257 1er trimestre 2017

GREMI

INDÚSTRIA I COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA

PUBLICACIÓ DEL GREMI DE LA INDÚSTRIA I LA COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA

Imatge cedida per Caves Codorníu

GALA GRÀFICA 2017
a les Caves Codorníu
2 de juny

66ena EDICIÓ DEL CONCURS D'ARTS GRÀFIQUES 2017

SUMINISTRO INMEDIATO DE INFORMACIÓN (SII)

GRAPHISPAG 2017

CLIENTE 4.0

LA FORMACIÓN Y LA FORMACIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA

LA REVOLUCIÓN DIGITAL ¡SÓLO FALTAS TÚ!

5 SÍNTOMAS DIGITALES DE QUE ¡YA TIENES UNA EDAD!

El president de la Generalitat de Catalunya Carles Puigdemont visita l'EAA

Territori Special
Sant Just 2017

EAA
ESCOLA ANTONI ALGUERÓ

L'ESCOLA ANTONI ALGUERÓ
Porta d'entrada a la indústria i la comunicació gràfica

Equipment

Remarketed

¿Cómo rentabilizar sus operaciones con Maquinaria Usada?

Si Usted quiere comprar o vender maquinaria de segunda mano, piense en nosotros.

Nuestro objetivo es transmitir seguridad a nuestros clientes.

HEIDELBERG

Heidelberg Spain, SLU.
Hsp.Heidelberg@Heidelberg.com
Heidelberg.com/es - tel. 934758000

Gremi de la Indústria i la Comunicació Gràfica de Catalunya
Gran Via de les Corts Catalanes, 645, 6è
08010 Barcelona
Tel. 93 481 31 61 - Fax 93 481 31 73
gremi@gremi.net - www.gremi.net

Coordinació
Ricard Sánchez

Disseny gràfic i maquetació
Quim Macià

Redacció
Quim Macià - jmacia@gremi.net
Gran Via de les Corts Catalanes, 645, 6è
08010 Barcelona
Tel. 93 481 31 61 - Fax 93 481 31 73

Publicitat
Marina Corominas - revista@gremi.net
Gran Via de les Corts Catalanes, 645, 6è
08010 Barcelona
Tel. 93 481 31 61 - Fax 93 481 31 73

Publicitat en el Directori
Quim Macià - jmacia@gremi.net
Gran Via de les Corts Catalanes, 645, 6è
08010 Barcelona
Tel. 93 481 31 61 - Fax 93 481 31 73

Col·laboren en aquest número
César Bla, Enrique San Juan,
Eudald Aymerich, Eugènia Àlvarez,
José Mª Hernando, Mateo Argerich,
Noemí Andrés, Màrius Gil i Xavier Esteban.

Impressió: Norprint, S.A.
Plastificat portada: Pelical
Tractament portada: Disgraf Servei, S.L.
Paper coberta: NeoStar Matt FSC® 200 gsm subministrat per Comart, S.A.
Paper interior: NeoStar Matt FSC® 115 gsm subministrat per Comart, S.A.

D. L. B.-3764/1978
El Gremi de la Indústria i la Comunicació Gràfica de Catalunya no es responsabilitza necessàriament de les opinions contingudes en els articles publicats.

"durant els mesos de maig i juny, tenim previstos realitzar els actes que anualment convoca el Gremi amb motiu de la festa patronal"

IBAN CID
President

EDITORIAL

Comencem aquest trimestre deixant enrere la fira Graphispag on hem pogut comprovar l'autèntica mutació que ha experimentat el sector els darrer deu anys. La presència cada vegada més important de la tecnologia digital conviu amb tecnologies clàssiques, i el mercat de la gran tirada es complementa amb la personalització. El sector editorial, la decoració, el tèxtil, el packaging i la distribució han participat molt activament en aquesta edició.

Aquest és el Saló del sector gràfic de referència de la Mediterrània i ha donat mostra de la seva capacitat per reinventar-se i projectar-se cap a un futur divers i esperançador.

PARTICIPEU ALS ACTES GREMIALS

Per altra banda, durant els mesos de maig i juny, tenim previstos realitzar els actes que anualment convoca el Gremi amb motiu de la festa patronal.

Ja hem iniciat la convocatòria de la **66ena edició del concurs d'arts gràfiques,** amb el que es premia els millors productes gràfics en les diverses modalitats, tècniques i materials de suport. Us animem a que participeu i ens porteu els vostres treballs.

El dia **5 de maig** a les 19,30 hores, a la catedral de Santa Maria del Mar de Barcelona, celebrarem una missa commemorativa al nostre Patró, Sant Joan Ante Portam Latinam i un concert amb el Cor de Cambra Anton Bruckner, i el dia **2 de juny celebrarem la Gala Gràfica 2017**. Aquest any hem escollit la comarca de l'Alt Penedès, concretament les emblemàtiques Caves Codorníu de Sant Sadurní d'Anoia. Aquest dia podreu visitar-les, i a continuació fer un cocktail amb una degustació de caves. Continuarem amb el lliurament dels Premis Gremi presentats a la 66ena edició del concurs d'arts gràfiques i finalitzarem l'acte amb un espectacle.

Durant els propers dies anireu rebent la informació d'aquests actes que espero que sigui del vostre grat.

Us animo a participar i que ens podem veure tots plegats. ❖

Més de 10 anys
donant assessorament al Gremi

ASSESSORAMENT PRESENCIAL A LES OFICINES DEL GREMI

- Contracte d'assegurances
- Anàlisi de cobertures
- Interpretació / revisió de sinistres
- Risk management (gerència de riscos)

PRODUCTES AMB COBERTURES I SERVEIS EXCLUSIUS

- Garantia tot risc accidental
- Responsabilitat civil empreses
- Tot risc danys materials
- Caució i Crèdit
- Responsabilitat mediambiental
- Responsabilitat civil d'administradors i directius

GRUPMACH, S.L.
Correduria de Seguros
Corredoria d'Assegurances

C/ Muntaner, 479 5è 3a • 08021 Barcelona
Tel. 93 30197 08 • 661 533 353
ricardo.sanmartin@grupmach.es • www.grupmach.es

SUMARI

6
ACTUALITAT DEL GREMI
- Suministro inmediato de información (SII).
- Primera sentencia que declara nulo por discriminatorio el despido en situación de baja médica.
- Actes i seminaris.

