueda controlar la estructura de costos fundamentales.

Entonces, ¿cómo diagramamos el costo?

Tarifa de puesta en marcha de la máquina.

Dado que el costo de tiempo del cambio de pedido es casi el mismo independientemente de la cantidad del pedido, recomendamos fijar una tarifa inicial. Los diferentes equipos tienen diferentes parámetros de rentabilidad, por lo que habrá diferentes tarifas de puesta en marcha. Puede configurar este costo de acuerdo con la situación real de su máquina.



Métodos de cálculo del costo de procesamiento:

1. Conversión de unidades: según la estructura de pedidos de la fábrica de corrugado. Se puede calcular el área promedio de cada caja de cartón. Luego, la cantidad unitaria se puede convertir a un metro cuadrado aproximado por caja. De acuerdo con el precio promedio del cartón, el precio unitario del área se puede convertir en un precio unitario porcentual. De acuerdo con esta idea, la conversión de unidades se puede completar entre "\$/unidad", "\$/metro cuadrado" y "% de láminas corrugadas".

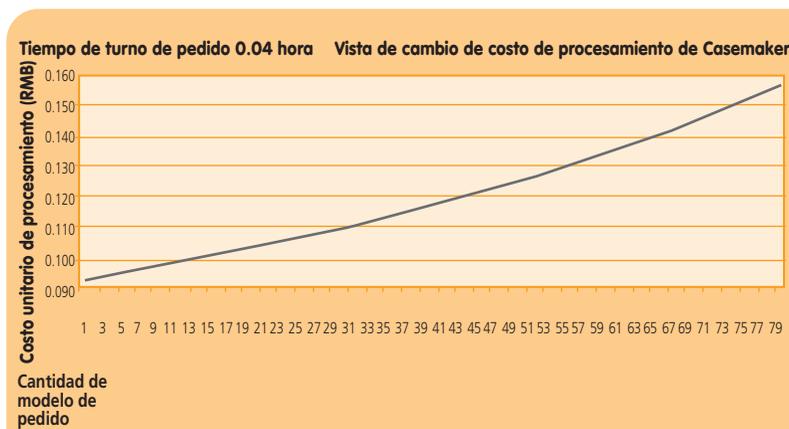
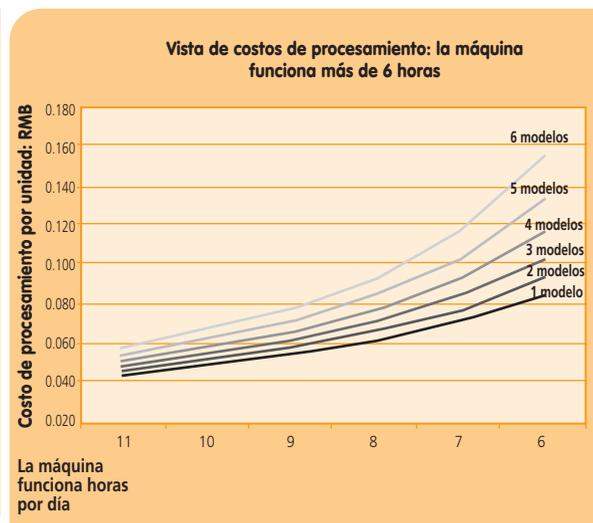
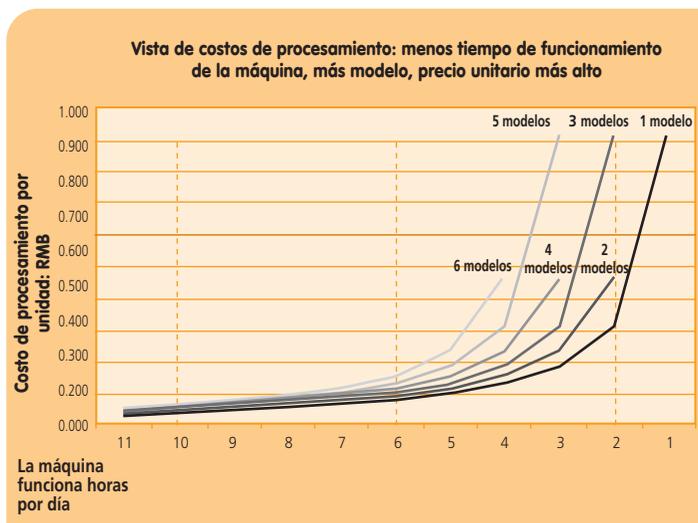
2. Conversión porcentual: según algunos fabricantes de envases de cartón corrugado acostumbrados

a utilizar el método de cotización porcentual, el monto de la tarifa de procesamiento generalmente se refiere al "porcentaje de la tarifa de procesamiento en la cantidad de cartón". Sin embargo, la cotización porcentual se basa en estadísticas de big data, que son generales pero insuficientemente específicas. Debido a que el método de cálculo de porcentaje es útil para medir los datos operativos generales, se usa ampliamente. Si prefiere adaptarse de esta manera, puede calcular el costo de procesamiento real en función de la producción histórica, luego dividirlo por la cantidad de cartón, para que pueda obtener el rango de porcentaje exacto para cotizar productos similares.

Los factores que afectan al costo de procesamiento:

Hay 5 factores principales que afectarán el costo de procesamiento: costo fijo, velocidad de funcionamiento del equipo, tiempo de cambio de pedido, cantidad de pedido y tiempo de producción. Cuando se han determinado el costo fijo y la eficiencia de producción, la cantidad de modelos de pedido y el tiempo de funcionamiento de la máquina tienen el mayor impacto en el costo. A medida que aumenta la cantidad del pedido, el costo unitario varía mucho.

El efecto de la cantidad del modelo de pedido y el tiempo de producción en el costo unitario se puede ver en la siguiente figura:



A partir de esto, se encontrará que la relación entre "cantidad de modelo de pedido" y "costo de producción" se desvía. La solución es reducir el tiempo de cambio de pedido del equipo, que no sólo está relacionado con la gestión de preimpresión, planificación de pedidos, y coordinación de procesos, sino también con el soporte de funciones de hardware que el equipo puede proporcionar.

Los grandes fabricantes de cajas de cartón corrugado, con una fuerte capacidad de inversión en equipos para comprar maquinaria de alta gama y con una buena gestión, pueden reducir el tiempo de cambio de orden de impresión a 2~3 minutos (0,04 horas). La cantidad del pedido ha aumentado y el cambio en el costo unitario no es prominente. Esto significa que reducir el tiempo de cambio de pedido es una solución a la contradicción de aumentar las cantidades de pedido después de aumentar la producción ■



POR MAY LIU: EXPERTA EN MAQUINARIA DE EMBALAJE PARA CORRUGADO. CUENTA CON MÁS DE 20 AÑOS DE EXPERIENCIA EN EL MERCADO CHINO.



La combinación del e-commerce y las redes sociales generan una nueva oportunidad para la caja de corrugado

POR HERNÁN GASTALDI*



A partir del crecimiento del e-commerce, cada vez más productos llegan a nosotros sin que veamos una tienda, sin que interactuemos en un local y sin que estemos presentes ni en contacto con una persona física en el proceso de compra.

Y cada vez más seguido generaremos una experiencia de marca, una experiencia de usuario, a partir de un producto que llega por algún tipo de correo empaquetado a nuestras manos.

Recordemos la última vez que abrimos la caja de un celular que hayamos comprado y cuánto contribuyó el empaque en la calidad que percibimos de la compra realizada.

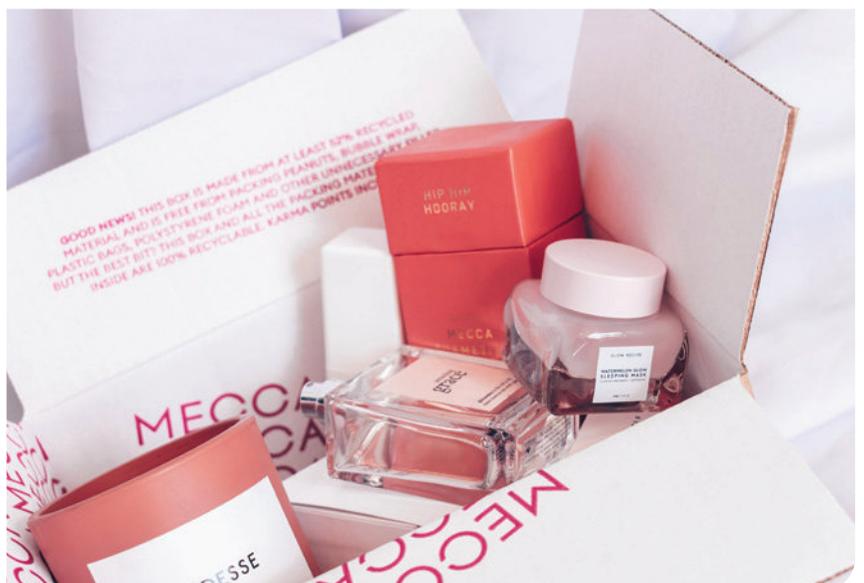
Este momento “mágico”, en el que estamos en contacto con el producto físico que compramos por primera vez ocurre durante el “unboxing”.

