

DOSSIER ONLINE





Glosario

04

El XX Congreso de **ANFEC**, celebrado en Oporto y centrado en la industria 4.0, bate récords de participación

08

ANFEC cambia su nombre a AIFEC, Asociación Ibérica de Fabricantes de Etiquetas en Continuo

10

Inspirational Innovation sets the tone at **Finat**'s Label competition

12

AIS Vision Systems. Evite errores de impresión con la plataforma de global vision

14

Avery Dennison. Embracing the internet of things to achieve frictionless commerce

16

Metal Madrid. La feria líder en innovación, industrial, automatización, robótica y composites

18

Hispack 2018 mostró una industria del packaging, más sostenible, digitalizada y eficiente

23

ASTI Mobile Robots

24

Gama "Hygienic Design" by **Elesa + Ganter**

26

B&R. ACOPOStrak: La máxima eficiencia productiva



28 **Fromm**, líder mundial en el sector de la industria del embalaje

42 Se dispara la apertura de nuevos parques logísticos

30 **LAPP** proveedor de cables, conectores y accesorios para la industria de la alimentación y bebidas.

44 La externalización logística seguirá creciendo a nivel nacional e internacional

32 **KUKA**, el futuro empieza ahora

46 **BYD Forklift** amplía su gama de carretillas eléctricas en España

34 **Piab**. Lo último en garras para cobots

48 **Grupo Moldtrans**, soluciones de transporte y logística desde 1979

36 **Ribawood** continúa con la presentación de su palet h1

50 **Prepacking**. Nos ocupamos de la Logística de su e-Commerce.

38 **Fachpack**, el mañana se crea haciendo hoy

52 El sistema de gestión de almacenes de **RUMBO**

40 Los retos del transporte para los próximos años

54 **Empack 2018**



El XX Congreso de ANFEC, celebrado en Oporto y centrado en la industria 4.0, bate récords de participación

Más de 270 personas han participado en el vigésimo congreso de ANFEC, superando la pasada edición celebrada en Lanzarote. El encuentro, titulado "Empresa 4.0, un nuevo reto", se ha celebrado el Hotel Crowne Plaza de Oporto del 10 al 13 de mayo y ha combinado un programa profesional con actividades sociales en las que los asistentes han podido disfrutar de la ciudad, elegida especialmente para hacer un guiño a las empresas portuguesas que se han sumado a ANFEC en el último año.

Tal como indicaba el lema del encuentro, la industria 4.0, con sus retos y sus beneficios, ha sido el hilo conductor del programa profesional. "ANFEC tiene que ser un faro que nos marque el camino con sus mensajes; y uno es la industria 4.0", aseguró José Ramón Benito en la

inauguración del congreso.

Los ponentes recogieron el guante y se centraron también en este tema en las dos jornadas profesionales. La primera, el viernes 11 de mayo, contó con **Carlo Sammarco, Sales Director Packaging Solutions de la empresa SCREEN GP; Jeroen Van Bauwel, Director Product Marketing de XEIKON; Helmuth Munter, Segment Manager Label & Package Printing de Durst Image Technology y Joan Casas, Manager de Graphic Systems de Fujifilm**. Todos pusieron el foco en la transformación que se está viviendo actualmente en favor de la digitalización y los beneficios que puede aportar a las empresas sean del tamaño que sean. "La industria 4.0 se basa en eliminar todo lo que no añade valor a los procesos" afirmó Jeroen Van Bauwel.

Y si la digitalización es una de las claves actuales para las empresas, la comunicación es otra de igual importancia. Sobre esto habló **Ana Margarida Ximenes, Presidenta de Atrevia Portugal**, que destacó la importancia de la comunicación interna y de informar e implicar a los empleados. "Las empresas deben saber comunicar lo que son, hacer partícipes a sus empleados y hacerlos vivir la marca –explicó Ana Margarida–. Ellos son nuestros primeros embajadores".

La jornada profesional del sábado 12 de mayo comenzó con la ponencia de **Florean Montella, Laser Product Manager de la empresa AB GRAPHIC**, que habló sobre los beneficios de la tecnología láser en el proceso de troquelado de etiquetas adhesivas y que se basan, explicó, en el ahorro de tiempo y la optimización del uso de materiales. La siguió **Pierre Panel, Export Sales Engineer de Codimag**. Su ponencia se centró en Aniflo, una tecnología de Codimag híbrida entre flexo y offset. En sus palabras, este sistema, unido al control de procesos, permite simplificar y estabilizar los procesos. Para conseguir ese objetivo, Pierre Panel habló de la importancia de controlar

los procesos offset. Un control que debe empezar con la verificación de PDF para asegurarse de los resultados que espera el cliente; que continúa con la preparación de las tintas en la fase de pre impresión; y que termina determinando los puntos críticos de cada máquina –"identificar las debilidades del proceso permite controlarlas", aseguró– y reduciendo el impacto del maquinista, aunque sin reducir nunca su capacitación.

Otro de los asuntos que marcan la implantación de la industria 4.0 en las empresas de etiquetas es la posibilidad de automatizar las tiradas cortas. Sobre este asunto habló **Edward Pittman, responsable de ventas internacionales de MARTIN AUTOMATIC**. En las tiradas cortas hay más cambios de bobina, por lo que explicó que su punto fuerte ha sido conseguir que los cambios de bobina se hagan sin parar las máquinas. Además, en la búsqueda de la sostenibilidad, han reducido costes a base de "reducir las mermas, reducir los tiempos en que la máquina está parada, controlar los costes medioambientales, reducir el uso de energía y maximizar la productividad".



José Ramón Benito >

Uno de los puntos fundamentales de la industria 4.0 es poner a los clientes en el centro de las decisiones y los procesos. Así lo explicó **Laureano Turienzo, experto en tendencias y nuevos formatos comerciales**. Su objetivo era explicar que, con la llegada de Internet, el mercado ha pasado a ser multicanal. "Lo que significa que podemos llegar al consumidor por muchas vías: tienda física, tienda online, redes sociales, etc". Estos avances han modificado la forma de comprar de los usuarios: "El nuevo consumidor es exigente impaciente y poco leal a las marcas". En este contexto, las marcas han de ofrecer la mejor experiencia de compra, un proceso en el que el packaging y las etiquetas tienen un gran protagonismo.

Pero además de las nuevas tendencias de consumo, los fabricantes de etiquetas han de tener siempre en cuenta las normativas en materia de seguridad, sobre todo en los envases y las etiquetas que están en contacto con alimentos. Este fue el tema que abordó **Ángel Gea, Responsable técnico de Avery Dennison**. Los

alimentos absorben componentes de los embalajes, por lo que los fabricantes de packaging y etiquetas hacen pruebas de migración y aplican factores de reducción para elegir los adhesivos más apropiados para cada tipo de alimento.

Controlar todas las áreas que forman parte de una empresa puede resultar muy complejo, pero las nuevas tecnologías también ofrecen soluciones para facilitar esta tarea. **Tony García, Director de Negocios para España y América Latina de Sistrade** presentó las últimas novedades en cuanto a software que ofrece su empresa y que se basan en aprovechar las posibilidades de la robótica, cloud computing, big data, ciberseguridad, internet de las cosas, simulaciones y prototipos, realidad aumentada, realidad virtual y la interacción de procesos. "El reto es conseguir integrar todos los dispositivos, pero el verdadero reto está en las personas – afirmó García–, en cómo liderar el proceso de transformación digital y en el cambio que supone adaptarse y trabajar en los nuevos entornos conectados".



< Laureano Turienzo





Las dos últimas ponencias del congreso corrieron a cargo de **Emilio Ferrari, Responsable de Ventas, y de Álvaro González Alorda, cofundador de EMERGAP, profesor asociado del IE Business School y escritor**. El primero dio una serie de claves alimentarias para mejorar la salud. "Cada dolor es un grito de ayuda del organismo –afirmó–. No se trata de hacerlo callar con medicinas, sino de cuidarlo cada día".

Álvaro González habló a los congresistas sobre liderazgo y aseguró que cualquier transformación empresarial ha de estar basada en una transformación personal. De ahí la importancia de que los líderes sean personas capaces de influir e inspirar a los demás. "Alguien te inspira cuando es capaz de moverte a cambiar tus hábitos transformando quien eres". En el ámbito empresarial, un buen líder debe fomentar la colaboración entre su equipo. Y esa colaboración ha de estar basada en la confianza y en la disciplina: "el desarrollo de la confianza y la disciplina nos coloca en un nivel de colaboración en el que todo fluye de modo natural". anfec.com

< *Álvaro González*

Actividades lúdicas

El encuentro ha contado también con un programa de actividades sociales en las que los congresistas han tenido tiempo para relacionarse y disfrutar de la ciudad de Oporto. El viernes, después de comer en las Bodegas Companhia Velha y visitar sus instalaciones, los congresistas hicieron un crucero por el río Duero. La comida del sábado tuvo lugar en el restaurante Da Fundacao y la cena de clausura del XX Congreso de ANFEC se celebró en el Monasterio de S. Benito da Vitoria.

Este programa lúdico se ha realizado gracias a la colaboración de varias empresas que han actuado como patrocinadores: UPM Raflatac, HP, RitRama, SisTrade, Adestor y Arconvert. El presidente de ANFEC, José Ramón Benito, les ha transmitido su profundo agradecimiento por su ayuda en la organización de un encuentro fundamental para el sector y que se supera en cada edición.



ANFEC cambia su nombre a AIFEC, Asociación Ibérica de Fabricantes de Etiquetas en Continuo



Hace un año ANFEC puso en marcha una estrategia de apertura a las empresas de etiquetas de Portugal cuyo objetivo era sumar a empresas del país vecino al proyecto de la asociación. Después de varias reuniones en ciudades portuguesas y de la incorporación de una decena de empresas lusas, los miembros de ANFEC votaron a favor de cambiar el nombre a AIFEC, Asociación Ibérica de Fabricantes de Etiquetas en Continuo. Y es que, como afirmó el presidente, José Ramón Benito, "ANFEC ya es una asociación ibérica más que española".

Esta fue una de las decisiones que tomó la Asamblea General en su reunión celebrada el 11 de mayo en el marco del XX Congreso que tuvo lugar en Oporto. Una reunión

en la que los miembros de la Junta Directiva también presentaron datos del sector como los de venta de maquinaria o materias primas y repasaron la estrategia de comunicación que lleva a cabo la asociación.

El presidente de ANFEC, **José Ramón Benito**, fue el primero en tomar la palabra. Habló sobre el estado del sector en España y Portugal, destacando que aunque 2017 ha sido un buen año para el sector y la facturación ha crecido un cinco por ciento "**hay que crecer siendo competitivos**". En lo que respecta a la competencia entre las empresas de etiquetas en España y Portugal, subrayó que hay que competir, "**pero de forma inteligente**".



n continuo

En la Asamblea se presentó también el estudio de **Benchmarking** del sector, que recoge datos desde 2010 hasta 2016 y del que se desprende que la facturación total de las empresas pequeñas (las que facturan hasta tres millones de euros) ha crecido entre estos años en un 14,32 por ciento; en las empresas medianas (las que facturan entre tres y siete millones de euros) el crecimiento ha sido del 8 por ciento y en las grandes (las que facturan más de siete millones de euros) del 21,76 por ciento.

En cuanto a la cuota de mercado, las empresas grandes se llevaron el 53 por ciento en 2016, las medianas el 30 por ciento y las pequeñas el 17 por ciento. Además, la rentabilidad económica de las empresas del sector ha ido creciendo.

La conclusión de este estudio es que el sector de las etiquetas autoadhesivas en 2016 muestra una estructura de crecimiento en facturación, empleados y resultados del ejercicio, con una buena rentabilidad económica y una productividad creciente.

Luis Fernández Vilela, vicepresidente de ANFEC, presentó las estadísticas de maquinaria y consumo de materia

prima, que se hicieron con el apoyo de 15 empresas de la asociación. El consumo de material autoadhesivo ha crecido el 7,39 por ciento entre 2016 y 2017. En cuanto a la distribución de los materiales en 2017, el 23,94 por ciento corresponde a film, el 51,08 por ciento a papel y el 24,98 por ciento a térmico.

En cuanto a la estrategia de comunicación de ANFEC, **Antonio Lappí** destacó que las nuevas herramientas puestas en marcha por la asociación en 2017 han conseguido buenos resultados. Tanto la página web como el periódico de la asociación han mantenido un ritmo de crecimiento constante en lo que se refiere a número de visitas y usuarios. Las redes sociales de ANFEC, Twitter y Facebook, mantienen una estrategia de crecimiento orgánico y el envío de la newsletter a través de email consigue tasas de apertura muy elevadas, superando prácticamente todos los meses el 50 por ciento.