12
ESCOLA ANTONI ALGUERÓ
- **L'**Escola Antoni Algueró. Porta d'entrada a la indústria i la comunicació gràfica.
- El president de la Generalitat de Catalunya, Carles Puigdemont, visita l'Escola Antoni Algueró.

26
SERIGRAFIA
- ¡La serigrafía artística va bien!

28
VENTAS
- La formación y la formación comercial en la empresa.

30
LEAN MANAGEMENT
- Cliente 4.0

32
ACTUALIDAD DEL SECTOR
- Escola Impremta.
- ¿Por qué nos valoran nuestros clientes?
- Graphispag.activa el mercado, atrayendo visitantes de calidad con proyectos concretos.
- La demanda de etiquetas autoadhesivas crecerá un 3% este año.
- Nueva máquina de impresión aporta nuevas oportunidades.
- Gestión de color. Estado de la cuestión y perspectivas de futuro.
- Omc celebra su 30 aniversario...¡regalando sonrisas!
- La revolución Inkjet.
- Noticias del sector.

52
INTERNET
- La revolución digital. ¡Sólo faltas tú¡

54
REDES SOCIALES
- 5 síntomas digitales de que "ya tienes una edad".

SUMINISTRO INMEDIATO DE INFORMACIÓN (SII)

Preguntas frecuentes

NOEMÍ ANDRÉS
Advocada i assessora fiscal del Gremi

El pasado 6 de diciembre el BOE publicó el Real Decreto (RD) 596/2016, de 2 de diciembre para la modernización, mejora e impulso del uso de medios electrónicos en la gestión del Impuesto sobre el Valor Añadido (IVA), por el que se modifican: el Reglamento del IVA, el Reglamento General de las actuaciones y los procedimientos de gestión e inspección tributaria y de desarrollo de las normas comunes de los procedimientos de aplicación de los tributos, y el Reglamento por el que se regulan las obligaciones de facturación.

La norma desarrolla el sistema de Suministro Inmediato de Información (SII), que entrará en vigor con carácter general el próximo 1 de julio de 2017, con ciertas excepciones. Cabe recordar que la fecha inicialmente prevista por la Agencia Tributaria era el 1 de enero de 2017. Según refiere la propia norma en sus disposiciones generales, «el presente real decreto tiene por objeto básicamente incorporar las modificaciones reglamentarias necesarias para regular el nuevo sistema de llevanza de libros registro a través de la Sede electrónica de la Agencia Tributaria».

El nuevo sistema se enmarca en un paquete de medidas de lucha contra el fraude, junto con las incluidas en el Real Decreto y las que se incluirán en un proyecto de Ley, cuyo impacto se estima en dos mil millones de euros, si bien el impacto económico del SII se estima en 700 millones de euros, repartido por igual entre 2017 y 2018.

Veámoslo en detalle:

1. ¿Qué es el Suministro Inmediato de Información (SII)?
Se trata de un cambio del sistema de gestión actual del IVA que lleva 30 años funcionando, pues se pasa a un nuevo sistema de llevanza de los libros registro del Impuesto sobre el Valor Añadido a través de la Sede Electrónica de la AEAT, mediante el suministro casi inmediato de los registros de facturación. De esta forma, el nuevo SII permite acercar el momento del registro o contabilización de las facturas al de la realización efectiva de la operación económica que subyace a las mismas.

2. ¿Afecta el SII a todos los sujetos pasivos del IVA?
El nuevo SII será aplicable con carácter obligatorio a los siguientes sujetos pasivos con obligación de autoliquidar el IVA mensualmente:

- Inscritos en el REDEME (Registro de Devolución Mensual del IVA)
- Grandes Empresas (facturación superior a 6.010.121,04 €)
- Grupos de IVA

El nuevo SII también será aplicable al resto de sujetos pasivos que, voluntariamente, decidan acogerse al mismo.

3. Un sujeto pasivo inscrito en el REDEME que no desee aplicar el SII ¿podrá renunciar a dicho régimen antes de la entrada en vigor del SII?
Sí. Se ha previsto aprobar un plazo extraordinario para ejercitar la renuncia durante el mes de junio de 2017.

4. ¿Cuáles son las líneas básicas de funcionamiento del SII?
Los sujetos pasivos acogidos al SII están obligados a llevar a través de la Sede electrónica de la AEAT, mediante el suministro electrónico de los registros de facturación, los siguientes Libros Registro:

- Libro registro de Facturas Expedidas.
- Libro registro de Facturas Recibidas.
- Libro registro de Bienes de Inversión.
- Libro registro de Determinadas Operaciones Intracomunitarias.

Para ello, deben remitir a la AEAT los detalles sobre su facturación, con cuya información se irán configurando casi en tiempo real los distintos Libros Registro.

5. ¿Cuándo hay que enviar los registros de facturación a la AEAT?
A) Facturas Expedidas
En el plazo de cuatro días naturales desde la expedición de la factura, salvo que se trate de facturas expedidas por el destinatario o por un tercero, en cuyo caso, dicho plazo será de ocho días naturales. En todo caso el suministro deberá realizarse antes del día 16 del mes siguiente a aquel en que se hubiera producido el devengo del Impuesto correspondiente a la operación que debe registrarse.