Pero: ¿Qué es el “unboxing”? Es el proceso de “desempaquetado” del producto nuevo que compramos; en este caso, de un producto que nos llegó por correo o por mensajería. Y este producto es probable que haya llegado en una caja de cartón corrugado.

El crecimiento exponencial del comercio electrónico es una nueva oportunidad para la industria, para pensar la caja también como un medio de experiencia del “unboxing”, de este “desempaquetado”.

Y a partir de la actividad creciente en redes sociales, el unboxing se ha transformado, también, en un evento comunicacional. Un momento que es filmado y compartido en YouTube, TikTok o Instagram. Un momento que excede la experiencia propia del comprador, y se transforma en un evento mediático.

Este momento mediático es una oportunidad para potenciales ventas incrementales del producto que fue filmado en el unboxing. Y, muchas veces, la caja o el embalaje es el diferencial que hace que el unboxing sea atractivo.



En la era del unboxing viral, la caja se convierte en un producto relevante para lograr esta experiencia del comprador y la potencial viralización. Y es también una nueva oportunidad para la industria del corrugado para generar alternativas innovadoras y atractivas de empaques.

Por eso, es fundamental preguntarnos: ¿Estamos llevando a cabo en nuestra empresa acciones adecuadas para aprovechar o potenciar estas iniciativas?

El unboxing, como experiencia personal es un momento de "creación de percepción" del nuevo producto recibido en este empaque y es muy relevante en la construcción de calidad percibida, imagen y fidelidad de marca.

Pero, además, el unboxing mediatizado en las redes se transforma en un promotor de nuestro producto. Una oportunidad cuasi-publicitaria en YouTube, TikTok, Instagram o Facebook.

Y la caja de corrugado es el material clave para enviar y recibir un producto de e-commerce. Y es una enorme oportunidad para la industria aprovechar esta realidad y ser un participante activo de la construcción de valor.

En ese sentido, también es necesario preguntarse:

¿Cómo puede la caja de corrugado ser un mejor soporte para la experiencia de unboxing?

¿Qué combinación de diseño, troquel, materiales e impresión logra generar el efecto "Wow" deseado en el consumidor que recibe el producto?

¿Qué espacios de innovación estamos explorando para mejorar la experiencia de unboxing y captar nuevas oportunidades de negocio?

Trayectoria

* Gastaldi es Ingeniero Industrial (UBA), con formación complementaria en Marketing en Kellogg y Darden (USA) y un Posgrado en Finanzas en la Universidad de San Andrés.

Actualmente, es director de la consultora Imaginity y ha participado, con el equipo de la agencia, en el desarrollo de nuevos productos para más de 25 países en Latinoamérica, China, Europa y USA. Participó en el desarrollo de innumerables marcas y productos para categorías muy variadas, con empresas como Mercado Libre, Pepsi, Grupo Heineken, Kimberly-Clark, Nestlé, Bimbo, etc.

Antes de convertirse en consultor de marketing y comunicación y gestionar una agencia de branding global, trabajó en empresas de consumo masivo, internet y tarjetas de crédito, ha participado en procesos consultivos, formando parte del equipo del cliente, con consultoras como Boston Consulting Group, Accenture, entre otras importantes marcas.

En su experiencia en el desarrollo de nuevos productos, ha desarrollado el lanzamiento de agua mineral Eco de los Andes, varios de cerveza Quilmes, la plataforma de pagos Dinero Mail (hoy PayU), entre otros. Asimismo, ha participado en reformulaciones exitosas de distintos productos que han modificado sus fórmulas en el mercado. También ha sido docente de Diseño de Producto en Ingeniería UBA, dónde sigue colaborando como invitado, y ha dado un seminario de Innovación en empaques, contratado por la Cámara de Comercio de Cali, Colombia.

Dar respuesta a estas preguntas e implementar de acuerdo con las respuestas permitirá potenciar el crecimiento exponencial de la caja como un medio de experiencia del "unboxing" y ofrecer soluciones a la medida del mercado ■





GLUTAL

SOCIEDAD ANÓNIMA

ALMIDÓN DE MAÍZ

Para la elaboración de colas para cartón corrugado, adhesivos en pasta, como ligante / encolante en la fabricación de papel recuperado, etc.

GLUTAL 40

Para la preparación del carrier en la elaboración de colas para cartón corrugado, permite mayor penetración en el papel.

TAURO "N"

Adhesivo vegetal pregelatinizado de disolución en frío. Aplicaciones en Cartón Microcorrugado, Envases y Bolsas de Papel, armado de cajas de cartón, cuñetes y tubos de cartón.

CORRUGOL "B"

Industria papelera: Se utiliza como adhesivo en la fabricación de cartón corrugado.

ADHESOL

Complemento líquido alcalino, se utiliza en la preparación de colas de almidón en la fabricación de cartón corrugado, colas de aplicación en frío, pegado de la plancha impresa en la fabricación de corrugados



Seguridad y rapidez a la hora de mover bobinas

EL TRANSPORTE DE BOBINAS DE PAPEL DENTRO DE UNA PLANTA DE PRODUCCIÓN SUELE PLANTEAR DIVERSOS INCONVENIENTES EN CUANTO MANIOBRA Y SEGURIDAD. CON EL OBJETIVO DE SOLUCIONAR ESTOS PROBLEMAS, RE SPA PRESENTA UN EQUIPO COMPACTO, ERGONÓMICO Y AUTOGUIADO QUE GARANTIZA EL TRASLADO DE FORMA ÁGIL Y SEGURA.





La industria del corrugado se encuentra en constante evolución. La mejora en tiempos de producción se traduce en reducción de costos operativos. A su vez, la seguridad para los operadores en la planta es cada vez más estricta.

Lo cierto es que el transporte de bobinas de papel dentro de una fábrica suele plantear diversos inconvenientes en cuanto maniobra y seguridad.

Según un relevamiento, el sector concuerda en que los empujadores neumáticos para mover bobinas tienen un radio de uso muy limitado y existe el riesgo de que se rompa el tubo de alimentación.

Por su parte, los de batería para mover bobinas actuales, no aseguran tiempos suficientes de autonomía de la batería ni ofrecen ventajas en cuanto a peso y maniobrabilidad.

"Con frecuencia, las bobinas son transportadas con carretillas elevadoras cuyas maniobras se realizan cerca de los operadores y las

máquinas de producción creando los inconvenientes mencionados anteriormente o, peor aún, son desplazadas manualmente por los operadores", mencionaron diferentes corrugadores en el relevamiento, sobre los diferentes inconvenientes con los que acarrear.

Por estas razones, se hace necesario que el transporte de bobinas dentro de la planta sea fácil de realizar y se efectúe de una manera segura.

Con estos objetivos, la firma Re Spa lleva dio a conocer un sistema de empuje capaz de garantizar la máxima seguridad a los operadores y de facilitar su transporte dentro de las plantas de producción en las que, cada vez más, se requiere un alto grado de seguridad en el trabajo.

"El empujador de bobinas ReDrive de batería es el fruto de varios meses de diseño y permite completar la gama de soluciones ofrecidas al sector del cartón corrugado con un producto que soluciona algunos de los problemas que los sistemas

ya presentes en el mercado no lograban resolver", afirmaron desde la empresa.

Se trata de un empujador de batería de litio ultra compacto, tanto por su tamaño como por su peso. Asegura un alto rendimiento tanto en cuanto a velocidad como a empuje. Se puede configurar con tres tipos de empuñadura (recta, giratoria y abatible) para dar respuesta a las exigencias del operador e incorpora un acelerador con botones de encendido y apagado, y de marcha adelante y atrás. La batería plug&play se puede sustituir en pocos segundos, sin tener que usar herramientas especiales, y colocar con rapidez en la estación de carga.

"ReDrive perfecciona la amplia gama de soluciones que Re Spa es capaz de ofrecer a la industria del cartón corrugado. Diseñado y realizado en Italia, el empujador de bobina ofrece grandes ventajas en cuanto a seguridad, tiempo de autonomía de la batería y rendimiento para trans-

portar bobinas", explicaron desde la firma y brindaron detalles sobre sus principales características.

Ahorro de batería

De acuerdo con un estudio efectuado por la compañía, la batería de litio de alto rendimiento permite garantizar una gran autonomía de la carga sin renunciar al empuje y la velocidad. Asimismo, la optimización de la disposición de los rodillos hace posible dimensionar el motor reductor del mejor modo posible. "De hecho, utilizando un motor más pequeño el empujador de bobinas absorbe menos cantidad de carga y, de este modo, es posible prolongar el tiempo de autonomía de la batería".

"Si a este estudio le sumamos la función de stand-by implementada, las horas de uso de ReDrive sin tener que cargar ni sustituir la batería aumentan considerablemente al ser comparada con las de otras herramientas ya presentes en el mercado", explicaron.