Por último, los miembros de la Asamblea General de ANFEC decidieron las fechas del **próximo congreso de la asociación, que se celebrará en Sitges del 23 al 26 de mayo de 2019.**



Inspirational Innovation sets the tone at Finat's Label competition

The aesthetic appeal of Multi-Color Corporation North America Wines & Spirits' Sidewinder Spirits label helped it achieve the accolade of Best in Show at the 2018 FINAT Label Competition.

The label also won the Marketing/End-Uses Group award at the 38th annual event which celebrates outstanding label production. Organised by the European label association FINAT, the competition's expert judging panel is led annually by Tony White of AWA Consulting. This year it was supported by Murat Sipahioglu of Gallus Group, Steve Wood of Steve Wood Services and Mick de Reuver from Proud Design Studios.

The awards, which attracted 261 entries, from 47 companies representing 28 countries were presented during the European Label Forum in

Dublin. In addition to the 29 award winners, there were 86 highly commended certificates. Turkey again led the way with a total of 44 entries closely followed by the UK (26) and UAE (24). The number of entries in each class was more evenly distributed than ever with Wines (44) leading and Sets of Labels (25) close behind, Cosmetics and Alcoholic Drinks followed with (22) entries each.

Multi-Color Corporation North America Wines & Spirits impressed the judges to win Best in Show and the Marketing/End-Uses Group. They liked the label's aesthetic appeal and its varying degrees of embossing and varnishing that added depth to the end result. A very fine black halftone image created an aging effect around the embossing. They also liked the complexity of the die cutting especially around the watch winder and felt the final

label, that replaces an actual metal tag used by the brand, has the look and feel of a silver metallic label.

Group winners

Awards are organised in five main groups, with relevant sub-categories, covering marketing and end- uses; printing processes; non-adhesive applications; innovation and electronic printing; and digital printing.

Taking the title in the Printing Processes Group was Inform Etiketten GmbH. Co. KG, Germany for Spirituosenausstattung Edelbrände. It combined digital, offset litho and silk screen printing and hot foiling, varnish and embossing in a single pass. Two substrates were used for different areas of the three part label while the black type and the gold foiling contrasted well with the two colour grey backgrounds.

Winning the Non-Adhesive Group was IPE, Industria Gráfica, Spain for Maxim's Noel 2017 Champagne. The highly visual sleeve printed using flexo and a bright red ink, combined with a gold lacquer and cold foiling, delivered maximum shelf exposure. An accurately placed matt varnish added to the appeal. It was completed with key product information printed on a white panel set into the reverse side of the sleeve.

The Innovation Group award went to Schreiner Group GmbH & Co. KG, Germany for Color Laser Film with a Fingerprint. It showcased data printed with luminescent pigments on an adhesive layer that migrates (after application) into the surface of the paint on the car. The information is visible using UV light and can still be read after the label is removed. It is designed to last for at least 15 years.

Last but not least, the Digital Printing Group winner was Etiketten CARINI, Austria for Lemberger Gin. Just two colours were used and the brand name was nicely surrounded with gold foiling. Soft brushed lamination combined with spot varnishing and hot gold foil in very accurate register results to achieve an outstanding result.

'Inspiring innovation'

Judging chair Tony White comments: "The total number of entries winning awards increased to 115 reflecting a welcome elevation in quality. In fact, year on year I am genuinely excited by the quality of the entries. The inspiring innovation and creativity is a great celebration of label versatility and just when you think new levels of design and execution have been reached they are lifted further."

www.finat.com

About FINAT

FINAT, founded in Paris in 1958 with headquarters in The Hague (The Netherlands), is the worldwide association for manufacturers of self-adhesive labels and related products and services. With more some 550 members in over 50 countries around the world, FINAT has much to offer to label converters and all suppliers to the labelling industry in terms of information exchange and in terms of international networking.



EVITE ERRORES DE IMPRESIÓN CON LA PLATAFORMA DE GLOBAL VISION

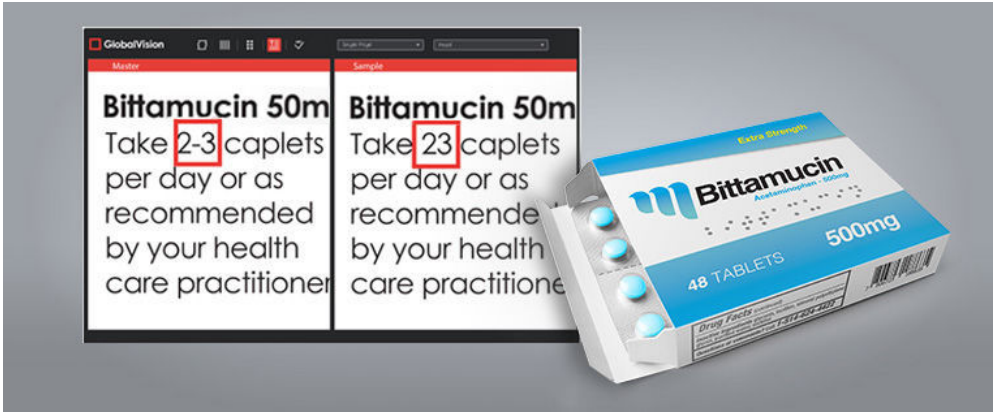
Los procesos de control de calidad tradicionales requieren de horas y horas de inspección manual para detectar errores de texto, imágenes y códigos. La teoría de la **tipoglicemia**, por ejemplo, argumenta que los lectores pueden etnedendr farses completas incluso cunado las lertas intenras de cada palabra están desodreandas. Ya que nuestra mente teóricamente rellena los espacios en blanco cuando hacemos inspecciones manuales.

Recientemente casos de gran repercusión mediática, como la retirada del mercado de un popular antiinflamatorio infantil a consecuencia de un error en su prospecto, dan prueba de la necesidad de implantar soluciones de control automatizadas.



AIS Vision Systems le ofrece la posibilidad de integrar una plataforma de inspección con tecnología vanguardista que garantiza **reducción de los tiempos de inspección**, de costes derivados de posibles errores de impresión en prospectos, estuches y etiquetas, y evita el impacto negativo en la imagen de marca que estos errores pueden generar.

Más del 80% de los clientes de GlobalVision recuperan su inversión inicial en menos de dos años.



Si desea recibir más información contacte con nuestro equipo hoy mismo para organizar una demostración totalmente gratuita.

ESCÁNER C8 GLOBAL VISION para Packaging Cilíndrico



Diseñado especialmente para escanear envases de productos de alimentación y farmacéutico. Este nuevo escáner C8 escanea la superficie de cualquier elemento cilíndrico y compara automáticamente con la muestra aprobada.

Escanee e inspeccione con gran precisión

El escáner C8 le permite escanear latas metálicas de grandes dimensiones, texto en relieve, plásticos con texturas, latas de aluminio, botellas de cristal y de plástico, contenedores de metal blando y tubos de plástico, entre otros.

Principales funcionalidades

Esta solución de Global Vision le permite detectar la falta o adición de elementos, elementos rotos o con defectos con una alta precisión.

Detección de defectos de impresión

Escanee en menos de 20 segundos
Inspecciones cilindros de diámetros desde 25.4mm hasta 172.72mm
Resolución de escaneo: 300 dpi

Beneficios del escáner C8

Asegure la calidad de impresión en sus envases de packaging cilíndrico de una manera rápida y eficaz. Automatice sus procesos de inspección reduciendo el riesgo de error y el tiempo dedicado.

Contacte con nosotros llamando al 93 100 30 35
Más información en www.aisvision.com



EMBRACING THE INTERNET OF THINGS TO ACHIEVE FRICTIONLESS COMMERCE

Connected products, enabled by intelligent labelling technologies that give items their own digital identities, are allowing retailers to deliver frictionless commerce experiences, providing customers with the convenience and transparency they desire

The increasingly omnichannel nature of retail is shifting consumer behavior and driving expectations for a convenient and transparent shopping experience, whether it be in-store, online or on a mobile device. If that experience isn't delivered, consumers will go elsewhere.

In a recent Forrester report, four in ten customers showed a high willingness to shift spend. Once they're gone, replacing them with a newly acquired customer can cost anywhere from five to twenty five times more, according to a study by Bain & Company, which also found that increasing customer retention by just **5 per cent can increase profits by up to 95 per cent**.

In this ruthlessly competitive retail landscape, consumer engagement is more important than ever. Avery Dennison, a global materials science and manufacturing company specializing in the design and manufacture of a wide variety of labelling and functional materials, is enabling a link between the physical and the digital world by attributing unique digital identities to every product through its portfolio of intelligent labelling solutions, which include **radio-frequency identification (RFID)**.

*"By embracing the internet of things, retailers and brands can **connect with communities on a one-to-one level**, provide customers with complete transparency and deliver enhanced shopping experiences whenever and wherever*

they decide to engage with them," says Francisco Melo, vice president and general manager, global RFID, at Avery Dennison

>>What do shoppers expect from a retail experience?

Consumers expect a seamless and functional retail experience, with the ability to interact with brands and buy products and services easily through a variety of channels. It's all about ensuring the shopping experience is of a similar standard irrespective of where it's being delivered.

The fundamental reason that hinders consumer experiences is retailers don't know what they have and where they have it. That started in-store – you go in and can't find the item you're looking for – but it's the same when you go online.

Simply put, **consumers want to buy something when they want**, where they want, how they want and they want to experience it in a unique way.

>>What technologies are allowing brands and retailers to meet those expectations?

RFID has largely been used for inventory accuracy, enabling retailers and brands to track individual items throughout the supply chain. However, it also enables a more seamless shopping experience across multiple channels, as retailers have visibility of their inventory at all times. This means a brand or retailer has security in **selling items exactly where they are**, all the way to the very last unit.

Avery Dennison is the world's largest ultra-high -frequency RFID supplier. We have years of experience across many segments, including apparel and footwear, and are now using that experience within new segments, such as beauty and food and drink, where the expectation for personalized and augmented consumer experience is as beneficial to the brand as the supply chain management.

The internet of things is also enhancing the value of traditional technology such as **QR codes**, which are being increasingly used to drive engagement and personalization. Through its Janela Smart Products Platform, Avery Dennison recently partnered with designer brand Rebecca Minkoff to create the **#AlwaysOn handbags**, which customers can interact and engage with through a QR code that allows them to access personalized content, special offers, recommendations and other loyalty rewards.

>>How is technology being deployed to acquire new customers?

Technology is creating new opportunities for reaching consumers and inspiring them to engage with a retailer. For example, Avery Dennison is launching a dynamic **window-display advertising system called Vela**, which is a turnkey platform for digital advertising based on technology developed by **Gauzy**, one of a number of innovative **startups** Avery Dennison has invested in over the last couple of years.

This system helps attract more customers by transforming store windows into eye-catching, switch-on-switch-off advertising media that projects campaigns, promotional offers and personal content, changing the message throughout the day with time and location-based videos and images.

Vela is completely transparent when not in use, retaining in-store visibility and sales opportunities. It offers retailers the flexibility to combine traditional merchandising with innovative digital advertising, creating truly engaging content for the consumer.

Avery Dennison has also recently made a venture investment in Wrapify, which is disrupting out-of-home advertising by paying drivers to wrap their vehicles with micro-targeted ad campaigns and offering brands

offline-to-online and retail foot-traffic attribution solutions.

>>How does frictionless commerce help build a more transparent relationship between retail brands and their customers?

Connected products and frictionless commerce allow customers and retailers to engage in ways that are meaningful to the shopping experience, such as speed or discovery. With transformational technologies, consumers don't have to find a store associate to receive basic information or wait in line to check out. Experiences can be **fast and efficient** or **personalized and accompanied**, depending on what the consumer wants. Ultimately, time is spent in valuable engagement versus process friction. The business value is exponential: customers can choose where, how and when to shop and engage, and brands and retailers can maximize their workforce and capture new, informative datasets that continue to **improve the personalization offered to each customer**.

>>How will the retail landscape continue to evolve in the coming years?

Avery Dennison believes in this world where every item will have a unique digital identity. It also believes in a world where identity will stay with the product beyond the point of purchase, and Avery Dennison is enabling retailers to **optimize** that consumer journey.

The next step is the window of data between the brand and the consumer in a way that benefits the consumer. The retail industry is being disrupted daily and omnichannel is not enough for increasing consumer demands. In the very near future, everything around us will be even more connected and able to **provide information and logic that cater to our needs and wants**.

Avery Dennison is focused on the internet of things by providing seamless and functional connections to products through innovative packaging solutions. *"We will continue to pioneer innovative change in this space and invest in technologies that create seamless and personalized retail experiences,"* Mr Melo concludes.