B) Facturas Recibidas
En un plazo de cuatro días naturales desde la fecha en que se produzca el registro contable de la factura y, en todo caso,

antes del día 16 del mes siguiente al periodo de liquidación en que se hayan incluido las operaciones correspondientes. En el caso operaciones de importación, los cuatro días naturales se deberán computar desde que se produzca el registro contable del documento en el que conste la cuota liquidada por las aduanas y en todo caso antes del día 16 del mes siguiente al final del periodo al que se refiera la declaración en la que se hayan incluido.

C) Operaciones Intracomunitarias
En un plazo de cuatro días naturales, desde el momento de inicio de la expedición o transporte, o en su caso, desde el momento de la recepción de los bienes a que se refieren.

D) Información sobre Bienes de Inversión
Dentro del plazo de presentación del último periodo de liquidación del año (hasta el 30 de enero).

PLAZOS DURANTE EL SEGUNDO SEMESTRE DE 2017
Durante el segundo semestre del año 2017 el plazo de cuatro días se amplía a ocho días naturales.

COMPUTO DE PLAZOS
Hay que tener en cuenta que en el cómputo del plazo de cuatro u ocho días naturales a que se refieren los apartados anteriores, se excluirán los sábados, los domingos y los declarados festivos nacionales.

6. ¿Hay que enviar la misma información que actualmente se incluye en los Libros Registros de IVA?
No, se trata de enviar a la Sede Electrónica de la AEAT determinada información que actualmente se encuentra en:
- Libros Registro de IVA
- Facturas
- Modelos 340 y 347

La información relativa al **Libro Registro de Facturas Expedidas** que debe comunicarse a la AEAT a través del nuevo S.I.I. (contenida tanto en los Libros Registro actuales como en los campos de las propias facturas) es la siguiente:

INFORMACIÓN A REMITIR CON EL S.I.I.

Por su parte, la información relativa al **Libro Registro de Facturas Recibidas** que debe comunicarse a la AEAT a través del nuevo S.I.I. (contenida tanto en los Libros Registro actuales como en los campos de las propias facturas) es la siguiente:

INFORMACIÓN A REMITIR CON EL S.I.I.

COLECCIÓN
CREATIVEMINDS

LA GENTE CREATIVA

ELIGE EL MEJOR PAPEL

Torraspapel Distribución, el nuevo referente de los papeles creativos.

Las grandes mentes creativas siempre han tenido un papel importante en la historia... y ahora también. Torraspapel Distribución presenta Creative Minds, su nueva colección de papeles creativos.

Descúbrelos en www.creativemindstorraspapel.com

LECTA

TORRASPAPEL
DISTRIBUCIÓN

MATEO ARGERICH
Abogado y asesor laboral del Gremi

PRIMERA SENTENCIA QUE DECLARA NULO POR DISCRIMINATORIO

EL DESPIDO EN SITUACIÓN DE BAJA MÉDICA

El Juzgado de lo Social número 33 de Barcelona ha declarado nulo en una sentencia del 23 de diciembre de 2016 un despido que se produjo durante la incapacidad temporal de un trabajador (baja médica), por considerarlo discriminatorio. Es la primera vez que se toma una decisión de estas características a raíz de una recomendación de la de la Justicia Europea dictada el 1 de diciembre.

El tribunal de Barcelona acudió el año pasado al Tribunal de la Unión Europea para que le aclarara la doctrina respecto de un caso de despido. En concreto, si se debía anular una rescisión de contrato a un trabajador que, estando de baja médica por un accidente laboral, fue despedido casi dos meses después del accidente y cuando seguía de baja médica.

En el fallo europeo de 1 de diciembre, los magistrados de la UE abrieron la puerta anularlo, aunque no en todos los casos: el TJUE dictaminó que el Juzgado de Barcelona debía comprobar si la incapacidad tenía un carácter "duradero", ya que de este modo si podía asimilarse a una discapacidad a la hora de anular el despido por discriminación.

El origen de todo fue el accidente laboral sufrido por un trabajador, que había sido contratado como ayudante de cocina en abril de 2014. Tres meses después se le renovó su contrato. En fecha 3 de octubre sufrió accidente de trabajo al resbalar, caerse y fracturarse varios huesos durante su jornada laboral. Tras varias semanas en situación de incapacidad temporal, en fecha 26 de noviembre la empresa notifica al trabajador su despido disciplinario, alegando "*no haber alcanzado las expectativas establecidas por la empresa ni el rendimiento que la empresa considera adecuado o idóneo para el desempeño de sus tareas en su puesto de trabajo*". El 23 de diciembre el trabajador interpuso demanda por despido.

El Juzgado de lo social nº 33 de Barcelona, encargado del litigio, decidió suspender el procedimiento y plantear al TJUE, por medio de una cuestión prejudicial, si la decisión empresarial de despedir a un trabajador, por el sólo hecho de estar en situación de incapacidad temporal era discriminatorio y si despedir a un trabajador con ese tipo de incapacidad era asimilable a despedirlo teniendo una discapacidad, lo que siempre se considera discriminatorio.

El Tribunal Europeo no dio una respuesta definitiva. Dejó en manos del tribunal de Barcelona la decisión, ya que dejó claro que era "el juzgado remitente -en este caso el Juzgado Social 33 de Barcelona- quien debía basarse en todos los elementos objetivos de que disponga para comprobar si la incapacidad temporal tiene un carácter "duradero".

DOCTRINA NOVEDOSA

Pues bien, la novedad reside en que esta sentencia considera que el hecho de despedir al trabajador en situación de incapacidad temporal (baja médica) no es improcedente, sino nulo. Por ello, el trabajador ha de ser reincorporado en la empresa, con idénticas condiciones de trabajo y el abono de los salarios de tramitación en caso de estimarse el despido nulo. Esta sentencia, a pesar de haberse dictado por un Juzgado de primera instancia, sienta antecedentes en tanto las cuestiones prejudiciales emitidas por el Tribunal de Justicia Europeo han sido las determinantes en gran medida para obtener esta sentencia.