Suele ocurrir con frecuencia que el operador, tras mover las bobinas, se olvida de apagar el empujador y al volverlo a utilizar se ve obligado a sustituir la batería por una ya car-

Olmer Giusti Soluciones Integrales

Olmer Giusti Soluciones Integrales, representante local de Re Spa en la Argentina y la región, cuenta con más de 25 años de experiencia y más de 220 clientes de todo el mundo distribuidos en 45 países, cuyo principal objetivo es proporcionar soluciones de alta calidad para la industria del envase flexible y cartón corrugado. Destacan entre ellos los servicios de reparación, mantenimiento, montajes, traslados, asistencia técnica y training a la maquinaria de flexografía y huecograbado. Además distribuye y comercializa equipos auxiliares y repuestos de las principales marcas del rubro a nivel mundial.

gada o, en el peor de los casos, a esperar algunas horas hasta que se cargue la batería. "Debido a la función de stand-by, implementada en el software ReDrive, el empujador de bobinas se apaga automáticamente cuando no se utiliza durante algunos minutos, para evitar que la batería se descargue inútilmente", recalcaron.

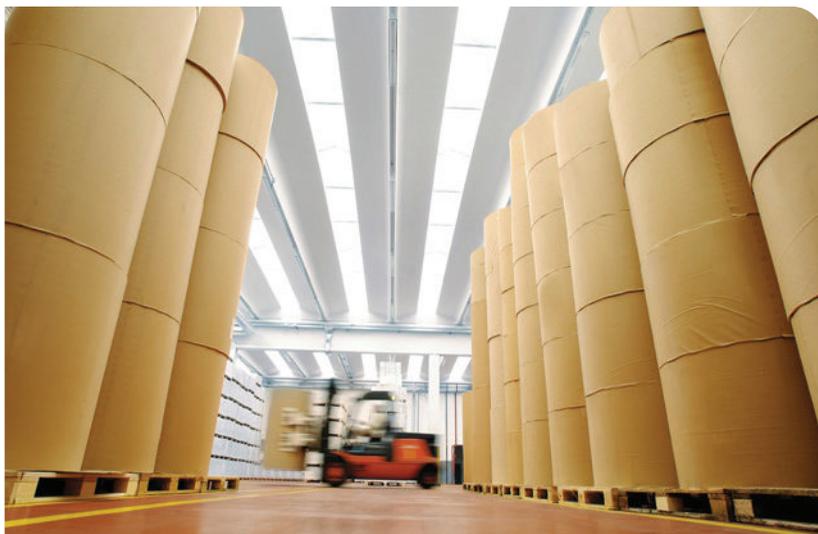
Maniobrabilidad

Según detallaron desde la empresa, ReDrive también es eficiente por su resistencia y maniobra-

bilidad, características por las que puede mover las bobinas incluso en espacios reducidos.

El empujador de bobinas incorpora dos ruedas traseras XL para facilitar las maniobras y evitar problemas debido al pavimento irregular que suele haber en los espacios industriales.

"El material utilizado es de chapas soldadas de gran grosor para aumentar la resistencia del equipo sin influir en el peso", agregaron desde Re Spa a modo de conclusión ■





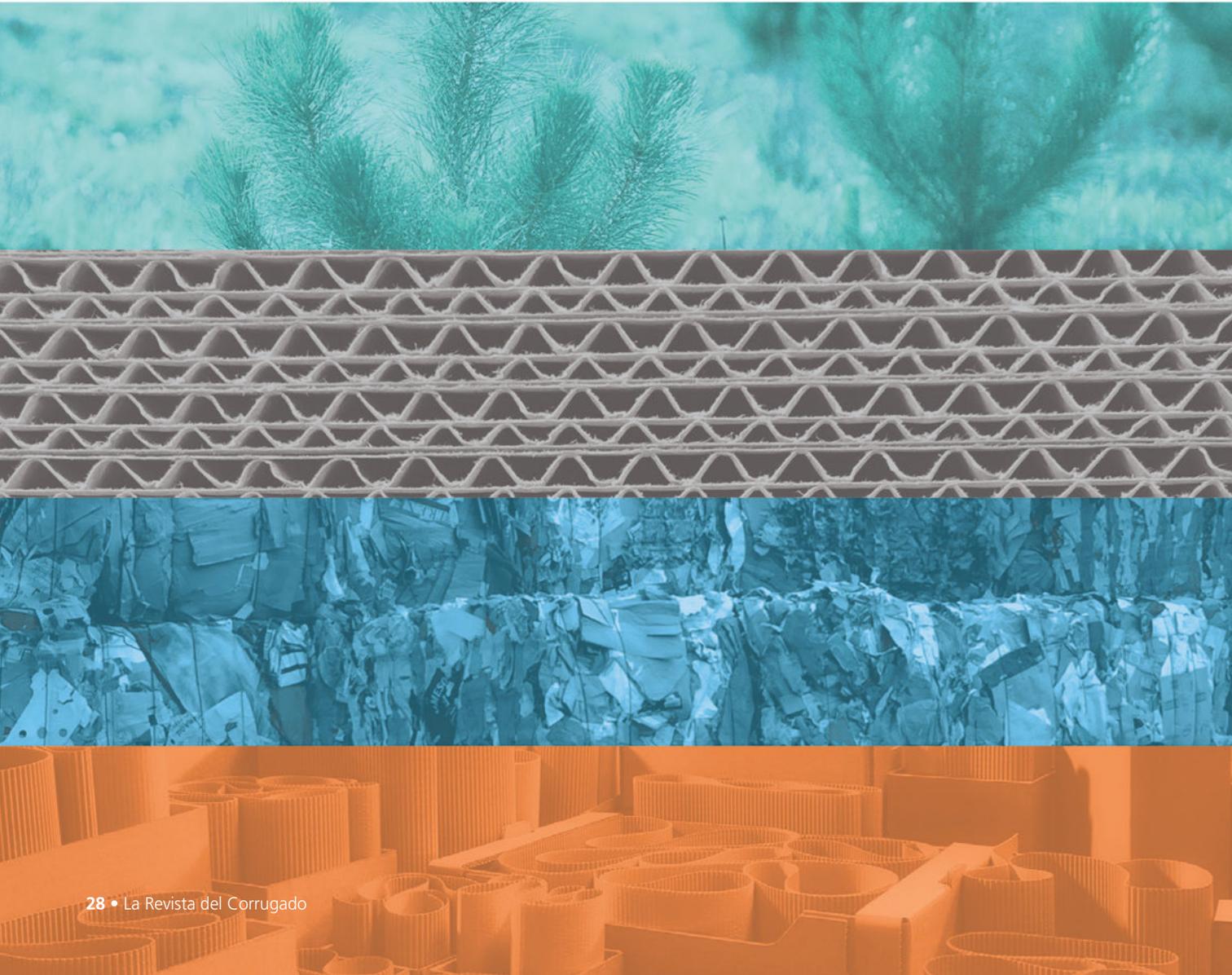
**Desde 1865 acompañando el
crecimiento de nuestros clientes**

ALMIDONES NATIVOS, MODIFICADOS Y DEXTRINAS
PARA LA INDUSTRIA DEL PAPEL Y CARTÓN CORRUGADO

WWW.SEMINO.COM.AR

Corrugadores europeos mejoran uso de reciclado para la producción de envases

LA ELABORACIÓN DE EMBALAJES DE CARTÓN CORRUGADO EN EUROPA INDICA UNA MEDIA DEL 88% DE CONTENIDO RECICLADO EN 2021, DE ACUERDO CON EL ÚLTIMO ESTUDIO EFECTUADO POR FEFCO Y OCB. TAMBIÉN MUESTRA MEJORAS EN OTROS PARÁMETROS MEDIOAMBIENTALES.



La Federación Europea de Fabricantes de Cartón Ondulado (FEFCO) junto con Cepi Container Board (CCB), lanzaron la nueva base de datos para estudios del ciclo de vida del cartón corrugado.

Esta décima edición muestra mejoras sustanciales y demuestra los esfuerzos realizados por la industria europea del cartón corrugado y sus proveedores de papel para reducir su impacto en el medio ambiente.

Uno de esos aspectos es el uso de material reciclado para la producción de nuevos envases de cartón corrugado, lo que indica una media del 88% de contenido reciclado en 2021. El informe muestra nuevas mejoras en otros parámetros medioambientales:

- **Reducción del 18 % en el consumo de madera y del 4 % en el consumo de papel recuperado, lo que indica mejoras continuas para reducir el uso de recursos.**

- **Disminución del 5% en el consumo de combustibles fósiles.**

- **Disminución del 28% en las emisiones de NOx en los sitios de producción.**

- **Disminución del 33% en las emisiones de SOx en los sitios de producción.**

Estudios asociados

A su vez, tres estudios también publicados por FEFCO, mostraron que el uso generalizado de envases reutilizables de plástico tiene un mayor impacto climático que el de envases de cartón corrugado reciclable.

En las mismas condiciones, las cajas de plástico tendrían que alcanzar un mínimo de 63 usos para superar a las cajas de cartón corrugado, cuando de media las primeras tienen una media de 24 usos, según el análisis.

La federación europea evalúa en estos tres estudios publicados por la asociación

de cartón para embalaje, realizados por la consultora danesa Ramboll y el instituto de investigación VTT, el impacto de los envases de cartón corrugado reciclable comparándolo con los de plástico reutilizables.