[averydennison/futureofretail](https://averydennison.com/futureofretail)





metalmadrid

www.metalmadrid.com



CONFERENCIAS



**INNOVATION
AREA**



**ACREDITACIÓN
DIGITAL**



**CONNE
MANUF
A**

REGÍSTRATE ONLINE

CÓDIGO DE REGISTRO: 220

**Entrada gratuita sólo con registro online. Taquilla: 15€*



+34 91 541 24 88



metalmadrid@easyfairs.com



18

LA FERIA LÍDER EN INNOVACIÓN INDUSTRIAL, AUTOMATIZACIÓN, ROBÓTICA Y COMPOSITES

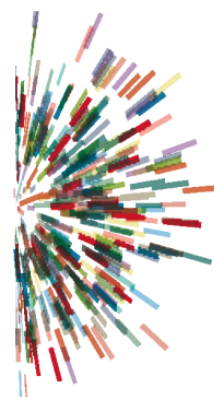
26 - 27
SEPTIEMBRE

IFEMA

3 ferias en 2 únicos días


ROBOMÁTICA

**COMPOSITE
SPAIN**



+500 EXPOSITORES

+10.000 VISITANTES

Máquina-Herramienta | Automatización | Robótica | Industria 4.0 |
Composites | Soldadura | Subcontratación | Tratamiento de superficies
| Medida, inspección, calidad y testing | Componentes para maquinaria
| Equipos de protección individual | Fabricación aditiva

Patrocinadores oficiales del evento:



Colaboran:




by **EASYFAIRS**



Hispack 2018 mostró una industria del packaging, más sostenible, digitalizada y eficiente

- > El salón del envase y embalaje de Fira de Barcelona cierra una exitosa edición con casi 40.000 visitantes
- > La feria reunió 843 expositores directos, el 25% de ellos internacionales
- > Con un 26% más de superficie respecto a 2015, ocupó tres pabellones del recinto de Gran Via

La digitalización de la industria, la sostenibilidad, la eficiencia logística y la mejora de la experiencia de uso de los envases han sido los grandes ejes que han marcado la reciente edición de Hispack celebrada la semana pasada en el recinto de Gran Via de Fira de Barcelona. A lo largo de cuatro días de intensa actividad, la feria ha reunido a todo el ecosistema de packaging del país, promoviendo el networking profesional y creando una atmósfera propicia para los negocios y los acuerdos comerciales. Hispack 2018 fue el mejor termómetro del dinamismo de la industria del envase y embalaje que mueve más de 20.000 millones de euros al año en España.



La próxima edición de Hispack será del 20 al 23 de abril de 2021

Con la participación de 843 expositores directos de 24 países que ocuparon un total de 39.257 m2 netos de exposición en los Pabellones 1, 2 y 3, Hispack exhibió diferentes tecnologías, materiales y soluciones de packaging teniendo en cuenta todo el ciclo de vida del envase y embalaje y sus interconexiones con otros procesos productivos y con la cadena de suministro. En la feria han estado representadas más de 1.400 marcas. Los porcentajes de crecimiento tanto en número de expositores como de superficie ocupada respecto a 2015 fueron del 39% y del 26% respectivamente.

Mayor calidad del visitante

Conjuntamente con la feria de tecnologías para la alimentación FoodTech Barcelona con la que compartió fechas y recinto, Hispack registró 39.681 visitantes, casi un 5% más que en la anterior edición celebrada en 2015.

Los expositores se han mostrado satisfechos por la calidad de los contactos realizados en la feria y la visita de clientes de toda España con proyectos concretos, lo que sin duda generará nuevas ventas en los próximos meses. Las firmas participantes han destacado, asimismo, la variedad de perfiles profesionales entre los profesionales asistentes de todo tipo de sectores productivos.

Esta doble plataforma ferial aumentó también su internacionalidad, con un 12% del total de visitantes procedentes del exterior principalmente de Portugal –que supone el 20% de los visitantes foráneos–, seguido de Italia, Francia, Alemania, Reino Unido, Países Bajos, Andorra y Polonia. Fuera de Europa, los profesionales más numerosos han provenido de México, Argelia, Turquía, Marruecos, Colombia, EE.UU. y Túnez. Se confirma, pues, el poder de convocatoria del salón en el área mediterránea y Latinoamérica.

En el ámbito de la internacionalización, cabe destacar las más de 1.000 reuniones de negocios agendadas entre los expositores y los compradores invitados por la organización a través de delegaciones comerciales y misiones inversas de 15 países coordinadas por amec con el fin de ayudar a dinamizar las exportaciones de materiales y tecnología española de packaging.

El presidente de Hispack 2018, **Javier Riera-Marsá**, ha subrayado “el clima de negocio, el ambiente de optimismo y la intensa actividad desarrollada en los stands que confirma a Hispack como el evento imprescindible para impulsar la industria española del packaging”. Riera-Marsá asegura, asimismo, que “este Hispack ha reflejado la solidez y la innovación del sector del envase y embalaje y su buen posicionamiento internacional”.

Gran acogida de las actividades

Además de promover el negocio, Hispack ha resultado un privilegiado observatorio para dar a conocer las grandes tendencias que definen la transformación del packaging. En este sentido, en Hispack se han celebrado 120 conferencias, 4 talleres y 17 actividades en las que han participado un total de 209 ponentes.

En los temas de los “**Hispack challenges**” se ha hablado de estrategias de economía circular en la industria del packaging; de fórmulas para combatir el desperdicio alimentario vía envases activos; y de innovación en materiales más sostenibles. También ha habido conferencias sobre logística inversa, packaging y ecommerce; robótica colaborativa; visión artificial; automatización de la cadena de



suministro; casos de éxito de digitalización en packaging; y sobre la hoja de ruta hacia la industria del packaging 4.0. Han tenido gran seguimiento las ponencias sobre branding; diseño; personalización; gamificación; tendencias en envases Premium; y optimización de la experiencia de uso del packaging.

Destacan los talleres impartidos por **Eurecat** sobre Design Thinking o el de realidad aumentada en packaging a cargo **Supercitys**; la demostración de robótica colaborativa coordinada por **Leitat**; la exposición de los principales proyectos de I+D en sostenibilidad en packaging desarrollados por centros tecnológicos, clústers y entidades; y una muestra de productos novedosos en cuanto a diseño de packaging y experiencia de uso a cargo de agencias y marcas, así como



"El interés que los contenidos de la feria ha despertado entre los visitantes demuestra el papel estratégico que está asumiendo el packaging en todos los sectores económicos".
Xavier Pascual, director de Hispack

una exposición de proyectos de estudiantes de **Elisava**. Se han desarrollado también 56 sesiones de "**Cafés con Expertos**" que han fomentado el networking entre ponentes y asistentes a las conferencias.

También tuvieron gran seguimiento las conferencias de la **Packaging & Shopper Marketing Zone** coordinadas por Graphispack Asociación que abordaron temas relacionados con el packaging como elemento de marketing y ventas y su relación con el retail, así como la influencia de la tecnología gráfica en la producción de envases, embalajes y etiquetas. Por su parte la Asociación Española de Latas de Bebidas celebró

una jornada centrada en los retos vinculados al reciclado de este tipo de envases.

El director de Hispack, **Xavier Pascual**, ha destacado "la excelente acogida que ha tenido la apuesta de la feria de visibilizar la innovación que está transformando la industria del packaging poniendo el foco en la digitalización, la sostenibilidad, la logística y la experiencia de uso de los envases y embalajes". Para Pascual, "el interés que los contenidos de la feria ha despertado entre los visitantes demuestra el papel estratégico que está asumiendo el packaging en todos los sectores económicos".

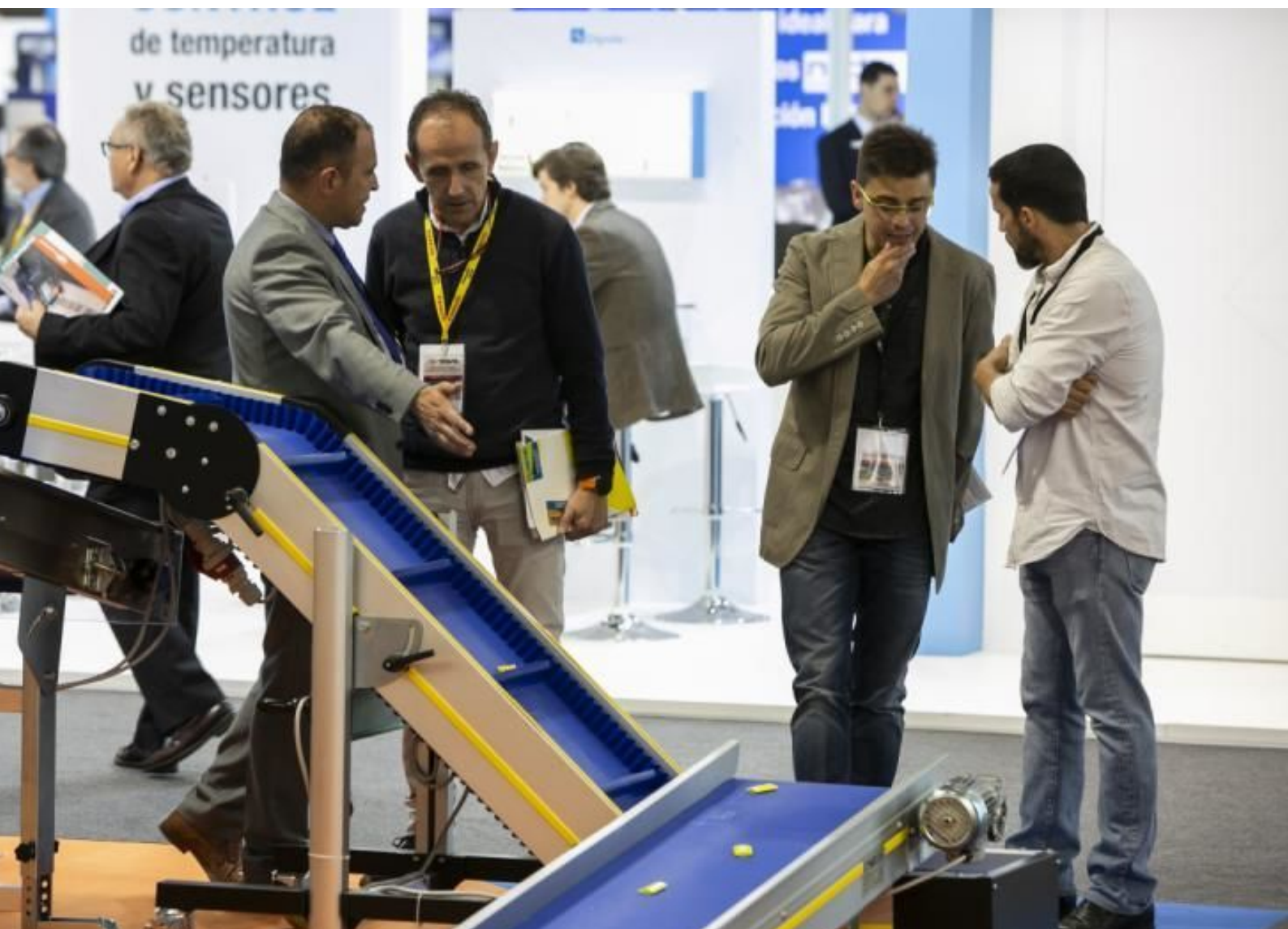
Reconocimiento sectorial

Hispack rindió un reconocimiento a personas, empresas y entidades vinculadas a la industria española del packaging que por su dedicación, colaboración y trayectoria han contribuido a impulsar el salón y el conocimiento del sector del packaging. El acto, presidido por el director general de Fira de Barcelona, **Constantí Serrallonga**, sirvió de agradecimiento a la confianza depositada por las empresas-partners, así como la implicación de diversas entidades de oferta demanda que han ayudado a hacer realidad esta edición. También se distinguió la labor a cuatro miembros del comité organizador de Hispack: **Albert Isern; Miguel Aballe;**

Miquel Heredia y Lluís Maria Ginjaume y se premió la trayectoria de más de una veintena de empresas que en este 2018 están de aniversario.

Asimismo, Hispack fue el escenario del acto de entrega de los **Premios Liderpack 2017**, los más importantes galardones de packaging y PLV que se conceden en España. Recogieron su trofeo un total de 29 trabajos. De la mano de Graphispag, se celebró también la ceremonia de entrega de los Premios Letra de Comunicación Visual y Gráfica de Entorno.

www.hispack.com





Más **Competitividad**,
Más **Flexibilidad** y
Menos **Tiempo a Mercado...**



Transforming
the future
together

ASTI 

**MOBILE
ROBOTICS**

www.asti.es

GAMA "HYGIENIC DESIGN" by ELESA+GANTER



Elesa + Ganter desarrolla una familia de elementos standard de acero inoxidable con un sellado y pulido que garantiza el cumplimiento de las más estrictas normativas higiénicas mundiales

La máxima higiene es uno de los requisitos básicos en diferentes industrias, como el sector agroalimentario, sanitario, farmacéutico. Hoy en día, se trata de elaborar productos sin conservantes ni otros aditivos - y esto sólo es posible en entornos de producción con estricta limpieza e higiene, puesto que incluso los accesorios más pequeños pueden causar la contaminación de líneas de producción enteras.