Es necesario tener en cuenta que, el Juez de primera instancia llega a la conclusión de que existe nulidad por vulneración del derecho constitucional a la integridad física y a la salud, en tanto **se discrimina al trabajador por su condición de "discapacitado"**, un concepto que ya el Tribunal de Justicia de la Unión Europea ha calificado como "aquel trabajador en situación de incapacidad temporal que presenta un carácter duradero de su incapacidad en la fecha del despido". Precisamente ese es el concepto que el citado Tribunal utiliza como discapacidad a los efectos de calificar el despido como discriminatorio, y que por otro lado ya recogen las Directivas Europeas 2000/78, C335/11 y C-337.

Por ello, los despidos practicados sobre trabajadores en situación de incapacidad temporal, que previsiblemente se alarguen en el tiempo, y que puedan ser considerados como discapacitados, cuentan ya con una protección contra el despido mucho mayor que la que la doctrina jurisprudencial le venía garantizando, en la que exclusivamente se estimaba la improcedencia del despido. ❖

Seminari
"La pensió de jubilació"

El dia 1 de febrer va tenir lloc la jornada sobre la pensió de jubilació, actualitat i futur, a càrrec d'Antonio Benavides, representant de la Inspecció de Treball i Seguretat Social de Bcn.

Jornada
"Propostes pel nou conveni"

El dia 13 de març va tindre lloc una trobada amb empresaris per parlar de les noves propostes per al nou conveni del sector de les arts gràfiques.

Seminari
"La meva empresa a Internet #2"

Jornada "La meva empresa a Internet #2" realitzada el 28 de febrer a càrrec de César Bla, Brand Development, on es van presentar les últimes novetats tecnològiques i la forma utilitzada de la competència per millorar l'empresa.

CURS D'ESPECIALITZACIÓ EN GESTIÓ LABORAL

27d'abril, i 4, 11, 17 i 25 de maig de 2017

INSCRIU-TE A WWW.GREMI.NET

EAA

ESCOLA ANTONI ALGUERÓ

Porta d'entrada
a la indústria i la comunicació gràfica

www.escolaalguero.com

L’ESCOLA ANTONI ALGUERÓ

Porta d’entrada a la Indústria i la Comunicació Gràfica

El Centre de formació Antoni Algueró ofereix tota l’oferta formativa del sector gràfic: Impressió òfset, Impressió digital, Disseny gràfic, Pre-impressió, Multimèdia, Realitat Aumentada, 3D, Producció Editorial, Packaging, Flexografia, Serigrafia, Enquadernació, Postimpressió, Encunyat...

Aquestes i la resta d’àrees que conformen el sector de la indústria i la comunicació gràfica són les disciplines de coneixement que han adquirit els més de 50.000 alumnes que han passat per les aules de l’Escola Antoni Algueró, ubicada a Sant Just Desvern (Barcelona).

Al llarg dels seus 30 anys d’història, l’Escola ha tingut la voluntat clara de ser referent dins els sectors de la indústria i la comunicació gràfica. L’any 1987 va començar amb pas ferm a desenvolupar i executar programes de formació per a l’ocupació tant per professionals que ja estaven en actiu a les empreses gràfiques (formació contínua), com per les persones en situació d’atur que tenien interès en inserir-se en el sector. L’any 1993 va significar l’inici de l’impartició dels cursos de Formació Professional, tant pel que fa de Cicles Formatius de Grau Mitjà com de Grau Superior, és l’únic centre d’ensenyament especialitzat en arts gràfiques de Catalunya.

Fundada pel Gremi de la Indústria i la Comunicació Gràfica de Catalunya per formar professionals per al sector, l’Escola compta amb unes instal·lacions de 8.000 m2 a Sant Just Desvern, modernes i dotades de recursos pedagògics i tècnics d’última generació.

Fotos: © TONI PRIM

INSTAL·LACIONS

Els 8.000 metres quadrats de superfície de l'Escola permeten tenir les instal·lacions òptimes per a realitzar la totalitat del procés gràfic.

Tecnologia punta en Impressió

La impressió és l'àrea que comprèn des de l'entrada en màquina del treball fins que els productes impresos ja estan preparats per a la següent fase del procés, la postimpressió. És la fase de producció considerada com a nucli central de la indústria gràfica i té una gran demanda de professionals.

El fet de ser referent nacional del sector, permet a l'Escola comptar amb docents que són alhora professionals d'empreses líders. De la mateixa manera, ajuda a desenvolupar acords de col·laboració amb empreses proveïdores de primer nivell, com són Heidelberg, hp, Comart, Ricoh, Kodak, Agfa, Konica Minolta, J. Vilaseca, Esko, Nipliter, AB Graphic, Sintronic-Zund, entre molts altres. D'aquesta manera s'assegura la constant renovació tecnològica del parc de maquinària. Així el cicle d'impressió compta amb un magnífic equipament tecnològic d'impressió òfset, digital, serigrafia i flexografia.

Última generació en preimpressió

La preimpressió és l'àrea de la indústria gràfica que agrupa tots els processos productius que tenen lloc des del disseny d'un determinat producte gràfic fins l'obtenció de la forma impressora. Aquesta àrea compta amb més de 120 estacions de treball Mac, que inclouen l'última versió d'adobe Creative Suite, Artpro, Prep's, Final Cut, After Effects... A més compta amb laboratoris de Gestió de Color, Computer to Plate, fluxes de treball, laboratori de matèries primeres...

Realisme de la producció en la indústria gràfica

La possibilitat de disposar de totes les àrees i equipaments d'una empresa gràfica fa que aquest Cicle compti amb una visió fidel de totes les situacions en les que es pot trobar a una ind´sutria gràfica, així com de la seva gestió (qualitat, costos i pressupostos...).

