



Historias de éxito

## RECONVERSIONES

# Artista de la adaptación

12/4/2021 , 7 min

El Grupo finlandés Olvi envasa un número casi inmanejable de productos diferentes; la gama de embalajes es correspondientemente compleja y diversa. Desde hace más de diez años, el fabricante de bebidas confía en KHS para realizar las modificaciones necesarias.

PET NO RETORNABLE

PET RETORNABLE

---

## FOTOGRAFÍA / ILUSTRACIÓN

TIMO HEIKKALA /MMPRO

## FOTO DE CUBIERTA

Mezcla variada de embalajes: En Escandinavia son comunes los expositores de plástico especiales que están equipados con botellas sueltas o multipacks.

Cuando en 1878 se fundó la fábrica de cerveza conocida hoy como Olvi en la idílica ciudad de Iisalmi en el lago Porovesi, había 78 cervecerías en toda Finlandia. 143 años después, es la única que sigue siendo independiente y de propiedad finlandesa. En consecuencia, la historia de la compañía se caracteriza por el exitoso desarrollo, producción y comercialización de una gran cantidad de diferentes tipos de cerveza y refrescos, lo que ha llevado a un rápido crecimiento, especialmente desde el ingreso a la bolsa en 1987. Actualmente, además de en Finlandia, el Grupo Olvi está representado con sus productos y sus propias instalaciones de producción en los tres estados bálticos de Estonia, Letonia y Lituania, así como en Bielorrusia. En total, en 2019 el grupo generó ventas por 409 millones de euros con una producción de 718 millones de litros, alrededor del 41% de los cuales en su mercado local.



↑

Entre las 18 reconversiones que KHS ha llevado a cabo desde 2010 en el sector seco, se cuenta la sustitución de los cabezales de botellas con controles de robot KUKA.



La sede del Grupo Olvi se encuentra en el medio de la naturaleza virgen en el lago Porovesi.

## Enorme variedad

Además de la cerveza, la amplia gama incluye sidra, hard seltzer\*, vinos de frutas, refrescos, agua y jugos de frutas. “Como en el resto de la UE, hay cada vez más categorías nuevas y diversas en Finlandia”, dice el director de operaciones de Olvis, Lauri Multanen, al describir la tendencia más importante en su industria. “Por ejemplo, estamos desarrollando constantemente nuevas bebidas energéticas, deportivas y de bienestar. Pero el mayor volumen lo logramos con la cerveza. El segmento de mayor crecimiento, sin embargo, son los productos con beneficios adicionales”. El creciente número de marcas de productos también se refleja, por supuesto, en una creciente variedad de envases. A esto se suman las necesidades y hábitos cambiantes de los consumidores: “La demanda de botellas PET más pequeñas en multipacks, por ejemplo en envases de 24 unidades, está creciendo, a pesar de la discusión sobre el plástico en los últimos años”, dice Multanen. “Sin embargo, el tema del reciclaje está ganando importancia, sobre todo en relación con las regulaciones de la UE: Seguimos este desarrollo muy de cerca y estamos

trabajando junto con nuestros proveedores en soluciones de competitividad futura, también en lo que respecta al tema de las Tethered Caps (ver también el artículo [↗ “¿Con la tapa fija?”](#)). Después de todo, nos consideramos pioneros en nuestro mercado y afrontamos sus desafíos de forma proactiva”.

\* Hard Seltzer = bebida alcohólica y comparativamente baja en calorías que contiene agua carbonatada, y aproximadamente cinco por ciento de alcohol (de fermentación) y a menudo sabor a fruta.

Uno de sus proveedores es KHS, que colabora con Olvi desde hace muchos años. Del total de seis líneas en la planta principal de Iisalmi (dos de PET, dos de latas, una de kegs, y una línea de vidrio no retornable), tres están equipadas con máquinas enfardadoras KHS Innopack Kisters. Una de las dos líneas PET provienen completas de KHS. En 2007 fue instalada y puesta en funcionamiento por el proveedor de sistemas de Dortmund. Con la misma pueden procesarse hasta 18.000 botellas por hora.

