



Historias de éxito

WATERCOM TANZANIA

Bienvenido al país del boom

31/10/2022 , 8 min

Las condiciones marco mejoradas y el aumento de la demanda en Tanzania permiten a las embotelladoras regionales de bebidas lograr un crecimiento sorprendente. Esto también ocurre en Watercom, una empresa que en unos pocos años ha invertido en dos líneas de KHS para agua, refrescos y jugos.

FOTOGRAFÍA / ILUSTRACIÓN

NEEMA NGELIME, Frank Reinhold

FOTO DE CUBIERTA

Salum Nahdi, director y CEO de Watercom, está satisfecho con el aprovechamiento de recursos, el rendimiento y la eficiencia de sus líneas KHS.

Con altas tasas anuales de crecimiento constante de entre un 5 a un 8 % desde el año 2000, Tanzania es sin duda uno de los mercados más dinámicos en África subsahariana. Desde que el estado salió del grupo de los países más pobres del mundo hace unos años, se le ha considerado política y socialmente estable, especialmente después de que la presidente Samia Suluhu Hassan asumiera el cargo en marzo de 2021. A diferencia de su predecesor, que gobernó de manera autoritaria, está luchando contra la corrupción, siguiendo un rumbo económicamente liberal y dando la bienvenida a la ayuda para el desarrollo y a los inversores extranjeros. Un paso inusual en este camino es el documental “Tanzania – The Royal Tour”, en el que, en un largometraje, la presidente familiariza personalmente al espectador con las bellezas y oportunidades del país. La población del país de África Oriental crece rápidamente, al igual que la clase media urbana, en especial en las regiones con ciudades. Esto ofrece posibilidades para la industria alimentaria y la industria de bebidas, que desde hace años están en curso de expansión. Las corporaciones multinacionales están comenzando a afianzarse en Tanzania, sobre todo debido a las iniciativas poco convencionales de la jefa de estado. Sin embargo, son los conglomerados nacionales los que en particular pueden beneficiarse del desarrollo y, por el momento, compartir el mercado entre ellos en gran medida. Esto sucede por un lado debido a las regulaciones políticas y a las barreras asociadas a la inversión durante los últimos años. Por otro lado, los consumidores permanecen fieles a los productos y marcas locales.

Conglomerado con ambiciones

Uno de los grandes grupos empresariales es Oilcom Group, con sede en la antigua capital de Dar es Salaam, que, como sugiere su nombre, inicialmente tuvo éxito principalmente en el comercio de productos de petróleo. Otros campos de negocios abarcan la logística de transporte, así como la fabricación de alimentos. Desde 2005, un grupo de propiedad familiar que está en auge invierte adicionalmente en la producción y procesamiento de leche: Desde la ganadería hasta el embotellado y la venta de productos lácteos terminados, su filial

Milkcom cubre toda la cadena de valor, lo cual es típico del alto grado de integración vertical en la industria alimenticia de Tanzania.

Desde hace pocos años, Oilcom complementa su gama de productos con la marca Afya de agua. Este mercado también se desarrolla rápidamente, entre otras cosas, porque el gobierno se puso como objetivo declarado proporcionar agua limpia envasada en botellas a la mayor cantidad posible de personas, para así evitar los riesgos para la salud. Con éxito: En ningún otro país africano se consume más agua envasada por cabeza que en Tanzania. En concordancia, la filosofía de la filial propia Watercom, fundada especialmente, se centra en una alta calidad. Esta pone el foco en la pureza y la mineralización del producto, tanto como en el proceso de elaboración según las normas habituales. Como característica exclusiva se considera el aprovechamiento de la más moderna tecnología de Europa.

Lineas PET solicitadas

Por lo general, los conglomerados en Tanzania prefieren la tecnología más moderna para su equipamiento técnico, sobre todo lo que los fabricantes alemanes de máquinas tienen para ofrecer. “Para nosotros, ese país es un mercado de importancia enorme”, explica Denise Schneider-Walimohamed, Directora Ejecutiva de KHS East Africa. “En los últimos dos años, vendimos la mayoría de nuestros equipos en el área de ventas de África Oriental, tanto a grandes empresas como a proveedores más pequeños que ingresan cada vez más al mercado. Las líneas PET son especialmente solicitadas: Para los consumidores locales, las botellas de plástico son las más asequibles. Como es común en Tanzania, los fabricantes de bebidas procuran tener una gran autosuficiencia, por lo que no solo producen los envases, sino también por ejemplo las preformas o las tapas”.

Watercom también confía en la fiabilidad y el alto rendimiento de las máquinas alemanas: En 2017, cuando la empresa buscaba equipos técnicos de alta calidad para expandir su negocio al segmento de refrescos, KHS se hizo presente. El proveedor de sistemas de Dortmund instaló la primera línea para agua y

refrescos carbonatados. En la misma, por hora pueden envasarse hasta 40.000 botellas por hora, con un volumen de 0,5 litros. La línea abarca todos los componentes: desde la sala de jarabe, el bloque de estirado soplado-llenadora, etiquetadora, encajonadora y paletizador. Estos últimos no son tan comunes en África, porque aquí, en vista de los bajos costes de personal y el menor rendimiento de la línea, la mayoría de las veces, si es que se realiza, el paletizado se hace manualmente. Como prestación de servicio adicional, los expertos del programa Bottles & Shapes contribuyen con un diseño de botella llamativo para diversos formatos y que ahorra material, lo cual es una contribución significativa para la marca.