EAA
ESCOLA ANTONI ALGUERÓ

CENTRE DE REFERÈNCIA NACIONAL

L'Escola Antoni Algueró, coordinada amb el centre públic CIFO - L'Hospitalet, desenvolupa i executa com a referent a tot l'Estat espanyol, accions formatives de caràcter innovador, experimental i formatiu que serveixen de referència al conjunt del Sistema Nacional de Qualificacions i Formació Professional. Així, des de 2010, l'Escola està integrada a la Xarxa de Centres de Referència Nacional, amb implantació a totes les comunitats autònomes de coordinació de la Xarxa d'excel·lència FP.cat de la Indústria i la Comunicació Gràfica de Catalunya.

CICLES FORMATIUS

Els cicles formatius són els ensenyaments de formació reglada que preparen per a l'exercici d'una professió determinada; s'agrupen en famílies professionals i poden ser de **Grau mitjà** o de **Grau superior**. La seva durada acostuma a ser de 2 anys lectius, d'unes 2.000 hores en total, que inclouen formació al nostre centre i pràctiques en centres de treball.

Millor opció per trobar feina

El nombre d'estudiants de Formació Professional ha augmentat notablement en els darrers anys. Es tracta d'una modalitat molt valorada i cada vegada més demandada per les empreses. Una de les característiques dels cicles formatius és la ràpida inserció al món laboral. Els graduats en FP estan menys exposats a l'atur que la mitjana de joves ja que les empreses busquen perfils tècnics ben formats i la Formació Professional soluciona aquesta necessitat.

Aprenentatge pràctic i real

La metodología de la Formació Professional és totalment pràctica i real, motiva els alumnes en l'aprenentatge del cicle i posa en valor les seves habilitats fent allò que realment els hi agrada. No s'estudien assignatures generalistes, ni parlem d'aules convencionals. L'Escola Antoni Algueró prioritza els aprenentatges pràctics, el desenvolupament d'actituds personals i els hàbits de treball.

Borsa de treball

Un dels nostres objectius, a més d'oferir una formació tècnica i humana de qualitat, és l'ocupació del nostre alumnat una vegada finalitzats els seus estudis. L'Escola Antoni Algueró disposa d'un departament que gestiona el servei de la Borsa de Treball, amb més de 300 ofertes de feina anuals i el recolzament d'importants empreses.

Innovació i emprenedoria

Formem part de la Xarxa d'Emprenedoria del Departament d'Ensenyament amb l'objectiu de promoure la cultura emprenedora, fonamental a la nostra comunitat educativa, i a la participació a premis i concursos. Com a integrants del Programa Innova FP, oferim solucions innovadores als reptes que les empreses plantegen als alumnes, treballant casos reals a l'aula.

EG-01
75 EM
Authorized
Training Center

GRAU MITJÀ

CFGM Tècnic en Preimpressió digital

2.000 hores (2 CURSOS ACADÈMICS)
1.650 hores en el centre docent i 350 hores en pràctiques.

La competència general d'aquest títol consisteix en realitzar les operacions d'ensamblat per a publicacions electròniques, tractament i compaginació de textos e imatges, imposició de pàgines, la obtenció digital de les formes impressores i la impressió amb procediments digitals, garantint la qualitat, i complint la normativa de seguretat i protecció ambiental.

CFGM Tècnic en Impressió Gràfica

2.000 hores (2 CURSOS ACADÈMICS)
1.650 hores en el centre docent i 350 hores en pràctiques.

La competència general d'aquest títol consisteix en realitzar les activitats d'ajustaments mecànics, entonació i registre de la imatge, per a la producció d'impresos per sistemes convencionals (òfset, flexografia, rotogravat, serigrafia i flexografia) o per mitjans digitals, controlant i mantenint les màquines i equips auxiliars per obtenir la producció amb la qualitat i en els temps establerts, complint les normes de prevenció de riscos laborals i de protecció ambiental.

CFGM Tècnic en Postimpressió i Acabats gràfics

2.000 hores (2 CURSOS ACADÈMICS)
1.650 hores en el centre docent i 350 hores en pràctiques.

Realització de les operacions relatives a la postimpressió i acabats gràfics, amb especial ènfasi a l'àmbit del packaging, assegurant la qualitat i complint la normativa de seguretat i la protecció ambiental. (FP DUAL).

GRAU SUPERIOR

CFGS en Gràfica Publicitària
(Ensenyaments artístics)

2.000 hores (2 CURSOS ACADÈMICS)
1.650 hores en el centre docent i 280 hores en pràctiques.

Introdueix-te al món de la publicitat amb un enfoc pràctic i casos reals. Planificació i desenvolupament del projecte de gràfica publicitària des de la identificació de l'encàrrec comunicatiu, la definició dels aspectes formals, funcionals i tècnics, fins a la realització del producte acabat.

CFGS Tècnic Superior en Disseny i Edició de publicacions impreses i Multimèdia
(Ensenyaments tècnics)

2.000 hores (2 CURSOS ACADÈMICS)
1.650 hores en el centre docent i 383 hores en pràctiques.

Introdueix-te al sector editorial i assoleix aptituds transversals entre el paper i la pantalla. Disseny de productes gràfics, envasos i embalatges, edició de publicacions impreses i multimèdia, gestió i control de la producció editorial realitzant la publicació i el servei de relació amb el client.

CFGS Tècnic Superior en Disseny i Gestió de la Producció Gràfica
(Packaging)

2.000 hores (2 CURSOS ACADÈMICS)
1.650 hores en el centre docent i 350 hores en pràctiques.

Converteix-te en un expert/a en processos gràfics i especialitzat en la creació i producció de packaging. Disseny i desenvolupament de projectes gràfics, elaboració de pressupostos, gestió i supervisió de la producció, control de materials i logística del producte. Especialització en envasos i embalatge (packaging). (FP DUAL).