Elesa + Ganter, al comprobar esta necesidad de sus clientes, decidió desarrollar una serie especial de elementos estándar que cumplen los más altos requisitos de diseño higiénico exigidos por las estrictas normativas de **EHEDG European Hygienic Engineering & Design Group** y la Norma Sanitaria 3-A.

Elesa + Ganter ofrece una gran variedad de pomos, asas, palancas de sujeción, pies de nivelación y tornillos tipo "Hygienic Design", todos diseñados y certificados, para que sufran una contaminación mínima en entornos difíciles y de rápida y fácil limpieza.

El **acero inoxidable** - con superficies pulidas - es el material utilizado en todos estos casos. La **rugosidad máxima de la superficie se mantiene por debajo de $Ra\ 0,8\ \mu m$** , de manera que las partículas de suciedad y gérmenes no pueden adherirse y pueden ser eliminadas completamente de forma fiable durante la limpieza.



Otra característica clave de los elementos estándar de Elesa + Ganter es su falta de "espacios muertos". No hay zonas interiores con recovecos de difícil acceso, en donde las sustancias puedan acumularse. Un concepto de sellado higiénicamente seguro, verificado por simulación y que garantiza que la normativa FDA sanitaria

Los **sellos de elastómero** están instalados a ras de la superficie y mantiene su función a largo plazo. Esto evita que los problemas aparezcan sin ser notados. A primera vista, la mayoría de los elementos estándar habituales, como pomos, asas, pies de nivelación, parecen situados lejos de las áreas de trabajo reales,

pero hay que contar con que las esporas aerotransportadas de los microorganismos pueden propagarse de forma rápida en toda la instalación.

Para evitar daños en las superficies durante el montaje, que provoque arañazos en los que se puedan acantonar los gérmenes y suciedad, se deben utilizar **protectores especiales** en las herramientas que use el operario.

Elesa + Ganter dispone además de información sobre los procedimientos de limpieza y productos adecuados en un completo manual de instrucciones de las Piezas estándar de la línea "Diseño Higiénico HD".

NUEVA GAMA EN COLORES ELECOLORS*...el color que diferencia

En la fabricación industrial en serie, el diferenciarse es fundamental.

Conscientes de las necesidades de los fabricantes de equipos industriales, el Dpto. de I+D+i de Elesa+Ganter, ha incluido en su fabricación en serie, las versiones en colores.....es la nueva gama ELECOLORS*.

Excelentes materiales, unidos a una extensa gama de colores, permiten **personalizar los equipos y maquinaria**, al incorporar los componentes en colores corporativos, y además **facilitar visualmente la localización de componentes**, a los operarios, en aplicaciones repetitivas ó para intervenciones de **seguridad**.

ELECOLORS* presenta una amplia selección de componentes estándar de tecnopolímero, que ofrecen la posibilidad de una combinación estética perfecta para las máquinas en las que están instalados, **mejorando la percepción de su valor y calidad**.

Incluye una amplia variedad de productos en diferentes colores ó con inserciones en color. Explore el catálogo y encuentre el componente estándar Elesa+Ganter en su color favorito.

* Solicitud de marca registrada

www.elesa-ganter.es

elecolors*



ACOPOStrak: La máxima eficiencia productiva

Autor: Carmen Klingler-Deiseroth, periodista independiente

Digitalización y servoaccionamiento

Las empresas manufactureras buscan constantemente soluciones para poder ofrecer nuevos productos al mercado con mayor rapidez, de forma que sean más competitivas en los mercados globales. La clave del desafío es encontrar la manera de maximizar la eficacia general del equipo (OEE) y la productividad, incluso al producir a gran escala productos personalizados en lotes individuales. "El tan discutido tema de la digitalización basada en la tecnología de la comunicación y el software a menudo se plantea de forma demasiado limitada", sostiene Robert Kickinger, gerente de tecnologías mecatrónicas de B&R. Un nuevo conjunto de requisitos también exige replantearse de forma radical el transporte de los productos a través de máquinas y sistemas de producción, y B&R ha afrontado el desafío: "Con el desarrollo del sistema de transporte inteligente ACOPOStrak", prosigue, "hemos preparado el camino para nuevos y revolucionarios conceptos de maquinaria".

El desviador maximiza la eficacia general del equipo

Entonces, ¿qué hace que el sistema de transporte inteligente sea tan adecuado para automatizar los procesos de adaptación? "El desviador es, literalmente, un componente fundamental del sistema", detalla Kickinger. "Es 100% electromagnético y, por lo tanto, está completamente libre de desgaste". Al igual que en los desvíos de una autopista, el desviador ACOPOStrak permite que los flujos de productos diverjan y converjan. "El

desviador permite a las lanzaderas cambiar de pista a toda velocidad sin comprometer la productividad", enfatiza. Los artículos producidos en masa, como las bebidas embotelladas, se pueden agrupar sobre la marcha en seis paquetes personalizados (tres de un sabor, dos de otro y uno de un tercero) sin realizar ningún cambio en el hardware. El desviador también permite descartar los productos defectuosos tan pronto como se identifican, en lugar de continuar hasta el final de la línea como sucede en un sistema convencional. Todo ello tiene un efecto positivo en la productividad general.

Procesamiento en paralelo

ACOPOStrak y sus desviadores también añaden una nueva dimensión en flexibilidad para implementar el procesamiento en paralelo. El flujo del producto se puede dividir, pasar por múltiples estaciones de procesamiento y luego converger más adelante en otro punto de la línea. De esta forma, la velocidad de producción ya no se ve limitada por la estación con el tiempo de procesado más lento.

suponga aumentar también el tamaño de la máquina", explica Kickinger. En otras palabras, ACOPOStrak aumenta la producción por metro cuadrado. "En última instancia, eso significa un mayor retorno de la inversión", agrega. Cuando se construye una máquina o una línea de fabricación utilizando este sistema de transporte inteligente, se dispone de la modularidad y flexibilidad necesarias para añadir segmentos de pista individuales y estaciones de procesamiento en respuesta a los cambios en la demanda. Las máquinas adaptables y escalables previstas para la IoT industrial ya son una realidad.

Los sistemas de fabricación basados en ACOPOStrak también son excepcionalmente tolerantes frente a los fallos. Si se produce algún problema en una válvula de una línea de embotellado, simplemente las botellas dejan de enviarse a dicha válvula. La válvula defectuosa no genera desperdicios, lo que supone una gran diferencia en el factor de calidad de la eficacia general del equipo.



"El cliente final puede aumentar la productividad sin que



Sin períodos de inactividad por cambio

Las lanzaderas intercambiables en caliente pueden sustituirse sin herramientas y sobre la marcha para con-seguir una disponibilidad sin precedentes.

"Una forma de imaginar este proceso es como si fuera el banquillo de un equipo de hockey sobre hielo", dice Kickinger. Las nuevas lanzaderas se montan en la zona de «boxes» y luego se canalizan hacia las líneas de producción reales de la pista a través de un desviador. De la misma manera, todas las lanzaderas que ya no se necesiten simplemente pueden desviarse hacia la zona de «boxes». "Todo ello tiene lugar a la velocidad real de producción", enfatiza.

"ACOPOStrak se adapta perfectamente a cualquier planta de producción", explica Kickinger. "Y, al mismo tiempo, permite unos diseños de máquinas completamente nuevos que nunca antes habían sido posibles".

Altamente dinámico y flexible

El sistema puede desarrollar una aceleración de hasta 5 g y alcanza velocidades máximas de más de 4 metros por segundo, con un desplazamiento mínimo del producto de solo 50 milímetros. "Cuando se combinan estas cifras de rendimiento con las ventajas de

los desviadores y la extrema flexibilidad del diseño, es un conjunto de características nunca vistas en el mercado", explica el experto en mecatrónica, convencido de que la industria está a punto de experimentar un salto generacional tanto en productividad como en retorno de la inversión acelerado.

Tiempo de comercialización más breve

B&R ofrece una amplia gama de funciones de software para poner en marcha ACOPOStrak con un mínimo de tiempo y esfuerzo. El mismo código de aplicación puede ejecutarse en simulaciones o en el hardware real sin limitaciones. "Los desarrolladores pueden alternar alternar entre la simulación y el hardware real tantas veces como sea necesario", detalla Kickinger. De esta forma se reducen considerablemente los tiempos de desarrollo y puesta en marcha. "Ello representa una ventaja increíble en términos de tiempo de comercialización".

Los desarrolladores también se benefician de la programación orientada a procesos. Basta con describir las reglas que definen el flujo de productos en la pista, en lugar de tener que programar individualmente una gran cantidad de ejes y lanzaderas.

El control autónomo del tráfico con prevención de colisiones integrada permite aligerar el trabajo de los desarrolladores.

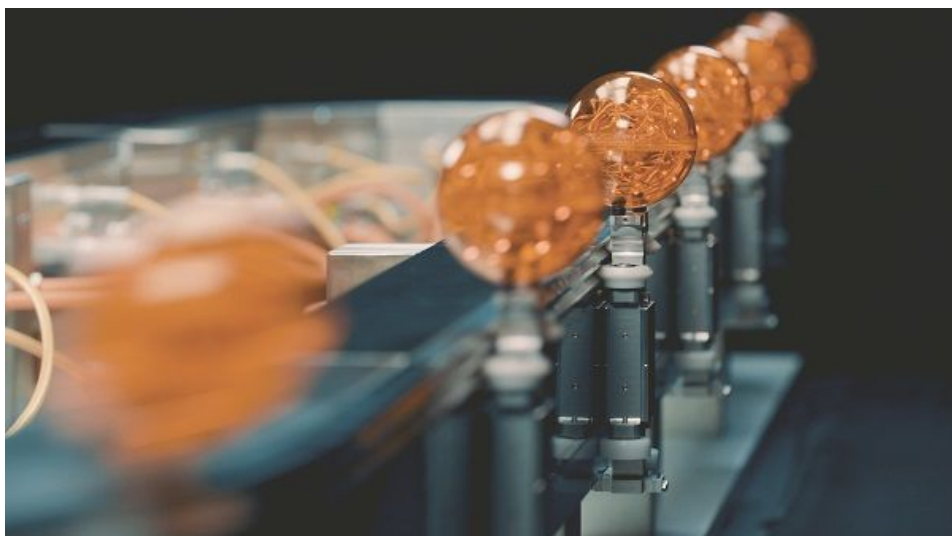
Personalización a gran escala

Con ACOPOStrak, B&R ha diseñado una solución para que los sistemas de fabricación flexibles y modulares tengan un funcionamiento altamente rentable. De esta forma, la industria se encuentra totalmente preparada para afrontar una auténtica personalización a gran escala.

