



UNION CAMEROUNAISE DE BRASSERIES (UCB)

AGREGAR 

Lo principal es la calidad

15/11/2021 , 11 min

En el floreciente mercado cervecero de Camerún, una cervecería local depende menos del franco rápido* que de productos de alta calidad, acciones sostenibles y tecnología preparada para el futuro. Con esta estrategia está obteniendo un éxito pronunciado, y se ha convertido en líder del mercado en ciudades importantes.

PET NO RETORNABLE

PET RETORNABLE

FOTOGRAFÍA / ILUSTRACIÓN

EASYGROUP

FOTO DE CUBIERTA

UCB y KHS están asociados comercialmente desde hace muchos años: Benedict Jatto, director de ventas y marketing de KHS Machines Nigeria, Alexander Fuchs, director general de KHS Machines Nigeria y Whalen Kadji, director de proyectos de la empresa matriz de UCB, Kadji Group (desde la izquierda).

En vista de la rápida urbanización y del rápido crecimiento de la clase media, se considera que gran parte del continente africano es un mercado dinámico con un gran potencial. En particular las cervecerías internacionales se benefician de esto, cuyos mercados de ventas en Europa y América del Norte están estancados o en declive y que aquí ven nuevas oportunidades. El consumo aumenta a razón de un 5% por año, y los expertos del Deutsche Bank asumieron ya en 2015 que para 2025 más de un tercio del crecimiento de las ventas mundiales de cerveza se registrará en el África Subsahariana.

Esta tendencia también se aplica a Camerún, cuyo producto bruto interno se ha más que duplicado en los últimos 15 años. Sin embargo, no son solo las corporaciones internacionales las que están saciando la creciente sed de la población. Un proveedor local también juega en la primera fila: Union Camerounaise de Brasseries (UCB), con sede en la ciudad portuaria de Duala, ocupa el segundo lugar en el mercado centroafricano entre dos importantes cervecerías mundiales. UCB es particularmente popular en Camerún con su marca tradicional King Beer y con las marcas Kadji Beer y K44. Al mismo tiempo, la empresa es considerada pionera: Desde 2016 se han realizado considerables inversiones en nuevas tecnologías: Estas incluyen, por ejemplo, dos nuevas líneas de vidrio retornable, a las que KHS contribuyó con la parte seca completa en 2019 y 2020. En mayo de 2021, entró en funcionamiento una línea de PET de KHS para el segmento relativamente joven de limonada y agua, la primera en la historia de UCB. Tiene una capacidad de hasta 20.000 botellas por hora e incluye un bloque de estirado soplado-llenadora, una etiquetadora, una enfardadora y un paletizador. UCB está probando el llenado de bebidas en latas y sería, en línea con su papel de pionero, la primera cervecería en Camerún en llenar este contenedor por sí misma.

* Franco = CFA-Franco BEAC (Franco de la Coopération Financière en Afrique Centrale), moneda común de Guinea Ecuatorial, Gabón, Camerún, República del Congo, Chad y República Centroafricana. 100 francos CFA BEAC corresponden a unos 0,15 euros.



↑
La etiquetadora Rollfed Innoket Neo de KHS aplica etiquetas a las botellas PET en la línea.



↑
En la línea PET de UCB, el agua y las limonadas se envasan en cuatro tamaños de botellas diferentes, aquí 330 mililitros.

Dentro del plazo previsto

Debido a la pandemia, en 2020 se produjeron retrasos en las operaciones aguas arriba en particular, que pudieron ser absorbidas en gran medida, ya que tanto las partes secas de la segunda línea de vidrio como la nueva línea de PET fueron implementadas casi en su totalidad por la sucursal nigeriana de KHS. Esto permitió que la instalación y la puesta en marcha se completaran dentro del plazo previsto.

Muchos otros proyectos en los que KHS está trabajando actualmente en Camerún subrayan que el país está en auge y se está convirtiendo cada vez más en un mercado atractivo para el proveedor de sistemas de Dortmund. En el pasado, en particular los países africanos de habla francesa importaban una gran cantidad de bebidas. Sin embargo, cada vez más distribuidores y embotelladores locales se preguntan por qué deberían importar bebidas de Europa cuando pueden producirlas ellos mismos localmente.

En una entrevista con la revista competence de KHS, Whalen Kadji, director de proyectos del Grupo Kadji (ver recuadro en la página 64) y uno de los nietos del fundador, ofrece una idea de la filosofía y la estrategia de sostenibilidad de su empresa, así como de la cooperación con KHS.



↑
Whalen Kadji está convencido de que UCB tomó la decisión correcta al elegir a KHS.

Más informaciones sobre nuestra máquina etiquetadora KHS Innoket Neo RF, así como una animación ilustrativa, se pueden encontrar en [khs.com](https://www.khs.com)

[KHS.COM](https://www.khs.com)

¿Cómo describiría la filosofía de UCB?