CERTIFICATS DE PROFESSIONALITAT

Com a centre col·laborador del SOC, l'Escola Antoni Algueró compta dins de la seva oferta formativa amb cursos oficials de Formació Professional Ocupacional que permeten obtenir Certificats de Professionalitat. Aquests certificats acrediten el conjunt de competències professionals que capaciten per al desenvolupament d'una activitat laboral identificable en el sistema productiu sense que això constitueixi regulació de l'exercici professional.

Aquests cursos, que tenen una durada d'entre 300 i 600 hores i es desenvolupen entre 3 i 6 mesos, inclouen formació al nostre centre i pràctiques en centres de treball per a tots els alumnes que superin les avaluacions.

Si estàs interessat en realitzar la formació per aconseguir els Certificats de Professionalitat del Sector Gràfic, l'Escola Antoni Algueró ofereix aquests cursos subvencionats destinats a professionals i treballadors en situació d'atur que desitgin ampliar els seus coneixements i obrir-se a nous mercats de treball.

PREIMPRESSIÓ

- CP TRACTAMENT I MAQUETACIÓ D'ELEMENTS GRÀFICS
500 hores lectives + 120 hores de pràctiques

- CP IMPOSICIÓ I OBTENCIÓ DE LA FORMA IMPRESSORA
500 hores lectives + 120 hores de pràctiques

IMPRESSIÓ

- CP IMPRESSIÓ ÒFSET
440 hores lectives + 120 hores de pràctiques

- CP IMPRESSIÓ DIGITAL
320 hores lectives + 120 hores de pràctiques

- CP IMPRESSIÓ FLEXOGRÀFICA
330 hores lectives + 120 hores de pràctiques

- CP IMPRESSIÓ EN SERIGRAFIA I TAMPOGRAFIA
500 hores lectives + 120 hores de pràctiques

POSTIMPRESSIÓ

- CP OPERACIONS EN TRENS DE COSIT
360 hores lectives + 120 hores de pràctiques

MULTIMÈDIA

- CP DESENVOLUPAMENT D'APLICACIONS AMB PÀGINES WEB
510 hores lectives + 80 hores de pràctiques

- CP CONFECCIÓ I PUBLICACIÓ DE PÀGINES WEB
480 hores lectives + 80 hores de pràctiques

PRODUCCIÓ EDITORIAL

- CP PRODUCCIÓ EDITORIAL
380 hores lectives + 160 hores de pràctiques

- CP ASSISTÈNCIA A L'EDICIÓ
490 hores lectives + 80 hores de pràctiques

- CP DESENVOLUPAMENT DE PRODUCTES EDITORIALS MULTIMÈDIA
510 hores lectives + 80 hores de pràctiques

CURSOS IN COMPANY

Aprofitant els coneixements i experiència dels nostres experts, us oferim la possibilitat de dissenyar i dur a terme cursos personalitzats a la seva empresa. Els programes in company són les propostes formatives fetes a mida de les empreses. Per aconseguir que la proposta formativa sigui eficaç, el departament de l'Escola Antoni Algueró efectua una anàlisi i un diagnòstic previ de la realitat de l'empresa per dissenyar posteriorment el programa del curs. D'aquesta forma, es garanteix que l'esforç dut a terme per l'empresa i per l'equip humà que la compon, aconsegueixin els objectius de proporcionar valor afegit a l'organització productiva i una major capacitació dels professionals.

CURSOS PRIVATS

L'Escola Antoni Algueró ofereix també cursos privats adreçats a professionals en actiu o a l'atur que vulguin complementar la seva formació o reciclar-se en el sector gràfic.

CURSOS DE PREIMPRESSIÓ

- **Adobe:** Photoshop, Illustrator i Indesign.
- **Imposició:** Preps i Artpro.
- **Disseny estructural:** Picador i Artioscad.
- **Gestió de color.**

CURSOS D'IMPRESSIÓ

- **Òfset.** Nivell 1: Curs per aprenents.
- **Òfset.** Nivell 2: Curs per oficials.

- **Flexografia.** Nivell 1: Curs per aprenents.
- **Flexografia.** Nivell 2: Curs per oficials.

- **Serigrafia.** Nivell 1: Curs per aprenents.
- **Serigrafia.** Nivell 2: Curs per oficials.

- **Digital.** Introducció al món digital.
- **Digital.** Preparació d'arxius.
- **Digital.** Preparació del tiratge.
- **Digital.** Problemes en el tiratge.
- **Digital.** L'ús dels diferents dispositius: HP Indigo, Ricoh, taula de tall, plotters HP.

CURSOS DE POSTIMPRESSIÓ

- **Encunyat - engomat.**
- **Enquadernació.**
- **Guillotinat.**
- **Plegat.**
- **Rotulació.**
- **Col·locació de vinils.**

CURSOS DE GESTIÓ

- **Auditoria / Control dels processos. de preimpressió, impressió i postimpressió.**
- **Auditoria / Organització de la producció.**
- **Costos i pressupostos.**
- **Coaching empresarial.**
- **Medi ambient.**
- **Qualitat.**