Producción rentable por medio de lotes individuales

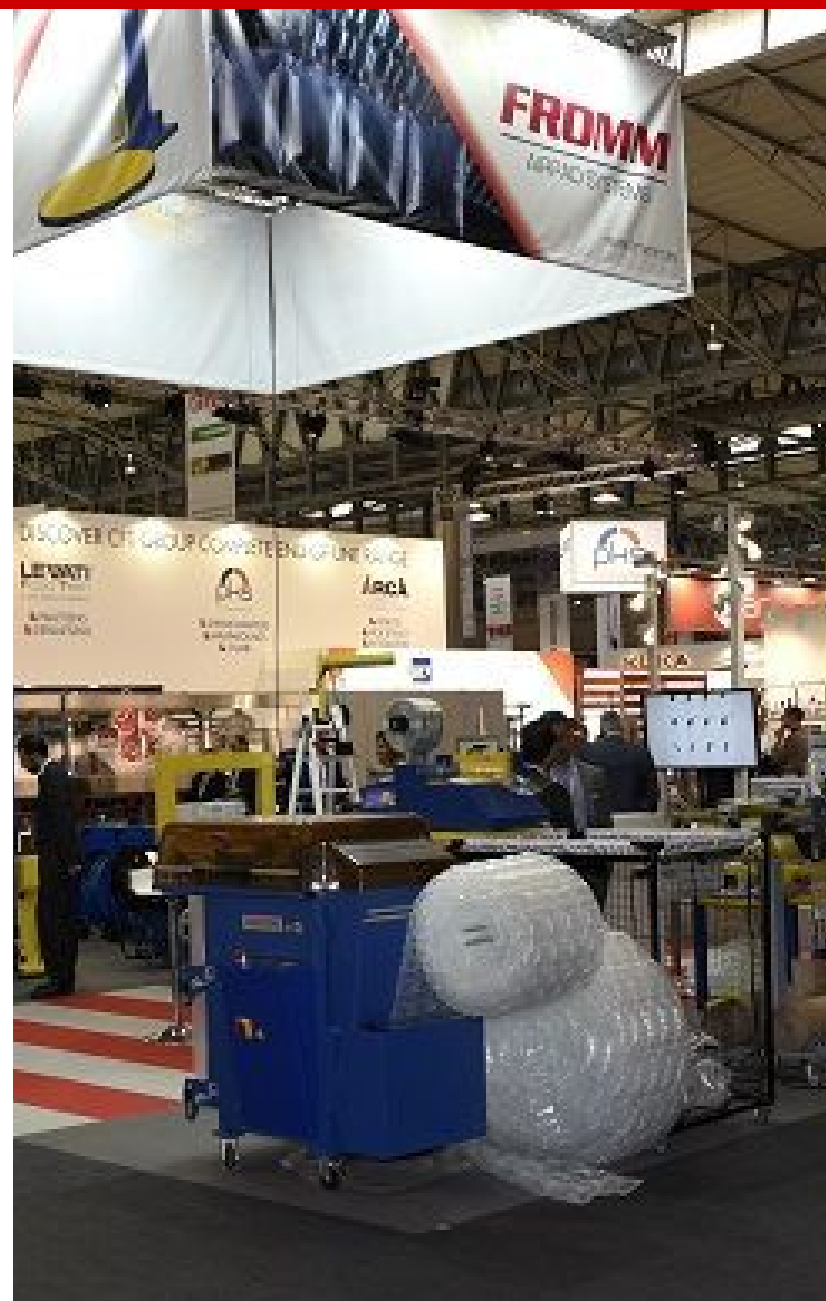
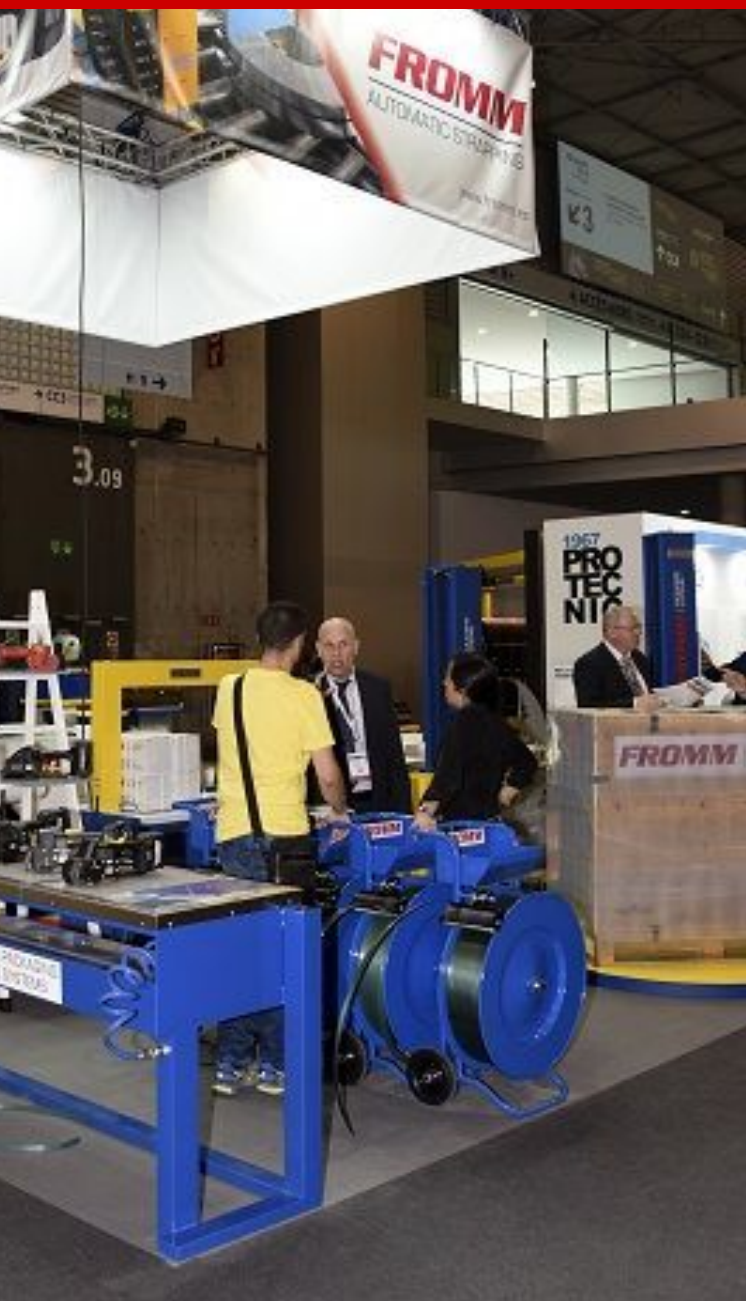
La demanda de productos personalizados continúa aumentando y los consumidores están dispuestos a pagar unos precios más altos por ellos. La personalización a gran escala ofrece, por lo tanto, unos atractivos retornos económicos. No obstante, implementar el nuevo enfoque de una manera rentable sigue siendo un desafío importante para la mayoría de los segmentos industriales. Ello es debido a que cualquier aumento en la flexibilidad del sistema suele ir acompañado de una reducción en la eficacia general del equipo (OEE).

El objetivo de la personalización a gran escala es, por lo tanto, mantener los tres factores de la eficacia general del equipo (disponibilidad, rendimiento y calidad) a un nivel adecuado a lo que puede lograrse en la producción a gran escala. Además, los fabricantes buscan maximizar el retorno de la inversión (ROI) y minimizar el tiempo de comercialización (TTM) para productos nuevos y mejorados. Esta es la única forma de viabilizar la personalización a gran escala desde una perspectiva económica.





Fromm ha presentado en Hispack 2018 nueva línea de envolvedoras y ampliado la línea de airpad





FROMM | PACKAGING SYSTEMS

Líder mundial en el sector de la industria del embalaje

LÍNEAS DE PRODUCTOS:

- > Flejadoras Manuales
- > Envolvedoras
- > Flejes
- > Airpad
- > Complementos

Innovador, ingenioso. agresivo y con una intensa concentración y dedicación a los clientes presentes y futuros.

Fromm Packaging Systems lleva más de 60 años suministrando productos y servicios de alta calidad.

Los recursos de Fromm ofrecen a los clientes exclusivas y dinámicas propuestas.

Dispone de un gran abanico de maquinaria de ocasión y maquinaria de alquiler.

LAPP presentó una campaña especial del SKINTOP® HYGIENIC con motivo de HISPAC. Es un prensaestopas especialmente diseñado para los requisitos higiénicos la industria alimentaria.

Una zona de la maquinaria o producción que se limpia y desinfecta cíclicamente varias veces al día o incluso de forma continua exige una resistencia elevada en todos los componentes de la máquina, incluidos los prensaestopas.

SKINTOP® HYGIENIC es un prensaestopas diseñado para estas zonas. Es de acero inoxidable clasificación de 1.4404 / AISI 316 L, lo que garantiza una protección contra la corrosión permanente.

El nuevo material de sellado y las juntas especialmente diseñado, también tiene certificación ECOLAB® y EHEDG. A diferencia de las juntas tóricas normales se abomba hacia afuera bajo presión, produciendo un sellado óptimo e higiénico.

El prensaestopas está diseñado para proporcionar la superficie de contacto más pequeña posible para la acumulación de impurezas. SKINTOP® HYGIENIC es un producto sin esquinas ni bordes. En lugar de un hexágono, la tuerca tiene forma redondeada. Además tiene un diseño que permite un montaje rápido, como el de un prensaestopas convencional.

En el otoño de 2014, SKINTOP® HYGIENIC fue el primer producto en pasar la nueva prueba más estricta para la certificación EHEDG por parte del Instituto Weihenstephan en Freising, cerca de Munich. Anteriormente, solo se realizaban pruebas teóricas para el certificado: inspección de dibujos CAD y verificación de listas de materiales. Ahora el nuevo procedimiento de prueba es una simulación práctica de condiciones extremas que SKINTOP® HYGIENIC ha superado.

LAPP ofrece una amplia gama de cables, conectores y accesorios que cumplen con los estrictos requisitos de la industria de la alimentación y bebidas.

Lapp desarrolló la cartera ROBUST de cables específicamente para esta área. Los cables cuentan con fundas hechas de TPE especialmente optimizado. Este material supera el PUR o el TPE no optimizado en una serie de características, en particular su resistencia a los aceites biológicos, las grasas, los ácidos alimenticios y el agua. Los cables de potencia y control resistentes de la serie

El prensaestopas SKINTOP® HYGIENIC de acero inoxidable fue desarrollado especialmente para su uso en la industria de la alimentación.



ÖLFLEX® ROBUST son perfectos para estos entornos que se encuentran principalmente en la industria alimentaria. La resistencia del material y las pruebas de funcionamiento según el estándar ECOLAB® confirman que los cables pueden resistir la limpieza regular con agentes limpiadores industriales estándar, así como desinfectantes. Entre los productos de LAPP para la industria de la alimentación y bebidas se encuentran los cables de datos UNITRONIC® ROBUST y los cables para Ethernet Industrial ETHERLINE® ROBUST. En Hispack se presentó el nuevo cable en esta gama, el ETHERLINE® ROBUST FR con unas prestaciones frente al fuego aumentadas. Ambas series ETHERLINE® ROBUST están desarrolladas según el estándar PROFINET® para Cat. 5 a Cat. 7, y llegan hasta velocidades de transferencia de hasta 10 Gbit / s.



Cables Ethernet especiales para la industrial de la alimentación ETHERLINE® ROBUST, resistentes a todos los agentes de limpieza, así como grasas y aceites.



+ food & beverage made by Lapp

**SEGURIDAD.
DISEÑO HIGIÉNICO.
SOLUCIÓN DE CABLEADO.**

Lapp, su proveedor de cables, conectores y soluciones de conectorización de alta calidad para la industria de la alimentación y bebidas.



LAPP GROUP

www.lappgroup.es



KUKA

El Futuro empieza ahora

KUKA estuvo presente en la última edición de HISPAC que se celebró el pasado mes de mayo en Barcelona.

El evento coincidió con el **120 aniversario** de la empresa. La compañía, líder en **soluciones de automatización** y un importante impulsor de **Industria 4.0**, apuesta de forma decidida por el sector del Packaging.

A pesar de sus más de cien años, KUKA mantiene, con más vitalidad que nunca, el reto de colaborar en el desarrollo del futuro de la automatización inteligente. Con la mirada puesta en los requerimientos de la **fábrica del futuro** y la Industria 4.0, KUKA está centrada, entre otros conceptos, en el desarrollo de **robots sensitivos y colaborativos** (LBR iiwa), sistemas para la monitorización de unidades productivas desde cualquier lugar y a un solo clic (**KUKA Connect**) y paquetes de aplicación preconfigurados y adaptados entre sí que pueden integrarse en los entornos de producción existentes de forma rápida y sencilla (**ready2_use**). Todo ello sin olvidar la amplia gama de robots tradicionales que responden a las distintas necesidades de alcance, carga y tamaño que demanda el mercado.

Algunas de las novedades que se presentaron este año en HISPAC:

El KMR iiwa - Ahora el robot colaborativo KUKA también se desplaza



Con KMR iiwa (KMR significa "KUKA Mobile Robotics"), KUKA combina la ligereza y sensibilidad del robot LBR

iiwa (asistente de trabajo industrial inteligente) con una plataforma **móvil y autónoma**.

Gracias a la plataforma móvil, el robot sensitivo, se convierte en un asistente de producción altamente flexible ya que no tiene restricciones en su posición de trabajo. Esta característica es primordial para adecuarse a los requisitos de la Industria 4.0. La fábrica del futuro exige como valores fundamentales: movilidad y flexibilidad. Las líneas estáticas de producción dan paso a la siguiente generación de robots: **unidades robóticas móviles e inteligentes** que permiten trabajar codo con codo con las personas.

El KMR iiwa está formado por un robot cuyo controlador de seguridad programable le permite suprimir la barrera protectora humano-máquina y una plataforma que dispone de ruedas Mecanum especialmente desarrolladas para que se pueda mover en cualquier dirección partiendo de cero. El robot y la plataforma se operan con el controlador **KUKA Sunrise**, que es capaz de manejar múltiples sistemas cinemáticos, lo que simplifica considerablemente el control operativo en aplicaciones prácticas.

Adicionalmente el KMR iiwa dispone de escáneres ambientales y sensores de **ultrasonido** en el vehículo que permiten detectar y evitar obstáculos.