En concreto, los consultores evaluaron la comparación del ciclo de vida entre las cajas de cartón corrugado y el plástico reutilizable y su impacto en el transporte en distancias medias en Europa. Así, los datos extraídos por FEFCO muestran que el sistema de cartón corrugado es más beneficioso en 10 de las 15 categorías de impacto, entre las que se incluyen el cambio climático, donde el impacto de la caja de cartón corrugado según la entidad, es un 28 por ciento menor que el del plástico reutili-



zable; y el uso total de recursos, como los fósiles, minerales y metales.

Según este análisis, las cajas de plástico tendrían que alcanzar un mínimo de 63 usos para superar a las cajas de cartón corrugado. Algo que, según el Análisis del ciclo de vida (ACV), la tasa media de reutilización de las cajas de plástico reutilizables es de 24 usos.

En cuanto a la cadena logística del comercio electrónico, el estudio evalúa también las soluciones de cartón corrugado reciclable frente a las de plástico reutilizable. Así el estudio identificó 51 etapas en el ciclo de vida útil del impacto medioambiental de los envases dentro de la cadena de suministro. De ellas, FEFCO destaca tres puntos "prioritarios".

En primer lugar, el número real de usos para las soluciones reutilizables, ya que no hay datos oficiales de la UE; en segundo los parámetros logísticos, donde las distancias de transporte tienen un gran impacto, sobre todo en emisiones; y el porcentaje de material reciclado utilizado en la producción, ya que los datos para el contenido recicla-

En cifras

El análisis del ciclo de vida sigue un sólido proceso de recopilación, evaluación y validación de datos por parte de expertos en ACV. El proceso y los datos están sujetos a una revisión independiente por parte del Instituto de Investigación Energética y Medioambiental de Heidelberg GmbH, Alemania. FEFCO y CCB han recopilado y publicado datos del ciclo de vida durante más de 25 años.

El informe de 2021 y la recopilación de datos cubren una proporción significativa del sector que representa: El 84% de la producción anual total de Kraftliner y Onda (fluting) semiquímico; y el 74% de la producción de Testliner y Onda reciclada; 73% de la producción anual total de cartón corrugado en promedio.

do de los embalajes reutilizables son también limitados.

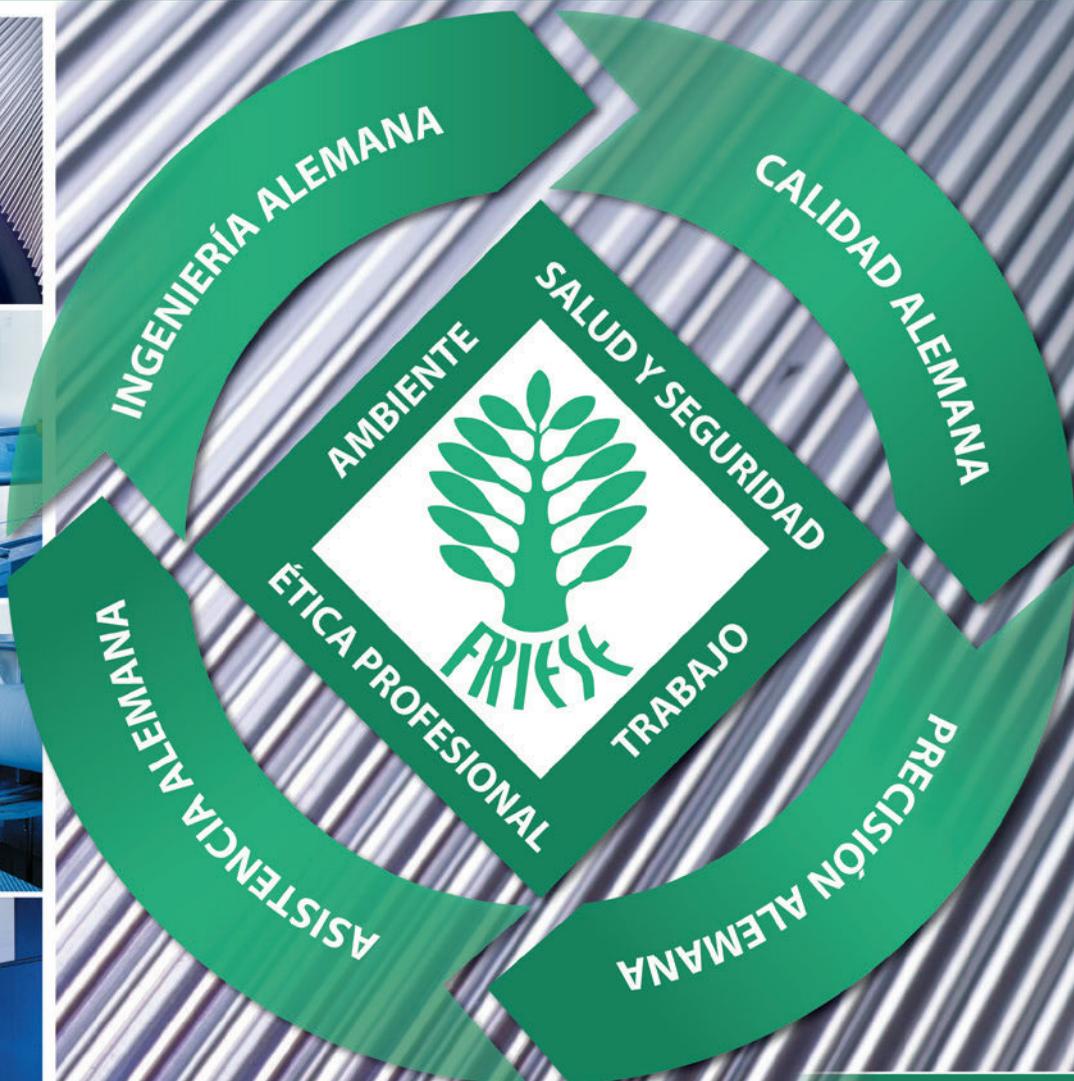
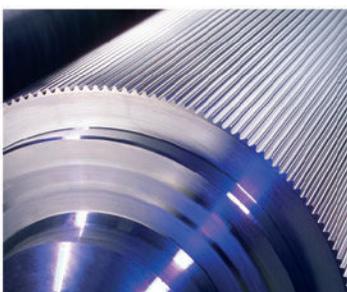
Finalmente, el estudio elaborado por el instituto de investigación VTT refleja que, tanto los embalajes reutilizables como los de cartón corrugado reciclable, podrían ofrecer soluciones adecuadas en función de las necesidades de envasado, así como sostiene que la jerarquía de los residuos debería basarse en el concepto de ciclo de vida y centrarse en solu-

ciones adaptadas a cada propósito.

"La preferencia por los embalajes reutilizables en lugar de los reciclables, es un enfoque estrecho de miras. Las propuestas legislativas deben garantizar que todos los embalajes lanzados al mercado de la UE estén adaptados al uso, que sean respetuosos con el medio ambiente, cumplan con su función y eviten generar residuos innecesarios", argumentó la directora general de FEFCO, Eleni Despotou ■



FRIESE ALEMANIA RODILLOS CORRUGADORES



Sedex | **SMETA**
SMETA 4-PILLAR CERTIFIED FACTORY

77 países

1700 clientes

91 cabezales diferentes

140.000 perfiles de onda diferentes



FRIESE ALEMANIA
RODILLOS CORRUGADORES
Gewerbegebiet 3 | D-96524 Föritztal
Fon +49 36761 577-0
mail@friese-rockwelle.de
www.friese-rockwelle.de

CONTACT:
Friese North America www.Friese-NA.com
Nova Latin America www.nova-la.com
Rinco México www.rinco.mx

EL 70% DE LAS PYMES NO LLEGA A LA SEGUNDA GENERACIÓN

El desafío de gestionar la empresa familiar

UNO DE LOS PRINCIPALES PROBLEMAS A LOS QUE SE ENFRENTAN LAS PYMES ES EL DE LA TRANSICIÓN GENERACIONAL. MUCHAS EMPRESAS NO LOGRAN SORTEARLA Y QUEDAN EN EL CAMINO. EN ESTA NOTA, ABORDAMOS CÓMO DEBEN ARTICULARSE LAS RELACIONES FAMILIARES EN LA COMPAÑÍA, CÓMO REALIZAR UNA SUCESIÓN GENERACIONAL ORDENADA Y DE QUÉ MANERA DELEGAR EN EL DIRECTORIO.



Las empresas familiares tienen características propias que les han servido para capear la crisis con algo más de fortaleza que el resto. Son el soporte de la economía y de los países, las más rentables, las más longevas y las más responsables.

El carácter diferencial de este tipo de empresas dominadas por familias hace que sea preciso tener en cuenta ciertas especificidades a la hora de gestionarlas. Por ejemplo, una de las características que marca la manera de dirigir este tipo de compañías tiene que ver con el hecho de que son negocios que deben persistir durante generaciones para mantener el nivel de vida de sus miembros.



