

## Lanzamientos y nuevos jugadores en Sitevi 2010

**La séptima edición del Salón de Tecnología Vitivinícola del Mercosur abrió ayer con 350 stands divididos en siete pabellones distintos ubicados en el predio de la UCIM. A tono con la coyuntura, este año la consigna recurrente es equipos para "ahorrar y bajas costos".**

27/05/2010 | La fría tarde del miércoles no le restó convocatoria a la apertura de la 7° edición de Sitevi (Salón de Tecnología Vitivinícola). Y los empresarios y técnicos de a poco empezaron a cubrir el recorrido por los 350 stands que comprenden los 7 distintos pabellones del Predio Ferial de la UCIM, para descubrir algunas de las novedades que las empresas proveedoras expondrán hasta mañana.

Para la mayoría, estar en la muestra vale la inversión, más aún si conlleva un lanzamiento: los expositores pagaron entre \$140 y \$430 por metro cuadrado de stand contratado, salvo los que optaron por una "isla" (\$1.800). En esas condiciones, algunas firmas con varias ediciones sobre el lomo (Textil Bol y Della Tóffola, entre otras), se mezclan con otras tantas debutantes, como HP, que optó por hacerlo a lo grande para difundir su incursión en el rubro etiquetas.

Sin dudas, la Sitevi Mercosur 2010 se pone a tono de los tiempos que corren. Lo reflejan cartelerías cuyos eslogan incluyen una palabra de probada eficacia: "ahorro". Es precisamente la promesa de muchos productos para optimizar costos de elaboración.

### Innovaciones

Entre los ejemplos patentes está la italiana Guala Closures, especializada en "screw-cap" (cápsulas y tapa a rosca), con una propuesta basada en una "excelente relación costo-beneficio, que crece en el mundo y de a poco también en el mercado interno", consignó su director en Argentina, Antonio Navacues, quien le atribuye en parte a Sitevi 2008 y 2006 un crecimiento sostenido en sus ventas.

"Es un punto de encuentro importante. Empezamos tibiamente en 2006 y hoy tenemos una evolución interanual del 30%".

Pero la neocelandesa Vinwizard, con su "Módulo de Administración de Energía" va al punto: garantiza un ahorro de 35% con un sistema de control de temperatura mediante válvulas en los tanques de fermentación, que permiten sectorizar el suministro y evitar derroches.

El costo: desde U\$S 700 por tanque. Según su representante, Pablo Ventura, "lo que se consume en calefacción y refrigeración representa el 75% de la demanda total de energía de una bodega. El programa puede reducirlo a la mitad y optimiza la banda nocturna, que es cuando la energía resulta más barata".

Si bien también no promete algo más barato, con su nueva línea de barricas e insumos para tratamiento con roble, la franco-chilena Tonelería Nacional ofrece más calidad. La línea, que incluye barricas, chips y hasta polvo de roble, a partir del llamado "tostado a convexión", apunta a "darle mayor carácter de madera a vinos súper-premium", según la responsable de marketing, Valerie Tulard.

Sitevi también sirve de plataforma de lanzamiento a nuevos jugadores, como Owen Illinois. La mega compañía estadounidense de fabricación de envases de vidrio, con 20.000 empleados en 22 países y una facturación de U\$S

7.100 millones en 2009, es familiar para los mendocinos; había coqueteado con su desembarco en San Rafael, pero en marzo compró Cristalerías Rosario.

"Participar en esta feria es clave por el prestigio que tiene para presentarnos y acercarnos a potenciales clientes", dijo Gustavo Caillaux, CEO en Argentina.

Como en pocas oportunidades anteriores, la provincia también está presente. ProMendoza coordina en un stand de 158 m2, la participación de la Asociación de Empresarios Madereros y Afines (Adema), pymes TIC, y también gráficas, en conjunto con el IDITS.

.  
[URL http://www.losandes.com.ar/notas/2010/5/27/economia-492309.asp](http://www.losandes.com.ar/notas/2010/5/27/economia-492309.asp)

---

Diario Los Andes © . Todos los derechos reservados. Mendoza, República Argentina