Las baterías de Li-ion utilizadas suministran energía al vehículo y al robot directamente. El software de navegación desarrollado por KUKA





permite que el KMR iiwa se mueva de forma completamente autónoma sin conexiones de cable. El sistema es de diseño modular y se puede ampliar con hardware adicional según lo requiera la aplicación.

Conjugando la sensibilidad del LRM iiwa y la movilidad de la plataforma, KUKA ofrece una solución adecuada para casi todos los escenarios posibles.

KUKA Connect – Monitoree sus robots desde cualquier lugar y con un solo click



KUKA Connect es una nueva plataforma de software basada en la nube que permite a los clientes acceder y analizar fácilmente los datos de su robot KUKA desde cualquier dispositivo, en cualquier lugar y en cualquier momento.

KR-HRC Safe Operation – Los robots tradicionales ahora sin vallado

Los robots tradicionales, ya pueden trabajar **sin vallado**. Esta aplicación de KUKA permite eliminar los vallados manteniendo los estándares de seguridad para el operario. Gracias a un sistema de sensores, la aplicación detecta la distancia a la que se encuentra el operario y adecua su velocidad de trabajo, llegando incluso a parar, para asegurar la seguridad del mismo.

KR 3 AGILUS - Máximo rendimiento en el mínimo espacio



El KR 3 AGILUS es perfecto para componentes y productos pequeños que se producen en espacios muy reducidos. Montaje de piezas pequeñas, manipulación, atornillado, pegado,

embalaje y comprobación. Este robot está pensado para tareas que exigen ciclos de producción cortos con un nivel máximo de producción. Gracias a su tamaño compacto, el KR 3 AGILUS ofrece la mayor productividad por metro cuadrado.

Este robot permite el máximo rendimiento en el mínimo espacio, su tamaño compacto, alimentación de energía interior, interfaces protegidas en el brazo y los contornos de interferencia reducidos permiten realizar **movimientos flexibles en un espacio mínimo**. Es perfecto para celdas de automatización pequeñas, por ejemplo, de 600 x 600 mm

Un genio versátil para el trabajo preciso: no importa la posición de salida, el marco temporal ni la posición de montaje, el KR 3 AGILUS permite una automatización flexible y eficiente para conceptos de celdas de todo tipo. Así, el KR 3 AGILUS se adapta perfectamente a las funciones más diversas.

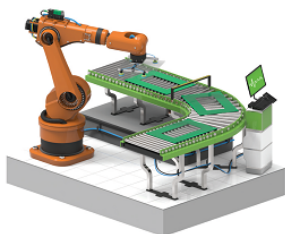
Gracias a su diseño inteligente, el robot pequeño ofrece rentabilidad, requiere un mantenimiento mínimo y proporciona una gran fiabilidad. Máxima productividad con costes mínimos.

Debido a su gran velocidad, el KR 3 AGILUS permite los tiempos de ciclo más cortos y aumenta la productividad y su ROI (return on investment). Es el robot más rápido de su categoría

Estas soluciones acercan una nueva revolución robótica a las plantas de producción.

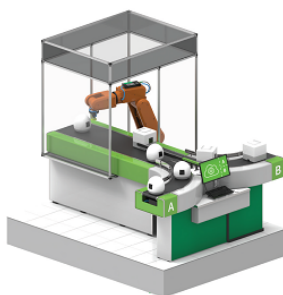
www.KUKA.com

El futuro es inteligente: conozca piSMART®



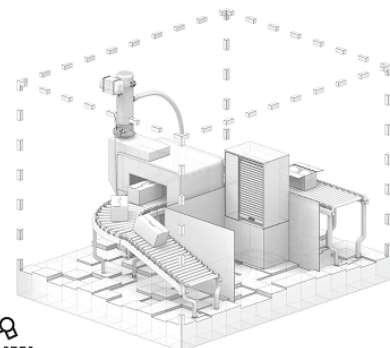
Ajuste automático

El ajuste automático de las máquinas o de sus componentes es un ejemplo del tipo de asistencia técnica y las decisiones descentralizadas que forman la base de la Industria 4.0. También es un área en la que Piab ha estado ocupada introduciendo nuevas características de los equipos que promueven la producción inteligente. Estos importantes aspectos de seguridad se reforzarán todavía más mediante interconexiones con el sistema más extenso y conectividad a Internet, ya que ello permitirá un ajuste automático más preciso, lo cual garantiza que el equipo se utilice correctamente. Las orientaciones precisas y en tiempo real al operario minimizarán el riesgo de errores humanos.



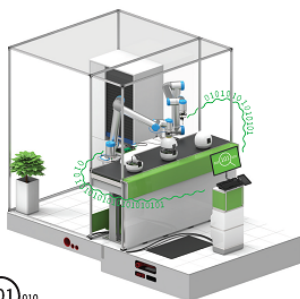
Ajustes preconfigurados

Las comunicaciones digitales y la conectividad a Internet permitirán a los productores almacenar "recetas" de producción específicas que incluyan exactamente las configuraciones operativas correctas para una gran variedad de equipos y maquinaria. Ello garantizará la máxima productividad sostenida tras realizar paradas para el mantenimiento o la sustitución de piezas de la máquina. También podrán realizarse repeticiones de series utilizando exactamente los mismos ajustes que durante la primera serie.



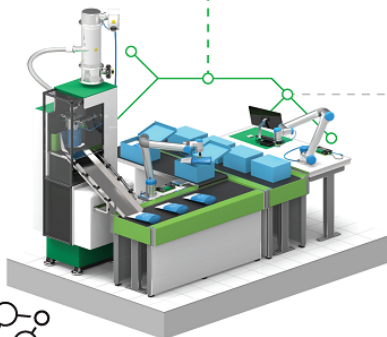
Simulación sencilla con software

El uso de IO-Link y Bluetooth también facilita la simulación basada en software de nuevos componentes de producción como, por ejemplo, nuevas ventosas. Para que a los clientes les resulte lo más sencillo posible aplicarlo a nuestros productos, Piab también está trabajando con aplicaciones de terceros para Mindsphere y otras plataformas similares. Mindsphere es un sistema operativo IoT abierto basado en la nube que le permite conectar sus máquinas y su infraestructura física al mundo digital.



Transparencia de la información

IO-Link proporciona una plataforma para comunicación y sensores integrados, lo cual permite una correcta transparencia de la información. Por lo tanto, que los equipos estén disponibles con IO-Link puede considerarse tanto un compromiso con la interoperabilidad como con la transparencia de la información.



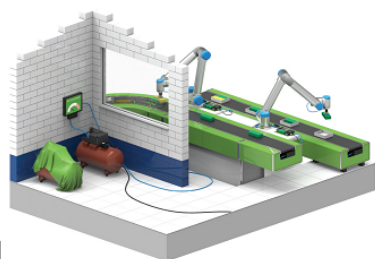
Interoperabilidad

La adopción de IO-Link es la clave, ya que garantiza la interoperabilidad entre diferentes dispositivos, independientemente del estándar tecnológico utilizado en el conjunto del sistema. Como estándar abierto, IO-Link es neutro respecto al bus de campo y al PLC, lo cual proporciona una pasarela sencilla e inteligente a cualquier bus o sistema PLC superior. Un sistema principal IO-Link puede tener uno o varios puertos, mientras que en un sistema de bus cada sensor, actuador o sistema principal está conectado a un cable.



Monitorización de estado

Los datos de salida inteligentes también ayudarán a los operarios y pueden utilizarse para automatizar o acelerar decisiones relativas a mantenimiento, ajustes de rendimiento y calidad, y para perfeccionar funciones autónomas de componentes. Unos sensores inteligentes con conectividad a Internet estratégicamente ubicados podrán comunicar sin problemas datos en tiempo real o casi real, lo cual les permitirá predecir y prevenir fallos de los componentes debidos al estrés o al desgaste. Las piezas defectuosas o en mal estado pueden identificarse fácilmente antes de que tengan un impacto en la producción o dañen el equipo.



Más ahorro energético

Piab ya ha introducido numerosas funciones de ahorro energético que pueden utilizarse y ampliarse mediante la incorporación de conectividad a Internet.

En grandes sistemas de vacío, hay características que pueden ayudar a reducir el consumo de aire hasta en un 90 por ciento en cada ciclo.

Los transportadores por vacío y sistemas de elevación también serán piSMART®

En un futuro próximo, Piab introducirá un creciente número de productos piSMART® nuevos y listos para la "Industria 4.0": piCOMPACT® y otros eyectores de vacío de gama alta son los primeros, pero otros productos seguirán su camino. Por ejemplo, se está trabajando en un transportador por vacío más inteligente que optimizará el ciclo de transporte, y los productos de manipulación ergonómica de Piab, Vaculex® están desarrollando un sistema de elevación por vacío más fácil de utilizar.



Lo último en garras para cobots

Garra Kenos® KCS

Ligera
Flexible
Potente

La garra Kenos® KCS consta de una unidad de bomba independiente que integra la generación de vacío modular en los espacios más pequeños con una unidad de garra. Ambas están conectadas por un sistema de cambio rápido. Toda la unidad puede conectarse a todos los modelos de cobot comunes con el adaptador correspondiente.

AHORRE CAPACIDAD PARA SUS PESOS PESADOS.

Con su cuerpo impreso en 3D en tecnología SLS de alta calidad, la garra Kenos® KCS es extremadamente ligera. Ello permite a los clientes aprovechar al máximo la capacidad de transporte de carga de su cobot, permitiendo la elevación, traslado y ubicación de peso extra.

NO DEJE DE MOVERLO: TODO, POR TODAS PARTES, TODO EL TIEMPO

La garra principal consta de espuma técnica, que puede adaptarse a una amplia variedad de contornos y, por lo tanto, puede amoldarse a diferentes piezas de forma flexible. Ello elimina en muchos casos la necesidad de una identificación precisa de una pieza de trabajo, así como de las superficies de agarre. Cuando la capa de espuma está gastada, puede sustituirse fácilmente, sin necesidad de reemplazar toda la garra.

OBTENGA MÁS POR MENOS: MAYOR POTENCIA CON MENOR ENTRADA

La unidad de bomba está equipada con la potente tecnología de vacío con cartucho COAX® SX de nueva generación de Piab. La unidad de bomba ligera es una bomba de vacío pequeña, optimizada para la integración, y fue seleccionada debido a su funcionamiento prácticamente silencioso, que hace que sea ideal para el uso directamente junto al operario. Dado que los eyectores COAX® son hasta dos veces más rápidos que otros eyectores y producen tres veces más flujo de un eyector convencional con el mismo consumo de aire, la unidad de bomba puede ofrecer un alto rendimiento incluso con presión de alimentación baja o fluctuante.* Esto los hace especialmente eficientes. En consecuencia, su uso reduce el coste del suministro de aire comprimido y, por tanto, el coste total de producción.

*Pruebas comparativas independientes del Fraunhofer Institute for Machine Tools and Forming Technology IWU de Dresden han demostrado que los eyectores Piab requieren una cantidad significativamente menor de aire comprimido para lograr el mismo rendimiento en comparación con los eyectores de otros fabricantes.

CONVIERTA SU COBOT EN EL MEJOR AMIGO DE SU TRABAJADOR

Ambas unidades de garra se caracterizan por su diseño sin extremos. Debido a los bordes redondeados y a la superficie de espuma técnica, se eliminan en gran medida los posibles riesgos de lesiones. Esto hace que las unidades de garra sean especialmente seguras para el uso en cobots, que cooperan libremente con humanos, lo cual aumenta su aceptación por parte de los empleados.

piab.com



RIBAWOOD CONTINÚA CON LA PRESENTACIÓN DE SU PALET H1

El palet tipo H1 es un palet higiénico estándar, de uso general, que lleva siendo utilizado con éxito durante dos décadas. Está fabricado en **PEHD** y resiste el almacenamiento en temperaturas comprendidas entre **- 40 °C y +70°C**.

Dependiendo de la aplicación, el palet se ofrece con registros centrales, perímetros y patines

abiertos o cerrados. En su versión básica el palet es compatible con las cajas modelo E1 hasta la E4. Está disponible en el formato H1-F adecuado para las cajas de pescado encajables.

Ribawood estará presente en las ferias MEAT ATTRACTION, EMPACK PORTO, LOGISTICS MADRID y ALL4PACK

PALET H1

- > Resistente a la acción de los rayos UV y la intemperie.
- > Construcción robusta, con una excepcional adaptación al uso intensivo en el ámbito logístico.
- > Fabricado en PEHD de alta resistencia a los golpes.
- > Ideal para usar en transportadores automáticos.
- > Material biológicamente estable
- > 100% Reciclable



RIBAWOOD



www.ribawood.com



FachPack



Salón europeo de
Envases, Procesos y Tecnología

El mañana se crea haciendo hoy

Todo sobre los envases: de forma
competente, innovadora, compacta

Proveedores que comprenden sus necesidades.