Cuando se habla de plazos, se trata de generaciones; de veinte, cincuenta o cien años. Por eso, es importante poner el foco en generar condiciones para que los negocios prosperen en el largo plazo, situación difícil en un entorno como el de Argentina en el que el día a día ocupa un espacio importante en el quehacer empresarial.

Para evitar distracciones, es importante fijar el objetivo de que el patrimonio se vaya incrementando a lo largo de los años en la misma medida en que vaya aumentando el tamaño de la familia.

Todo esto, sin olvidar la necesaria formación que deben adquirir los miembros de la familia para poder tomar las decisiones adecuadas y gestionar la relación con los asesores que deben estar alineados con las necesidades de la familia.

También cobra vital importancia la figura del consejo de familia, una institución de toma de decisiones en la que todos los parientes pueden tener voz sin la relevancia legal y societaria de los consejos de administración.

Otro factor muy importante para mantener en forma el negocio a lo largo del tiempo es la sucesión en la gestión. En ese sentido, lo ideal es favorecer la cooperación intergeneracional, respetando los proyectos individuales de cada miembro de la familia e involucrándolos en la medida en que cada uno tenga ganas o se vea preparado.

Y, aunque la cooperación es consustancial a la naturaleza humana, ésta debe ser eficiente para que responda a las expectativas de los que cooperan y sea eficiente. Por eso, es prioritario consensuar

una estrategia, reglas del juego y un modelo de gestión multigeneracional a través de un proceso continuo.

Cómo realizar una sucesión generacional ordenada

Lo cierto es que el 70% de las pymes no logran superar la barrera de la primera transición generacional. Una explicación es que la mayoría no cuenta con un directorio activo, ni tampoco sus socios se reúnen con frecuencia.

Uno de los principales problemas a los que se enfrentan las pymes es el de la transición generacional. Muchas empresas no logran sortearla y quedan en el camino.

Según la potenciadora de empresas Argentina, Aqnitio, aproximadamente el 70% de las pymes locales no llega a la segunda generación y el 90% no llega a la tercera.

¿Por qué sucede esto? es la pregunta que surge. Las respuestas son múltiples, pero tienen un conductor común: la planificación.

Javier Dulom, socio de Aqnitio, plantea que la sucesión de las Empresas Administradas por sus Dueños y Familiares (EADyF), "es un tema que



fue tratado por muchos autores en los últimos 50 años y comprende un proceso crítico y complejo. Crítico porque de su éxito depende la continuidad y complejo porque que refiere a cuatro dimensiones de la organización empresarial familiar: operación, dirección, propiedad y familia e involucra, eventualmente, la evolución del paradigma del dueño-administrador a uno que admita el involucramiento de otros".

Alejandro Carrera, profesor del IAE y socio fundador de la Asociación de Directores Asociados (Adiras), señala que la transición del fundador a la segunda generación, que es la más habitual, genera desafíos que muchos no están preparados para afrontar.

"El fundador se siente el dueño de la empresa, pero finalmente es el acreedor de última instancia, aunque no lo perciba así. El primer punto es entender qué debe hacer la transición en vida y no esperar a que suceda después de su muerte", apunta.

Aquí aparece el segundo gran problema. "Muchas de las empresas suelen no distinguir la propiedad, de la dirección y de la gestión. Y los tres planos tienen su rol en el sistema de gobierno de una empresa. Cuando todo eso está en cabeza de una sola persona, no hay interés en delegar esos planos. El consejo es armar un directorio, que funcione como un advisor board para tomar las mejores decisiones y, a la vez, genere un espacio para la transición generacional".

Dulom plantea que son tres los aspectos a tener en cuenta: la delegación, la integración y la formación. La delegación en sus dos vertientes. En el ámbito operativo que transfiere las tareas del día a día a personas competentes y formadas para gestionarlas adecuadamente y en el ámbito de la dirección, que asegura la continuidad y permite una mirada de largo plazo que desarrolla de manera natural el dueño administrador.



La integración, apunta, permite "la creación de una verdadera Familia Empresaria, con una sólida cultura emprendedora". Y la formación, porque es el modo de "ampliar horizontes, obtener nuevas herramientas y estar en condiciones para tomar decisiones".

Delegar en el directorio

Para las empresas familiares, la continuidad del negocio es uno de los aspectos más cruciales y ríspidos, que inevitablemente deben enfrentar en algún momento. Y la conformación de un directorio se transforma en un elemento crucial.

Según un informe de Adiras, el 63% de las pymes no cuenta con un directorio activo, ni tampoco sus socios se reúnen con frecuencia, lo que denota una cultura carente de la configuración institucional adecuada. Un dato que parece corroborar la soledad con la que los dueños gestionan las pymes.

Javier Viqueira, fundador de Adox, una empresa argentina que se dedica al diseño y desarrollo de aplicaciones tecnológicas, y Raúl Morales, fundador del operador logístico iFLOW supieron delegar la operación de sus empresas en un management profesional y un directorio calificado.

Así se transformaron, con su experiencia y visión, en más consultores de sus empresas que números uno.

Viqueira lo resume así: "hoy el 80% del tiempo lo dedico a lo estratégico, lo que me lleva a estar mucho tiempo fuera de mi empresa: de hecho, de mi tiempo laboral en épocas normales menos del 20% lo dedico a temas operativos. Participo activamente en cámaras empresarias y ONG's empresarias, lo que me permite llevar conocimientos y herramientas que adquiero en el mercado a mi propia empresa".

Morales, por su parte, cuenta que "Argentina te absorbe con temas del día a día: inflación, alzas de precios, negociaciones de precios con clientes, ecuaciones de costos, amén de la enorme inestabilidad que eso genera. Por lo que el porcentaje que absorbe de mi día a día está por encima del 50%".

Hoy son sus tres hijos quienes tomaron las posiciones directivas y él asume el rol de consejero hacia la generación más joven y hacia el staff. "Tratando de salir del día a día lo máximo posible, y ofrecer mi experiencia y pensamiento para enriquecer y empoderar las capacidades del nuevo directorio y del management", apunta ■

**** Presentamos la NUEVA troqueladora de Baysek ****

C-190

Troquelado sin puntos de unión de salida múltiple un Solo Operador

Automática

**Corta,
limpia,
cuenta
y apila**



GOETTSCH
INTERNATIONAL, INC.

*Fabricada en EE.UU.
Soporte técnico las 24 Horas*

Baysek
m a c h i n e s
I N C O R P O R A T E D

AICC
THE INTERNATIONAL PACKAGING ASSOCIATION

Representante exclusivo de Baysek para Latinoamérica
+1 [513] 563-6500 | Goettsch.com | Info@goettsch.com



La vida del adhesivo en el proceso de corrugar

POR GERMÁN MONTANARI*

¿Cómo se elabora un adhesivo de corrugar? ¿Qué componentes necesito? ¿Cómo lo proceso? ¿Cómo sé si está bien hecho? ¿Cómo controlo los resultados? ¿Cómo lo cuido? ¿Cómo lo uso?

En mi trayectoria profesional, después de haber recorrido un sin fin de empresas corrugadoras, reiteradamente me han hecho estas preguntas. En esta nota, daremos luz a cada una de las respuestas.

Para poder hacer un adhesivo de manera eficiente no es suficiente tener el mejor equipo de preparación; tampoco las mejores materias primas o los más resistentes aditivos. No se logra con los mejores empleados ni con las mejores herramientas de medición. Un adhesivo eficiente se logra mediante un equilibrio de todas estas opciones que acabo de recorrer. Debemos ser muy conscientes de que un resultado erróneo en el proceso de producir cola de almidón puede resultar en un alto costo en desperdicio de papel, tiempo y, sobre todo, de clientes.

Para comenzar, tenemos que conseguir cada una de

las materias primas y saber en dónde y cómo procesar la receta.

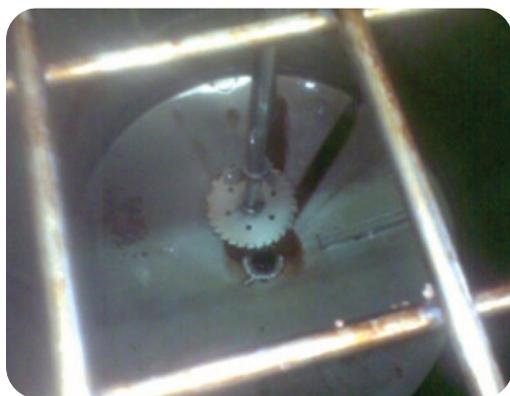
Una de las materias primas más importantes es el agua, fundamental para el transporte del resto, llamados "sólidos". Entre los sólidos podemos ubicar al almidón —que podría ser de maíz, papa, trigo, mandioca entre otros—, soda cáustica, bórax, y algún aditivo o resina que sería aportante de algo de agua también.

Para poder producir un adhesivo eficiente, tenemos que contar con un tanque con posibilidad de mezcla. La misma se desarrolla mejor con un disco dispersor (ver fig1) en el fondo del mismo, y un motor lo suficientemente potente para lograr entre 900 y 1200 vueltas o RPM.