CURSOS MULTIMÈDIA

- **Confecció i manteniment de la web.**

CURSOS ÀREA COMERCIAL

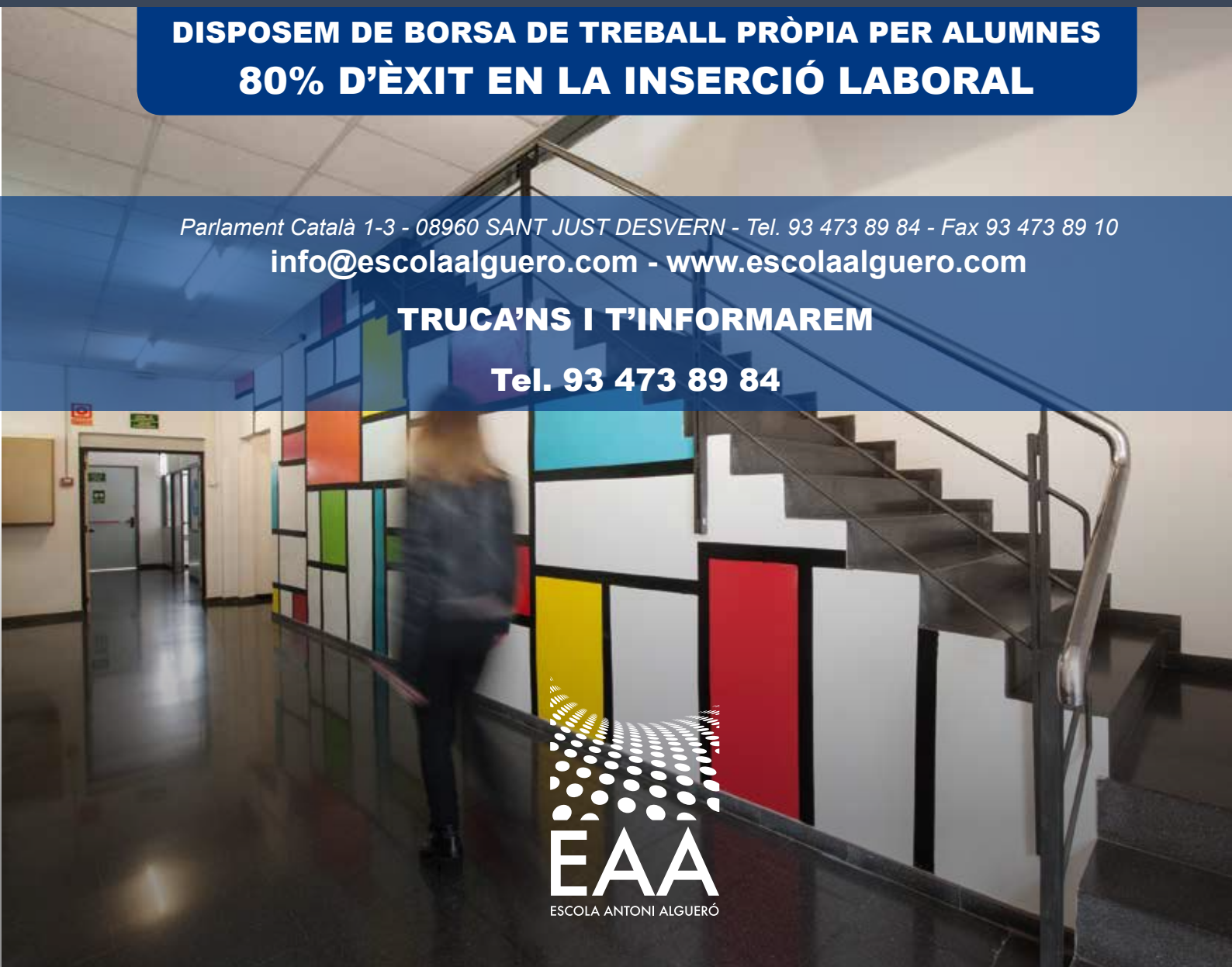
- **Comercialització - Màrqueting.**
- **Branding.**

GREMI
INDÚSTRIA I COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA

Li gestionem
la bonificació dels cursos

El Gremi de la Indústria i la Comunicació Gràfica és especialista en gestionar fons i plans de formació: lidera una agrupació d'empreses com a entitat organitzadora de la formació contínua, s'ocupa de gestionar, desenvolupar i de fer el seguiment de les accions, juntament amb la Fundació Tripartita. Tots els cursos es poden bonificar. Com a empresa pot aplicar les bonificacions en la seva cotització de la seguretat social i com a treballador tindrà accés a l'oferta formativa. Li ofereix adherir-se a l'agrupació d'empreses, per gestionar la bonificació i per l'aprofitament del crèdit.

Si vol informació sobre la bonificació dels cursos,
truqui'ns i l'informarem.
Tel. 93 481 31 61



DISPOSEM DE BORSA DE TREBALL PRÒPIA PER ALUMNES
80% D'ÈXIT EN LA INSERCIÓ LABORAL

Parlament Català 1-3 - 08960 SANT JUST DESVERN - Tel. 93 473 89 84 - Fax 93 473 89 10
info@escolaalguero.com - www.escolaalguero.com

TRUCA'NS I T'INFORMAREM

Tel. 93 473 89 84

EAA
ESCOLA ANTONI ALGUERÓ

El president de la Generalitat, CARLES PUIGDEMONT, elogia la tasca de l'Escola Antoni Algueró i qualifica el centre de "VERITABLE ESTRUCTURA DE PAÍS"

Eudald Aymerich
Monmar Comunicació

El president de la Generalitat, Carles Puigdemont, va visitar l'Escola de Formació Professional Antoni Algueró, on va poder conèixer les instal·lacions i la tasca que duu a terme el centre, únic especialitzat en arts gràfiques a Catalunya. Puigdemont va elogiar el treball de l'escola que va qualificar de "veritable estructura de país". Puigdemont va aprofitar l'estada per donar el tret de sortida a Territori Special-Sant Just Desvern 2017, esdeveniment esportiu per a persones amb discapacitat intel·lectual. L'acte va comptar amb la presència del president del Gremi de la Indústria i la Comunicació Gràfica de Catalunya, Iban Cid, de la consellera d'Ensenyament, Meritxell Ruiz, i de l'alcalde de Sant Just Desvern, Josep Perpinyà.

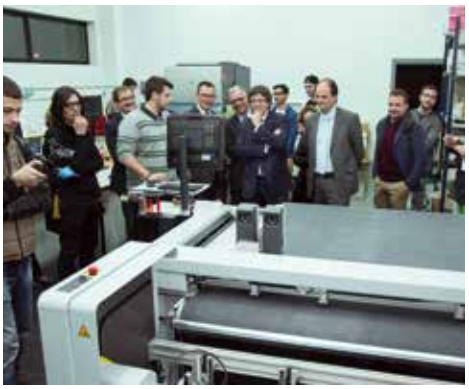
El president durant la seva visita a l'Escola.

