

## ARTIGO DE IMPRENSA

28/02/2018

### SIDEL GROUP TRANSFERE ESCRITÓRIO IBÉRICO PARA FICAR MAIS PERTO DOS CLIENTES



**O Sidel Group transferiu sua base Ibérica para Barcelona com o intuito de melhorar ainda mais os serviços prestados para cerca de 200 clientes implantados na Espanha e em Portugal. O Sidel Group vem trabalhando com as principais empresas dos mercados de alimentos, bebidas e produtos para casa e cuidados pessoais da região há mais de 25 anos. Ao oferecer experiência internacional associada a vendas e suporte genuinamente locais, essa mudança reflete a estratégia do Grupo, que visa implantar escritórios especializados mais perto de seus clientes.**

Ao comentar a transferência da base ibérica, Enrico Pinazzi, diretor-executivo da Sidel Ibérica e diretor de Pós-Venda para o Sul da Europa da Sidel, afirma: “Após anos de incerteza econômica, é fundamental para o Grupo acompanhar a recuperação em curso na Espanha e em Portugal. Essa recuperação é particularmente perceptível nas categorias bebidas, alimentos, produtos para casa e cuidados pessoais (FHPC, na sigla em inglês), nas quais os líderes do mercado têm investido pesado para atender às mudanças constantes das expectativas dos consumidores”.

Em 2016, a economia espanhola voltou a registrar níveis de atividade semelhantes aos de 2008, e as empresas aumentaram seus investimentos, estimuladas principalmente pelo crescimento da demanda doméstica. O volume de vendas de embalagens de bebidas sem

**Contato:**

Relações Públicas  
Tel.: +39 0521 999 452  
press@sidel.com

## ARTIGO DE IMPRENSA

álcool subiu 2%, totalizando 17 bilhões de unidades<sup>1</sup>. Segundo o Euromonitor International, na Europa e na Ásia Central, a Espanha ocupa a terceira<sup>2</sup> posição na categoria bebidas sem álcool, além de figurar em primeiro lugar nas estimativas de crescimento desse segmento<sup>3</sup>. As previsões indicam que o volume total da taxa de crescimento anual composta (CAGR, na sigla em inglês) das embalagens de bebidas sem álcool será de 3%, enquanto as vendas deverão atingir 19,5 bilhões de unidades em 2021. Essa trajetória positiva deve impactar especialmente os segmentos de água e sucos, néctares, refrescos, isotônicos e chás (JNSDIT, na sigla em inglês), nos quais inovação e desenvolvimento de novos produtos continuam a estimular o desempenho.

As vendas de bebidas alcoólicas também registraram tendência positiva, com 3% de crescimento do valor corrente total observado durante 2016 e perspectiva de aumento do volume, com CAGR de 2% em 2017<sup>4</sup>. Além da expansão da economia e do aumento da renda disponível, a categoria continua a se beneficiar da volta dos consumidores espanhóis aos bares e restaurantes, sem mencionar o número crescente de turistas que visitam o país. No entanto, várias tendências de consumo contribuíram para o desempenho dos destilados ao longo de 2016, como a popularidade crescente dos coquetéis e da mixologia, os novos momentos dedicados ao consumo decorrentes da volta do aperitivo e a “premiumização” dos destilados, estimulada por iniciativas promovidas pelos líderes do mercado. O volume de vendas de embalagens de produtos de beleza e cuidados pessoais também deve aumentar, podendo alcançar 2,2 bilhões de unidades em 2020<sup>5</sup>.

No mercado doméstico de embalagens, recentemente foram observadas mudanças nos hábitos dos consumidores motivadas pela recuperação econômica. Na categoria bebidas sem álcool, após anos de austeridade, os formatos menores vêm substituindo os usados atualmente, impulsionando o desenvolvimento de soluções de embalagens mais modernas e sofisticadas. Os consumidores espanhóis estão em condições de adquirir produtos de melhor qualidade e com valor agregado, optando cada vez mais por bebidas como água engarrafada, chás prontos para beber, bebidas esportivas e sucos. No segmento de bebidas alcoólicas, os fabricantes que oferecem novidades, como novos formatos, embalagens e designs, novas fórmulas mais sofisticadas e reformulações mais saudáveis serão provavelmente os mais bem-sucedidos. Atender às mudanças de tendências junto aos consumidores mais jovens e incorporar novas tecnologias para enriquecer as experiências de consumo deverão ser os fatores-chave para o sucesso das empresas nesse mercado.