Los discos dispersores, son más eficientes a la hora de hacer un adhesivo, dado que parten la partícula y la dejan más fina y propicia para una buena penetración entre las fibras del papel —además de dejar casi nula la posibilidad de formación de grumos y acelerar el proceso de mezcla— dado que en 20 minutos debería tener un adhesivo listo para su uso en la máquina corrugadora.

F.-1

Mezcla con un disco dispersor



Volviendo a las materias primas, suelo recomendar que el agua sea bien medida con un caudalímetro. Al estar bien medida, nos aseguraremos una calidad constante, mayor y mejor posibilidad de pegado en diversas calidades de papeles.

La cantidad de agua controlada nos permite no mojar de más las fibras, mantener el control de la calidad de las planchas y evitar muchos problemas de deficiencias en la calidad por el hecho de no tener control preciso del agua que estoy aportando en la fórmula de mi adhesivo.

Otra materia prima sumamente importante es el mismo almidón, que dijimos que puede ser de distintos orígenes y, en general, ya viene en bolsas de 25 kg que facilita medir las proporciones. El formulador trata de armar una receta considerando que se usen las bolsas completas para evitar desperdicios o contaminación de cualquier tipo dejando bolsas incompletas. No sucede eso cuando tenemos bolsones a granel (usados en equipos automáticos) que proporcionan el peso exacto por fórmula.

Luego, podemos utilizar soda cáustica para gelificar o cocinar la primera parte de la fórmula, la cual será la base del adhesivo terminado. Tanto la soda cáustica como el bórax, que también puede ser ácido bórico, son materias que deben ser pesadas casi con exactitud, especialmente en el caso de la soda cáustica, ya que una variación, por menor que sea, puede alterar dramáticamente el punto de gelificación del adhesivo una vez concluida la receta. Dicha diferencia en la gelificación puede alterar en pegados muy lentos, o una cristalización de la cola de manera prematura en el mismo proceso. Pero una soda bien medida nos aportará

una estupenda textura al adhesivo y un exacto punto de gelificación. Lo mismo para el caso del bórax o ácido bórico que también aportará una excelente pegajosidad si es medido correctamente. También existen productos que combinan las virtudes de ambos y funcionan adaptando la fórmula.

Un buen adhesivo forma un buen hilo

F.-2



Les comparto una forma simple y básica para hacer un excelente adhesivo:

- 1 Agrego agua.
- 2 Pongo a funcionar el mezclador.
- 3 Incorporo la primera parte de almidón.
- 4 Agrego soda cáustica.
- 5 Mezclo unos minutos, pero que cada vez que haga adhesivo sea el mismo tiempo.
- 6 Vuelvo a agregar agua, la segunda parte.
- 7 Vuelvo a agregar almidón, la porción mayor.
- 8 Mezclo un minuto o dos e incorporo el bórax.
- 9 Mezclo unos minutos hasta encontrar la viscosidad adecuada para mi proceso.
- 10 Agrego algún aditivo, resina o catalizador que requiera la producción.

Obviamente aquí faltan las cantidades de cada materia prima y los tiempos de mezcla exactos. Pero ese no es el fin de este artículo ya que se debe analizar cada caso en particular. Por eso, suelo decir que existen tantas recetas o fórmulas como cantidad de corrugadoras.

Ahora bien..., ¿Cómo podemos saber si lo que hicimos está bien y tener una constancia con el tiempo en los resultados? La respuesta es: debo medir lo que hago.

Para medir el adhesivo, existen muchos métodos, pero lo más básico es conocer su viscosidad, el punto de gel y el tenor de sólidos.

Son tres simples ensayos que cualquier operador puede hacer al mismo pie de máquina.

La viscosidad se mide con una copa (solicítela a su proveedor de almidón), que tiene dos barras interiores con 100cc de volumen. Se llena la copa con el adhesivo producido, que tardará un tiempo determinado en caer por un orificio inferior, y se mide el tiempo que tardó en caer desde la barra superior hasta la barra inferior. En la gran parte de los casos la viscosidad ideal está dentro de los 45 a 65 segundos, aunque dependerá de cada máquina y proceso.

Para el caso del punto de gel, primero debemos saber cuál es el mejor punto a obtener y eso se puede saber haciendo un relevamiento estricto de su equipo corrugador, temperaturas, presiones, velocidades de corrugación, tipo de papeles que usa y mercados que atiende.

En el caso de querer obtener el punto de gel de nuestro adhesivo, sólo se coloca una muestra de cola de almidón a calentar en baño maría y se mide la temperatura en la que se gelifica. Si respetamos todos los pasos de peso y control de los tiempos en el proceso de la receta, el punto de gel casi no tendría modificaciones entre lotes distintos, al igual que el nivel de los sólidos. A propósito,

el nivel de sólidos puede medirse simplemente con un refractómetro de 0 a 32° brix. También puede medirse por medio de una estufa de laboratorio, pero tardaría más de una hora en conocer el resultado y ya sería tarde para el nivel de ritmo que tiene una corrugadora.

A continuación, algunos puntos importantes a considerar para mantener un adhesivo en proceso en buenas condiciones:

- **EVITAR PUNTOS MUERTOS DE CIRCULACION:**

El adhesivo debe permanecer en movimiento todo el tiempo, con bombas, desniveles y cañerías apropiadas.

- **MANTENER EL SISTEMA EN CONDICIONES DE HIGIENE:** Este tipo de adhesivos son la atracción para las bacterias y si no se mantiene una correcta limpieza diaria o semanal se hace muy difícil de controlar luego, en especial las caídas de la viscosidad en el sistema durante el proceso.

- **MANTENER CONSTANTE AGITACION:** Como señalé anteriormente, el adhesivo debe estar en movimiento y, aunque esté en tanques de almacenamiento, estos deben tener una agitación suave pero constante o intermitente.

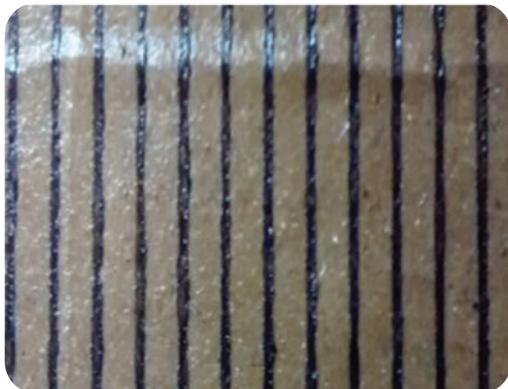
- **CHEQUEAR VISCOSIDAD EN LAS BATEAS:** Durante el día es recomendable medir la viscosidad en los coleros y los retornos para asegurarnos una estabilidad en el adhesivo. La estabilidad del adhesivo hará estable el proceso.

- **CHEQUEAR TEMPERATURA DE GEL Y SOLIDOS:** El control del punto de gel y los sólidos, es conveniente medirlo a cada receta producida pero también en cada turno tomando muestras de los coleros de producción.

- **REALIZAR CONTROLES DE YODO:** El test de yodo (ver fig3) es una radiografía de mi producto final por dentro, así veré posibles excesos en la aplicación de cola de almidón, salpicados, arrastres de cola o cualquier indicio de que mi proceso de aplicación de cola no esté siendo correcto.

F.-3

Realizar controles de yodo



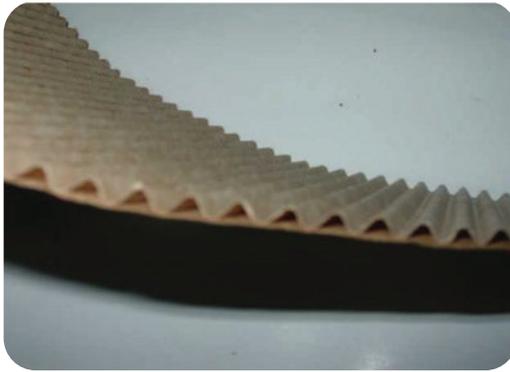
El adhesivo en el proceso de corrugar

Ahora que tengo el adhesivo perfecto: ¿ya puedo corrugar eficientemente? La respuesta es: No.

No todo es responsabilidad del adhesivo. Para un correcto uso del mismo hay varios puntos que revisar y considerar.

F.-4

Controles para corrugar eficientemente



Es muy importante el control del paralelismo en toda la máquina, entre cada rolo y cada pieza que esté girando, la regulación del "gap" o abertura de rolos para agregar la cantidad exacta de cola a la unión a encolar.

Obviamente, la temperatura del adhesivo, su viscosidad, punto de gel y sólidos con valores constantes y la fluidez óptima será clave en el proceso, pero también lo serán: La temperatura utilizada en cada máquina, para cada material a trabajar; la condición de los papeles y el correcto contacto en la cresta de la flauta con el adhesivo; y la humedad de los papeles y la absorción de las capas ya que todo aporta algo.

