

# Empacotamento à italiana

Grife de embaladoras transfere fábrica e inicia produção de robôs em Jundiaí



PLANTA DE JUNDIAÍ INVESTIMENTO DE R\$ 1,5 MILHÃO E CAPACIDADE DOBRADA.

Especialista em projetos e fabricação de embaladoras flowpack, carregadores automáticos, sistemas de acúmulo e transporte e soluções em embalagens secundárias (multipack para várias unidades juntas), a Cavanna cortou em outubro a fita inaugural de sua quarta unidade no mundo, além da Itália (matriz e filial) e EUA. Instalada em Jundiaí (SP) e em operação comercial desde agosto, a planta substitui a fábrica do Embu (SP), na ativa desde 2004, que introduziu a embaladora Zero 2, projetada e construída no Brasil. “Desativamos a antiga fábrica, que já operava no limite de espaço e, com a nova planta, ganhamos pelo menos mais mil metros quadrados de área fabril”, comenta Riccardo Cavanna, CEO do grupo italiano e presidente da Ipack-IMA 2018, maior feira de tecnologia de embalagem da Itália. Com 3 mil metros qua-

drados e possibilidade de expansão de mais 800 metros quadrados, a unidade absorveu investimento em torno de R\$ 1,5 milhão e exibe o dobro da capacidade instalada da planta anterior. “A produção é intercompany, ou seja, atende pedidos de outras filiais do grupo e não é dirigida à fabricação exclusiva de linhas embaladoras standard, operando diversos outros tipos de equipamentos”, esclarece o executivo.

Além de aliviar a produção das embaladoras e sistemas de transporte da marca, a fábrica de Jundiaí foi concebida para introduzir o projeto Cart Easy, de sistemas robóticos de fim de linha de produção, desenvolvido sob medida para o mercado brasileiro, informa Riccardo Florio, CEO da Cavanna no país. De dimensões compactas, movimentação cartesiana, através de eixos X/Y e velocidade de encaixotamento de 80 a 120 pacotes por mi-



RICCARDO CAVANNA POTENCIAL NO BRASIL PARA DOBRAR A PARTICIPAÇÃO NAS VENDAS.

nuto, dependendo da aplicação, o Cart Easy sobressai por ser uma solução de custo acessível a fabricantes de pequeno e médio portes, resume Florio. Enquanto um sistema robotizado para encaixotamento de pacotes de biscoito, exemplifica ele, exige investimento na faixa de R\$ 1 milhão, o Cart Easy sai pela metade do preço, deslocando mão de obra de fim de linha.

## META PARA 2018

Segundo Riccardo Cavanna, o Brasil detém em torno de 10% das vendas globais da companhia, mas tem potencial para no mínimo dobrar essa participação. Com índice de nacionalização na faixa de 80-85%, a linha de emba-ladoras horizontais é o carro-chefe da marca no país, onde são produzidas os modelos flowpack Zero 0, Zero 2 e Zero 4, repassa Florio. Desenvolvi-das para baixas e médias produções, as duas primeiras linhas operam com velocidade de 200 a 600 pacotes por minuto (ppm), de acordo com as di-mensões e o material utilizado. Apenas as linhas Zero 0 e Zero 2 são comer-cializadas no Brasil, sendo os demais itens do portfólio produzidos sob encomenda para outras filiais do grupo. Apesar da conjuntura econômica desafiadora, a Cavanna opera com previsão de atingir faturamento de R\$ 30 milhões em 2018. "Neste ano, as

expectativas começaram a melhorar e tudo indica que vamos atingir a meta", sublinha Florio.

Pioneira na fabricação de emba-ladoras flowpack horizontais na Itália, a Cavanna desembarcou no Brasil em 2004. "Um ano antes o mercado havia sido submetido a uma forte varia-ção cambial e a perda de participação nas Américas Latina e Central moti-vou a matriz a investir em uma sub-sidiária brasileira", recorda Florio. Desde o nascimento, a companhia assumiu o compromisso de exportar as máquinas de embalagem para a região. E com a unidade local, pode in-corporar aos projetos as necessidades desses mercados, oferecendo soluções personalizadas para as demandas de produção com base na experiên-cia da matriz italiana, hoje com 57 anos. "Todo o know-how tecnológico foi transferido para a Cavanna bra-sileira, a fim de garantir ao produto



FLORIO PRÓXIMO DA META DE R\$ 30 MILHÕES ATÉ 2018.

local a mesma tecnologia, caracterís-ticas e qualidade da marca", assinala Florio. Com mais de 5 mil equipa-mentos instalados em todo o mundo, a Cavanna distribui suas vendas entre os mercados de alimentos, não ali-mentos e indústrias farmacêutica e de cosméticos. No Brasil, a maior fatia segue para alimentos, com a indústria de biscoitos abocanhando cerca de 60% das vendas. •