“Nuestra línea PET de KHS es un verdadero caballo de batalla”, explica Pekka Kääriäinen, director técnico de Olvi en Iisalmi. Eso se aplica particularmente a la unión en bloque de la llenadora/taponadora y el equipo de mezcla, dice. “Pero en realidad toda la línea es particularmente resistente y confiable. Después de todo, funciona las 24 horas, los siete días de la semana. Y del total de 400 SKU\*\* que produce nuestro Grupo, alrededor de 90 se envasan en este equipo. En los últimos ocho años hemos podido aumentar la utilización de la línea en alrededor del 30% y la eficiencia en un 20%, aunque no se han realizado cambios importantes en las máquinas en sí, aparte de reemplazar el panel de control y los servoaccionamientos de la llenadora”, enfatiza Kääriäinen. “Con los ajustes habituales, como acortar los tiempos de limpieza CIP, se pueden lograr ciertos efectos. Sin embargo, logramos el mayor aumento en la eficiencia al acortar nuestros tiempos de cambios de formato mediante la capacitación intensiva de nuestro personal operativo, utilizando también la experiencia en capacitación de KHS, y optimizando la planificación de dichos cambios”. En vista del surtido de productos y de un mercado comparativamente pequeño, la flexibilidad y la velocidad de los cambios, según Kääriäinen, es uno de los factores de éxito más importantes.

\*\* SKU = Stock Keeping Unit, unidad o artículo en stock

»Los expertos de Bottles & Shapes™ de KHS nos apoyaron en el desarrollo de nuestros 30 tamaños de botellas«.



Lauri Multanen

Director de Operaciones, Grupo Olvi

## Complejidad creciente

“Cuando se construyó el equipo hace 14 años, Olvi y nosotros planificamos el crecimiento al mismo tiempo”, recuerda Gunnar Bartel, inspector de servicio de KHS, responsable de Escandinavia y los países bálticos. “Originalmente comenzamos con dos tipos de palets en el sector seco, por ejemplo, y con 25 formaciones para el cargador; que hoy son respectivamente cinco u 82”. El aumento de la complejidad se debe, entre otras cosas, a los expositores de plástico especiales comunes en Escandinavia, que están equipados con botellas sueltas o con packs de cuatro, seis o doce unidades de envases. Además, para el abastecimiento de unidades de venta más pequeñas, como gasolineras y kioscos, se emplean también Dollys\*\*\*. Olvi

también utiliza otros tamaños de packs que se ofrecen repetidamente como parte de campañas promocionales para aumentar la demanda.

\*\*\* Dolly = portacargas rodantes reutilizables con dimensiones básicas de 400 por 600 milímetros (formato de cuarto de palet)

Desde 2010, Gunnar Bartel y su equipo han realizado 18 reconversiones en el sector seco. Estos incluyen, por ejemplo, la sustitución de los cabezales de las botellas con controles de robot KUKA, o un robot auxiliar para el procesamiento de separadores intermedios. Se acondicionaron lugares de descarga para diferentes cabezales de encajonado para minimizar los tiempos de conversión. Para las diversas formas de botellas con sus diferentes diámetros, también se proporcionaron los cabezales de encajonado correspondientes, como un cabezal de agarre múltiple, para permitir el paletizado de todas las variantes de embalajes imaginables.



↑  
Cada uno de los 30 formatos de botellas de Olvi se creó con la participación de los expertos de KHS del programa Bottles & Shapes™.

¿Se interesa por reconversiones? Con KHS encontrará la actualización adecuada. Infórmese más en [khs.com](http://khs.com)

[KHS.COM](http://KHS.COM)

## **Servicio integral**

En el sector húmedo también se requiere flexibilidad: “Hoy producimos un total de 30 formatos de botellas diferentes”, explica Multanen. “Los expertos de KHS del programa Bottles & Shapes™ nos apoyan en el desarrollo de cada uno. Siempre hemos tenido muy buenas experiencias, desde el diseño de la botella y los prototipos, que utilizamos para tomar nuestras decisiones, hasta la implementación en la línea. Este servicio funciona de forma excelente, lo cual apreciamos mucho. Porque, especialmente en vista de nuestra preparación de pedidos totalmente automatizada, todo tiene que funcionar sin problemas”. Por lo tanto, un tema importante y recurrente se refiere a la reducción de peso, lo que ha supuesto un gran ahorro de material a lo largo del tiempo: Por ejemplo, una botella de 330 mililitros ahora pesa solo 15,8 gramos; hace unos años, pesaba 18,5 gramos.

En consecuencia, la evaluación general de los finlandeses es muy satisfactoria: “Con KHS tenemos un socio confiable a nuestro lado que comprende sobradamente su oficio en el área del envasado de bebidas”, enfatiza Multanen. “Siempre que necesitemos soporte tecnológico, KHS también será la primera opción para nosotros en el futuro”.

# ¿Más preguntas?

**Armin Wille**

KHS GmbH, Dortmund

**+49 231 569 10284**

**[armin.wille@khs.com](mailto:armin.wille@khs.com)**