

SIPA TIENE DISEÑOS PARA SU PROXIMO ENVASE EXITOSO DE PET

La apariencia es casi todo en el mundo de los bienes de consumo inmediato. Los compradores de hoy se precipitan de aquí para allá por los pasillos, en busca de cosas que saben que quieren. Así que si usted tiene algo nuevo y diferente, debe impactar al primer vistazo. Ya sea que tenga una buena idea o no de cómo debe lucir su próximo envase de PET, SIPA tiene un arsenal de herramientas que pueden ayudarle a crear algo que va a llamar la atención de los consumidores, y que pueda ser fabricado de manera económica y sostenible. SIPA es un socio ideal cuando se trata de diseñar nuevos envases, porque cuenta con un equipo de expertos que entienden todos los parámetros clave que deben tenerse en cuenta, partiendo de la idea original hasta el producto de éxito. No sólo consideran el aspecto del envase, sino



también cómo encaja el aspecto con la identidad del producto envasado, cómo se siente y comporta el envase, cuán fácil que es producirlo, cómo se comporta en la línea de llenado, en el almacenamiento, en el transporte, y por supuesto cuánto cuesta.

Un proyecto típico de diseño se puede dividir en cinco pasos. Estos comienzan con un breve resumen de marketing del cliente que puede incluir datos tan diversos como la historia de la marca, el mercado objetivo, un análisis de los productos

de la competencia, e incluso ideas sobre el tipo de letra que se utilizará en la etiqueta. Esto conduce al Paso Dos: bocetos dibujados a mano, ideas conceptuales y propuesta 2D generadas por computadora.

La botella comienza a cobrar vida en el Paso Tres, con representaciones 3D, maquetas y animaciones.

La impresión 3D es la última arma que los expertos en diseño de SIPA están utilizando para producir rápidamente prototipos, que tienen

una apariencia y son al tacto muy similares a la del producto final. Las tecnologías de impresión 3D están avanzando rápidamente, con respecto a las velocidades a las que trabajan, la precisión con la que pueden convertir dibujos en productos reales, y también la elección de los materiales que encuentran disponibles para producir los prototipos.

El Paso Cuatro aborda la viabilidad del producto, tomando en cuenta aspectos de ingeniería tales como desarrollo de la preforma, especificaciones técnicas, cálculos de la relación de estiramiento y simulación en la estantería, todo viene considerado. Encontrar la mejor forma desde el punto de vista de la ingeniería implica varios pasos. El rendimiento mecánico de la botella se evalúa con la ayuda del Método de Análisis de Elementos Finitos (FEA), que posibilita predecir



factores tales como la resistencia a la carga superior, resistencia a la presión interna, y al aplastamiento. Se pueden comparar diferentes geometrías, así como diferentes pesos de la misma geometría. En el Quinto y último paso, con los dibujos técnicos ya terminados, se puede intentar la producción de preforma y botella, y los productos moldeados se someten a rigurosas pruebas de laboratorio para confirmar las predicciones de la computadora. Una vez que esto se ha llevado a cabo cumpliendo con los requerimientos y satisfacción del cliente, se puede comenzar con toda la producción. SIPA ha acumulado años de experiencia trabajando con sus clientes en el diseño y desarrollo exitoso de todo tipo de envases de

PET, para productos alimenticios y bebidas, así como también para productos no alimenticios. Recientemente SIPA obtuvo un éxito considerable con su trabajo de colaboración, cuando ayudó a llevar al mercado una nueva botella de PET de agua mineral “premium”. Este producto ya existía y era bastante apreciado en el mercado, pero todavía estaba envasado en vidrio. El cliente quería un diseño que reflejara las señales de calidad correctas para convencer a los consumidores de alta gama, que el agua mineral era un producto premium, aunque ya no estuviese en una botella de vidrio. Tanto SIPA, el cliente y un asesor externo trabajaron juntos en varios conceptos de

diseño. Su desafío fue implementar características tales como ángulos y cortes afilados en PET, confiriendo a la botella el aspecto del vidrio tallado. Sin desviarse mucho de la propuesta original, SIPA produjo nuevas representaciones/diseños que cumplieron no sólo con las necesidades de marketing del cliente, sino también con los requisitos funcionales de la botella. Luego de cambiar de vidrio a PET, el cliente ganó un 16% más de consumidores, y también dio un gran paso para concretar sus objetivos en materia de Responsabilidad Social Empresarial. Al elegir PET, se redujo el impacto ecológico del producto en un masivo 65 por ciento.