Específicamente, tengo que hacer circular al adhesivo permanentemente y mantenerlo a temperatura apropiada para su uso, (que sería entre 36 y 38°C). Una vez procesado no volver a agitar con disco dispersor si no sólo con agitador de paletas a bajas revoluciones. No se recomienda el uso de bombas mecánicas o engranaje para no romper la cadena molecular del adhesivo y de ese modo evitar inestabilidad en la viscosidad durante el proceso de corrugar. El adhesivo sólo tiene que estar de paso por su máquina ■

* Germán Montanari

* Montanari se desempeñó como desarrollador de fórmulas, técnico en procesos industriales y en control de calidad dentro de la industria química relacionado directamente con los adhesivos industriales.

Desde hace más de quince años ofrece su experiencia y trayectoria técnica al servicio de la industria corrugadora brindando asesoramiento a empresas de Latinoamérica.

Hace once años formó Presencia Técnica, compañía que fabrica y comercializa productos para el sector. Dentro de sus productos, ofrece: adhesivos vinílicos de base acuosa tradicionales, adhesivos resistentes al agua, hidrorrepelentes, aditivos de corrugar para aportar pegajosidad a la cola, para mejorar productividad en máquina o para dar mayor resistencia física al cartón. Desde hace cinco años comercializa almidón de maíz industrial como representante de la empresa Glutal S.A.

Además, su empresa asiste a empresas locales y de América Latina en procesos de adhesivos y de corrugar y brinda capacitación a personal de fábrica.

Brasil: La producción de envases reanuda su crecimiento



Después de cinco trimestres de caída, la producción de envases brasileño creció un 4,6% en el segundo trimestre de 2022 según la Asociación

Brasileña de Embalajes (Abre).

Entre abril y junio, los envases de vidrio tuvieron un alza del 13,5%; papel y cartón corrugado, un 5,3%; y plástico, 3,5%.

Entre los sectores de consumo, el segmento de bebidas creció 9,2% respecto al mismo período del año anterior. Le siguen: delivery de comida (+6,4%); textil (+4,3%) y limpieza, cosmética, perfumería e higiene personal (+3,5%).

Klabin construirá nueva fábrica en San Pablo



El productor de papel brasileño anunció una inversión de u\$s 287 millones para la construcción de una planta

de embalajes de cartón corrugado en Piracicaba, San Pablo. La nueva fábrica, cuya puesta en marcha está prevista para el segundo trimestre de 2024, tendrá una capacidad de producción anual de 240.000 toneladas de cartón corrugado.

Los gastos de capital relacionados con el proyecto, que comenzarán en 2022 y se extenderán hasta 2024, serán financiados por la misma compañía.

Con la puesta en marcha de la planta y los demás proyectos de expansión, la nueva capacidad instalada de Klabin alcanzará aproximadamente 1,3 millones de toneladas anuales de envases de cartón corrugado, consolidando efectivamente su liderazgo en el segmento en Brasil y reforzando su modelo de negocios integrado, diversificado y flexible.

Gran éxito para Corrugated Week 2022

La semana del Corrugado se llevó a cabo del 19 al 21 de septiembre en el Centro de Convenciones



Henry B. González en San Antonio, Texas.

Durante tres jornadas, los principales proveedores de la industria se dieron cita en este exitoso mega evento. Entre ellos, se destacó la presencia de Albany; Alliance Machine; BHS Corrugated; Dicar; EFI; Flint Group; Fosber; Haire Group; HP; Muhlen Sohn.

Los asistentes pudieron participar en más de 14 encuentros exclusivos, en los que, además de capacitarse, pudieron establecer redes de contactos con proveedores y colegas para conectar y hacer crecer su negocio.

Coca Cola apuesta al cartón corrugado

La embotelladora de la marca de gaseosas de Estados Unidos (EEUU) presentó un sistema de empaque que reemplaza los soportes de anillos plásticos en los envases



múltiples de latas, el primero de su tipo en ese país.

Liberty Coca-Cola Beverages, el embotellador local de Coca Cola para los mercados de la costa este de EEUU, se asoció con uno de los mayores fabricantes de envases de cartón corrugado de ese país, Graphic Packing International, con el objetivo de sustituir el plástico en sus sistemas empaque de latas, para mejorar la sostenibilidad en toda su huella de distribución.

El formato llamado KeelClip es un sistema de sujeción para packs de seis latas, diseñado con cartón corrugado. Este esquema de envasado sostenible que ya se ha implementado y distribuido con éxito a través de otras embotelladoras locales de la firma en Europa.

Materias primas alternativas para la fabricación de papel



La firma ha informado que está probando materiales nuevos e innovadores para su proceso de fabricación de papel

y embalaje, que incluye paja, margaritas, cáñamo, cáscaras de cacao y algas.

Actualmente, la empresa está probando una gama de fibras alternativas como parte de su plan de I+D e innovación de 100 millones de libras esterlinas para acelerar su trabajo en la economía circular.

El programa analizará el potencial de fibra y las capacidades de reemplazo de plástico de una serie de materiales para diversificar la gama de fuentes que utiliza para el empaque.

40 años de innovación en troquelado

Desde que la SP 102-CE Autoplaten acaparó la atención en la drupa en 1982, las troqueladoras planas de Bobst con movimiento accionado por levas han allanado el camino para la producción en masa de bienes de consumo de alta calidad. Este año marca el 40 aniversario del mecanismo revolucionario que lo hizo posible.

"A menudo copiado, pero nunca igualado", así describe el responsable de la línea de Troqueladoras, Marco Lideo, el sistema de placa accionada por levas de la firma, que recibió una patente por primera vez en 1982 y posteriormente se lanzó en drupa ese mismo año.

Ideado por el inventor e ingeniero Georges Polic, sigue siendo una de las mayores innovaciones en tecnología de troquelado después de 40 años en el mercado.



Stora Enso adquiere De Jong Packaging



La compañía internacional ha confirmado la compra de la fábrica corrugadora ubicada en Países Bajos. La operación tie-

ne un valor aproximado de u\$s 1.020 millones.

La adquisición fortalecerá la presencia de Stora Enso en el mercado europeo de envases de cartón corrugado y proporcionará una entrada en los Países Bajos, Bélgica, Alemania y el Reino Unido.

La capacidad de producción en conjunto superará los 2000 millones de metros cuadrados, incluidos los proyectos de expansión en curso de De Jong Packaging Group que se espera que finalicen para 2025.

Smurfit Kappa gana el Premio al Informe de Sostenibilidad

La empresa ha ganado los premios 'Best in the World Hallbars Sustainability Reports Awards' en la categoría de Europa Occidental.



Este mecanismo para la estación de corte en la prensa Autoplaten, que a su vez fue inventado por Bobst y lanzado en 1940, se ha implementado en todas las evoluciones de la cartera de troqueladoras planas de la compañía. Los clientes de todo el mundo se han beneficiado del funcionamiento mucho más fluido y las velocidades más rápidas que ofrece esta invención, lo que permitió que el primer modelo SP 102-CE entregara un récord de 10 000 hojas por hora.