---

<sup>1</sup> Euromonitor International

<sup>2</sup> Tamanho do mercado

<sup>3</sup> 2017-2020

<sup>4</sup> Euromonitor International

<sup>5</sup> Euromonitor International

### Contato:

Relações Públicas  
Tel.: +39 0521 999 452  
press@sidel.com

## ARTIGO DE IMPRENSA

Após 25 anos de presença no mercado espanhol, com um escritório de vendas e pós-vendas em Granollers, cidade situada 25 km a nordeste do centro de Barcelona, o Sidel Group transferiu seus escritórios para Barcelona, uma das mais pujantes cidades globais e um dos principais centros empresariais, financeiros e culturais da Europa Ocidental. As novas instalações de 200 m<sup>2</sup> do Grupo estão situadas próximo ao centro da cidade, em um moderno polo empresarial que oferece uma localização mais central e estratégica, pois o acesso é facilitado por uma rodovia, uma ferrovia e um aeroporto, garantindo mais proximidade com os clientes e prospectos. Os novos escritórios abrigam sob o mesmo teto, as atividades de vendas, pós-vendas, atendimento ao cliente e serviços de campo da Sidel, bem como as de vendas e pós-vendas da Gebo Cermex, todas operando especificamente na Espanha e em Portugal. Isso vai reforçar a sinergia das duas marcas para o fornecimento de soluções completas de embalagens, incluindo equipamentos e engenharia de linha, além de expertise e serviços de dados inteligentes para a fabricação de líquidos, alimentos e produtos de cuidado pessoal, principalmente em PET, lata e vidro. A mudança vai fortalecer as relações comerciais com os clientes antigos e estreitar os laços com os novos. Vários deles já aprovaram a iniciativa: desde grandes fabricantes internacionais e proprietários de marcas, passando por co-packers até convertedores e produtores de nicho.

Enrico Pinazzi acrescenta: “Com a mudança para Barcelona, poderemos oferecer suporte sob medida para nossos clientes da Espanha e de Portugal. Entre eles, cerca de 8% são marcas independentes, com contas estratégicas internacionais que dominam a região. Prestamos serviços para cerca de 1.000 máquinas da Sidel e da Gebo Cermex.” Tudo isso num mercado cada vez mais competitivo e em rápida transformação. “Os fabricantes de bebidas e produtos FHPC precisam do melhor desempenho ao longo de toda a cadeia de suprimentos. Desempenho que proporcione qualidade, confiabilidade, previsibilidade e flexibilidade com pouco impacto ambiental, baixo uso de recursos e custo total reduzido. Tal nível de desempenho exige um excelente conhecimento das exigências dos clientes, de seus mercados e das necessidades de seus consumidores. Como conhecemos todos esses parâmetros, podemos proporcionar o nível de desempenho desejado, não só através de nossas soluções inovadoras, mas também graças ao suporte que fornecemos durante e – talvez ainda mais importante – depois da venda. Pinazzi conclui: “É esse o sentido profundo da promessa do Grupo: ‘Performance through Understanding’. Ela é essencial para alcançar os objetivos do cliente, mantê-los e, no futuro, melhorar seu desempenho operacional.”

### Contato:

Relações Públicas  
Tel.: +39 0521 999 452  
press@sidel.com

## ARTIGO DE IMPRENSA



Nota do editor: As imagens contidas neste documento têm caráter meramente ilustrativo e não devem ser usadas para reprodução. Se não estiverem anexadas cópias de alta resolução ao documento, entre em contato com Katherina Riesner da F&H Porter Novelli para solicitá-las (ver dados de contato abaixo).

-----  
Para assuntos relativos a conteúdo editorial, publicidade e patrocínio, entre em contato com:

F&H Porter Novelli

Katherina Riesner, Consultora Júnior

Tel.: +49 (89) 12175-180

E-mail: [sidel@fundh.de](mailto:sidel@fundh.de)

Para mais informações, fale conosco:

Sidel Group

Lucia Freschi, Gerente de Relações Públicas

Tel.: +39 0521 999452/Cel.: +39 3472632237

E-mail: [lucia.freschi@sidel.com](mailto:lucia.freschi@sidel.com)

### Contato:

Relações Públicas

Tel.: +39 0521 999 452

[press@sidel.com](mailto:press@sidel.com)

## ARTIGO DE IMPRENSA

### Sobre o Sidel Group

Sidel Group é formada pela união de duas marcas sólidas, a Sidel e a Gebo Cermex. Juntos, somos líderes no fornecimento de equipamentos e serviços de acondicionamento de líquidos, alimentos, produtos para casa e cuidado pessoal em PET, lata, vidro e outros materiais.

Com mais de 37 mil máquinas instaladas em mais de 190 países, temos quase 170 anos de experiência comprovada, com forte enfoque em sistemas avançados, engenharia de linha e inovação. Nossos mais de 5 mil funcionários no mundo todo se empenham no fornecimento de soluções que atendam às necessidades dos clientes e potencializem o **desempenho** das linhas, produtos e negócios.

Para oferecer um alto nível de desempenho é necessário um **conhecimento** permanente dos desafios de nossos clientes e o compromisso de responder a esses objetivos únicos. Realizamos isso por meio do diálogo e do entendimento das necessidades dos mercados, produção e cadeias de valor. Para complementar, aplicamos nosso sólido conhecimento técnico e a análise inteligente de dados, a fim de maximizar todo o potencial de produtividade ao longo de toda a vida útil.

Chamamos isso de **Performance through Understanding**.

Saiba mais em [www.sidel.pt](http://www.sidel.pt) e [www.gebocermex.com](http://www.gebocermex.com), conecte-se conosco e leia as últimas notícias no Twitter.



[twitter.com/Sidel\\_Intl](https://twitter.com/Sidel_Intl)



[twitter.com/Gebo\\_Cermex](https://twitter.com/Gebo_Cermex)

### Contato:

Relações Públicas  
Tel.: +39 0521 999 452  
[press@sidel.com](mailto:press@sidel.com)