Oferentes que hablan su idioma.

Soluciones que le permiten avanzar.

Encuentre aquí exactamente la innovación de
envases perfecta para sus objetivos entre más
de 1500 expositores. ¡En FachPack!

25-27.9.2018 /// Núremberg
fachpack.de/become-visitor

NÜRNBERG MESSE



Los retos del transporte para los próximos años

El sector del **transporte de mercancías** por carretera, tras años de recesión económica, parece haber cogido velocidad de crucero. A todas luces, existe una recuperación de la actividad que también hemos experimentado en la **Bolsa de Cargas de Wtransnet**, donde durante el 2017 se ofertó un total de **3.816.009 cargas únicas en España**, hecho que significó un incremento de la actividad del 40% respecto al 2016.

Sin embargo, a pesar de la recuperación de la actividad, que paradójicamente ha venido acompañada de un

aumento de la **morosidad**, el transporte de mercancías por carretera tiene ahora que enfrentarse a grandes retos.

La escasa **cohesión legislativa** en Europa, el quebradero de cabeza que le supone a los flotistas cumplir con las **exigencias de documentación** por parte de sus clientes, la **falta de conductores** profesionales y, más recientemente, la **liberalización del acceso a la profesión**, ponen la guinda a un escenario que se presenta cuanto menos complicado.

Sea como sea, de todos los

retos que tenemos encima de la mesa hay uno que obligará a cambiar el modo en que cargadores, operadores logísticos y transportistas se relacionan. Hablamos de la modificación del código penal sobre la responsabilidad de las sociedades y personas jurídicas (**Compliance**) la cual ha aflorado una creciente sensibilización de las empresas por ejercer un mayor control sobre sus **proveedores** en materia de **documentación**.



Se presenta la oportunidad de trabajar en el fortalecimiento del vínculo entre logísticos y transportistas

habituales, se encuentran que, ante colaboraciones esporádicas, tienen que aflojar las exigencias para dar una respuesta ágil a su cliente.

En los últimos años, las grandes empresas logísticas han invertido millones de euros en construir plataformas a medida para tal efecto, haciendo de la excelencia de sus sistemas un arma de diferenciación ante la competencia.

Pero una vez inmersos en este proceso, nos encontramos con una **problemática** que todos reconocen como propia: la falta de **tiempo y recursos** para mantener al día la **homologación**. Que cada cliente, además, les pida una documentación distinta no ayuda a mantenerla al día; más aún cuando muchos documentos tienen plazos de vencimientos muy cortos.

Hay tener en cuenta que, para que todos los engranajes funcionen, justo al otro extremo de la cadena tiene que haber un **transportista proactivo** dispuesto a enviar la documentación y a mantenerla actualizada. Una rara avis con la que no siempre tenemos la suerte de topar.

Tanto si nos ponemos del lado de los operadores logísticos, con sus propios sistemas (**ERP, TMS, CRM**), como del lado del transportista, que también

tienen que usar la plataforma propia de cada cliente para subir la documentación, nos encontramos ante una tesitura de **múltiples plataformas** que hacen todavía más ineficientes los procedimientos.

A pesar de ello, la buena noticia es que todo inconveniente constituye una oportunidad de mejora y, en este caso, se presenta la oportunidad de trabajar en el **fortalecimiento del vínculo entre logísticos y transportistas**, el modo en que se relacionan que se comentábamos al principio, construyendo relaciones en las que ambas partes obtengan un beneficio.

Un reto ante el cual la **tecnología** jugará un papel decisivo a la hora de aportar soluciones, no en vano, amén del respaldo de la Administración y la estandarización de procesos, es necesario crear un **transporte hiperconectado** que ponga fin a la duplicidad de información y a la multiplicidad de plataformas. Un transporte, en consecuencia, más eficiente.

Difícilmente una sola plataforma pueda cubrir todas las necesidades. De ahí que, a corto plazo, la solución más óptima pase por **integrar la homologación en los ERP** a través de la **interconexión entre plataformas**.

Un escenario que, pese a afectar a otros sectores, trasladado al transporte se complica ante la dificultad de **homologar** un alto número de colaboradores y la **falta de estandarización** de requerimientos por parte de la industria.

Muchas veces, la convivencia entre operadores logísticos, cargadores y transportistas dificulta la inmediatez en los procesos cuando se cruzan **protocolos de seguridad estrictos, multiplicidad de plataformas y documentación**.

La situación se agrava cuando nos encontramos con el **mercado spot**, donde la flexibilidad es imprescindible. Las empresas que han hecho el paso de homologar su flota y la de sus proveedores

Se dispara la apertura de nuevos parques logísticos

37

38

39



A finales de 2017 se encontraban en funcionamiento 152 parques logísticos en España, habiéndose inaugurado una veintena de nuevas instalaciones en los últimos cuatro años. La superficie total de los parques se aproximó a los 60 millones de metros cuadrados.

Estas son algunas conclusiones del Informe Especial "Parques Logísticos" publicado recientemente por el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA (filial de CESCE), líder en el suministro de Información Comercial, Financiera, Sectorial y de Marketing en España y Portugal.

El potencial de crecimiento que presenta el sector en términos de negocio y rentabilidad está atrayendo a nuevas empresas e inversores de diversos sectores de tal modo que actualmente se identifican numerosos proyectos de nuevas instalaciones.

Según el Observatorio Sectorial DBK de INFORMA, en los últimos cuatro años se han puesto en funcionamiento una veintena de parques logísticos —diez solo durante 2017—, encontrándose en funcionamiento a finales de este último ejercicio 152 instalaciones. La buena coyuntura y el dinamismo de la demanda de servicios logísticos, en buena medida

derivado del auge del comercio electrónico, se están traduciendo en mayores necesidades de infraestructuras adecuadas.

Cataluña y Madrid, comunidades autónomas con mayor número de instalaciones, concentran además la mayor parte de las últimas inauguraciones. Así, 13 de las 17 aperturas

realizadas en el período 2015-2017 se localizan en estas dos zonas.

La superficie total de los parques aumentó casi un 10% en dicho período, hasta los 58,7 millones de metros cuadrados. Por su parte, la superficie edificable era de 28,4 millones de metros cuadrados, cifra que se incrementó en cerca de 3

Número de parques	152
• Cataluña	38
• Madrid	31
• Castilla-La Mancha	25
• Otras	58
Superficie total (mill. m ²)	58,75
Superficie edificable (mill. m ²)	28,35
Evolución del número de parques (% var. 2017/2016)	+7,0
Evolución de la superficie total (% var. 2017/2016)	+2,0
Evolución de la superficie edificable (% var. 2017/2016)	+2,9
Previsión de evolución del número de parques	
• 2018	160
• 2019	165
Concentración (cuota conjunta de superficie edificable)	
• Cinco primeras empresas (%)	37,5
• Diez primeras empresas (%)	55,9

Tras el repunte del año 2016, en el que dos de los cuatro parques inaugurados eran de gran tamaño, en 2017 se retomó la tendencia de reducción de la superficie media que se venía registrando en los años anteriores. En 2017 se contabilizaban cerca de 386.500 metros cuadrados por parque, mientras que la superficie edificable media disminuyó hasta los 186.500 metros cuadrados.

Los 152 parques eran gestionados por 86 entidades, el 63% de ellas privadas, si bien los centros de carácter público cuentan

generalmente con mayor dimensión. El 80% de las empresas se dedicaban a la explotación de un único recinto, en tanto que ocho gestionaban cinco o más parques.

Las cinco mayores entidades, en función del tamaño de sus parques, concentran conjuntamente el 37,5% de la superficie edificable total. Esta cuota conjunta se eleva al 56% al considerar a los diez primeros operadores.

En un escenario económico favorable, las previsiones de crecimiento del

consumo y de la actividad productiva permiten anticipar mayores necesidades de superficie en áreas logísticas, que se traducirán en el desarrollo de numerosos proyectos de puesta en marcha de nuevas instalaciones. Se calcula que al final de 2019 se encontrarán operativos unos 165 parques logísticos, con una superficie total de alrededor de 61,5 millones de metros cuadrados.

www.dbk.es



La externalización logística seguirá creciendo a nivel nacional e internacional

Esta es una de las principales conclusiones del estudio desarrollado por Miebach Consulting y presentado por Xavier Farrés en el la jornada sobre externalización organizada por el Centro Español de Logística en el SIL 2018.

Miebach Consulting ha estado llevando a cabo estudios sobre outsourcing a intervalos regulares durante 20 años. Por ello, los resultados obtenidos no sólo representan un barómetro temporal sobre la situación, sino que también permiten identificar el estado actual de la externalización logística, sus criterios, enfoques y factores de éxito e indican las tendencias del mercado a largo plazo a nivel internacional.

El estudio parte de dos cuestionarios diferenciados, uno para empresas fabricantes y otro para proveedores de servicios, y geográficamente cubre las áreas de Europa, Latinoamérica y Norteamérica. Se estructura en 7 grandes capítulos temáticos: funciones, motivos, criterios de selección, riesgos, proceso, satisfacción y expectativas, en esta edición, ha contado con la participación de unas 500 respuestas, repartidas equitativamente entre fabricantes y proveedores.

¿Qué se externaliza y por qué?

Las funciones estrella a externalizar siguen siendo el transporte y el almacenaje en todas las regiones estudiadas, y las funciones de gestión todavía ocupan una posición secundaria en cuanto a preferencias de externalización. Pese a ello, en Latinoamérica, por ejemplo, la planificación del transporte ocuparía un tercer lugar en el ranking de preferencias, mientras que la logística de producción se considera lo menos externalizable. Por el contrario, en Norteamérica existe una mayor predisposición a externalizar todo tipo de funciones. En cuanto a los motivos, hay matices según el tipo de empresa consultada: en el caso de quienes ofrecen servicios de externalización, los tres motivos más importantes serían enfoque en competencias clave, más flexibilidad y reducción de costes, mientras que para quienes subcontratan serían; variabilidad de costes, evitar inversiones y reducción de costes. Ver Gráficos 1 y 2.

¿Cuáles son los criterios de selección de un operador logístico?

De nuevo hay concordancia entre los distintos resultados regionales respecto a esta cuestión. Por un lado las empresas que deciden contratar a un socio de transporte o almacenaje valoran la profesionalidad, la transparencia y la flexibilidad para afrontar los cambios por encima de otros aspectos como precio o ubicación. Por su parte, los proveedores creen que lo que más valoran las empresas al contratarlos son fiabilidad, experiencia y credibilidad, pero también perciben como un criterio importante la capacidad de ofrecer un coste bajo.

¿Cuáles son los riesgos asociados a externalizar?

Todos los encuestados coinciden en que el

mayor riesgo del outsourcing reside en la dependencia del proveedor de servicios después del período contratado. La pérdida de control de las operaciones también es un aspecto que se considera de alto riesgo por las empresas, especialmente en Europa y en Norteamérica. En Latinoamérica, por el contrario, preocupa más la posibilidad de que el servicio externalizado sea de menor calidad que el propio, así como la pérdida de flexibilidad.

¿Qué departamento está detrás de las licitaciones y cada cuánto licitan las empresas?

El departamento que impulsa y aprueba las licitaciones es uno de los aspectos de la externalización más variable entre regiones. En Europa es mayoritariamente el Dpto. de Logística, en Latinoamérica la Dirección General y en Norteamérica depende de la operación a externalizar (el Dpto. de Compras, por ejemplo, tiene mucha importancia cuando se trata de otros servicios logísticos al margen del transporte y el almacenaje). En cuanto a la frecuencia, más del 50% de los entrevistados en Europa y Latinoamérica inicia procesos de licitación de transporte anualmente o cada dos años. En cambio, el almacenaje se externaliza mucho menos: sólo el 15% de las empresas externaliza la gestión de sus almacenes anualmente o cada dos años, contra el casi 30% que no lo hacen nunca porque prefieren tener sus operaciones internalizadas.

Satisfacción actual y futura

Aunque el grado de satisfacción respecto a las externalizaciones es variable entre regiones (las empresas más satisfechas son las latinoamericanas (85%), lo realmente destacable es que prácticamente no existe descontento en estos procesos (ver gráfico 3). Hablando de futuro, existe una clara intención de incrementar el número de licitaciones en todas las regiones, como muestran los gráficos 4 y 5.

BYD Forklift amplía su gama de carretillas eléctricas en España

La multinacional china, líder en tecnología y energía sostenible, distribuye más de 20 modelos a través de una red de diez concesionarios en la península ibérica.

