

ARTÍCULO DE PRENSA

Estudio de caso

10/06/2014

BOTELLA CON 30% MENOS PET INCREMENTA VENTAS DE FARMACIA GUADALAJARA



Después de haber establecido su propia planta de producción y de crear su propia marca distintiva, Farmacias Guadalajara ha visto un aumento de 30% en las ventas de agua embotellada, con la ayuda de Sidel. El nuevo diseño creado por el proveedor de soluciones de envasado en PET también redujo en 30% la cantidad de material de la botella, generando un ahorro de costos significativo, así como beneficios ambientales asociados con un menor uso de materia prima.

Farmacias Guadalajara, que había utilizado previamente otros proveedores para el suministro del agua vendida en sus tiendas, decidió recientemente que era necesario aprovechar al máximo el potencial del creciente mercado interno. El primer paso en la creación de la nueva marca fue el establecimiento de la planta embotelladora *Innomex*, cerca de la zona metropolitana de Guadalajara.

Versatilidad en la producción

La cadena *Farmacias Guadalajara*, fundada en Jalisco en 1942, se dedica principalmente a la venta de medicamentos de patente y perfumería. Desde sus comienzos la compañía ha crecido más allá de lo esperado: para 1962 ya había emprendido un ambicioso programa de expansión, abriendo nuevas sucursales y añadiendo servicios como la apertura 24 horas de sus tiendas. Las diferentes empresas agrupadas bajo la bandera *Farmacias Guadalajara* se reunieron luego en 1983 bajo el nombre *Corporativo Fragua S.A.B. de C.V.*, que en la década de 1990 comenzó a cotizar en la Bolsa Mexicana de Valores. Desde entonces se ha diversificado, cubriendo distintas

Contacto:

Public Relations
Tel.: +41 41 785 23 60
press@sidel.com



ARTÍCULO DE PRENSA

Estudio de caso

áreas complementarias como servicios de transporte, seguridad, importación, laboratorios de revelado y tiendas fotográficas. Desde 2004, la empresa ha ido aumentando el número de sus farmacias en más de 60 sitios cada año y, como resultado, en la actualidad cuenta con más de 700 sucursales en diecinueve estados mexicanos.

Para aprovechar las ventajas del floreciente mercado de agua embotellada, la compañía comenzó a aprovechar activamente el potencial en la industria mexicana de bebidas. *Farmacias Guadalajara* tomó la decisión de iniciar su propia producción de agua con y sin gas. Trabajando en estrecha colaboración con los ingenieros y diseñadores de *Sidel*, la compañía proyectó la mejor manera de crear una planta eficiente y con alta tecnología, preparada para el crecimiento futuro. Para lograr la flexibilidad necesaria para crear su propia marca de agua en varios tamaños y formatos, la compañía instaló luego una llenadora *Sidel Eurotronica FM-C48* y una mezcladora *Starblend* en la planta *Innomex*. El equipo cuenta con una amplia versatilidad de producción, que se refleja en la capacidad de producir botellas terminadas y llenas con agua para beber de la marca, a una velocidad de 10.000 unidades por hora en el formato de 1,5 litros, y hasta 16.000 envases por hora, en los formatos de 330 ml y 600 ml.

Para dar a la nueva marca —'Blue Bay'— una identidad propia, *Innomex* quería un diseño completamente nuevo de la botella. La empresa recurrió al equipo de desarrollo de envase del departamento de *Sidel Services* para que le ayudara en la tarea, basándose en gran medida en su amplia experiencia en el diseño de marca y envases. El resultado de esta colaboración fue una forma robusta y moderna, que permite identificar la nueva marca y que, al reducir significativamente la cantidad de materia prima y los recursos utilizados, le brinda también a *Innomex* una ventaja competitiva mediante la reducción de los costos de la botella terminada. La forma diseñada utiliza 12 gramos menos de materia prima que el envase original, lo que ascendió a un asombroso ahorro de 30% de PET en total, y que a su vez se reflejó en los resultados económicos del productor. Además de ahorrar recursos, la nueva forma ha demostrado ser muy popular entre los usuarios finales. Las ventas se han incrementado en un 30% gracias al mejoramiento de la identidad del producto y a un mayor posicionamiento de la marca.



ARTÍCULO DE PRENSA

Estudio de caso

Duplicar el éxito en el agua embotellada

El agua embotellada *Blue Bay*, en las versiones con y sin gas, se encuentra hoy en día disponible para la venta en las 1.200 sucursales de *Farmacias Guadalajara*. Después de haber logrado un éxito rotundo con su propia agua embotellada, Innomex busca ahora expandirse aún más en el campo de las bebidas energéticas e isotónicas.

Rodrigo Arroyo, director corporativo, reconoció el papel desempeñado por Sidel y comentó: “Sabíamos que necesitábamos la tecnología adecuada para poder movernos con seguridad hacia la producción de agua embotellada. Teníamos un equipo de gente con talento, incluyendo el equipo de *Sidel*, que podía asegurar que este proyecto cumpliera con los objetivos y que, en última instancia, haría que nuestra planta fuera más productiva”.

Mercado en crecimiento

Los mexicanos son los mayores usuarios de agua embotellada en el mundo, según reportes de Euromonitor, y en la actualidad alcanzan un consumo promedio per cápita de 199,3 litros al año. De hecho, el agua embotellada es la categoría de más rápido crecimiento en todo el mercado latinoamericano. Entre 2013 y 2017 se espera un aumento adicional de 5% en el consumo. En todo el mercado mexicano, las botellas de PET dominan el envase y la presentación del agua embotellada.

ARTÍCULO DE PRENSA

Estudio de caso



Nota de los editores: Las imágenes contenidas en este documento son para fines ilustrativos solamente y no deben ser usadas para reproducción. Si no se adjuntan copias de alta resolución a este documento, por favor, póngase en contacto con Chris Twigger en Shaw & Underwood PR para solicitarlas (la información de contacto se encuentra más abajo).

Para consultas editoriales y de publicidad, por favor, póngase en contacto con:
Shaw & Underwood PR
Chris Twigger, director
Tel.: +44 121 454 5584/Cel.: +44 7795 423796
christwigger@shawandunderwood.co.uk



ARTÍCULO DE PRENSA

Estudio de caso

Acerca de Sidel

Sidel es el líder en el suministro de soluciones PET para el envasado de líquidos. Nuestro compromiso es el de ser el socio más innovador, receptivo y confiable, que brinde soluciones sostenibles a la industria de las bebidas.

Con sede en Suiza, contamos con centros de producción en 13 países y con 30 000 máquinas instaladas en más de 190 naciones del mundo. Gracias a nuestros 3400 empleados en todo el mundo, suministramos soluciones óptimas para el envasado de agua, bebidas sin alcohol, leche, productos sensibles, aceites comestibles, cerveza y otras bebidas alcohólicas en PET.

Apuntamos a crear valor para nuestros clientes a través de A Better Match, una solución a medida y rigurosamente adaptada a cada necesidad. Para ello, suministramos sistemas de producción confiables que se amoldan con facilidad a los desarrollos del mercado y de las tecnologías futuras, y que cuentan con el apoyo de servicios de valor agregado.

Somos Sidel. Somos **A Better Match**.

Para más información ingrese a www.sidel.es