Nuestra empresa está formada por nuestras profundas raíces en la cultura de Camerún, así como por nuestro objetivo de mejorar cada vez más. Fundada en 1972, siempre hemos antepuesto la calidad a la cantidad y, por lo tanto, hemos sabido preservar nuestro know-how y nuestra individualidad. Como orgullosos cameruneses, seguimos defendiendo la artesanía cervecera perfecta y el uso de las mejores materias primas.

Cosiguientemente, la calidad parece ser un valor importante para su cervecería. ¿Qué acciones adopta para establecer y mantener altos estándares de calidad?

Nuestros valores fundamentales son la creatividad, la integridad y el coraje. Además, en nuestros procesos la calidad juega un papel central, así como en el intercambio con nuestros socios dentro de Camerún y en el extranjero. Con la ayuda de un sistema de gestión de la calidad específico, una planificación precisa y procedimientos de medición estrictos, logramos el máximo rendimiento en todos los puntos de la cadena de valor.

¿Cuáles han sido los factores de éxito más importantes en los casi 50 años de historia de su empresa?

Las personas siempre han sido la clave del éxito para nosotros. Joseph Kadji Defosso, nuestro fundador, tenía en mente una empresa que visualizaba como una de las mejores en su campo. Además de esta visión, tenía la voluntad de lograr este objetivo. Hoy, bajo la dirección de su hija Nicole Kadji Defosso, buscamos continuamente empleados de primera clase cuya actitud profesional y calificaciones cumplan con los más altos estándares y que puedan seguir los grandes pasos de Joseph Kadji.

LISTA DE HECHOS

—> UNION CAMEROUNAISE DE BRASSERIES (UCB)

1,8 millones



*de hectolitros de
cerveza, 200.000
hectolitros de refrescos
y agua por año.*

1972

en Duala, la segunda ciudad más grande de Camerún, fundada por **Joseph Kadji Defosso** (1923 – 2018), industrial y empresario considerado uno de los pioneros de la economía camerunesa. Desde 2010, la empresa está dirigida por su hija Nicole Kadji Defosso.



1.000
EMPLEADOS

70% aumentaron las ventas de cerveza en los últimos cinco años, con tasas de crecimiento anual de dos dígitos. Esto significa que UCB ahora tiene una participación del 18% del mercado nacional de cerveza.

¿QUÉ?

— **Botellas de vidrio retornables** de 650, 500 y 330 mililitros para cerveza y limonadas, **botellas PET** de 330 y 500 mililitros y 1,0 y 1,5 litros para agua y limonadas, **kegs** de 30 y 50 litros para cerveza y limonadas.

www.sa-ucb.com

Cuando pensamos en el llenado de sus productos, ¿qué segmentos de envases son los más importantes en Camerún? ¿Y qué papel juega la sostenibilidad en este contexto?

En nuestro mercado cervecero nacional, la botella de vidrio retornable domina claramente. En ellos la cerveza se puede pasteurizar, lo que significa que tiene una vida útil más larga. Además, el vidrio actúa como barrera de difusión de CO₂ y, por lo tanto, garantiza una calidad duradera en las estanterías. Los dueños de bares y de pequeños comercios consideran una gran ventaja que las botellas vacías puedan ser recogidas allí. Después de todo, nosotros mismos obtenemos nuestras botellas de una vidriería local que también puede reciclar vidrio. En este sentido, este material es una materia prima probada y sostenible para la producción de envases en todos los aspectos.

¿Qué tendencias y desarrollos ve en términos de embalaje de bebidas en Camerún?

En el caso de los refrescos carbonatados y el agua, el PET ha ido en aumento durante algún tiempo. Desafortunadamente, todavía no tenemos un circuito de reciclaje de botella a botella. Hasta ahora, las botellas de plástico solo se han prensado, triturado y luego enviado a los fabricantes de materias primas de PET. En vista del uso cada vez mayor y la creciente cantidad asociada de residuos plásticos, el proceso de reciclaje de PET aún debe imponerse entre nosotros. Una alternativa a este material podrían ser las latas y los kegs de aluminio; por el momento, este es un segmento muy pequeño pero en crecimiento. Sin embargo, el requisito previo para ello es que estos contenedores se fabriquen localmente. Camerún todavía tiene que ponerse al día aquí.



Vista general del sector seco de la línea: En el centro de la imagen la etiquetadora, a la derecha la enfardadora, delante y entre los transportadores con truchos de acumulación.



Un empleado de servicio de KHS demuestra a los operadores de UCB cómo se pueden intercambiar rollos para el etiquetado Rollfed en la etiquetadora Innoket Neo.

¿Son los residuos plásticos un tema importante en su país? ¿Qué hacen el estado y las empresas al respecto?