Asociados para agregar valor

Asociados a la Cámara Argentina de Fabricantes de Cartón Corrugado



Asociados					
American Pack S.R.L.	Avellaneda	Buenos Aires	(011) 4201-4444 / 4139-7733	info@americanpack.com.ar	www.americanpack.com.ar
Argencraft	LaFerrere	Buenos Aires	(011) 5225-9000/39/40	ventas@argencraft.com	www.argencraft.com
Argenpack Corrugados	Berazategui	Buenos Aires	(011) 4215-1034	ventas@argenpack.com	www.argenpack.com
C.M.G. S.R.L.	Zona Industrial Guaymallén	Mendoza	(0261) 4930243 // (0261) 4979203	cmg@cmgsrl.com.ar	www.cmgsrl.com.ar
Cartocan	Avellaneda	Buenos Aires	(011) 4208-0997	info@cartocan.com.ar	www.cartocan.com.ar
Cartocor S.A.	Paraná / Luján / Ranelagh / Quilmes / Arroyito / Rawson	Entre Ríos / Buenos Aires / Córdoba / San Juan	(0343) 426-0555/420-6000 // (02323)44-1900 // (11) 4365-8100 // (11) 4250-1066 // (03576) 42-5246 // (0264) 42-83938	info@cartocor.com.ar	www.cartocor.com.ar
CartoExpres S.A.	La Tablada	Buenos Aires	(011) 4651-3091	info@cartoexpres.com.ar	www.cartoexpres.com.ar
Cartonería Acevedo S.A.C.I.	Avellaneda	Buenos Aires	(11) 4208-9548 / 2536/8334/4228-5497/2422	info@cartacevedo.com.ar	cartacevedo.com.ar
Cartón del Tucumán S.A.	San Miguel de Tucumán	Tucumán	(0381) 4330230	ventas@cartondeltucuman.com.ar	www.cartondeltucuman.com.ar
Celcor S.A.	Santa Fe	Santa Fe	(0342) 4900129	ventas@celulosa.com.ar	www.celulosa.com.ar
Cía. Distribuidora Aconcagua	Lanús Oeste	Buenos Aires	(011) 4209-5229	aconcaguasrl@hotmail.com	
Corrucart S.R.L.	Valentín Alsina	Buenos Aires	(011) 5365-9665	corrucartsrl@corrucartsrl.com.ar	www.corrucartsrl.com.ar
Corrucor S.R.L.	Correa	Santa Fe	(0347) 149-2200/ 2414	corrucor@corrucor.com.ar	www.corrucor.com.ar
Corrugadora Centro S.A.	Córdoba - B° Ampliación Los Boulevares	Córdoba	(0351) 4750636	ccentro@corrugadoracentro.com.ar	www.corrugadoracentro.com.ar
Corrugadora del Norte S.A.	Reconquista	Santa Fe	(0348) 248-7536	info@corrugadoradelnorte.com.ar	www.corrugadoradelnorte.com.ar
Corrugados S.L.S.A.	San Lorenzo	Santa Fe	(03476) 453-601/ 453080	corrugados@arnet.com.ar	
Corupel S.A.	Villa Loma Hermosa	Buenos Aires	(011) 4769-4724	info@corupel.com	www.corupelsa.com
Embalajes S.R.L.	Rosario	Santa Fe	(0341) 4627800	ventas@embalajessrl.com.ar	www.embalajessrl.com.ar
Embaser S.R.L.	Morón	Buenos Aires	(011) 4489-0966 / 4139-0129	info@embaser.com.ar	www.embaser.com.ar
Empaquetecnia S.A.	Munro	Buenos Aires	(011) 4760-0606	empaquetecnia@empaquetecnia.com.ar	www.empaquetecnia.com.ar
Endeco S.A.I.C.	General Pacheco	Buenos Aires	(011) 6314-8000	endeco@endeco.com.ar	www.endeco.com.ar
Entrecor S.A.	Concepción del Uruguay	Entre Ríos	(03442) 442557/9	info@entrecor.com.ar	www.entrecor.com.ar
Envaco S.R.L.	Neuquén	Neuquén	(0299) 487-9150	envaco@envaco.com.ar	www.envaco.com.ar
Eurocor S.A.	Berazategui	Buenos Aires	(11) 4250-8667 / 4150 8667	ventas@eurocor.com.ar	www.eurocor.com.ar
Exincor S.R.L.	Palpalá	Jujuy	(0388) 427-0008 / 7952 / 77818		
Fangala S.A.	San Justo	Buenos Aires	(011) 4651-6709/ 7651/ 7451 // 4441-2291	fangala@fangala.com.ar	www.fangala.com.ar
Idesa S.A.	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(011) 4302-0822 / (011) 4301-7690 / (011) 4301-3023 (rotativa)	ventas@idesacorrugados.com.ar	
Inducor S.R.L.	Rosario	Santa Fe	(0341) 4634380	inducorsrl@gmail.com	
Inpaco S.A. - Cartones América	La Tablada	Buenos Aires	(011) 4454-2662/ 63	ventas@inpaco.com	www.cartonesamerica.com
Kraft Liner S.A.	Berazategui	Buenos Aires	(011) 4215-5656	info@kraft-liner.com.ar	www.kraft-liner.com.ar
Marpel S.A.	Lanus Oeste	Buenos Aires	(011) 4208-2198/ 9385/ 3431	marpel@marpel.com.ar	www.marpel.com.ar
Maxipack S.A.	Avellaneda	Buenos Aires	(011) 5281-8000	ventas@maxipack.com.ar	www.maxipack.com.ar
Micro Envases S.A.	Bahía Blanca	Buenos Aires	(0291) 4500423	ventas@micro-envases.com.ar	www.micro-envases.com.ar
Microenvases S.R.L.	Avellaneda	Buenos Aires	(11) 5263-2226	info@microenvases.com.ar	www.microenvases.com.ar
Packgroup S.A.	Arroyo Seco	Santa Fe	(03402) 426412	ventas@packgroup.com.ar	www.packgroup.com.ar
Papelera del NOA S.A.	Villa Tessei // Palpalá	Bs. As // Jujuy	(011) 4326-0184 // 4489-6150 (planta) // (0388) 427-7337/ 7891	ventas@papeleraadelnoacorrugado.com.ar	www.papelnoa.com.ar
Papelera Mediterránea	Cañada de Gomez	Santa Fe	(03471) 42-8188 / 8183 / 1438	ventas@papeleraediterranea.com	www.papeleraediterranea.com
Papelera Santa Ángela	General Pacheco	Buenos Aires	(011) 4736-0550	info@santaangela.com.ar	www.santaangela.com.ar
Papirus y Cía S.R.L.	San Justo	Buenos Aires	(011) 4487-7500/ 1123	papirusycia05@yahoo.com.ar	
Parquepel S.R.L.	Bernal	Buenos Aires	(011) 3975-7469/ 2113-3720	ventas@parquepel.com.ar	www.parquepel.com.ar
Quilmes Pack	Berazategui	Buenos Aires	(0222) 949-7400	administracion@quilmespack.com.ar	www.quilmespack.com
Rainap S.R.L.	Escobar	Buenos Aires	(11) 4890-8000	admin@rainap.com.ar	www.rainap.com.ar
Smurfit Kappa S.A.	Bernal // Coronel Suarez // Sunchales // G Cruz	Bs. As // Sta. Fe // Mendoza	(011) 5253-7000 / 4259-6990 // (02926) 43-1700 // (03493) 42-1380 // (0261) 424-8555	ventas@smurfitkappa.com.ar	www.smurfitkappa.com
Unipack S.A.	Granadero Baigorria	Santa Fe	(0341) 471-5581	unipacksa@hotmail.com	
Adherentes					
Castinver	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(011) 4320-5600	castinver@castinver.com.ar	www.castinver.com.ar
Comercio Digital	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(011) 4545-4900	info@comerciodigital.us	www.comerciodigital.us
Compañía Sur Papel	Berazategui	Buenos Aires	(11) 2070-1010	info@surpapel.com.ar	www.surpapel.com.ar
DuPont	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(011) 4021-4800	maria-eugenia.tibessio@dupont.com	www.dupont.com
Glutal S.A.	Esperanza	Santa Fe	(03496) 420-526	glutal@glutal.com.ar	www.glutal.com.ar
Gravent	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(011) 4638-8800	ventas@graventimport.com.ar	www.gravent.com.ar
Ingredion	Munro	Buenos Aires	(011) 5544-8500	javier.olari@ingredion.com	www.ingredion.com.ar
Las Camelias S.A.	San José	Entre Ríos	(03447) 475-100	info@lascamelias.com.ar	www.lascamelias.com.ar
Nova Latin América	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(011) 4543-1647/4546-2429	info@nova-la.com	www.nova-la.com
Olmer Giusti Soluciones Integrales S.R.L.	Córdoba Capital	Córdoba	(0351) 576-0506/07	info@olmergiusti.com	www.olmergiusti.com
Paladini S.A.	Villa Gobernador Gálvez	Santa Fe	(0341) 422-1801	info@paladini.com	www.paladini.com.ar
Paraibuna - Ind. de Papel Sudeste Ltda	Rio de Janeiro	Brasil	(+55) 32 21024000	info@paraibuna.com.br	www.paraibuna.com.br
Pencisa S.R.L.	Ciudad de Buenos Aires	CABA	(011) 4030-3833	juan.acher@pencisa.com.ar	
Presencia Técnica	Parque Industrial Pilar Localidad: Pilar (B)	Buenos Aires	(011) 3103 4084	german.montanari@yahoo.com	www.presenciaticca.com.ar
Punto Gráfico	Paraná	Entre Ríos	(0343) 4363636	gerencia@puntograficosrl.com.ar	www.puntograficosrl.com.ar
Rivieri e Hijos S.A.	Escobar	Buenos Aires	(0348) 442-1951/ 52 / 3274	talasesco@envases-riviere.com.ar	www.envases-riviere.com.ar



WEPACK
WORLD EXPO OF PACKAGING INDUSTRY
世界包装工业博览会

WEPACK
SERIES PACKAGING
EXHIBITIONS



SINOCORRUGATED SOUTH 2022 WE GO HYBRID

**SHENZHEN,
CHINA**

13 - 15 JULIO 2022

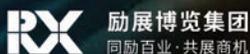
**SHENZHEN WORLD EXHIBITION
& CONVENTION CENTER**

(BAO'AN NEW EXHIBITION HALL)

En conjunto con:



Organiza:



励展博览集团
同励百业·共展商机

Junto con:



中国包装容器展
CHINA PACKAGING CONTAINER EXPO

Organizador:



励展博览集团
同励百业·共展商机



SinoCorrugated Expo



SinoCorrugated



SinoCorrugated

Eukaliner[®] es un papel kraftliner elaborado 100% con fibra de eucalipto, un producto sin precedentes en el mundo. La novedad, que incluso ganó un premio en la categoría de Innovación de empaque en los premios PPI, se producirá a gran escala en Puma II, la mayor inversión en la historia de Klabin. Eukaliner[®] proporciona un excelente rendimiento y ahorro de vapor en corrugadoras, produciendo envases más livianos, con mejor estructura y calidad de impresión.



Visita
eukaliner.klabin.com.br
y obtén más
informaciones.

 @Klabin.sa  company/klabin  Klabin.SA  Klabininstitucional

GRAVENT S.A.



El mayor importador
y distribuidor de papeles
y cartulinas de Argentina

www.gravent.com.ar

