UNITEC al rescate de las cerezas chilenas

El equipo UNITEC, gracias también a su filial UNITEC Chile, está trabajando en colaboración con sus clientes para garantizar los altos estándares de calidad exigidos por el mercado.

Las soluciones tecnológicas de UNITEC, junto con el trabajo incesante de su equipo que opera en Chile, están permitiendo a sus Clientes hacer frente con Confianza a una campaña de cerezas que se está revelando como una entre las más difíciles de los últimos años.

De hecho, a pesar de que el cambio climático ha traído consigo un invierno lluvioso y una primavera con temperaturas muy inestables, aún así se esperaba una temporada récord para las exportaciones de cerezas del país sudamericano, gracias al progresivo aumento de las superficies invertidas y a pesar de la reducción prevista de los rendimientos por hectárea.

Sin embargo, el factor climático afectó también a la cosecha, con lluvias intensas y prolongadas que causaron enormes daños al producto en todas las zonas de producción, hasta el punto de que

las estimaciones de la producción comercializable se revisan de una semana a otra. Lo más grave es que todos los lotes recolectados presentan daños muy importantes, que pueden llegar incluso al 70% del total, lo que cogió por sorpresa a un sistema de producción que venía de cuatro años sin un impacto tan negativo en la calidad del producto recolectado.

En estas condiciones, era aún más necesario, mejor se hizo vital, para la industria chilena de la cereza contar con el sistema de clasificación de la calidad UNITEC CHERRY Vision 3, capaz de asegurar el cumplimiento de los altísimos estándares de calidad exigidos por la principal zona de destino de las cerezas chilenas, es decir el Lejano Oriente.

En este ámbito, sin embargo, además de tecnologías apropiadas y eficientes, como las propuestas por UNITEC, es igualmente vital (para las centrales hortofrutícolas que trabajan las cerezas) poder contar con una asistencia oportuna para ajustar el software a las nuevas condiciones, garantizando así un resultado rápido y acorde con los requisitos del momento.

En este aspecto fundamental y estratégico, UNITEC - gracias a su filial en Chile que cuenta actualmente con 70 profesionales en el lugar, a los que se añaden otros tantos técnicos especializados en apoyo desde la casa matriz de la Empresa - ha puesto a disposición de sus Clientes Chilenos (desde el inicio de la campaña) su experiencia, su competencia e innovación adquirida a lo largo de 100 años de historia; de hecho, el equipo UNITEC trabaja constantemente para apoyar la industria chilena de la cereza en esta fase central del periodo de exportación.

Y este importante trabajo ha sido estratégico para no comprometer los resultados relativos a la parte de producto adecuada para la exportación, o sea la parte todavía apta para los mercados lejanos. Habría sido imposible (en estas muy difíciles condiciones) obtener estos resultados sin las soluciones automatizadas y fiables desarrolladas e implementadas por UNITEC. Además del trabajo normal de apoyo a los Clientes en la fase de puesta en marcha de las instalaciones, que ya constituye normalmente una carrera contra el tiempo, en esta temporada ha sido necesario un ajuste adicional para hacer frente a la situación excepcional, a la que el equipo UNITEC ha conseguido dar una vez más respuestas concretas, fiables y, por lo tanto, ganadoras para sus Clientes.

"El equipo Unitec" - afirma Nour Abdrabbo, Director de la filial Unitec Chile y Director Comercial del Grupo - "se compromete cada día a estar cerca de nuestros Clientes y a apoyarlos en esta difícil temporada. Nosotros, en UNITEC, afrontamos cada año la campaña de cerezas en Chile como una carrera de Fórmula 1, a la que nos preparamos con dedicación a través de puntuales intervenciones de mantenimiento y poniendo en juego cada año mucha, muchísima innovación. Queremos llegar entrenados y listos para la salida, donde nuestro Equipo enfrenta cada desafío con rapidez, concentración y pasión. Esto porque nos ponemos un único objetivo: ganar junto con nuestros Clientes, superar las dificultades para obtener, para ellos, el mejor resultado posible dadas las condiciones iniciales. Y ganar, para nosotros de Unitec, significa hacer ganar a nuestros Clientes y a la industria chilena en general".

Además de los retos, esta campaña también se caracterizó por la introducción de importantes novedades en la gama de soluciones integradas que UNITEC pone a disposición de la industria chilena de la cereza. En primer lugar, con el desarrollo de soluciones robotizadas a lo largo de la cadena de suministro para automatizar cada vez más el proceso y, aún más, con la introducción de una novedad absoluta al final de la línea, es decir, la selladora automática de bolsas de cerezas UNI Smart Seal.

UNI Smart Seal representa ahora el estado del arte en esta delicada fase y proporciona un importante apoyo a los 14 almacenes que la han adoptada, ya que reduce la necesidad de mano de obra en la línea al combinar una drástica reducción de la manipulación de la fruta, una mejora de la precisión de las operaciones y una elevada productividad (hasta 14 cajas por minuto), lo que se traduce en una mejora de la calidad de los envases y un gran aumento de la eficiencia en esta fase proceso.

Una solución que refleja perfectamente el estilo UNITEC, estilo que nace de la profunda conexión de la empresa con el mercado y sus Clientes, afrontando junto con ellos sus dificultades y exigencias y proporcionando respuestas rápidas y concretas en el espíritu común de garantizar una calidad coherente con las expectativas del consumidor final.