De hecho, el plástico, y especialmente el PET, es un gran problema. Existen algunas pautas e impuestos gubernamentales, pero su efecto es bastante pequeño. Una razón importante para esto es, por ejemplo, que las botellas PET vacías a menudo se reutilizan para fines completamente diferentes, aunque se emitan advertencias repetidamente para no hacerlo. Para el Grupo Kadji, al que pertenece UCB, la protección del medio ambiente es una alta prioridad. Es por eso que nos hemos asociado con empresas emergentes que están invirtiendo en el reciclaje de PET. Estos incluyen, por ejemplo, una empresa que fabrica mochilas escolares y estuches de lápices de PET reciclado, u otra que prensa las botellas devueltas, las empaqueta y las envía a recicladores en Europa. También estamos planeando construir nuestra propia planta de reciclaje en un futuro próximo. El PET es una gran oportunidad para el mercado africano; después de todo, todos queremos actuar de forma sostenible.

¿Por qué fue necesaria la reciente inversión en su tecnología de producción?

Con nuestras líneas existentes, muy antiguas, no podíamos satisfacer el aumento de la demanda, ni cumplir con los estándares de producción. Para seguir siendo competitivos y satisfacer a nuestros clientes, tuvimos que invertir en nuevos equipos. Buscábamos una tecnología robusta y confiable que nos brindara la calidad de producto adecuada en el momento adecuado. Al decidirnos por KHS hicimos una muy buena elección.

¿Cuáles fueron sus desafíos particulares en términos de sostenibilidad económica y ecológica, y qué resultados logró?

Si se quiere seguir siendo competitivo y reducir los costes, se debe optimizar el consumo de recursos y aprender a producir de forma más inteligente y sostenible. KHS nos mostró las razones que provocaban el aumento de nuestros costes de producción en el pasado; en consecuencia, la disponibilidad de la máquina fue uno de los criterios clave para la decisión a favor de la empresa de Dortmund. Después de instalar la nueva línea de vidrio, aumentamos nuestra producción en un 50% y, al mismo tiempo, redujimos nuestro consumo de CO₂ en casi un 40%. También redujimos la pérdida de producto incluso a la mitad.



Un componente de la línea de UCB es la Innopack Kisters SP, una enfundadora de termocontracción que envuelve los envases en film retráctil y los une.

¿Cómo describiría la relación entre UCB y KHS?

Estamos asociados con KHS y sus empresas predecesoras desde nuestra fundación hace casi 50 años. Aunque éramos una empresa pequeña en ese momento, nuestras inquietudes siempre fueron tratadas con la máxima atención. Así que históricamente tenemos una relación muy estrecha. Si bien antiguamente tratábamos con las personas de contacto de KHS en Francia o Sudáfrica, ahora KHS tiene disponible en Lagos, Nigeria, un equipo joven, dinámico y flexible con técnicos e ingenieros bien capacitados. Para nosotros, las últimas inversiones son una prueba de que las máquinas son una cosa, pero una relación de confianza con un amplio soporte técnico es al menos igual de importante.

¿Qué papel juega el tema de postventa para su empresa?

Un soporte técnico con mantenimiento y reparación confiables es esencial para nosotros. KHS nos brinda un servicio de alta calidad desde hace muchos años. E incluso hoy podemos confiar en el hecho de que recibiremos apoyo sin restricciones en cualquier momento del día o de la noche. La disponibilidad de repuestos es un desafío particular: Aquí, KHS suma ventajas en todos los aspectos con su Centro de Servicios de África Occidental en Lagos, Nigeria.

¿Cómo afectó la crisis del Corona a la instalación y puesta en marcha de sus nuevas líneas?

La gestión de proyectos durante la pandemia fue un gran desafío. Durante el primer cierre del año pasado, hubo una gran preocupación entre muchos acerca de venir a trabajar o viajar. Nosotros mismos estábamos inicialmente preocupados por permitir que los técnicos vinieran de Europa, que estaba mucho más afectada que gran parte de África. Además, las pruebas de PCR no estaban fácilmente disponibles: Solo había un centro de pruebas en la capital, Yaundé, a unas cuatro horas de distancia de nosotros. Y aquellos que lograron hacerse la prueba aún tuvieron que permanecer en cuarentena durante dos semanas. Por lo tanto, decidimos posponer toda la instalación de las líneas de vidrio hasta finales de 2020.

¿Cuáles son los objetivos estratégicos futuros de su empresa?

Llevamos casi medio siglo de actividad en la industria de bebidas en Camerún y África Central. Continuaremos entregando productos de alta calidad y actuando de manera sostenible también en el futuro. Al cultivar e intensificar las relaciones con nuestros socios comerciales, continuaremos creciendo y, al mismo tiempo, reduciremos el impacto negativo de nuestro negocio en el medio ambiente. Lidar con Covid-19 ha mejorado nuestra visión de las posibilidades que se nos abrirán en todo el continente en el futuro.

¿Más preguntas?

Alexander Fuchs

KHS Machines Nigeria Ltd., Lagos

+234 1 6312 470

alexander.fuchs@khs.com