BYD Forklift distribuye ya en España una completa gama de carretillas eléctricas, recientemente ampliada con los 8 nuevos modelos presentados en la última edición de CEMAT en Hannover. Entre éstos, destaca la primera máquina eléctrica equipada con baterías de hierro fosfato con certificación ATEX (apta para trabajar en entornos potencialmente explosivos).

La característica diferencial de las carretillas BYD Forklift es su fuente de alimentación: las revolucionarias baterías de hierro fosfato que se cargan al 100% en apenas 2 horas y tienen una larga vida útil.

Así, las carretillas BYD ofrecen grandes ventajas competitivas por su **sostenibilidad energética**, funcionalidades, características ergonómicas y economía de mantenimiento con respecto a sus competidoras diesel o equipadas con baterías de plomo-ácido.

BYD Forklift ofrece en la península una gama de más de

20 máquinas, diseñadas con los más avanzados criterios de eficacia, ergonomía para reducir la fatiga del conductor y favorecer su productividad- y seguridad.

Contrapesadas eléctricas BYD

BYD cuenta con diez modelos de carretillas contrapesadas: de 1.6Tm, 1.8Tm, 1.6/1.8 TM de cuatro ruedas (presentada en CEMAT), 2Tm, 2.5 Tm, 2.7Tm, 3.0Tm, 3,5Tm, **5Tm** (lanzada a principios de 2018), y la innovadora ECB20/25/27 Explosion Proof (Atex).



*BYD Contrapesada 1,6/1,8Tm
4 ruedas*



BYD Contrapesada cert. ATEX



BYD Contrapesada 5Tm

Máquinas de almacén

La gama comprende traspaletas, apiladores, cuádrigas, tractores y la primera carretilla retráctil BYD, con capacidad para 1,6T.

BYD Forklift ofrece a través de sus diez concesionarios: Madrid y Zona Centro, Zona Norte, Cataluña, Andalucía (Cádiz y Sevilla), Galicia, Aragón, Valencia, Baleares y Portugal un completo servicio de postventa y mantenimiento.



BYD Forklift RTR16 (carretilla retráctil)

La primera

carretilla del mundo con batería de litio hierro fosfato y certificación ATEX



BYD Forklift ofrece en España la gama de carretillas eléctricas más completa y sostenible. Todas ellas equipadas con baterías de hierro fosfato

Diga HOLA a:

- La batería de por vida > 65% de capacidad garantizada tras 8 años o 10.000 horas
- La carga ultrarrápida > entre una y dos horas en la mayoría de las operaciones
- La carga parcial > se carga durante los tiempos muertos y descansos
- La carga lateral > se pone a cargar en tan solo 4 segundos, sin manipulación
- La comodidad y ahorro > 100% libre de mantenimiento

Y diga ADIOS a:

- La compra de nuevas baterías cada pocos años
- La pérdida energética en cada carga
- Los costes de mantenimiento de las baterías y de los motores térmicos
- Los costes de personal en cambio diario de batería y mantenimiento regular
- El coste de agua destilada
- Su proveedor habitual de carretillas eléctricas

BYD Europe B.V. 's-Gravelandseweg 256, 3125 BK Schiedam, Países Bajos

BYD Iberia Teléfono: 902 00 22 28



BYD FORKLIFT

www.bydforklift.com



GRUPO MOLDTRANS

Soluciones de transporte y logística desde 1979

Disponemos de más de 45.000 m² de instalaciones logísticas estratégicamente ubicadas en la Península Ibérica y Canarias. Contando con una amplia red de corresponsales y agentes en las principales ciudades, puertos y aeropuertos del mundo.

Esta estructura nos permite ofrecer una extensa gama de servicios que incluye:



Transporte Terrestre Internacional



Transporte Marítimo



Transporte Aéreo



Servicios Logísticos



Distribución Nacional



Servicios FERIALES

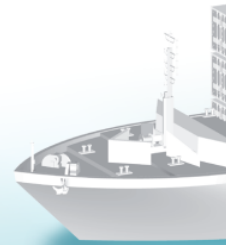
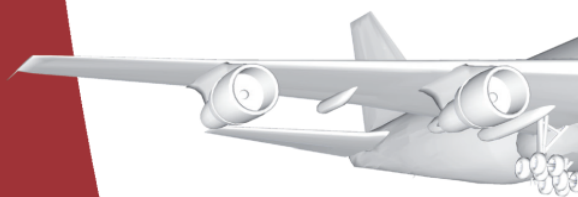


Servicios de Valor añadido



Aduanas

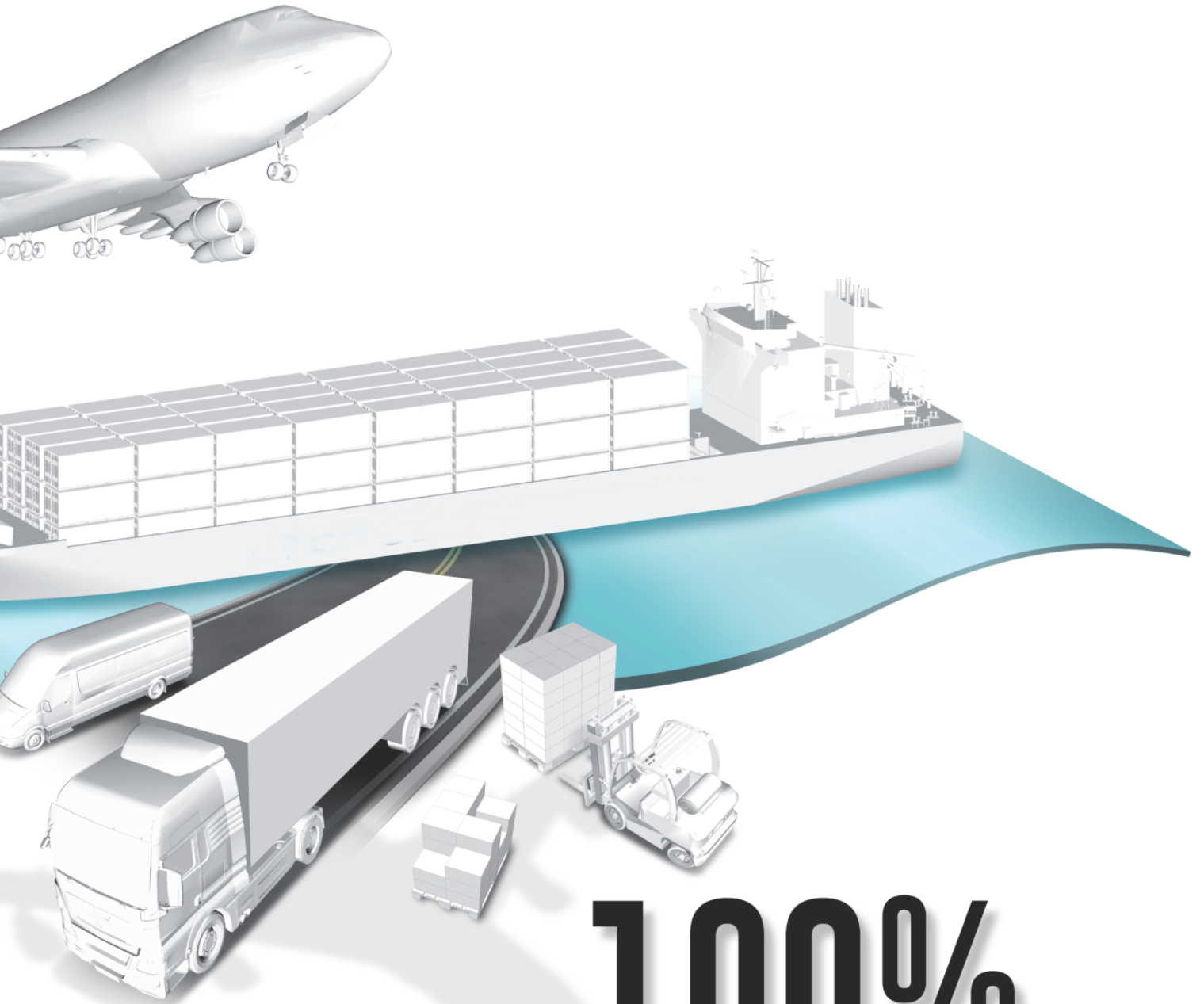
moldtrans.com



MOLSTRANS

GRUPO

Avanzamos juntos



100%
GLOBALES



Nos ocupamos de la **Logística** de su e-Commerce

Desde el almacenaje, la logística, la manipulación y preparación de pedidos, hasta la distribución y el transporte

Pago por uso. Calcule su precio desde **aquí**



Si desea más información o una reunión comercial déjenos sus datos **aquí** y contactaremos con usted

T: (34) 916 625 272

www.prepacking.es

¿Cómo pudo Ocurrir?

Pidió elefantes...



...y llegaron ranas!!!

De nada sirven grandes recursos en comunicación al canal, en azafatas, en PLV y un largo etcétera, si en lugar de elefantes llegan ranas. **Ponga en manos de un experto la logística de sus acciones promocionales.**

POR FIN PODRÁS MEJORAR SUSTANCIALMENTE EL ROI DEL ALMACÉN.

Reducción media del nivel de stock del **15%**

NUESTRO SOFTWARE SE INTEGRA PERFECTAMENTE CON LA MAYORÍA DE ERPs PARA:

- ✓ Servir pedidos completos y siempre a tiempo.
- ✓ Conocer con fiabilidad el stock a tiempo real.
- ✓ Reducir la inversión en stock.
- ✓ Incrementar la productividad reduciendo costes logísticos y tiempos de preparación.
- ✓ Planificar fácilmente las necesidades y reducir las obsolescencias.



EL SISTEMA DE GESTIÓN DE ALMACENES de RUMBO da un paso más allá integrando soluciones de **Business Intelligence** y aplicando la técnica adecuada para pedidos convencionales o de e-commerce.

Incremento medio de la productividad del **20%**

RUMBO SGA te acompaña en todo el ciclo de implantación, desde la fase de análisis hasta las posteriores mejoras tras la implantación.

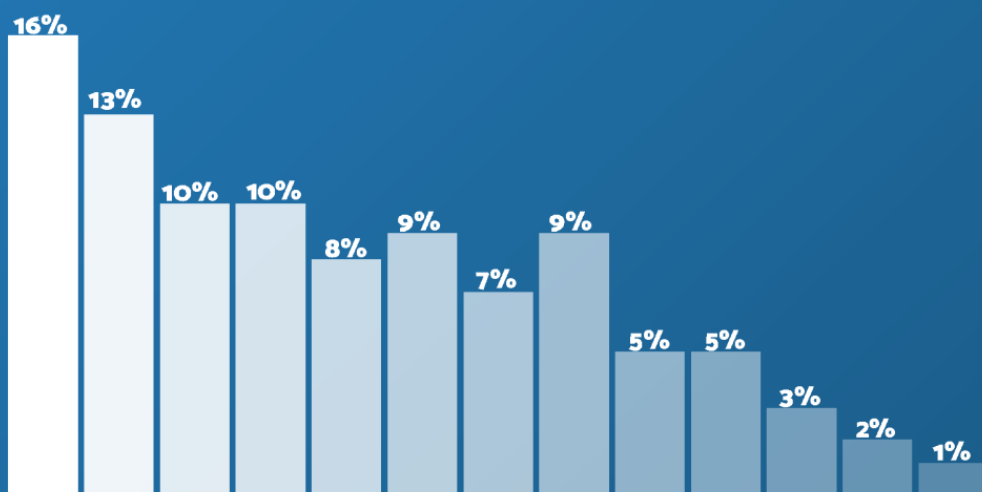
ÚLTIMA TECNOLOGÍA EN LOGÍSTICA

www.rumbosistemas.es

963 990 007

Perfil del visitante

Industrias



- Logistics Services
- Distribution
- Services
- Industrial Goods
- Food & Beverage
- Transport
- Automotive

- Consultancy
- IT
- Chemicals & Pharma
- Packaging & Printing
- Textile & Accessories
- Cosmetic & Beauty

Cargos:

- Logistics & Operations Management
- Managing Director / CEO
- Sales
- Quality & Production Manager
- Purchasing Manager
- Business / Product Dev. Manager
- IT Manager
- Marketing & Communication
- Administration, Legal & Finance
- E-commerce Manager
- HR responsables

430 expositores

11.600 visitantes

CONTACTO:

Marina Uceda

T. +34 915 41 38 03

E-MAIL: Marina.Uceda@easyfairs.com

Celebrado junto con

 The future of packaging printing, labelling & converting
LABEL&PRINT2018

 The future of branded and inspirational packaging
PACKAGING INNOVATIONS2018

www.easyfairs.com/empackmad



The future of packaging technology

EMPACK2018



12 -13 NOVIEMBRE

Pabellones 12 y 14 - Feria de Madrid