LISTA DE HECHOS

→ WATERCOM TANZANIA

<h4>¿DÓNDE?</h4> <p>Planta embotelladora en Dar es Salaam, Kigamboni – numerosos centros de distribución en todo el país.</p>	 <p>alrededor de 3.000 empleados</p>	<h4>¿Qué?</h4> <p>— Agua, limonada y bebidas cola, bebidas energéticas, jugos (naranja, bayas, mango), así como leche, yogur y helado de leche.</p>
 <p>→ ¿Cuánto? 300 a 400 millones de litros por año.</p>	<h4>¿EN QUÉ?</h4> <p>PET- NO RETURN-ABLE DESDE 300 MILILITROS HASTA 19 LITROS, VASOS DE PLÁSTICO DESDE 100 HASTA 300 MILILITROS, BOLSA DE BEBIDA DE 200 Y 450 MILILITROS– EN TOTAL 44 SKUS.</p>	

www.watercomtz.com

Crecimiento en expansión

“La colaboración funcionó de manera excelente en todo momento, tanto durante la planificación como en la fase de instalación hasta la puesta en marcha final”, dice Salum Nahdi, Director y CEO de Watercom. “El rendimiento de la línea nos convenció tanto como el hecho de que nuestras expectativas en eficiencia, aprovechamiento óptimo de los recursos y la gestión de los residuos, se cumplieron”. De modo que no demorará mucho hasta que KHS sea recompensado con un segundo pedido, pues ha demostrado ser un socio confiable. En

2020 se encargará otra línea, casi idéntica a la primera. Sin embargo, entretanto la gama de productos de Watercom se ha ampliado aún más: Las nuevas bebidas con jugo de frutas requieren una sala de jarabe ampliada, así como un pasteurizador flash para aumentar la durabilidad. Otra diferencia con la primera línea es que desde 2017 la tecnología de estirado-soplado de KHS se ha desarrollado aún más. La última generación de la InnoPET Blomax Serie V impresiona con su control de proceso inteligente, calentamiento con infrarrojo cercano (NIR) y una construcción sencilla y modular. Las numerosas optimizaciones reducen además el consumo de energía y de aire de soplado en hasta un 40%. Las dos líneas hermanas de KHS están una al lado de la otra, con el práctico efecto secundario que permite cambiar de forma sencilla los moldes de soplado para distintos formatos de botella de una línea a la otra, tal como está previsto en el plan de producción.

En muy poco tiempo, con sus inversiones de cerca de 100 millones de euros, la empresa se ha convertido en uno de los mayores embotelladores del país. En el terreno de 800 hectáreas, la empresa opera además un total de tres líneas de agua, dos líneas para refrescos carbonatados y jugos, y se constituye así en uno de los líderes del mercado en Tanzania. Los planes de expansión futuros del fabricante de bebidas superan de lejos las fronteras del país: En el estado vecino de Malawi está planificada otra planta. Aquí KHS contribuirá con una tercera línea.

»En los últimos dos años, en África oriental hemos vendido la mayoría de nuestras plantas a Tanzania«.



Denise Schneider-Walimohamed
Directora Ejecutiva de KHS East Africa

Compromiso aumentado

Respecto al servicio posventa, Nahdi aprecia sobre todo que los técnicos de KHS llegan rápidamente al sitio cuando alguna vez sea necesario. Esto minimiza los costes de las interrupciones de la operación. Solo desea que las piezas de repuesto estén disponibles con mayor rapidez. Por este motivo, los planes actuales de KHS de ampliar su compromiso local, deberían complacerlo. Además de nuestro emplazamiento en Nairobi con sus más de 40 técnicos, en vista del desarrollo positivo del mercado en breve estableceremos otro centro de servicio en Nairobi, informa Schneider-Walimohamed. “En el futuro podremos apoyar aún mejor a nuestros clientes en el área de posventa, en relación con lo que es posible actualmente”.

La economía circular del país con alrededor de 60 millones de habitantes aún está en sus inicios, pero los políticos han reconocido la necesidad de repensar y actuar de manera ecológica. Mientras que en Tanzania la tasa de reciclado de los desechos plásticos es de un 5 %, el valor para PET ya es de un 20 %, y aumenta continuamente. Hasta ahora no existe un sistema de depósito de garantía, pero ya existen numerosos puntos de recogida de botellas PET usadas, y las empresas encargadas de la recogida pagan una tarifa en base al peso del material entregado. Desde aquí, el material se envía para su reaprovechamiento a empresas recicladoras locales o, en su gran mayoría, a exportadores. Entre tanto, los grandes procesadores de alimentos y las embotelladoras de bebidas participan cada vez más en la recolección y reutilización de sus materiales de embalaje. “El gobierno participa en varios proyectos de reciclaje junto con la asociación industrial nacional, la Confederación de Industrias de Tanzania y actores privados”, afirma Salum Nahdi. “Ahora en nuestro país tenemos un mercado de PET reciclado, en el que los fabricantes de palets y cajones de plástico aparecen como compradores”. Para la empresa embotelladora luchar por una acción sostenible incluye no solo aspectos ecológicos sino también sociales: “Adquirimos nuestras materias primas mayoritariamente de fuentes regionales”, explica Nahdi. “En la medida en que nosotros obtenemos por ejemplo leche, fruta para jugos u otras materias primas necesarias directamente in situ, ayudamos a asegurar sus fuentes de trabajo y su sustento”.

¿Más preguntas?

Denise Schneider-Walimohamed

KHS East Africa Ltd., Nairobi

+254 733 611 253

denise.schneider-walimohamed@khs.com