D'esquerra a dreta: Iban Cid, president del Gremi de la Indústria i la Comunicació Gràfica de Catalunya, Carles Puigdemont, president de la Generalitat de Catalunya, Josep Perpinyà, alcalde de Sant Just Desvern i Meritxell Ruiz, consellera d'Ensenyament, durant la signatura del llibre d'honor de l'Escola Antoni Algueró.

Durant la visita al centre, el president es va mostrar molt interessat en els diferents processos i especialitats de les arts gràfiques que s'ensenyen a l'escola i va interactuar tant amb els alumnes com amb els professors. Puigdemont també va poder conèixer els alumnes del cicle formatiu de Gràfica Publicitària que van disseyar el logotip de Territori Special-Sant Just Desvern 2017. Durant el recorregut, el president va estar acompanyat per l'equip directiu de l'escola, el president del Gremi de la Indústria i la Comunicació Gràfica de Catalunya, la consellera d'Ensenyament i l'alcalde de Sant Just Desvern. Puigdemont va mantindre també una trobada amb membres del patronat del centre i va signar el llibre d'honor.

La visita de Puigdemont es va tancar en l'Auditori de l'Escola ple de gom a gom. *"Després de 30 anys de funcionament, l'escola pot presentar un balanç del qual me'n sento orgullós com a president"*, va remarcar. *"En alguns països, el sector de les arts gràfiques ha desaparegut a causa de la crisi; aquí, no obstant, ha sortit reforçat i ara són molts els nois i noies que hi veuen un futur"*, va afegir. Per la seva banda, Cid, va agraïr el suport que rep el centre de la Generalitat i va destacar l'alt índex d'inserció laboral i formativa dels alumnes de l'escola. També va remarcar l'important paper dels proveïdors de la indústria que col·laboren amb l'escola.

L'acte va acabar amb el tret de sortida de Territori Special- Sant Just Devern 2017, competició on participaran més de 600 esportistes amb discapacitat intel·lectual. Jordi Durà, president d'Special Olympics Catalunya, i Francesc Martínez de Foix, president de la Federació Catalana d'Esports per a Persones amb Discapacitat Intel·lectual ACELL, van ser els encarregats de presentar l'esdeveniment que es durà a terme a Sant Just Desvern el pròxim 14 de maig. La presentació va comptat amb la participació dels exesportistes professionals Roger Grimau (bàsquet), Marta Vilajosana (ciclisme) i Manuel Orantes (tennis) que van aparèixer acompanyats d'alumnes amb discapacitat intel·lectual del Centre Pilot Asproseat de Sant Just Desvern. ❖



El president es va mostrar molt interessat en els diferents processos de les arts gràfiques.

Logotip dissenyat pels alumnes de l'Escola Antoni Algueró.

L'Auditori de l'Escola ple de gom a gom per la visita del president.

¡LA SERIGRAFÍA ARTÍSTICA VA BIEN!

JOSÉ Mª HERNANDO
Presidente del sector de serigrafía del Gremi
jmhernando@art-plus.es

Seguimos en racha en lo que a eventos en los que la ilustración/cómic/diseño/musa artística… sigue su noviazgo con la serigrafía y sus diferentes formas de expresión, tanto en su vertiente artesana como industrial, es decir, la reproducción de obra gráfica en edición limitada, numerada y firmada realizada totalmente a mano: tipones y máquinas manuales o de palanca, como la realizada en parte o totalmente con ayuda de la tecnología: fotolitos y máquinas de serigrafía parcialmente automáticas.

El primer fin de semana de marzo y concretamente en *Fabra i Coats* se ha celebrado el quinto festival itinerante dedicado al *Cómic de Autor y Edición Independiente*, más conocido como "Graf'", con la participación de cerca de ochenta expositores y con cerca de cuarenta colaboradores para dar cabida y respuesta a todos los asistentes, tanto a las conferencias como a las mesas redondas y talleres para niños y adultos. En el plano que nos ocupa destaco (cómo no) las impresiones serigráficas, estampaciones textiles y risografías de todo género y tamaño.

En el segundo fin de semana tenemos que nombrar, dentro del *Museu del Disseny de Barcelona*, la primera edición de la Feria de Ilustración convocada por *Pencil Ilustradores* (Valladolid) en el ámbito del *Flic Professional*, en donde ya hay 40 seleccionados para participar en el concurso de ilustración de la Feria. Allí estaremos para tirar la caña a ver si pescamos a alguno de los premiados para reproducir su obra en serigrafía, ¡por supuesto!

Mientras y ya más centrados en noticias de casa… los alumnos de Primero de Impresión Gráfica ya han tenido su primer contacto con la serigrafía y concretamente con la estampación textil, mientras que los de 2º realizaron su visita al taller de Art Plus. En cuanto al Gremi, en breve saldrá la convocatoria para participar en su concurso anual en el que espero que los miembros de la sectorial de serigrafía participen activamente. ❖

RICOH
imagine. change.

Pro VC60000

Un nuevo amanecer en tecnología de impresión de inyección de tinta para producción en color

Casi 5.000 imprentas vinieron a verla producir en drupa

- Optimizada para su uso en artes gráficas: hasta 1200 x 1200 dpi con tamaño de gota variable y dinámico a nivel de píxel, utilizando las tintas de pigmentos a base de agua propias de Ricoh, con impresión sobre una amplia variedad de papeles
- Productividad: gran velocidad de impresión, hasta 150 m/min. con un volumen mensual de hasta 40 millones de impresiones
- Fiabilidad: basada en los cabezales de impresión piezoeléctricos de gran duración de Ricoh, y respaldada por la amplia experiencia en soporte y servicio de Ricoh
- Arquitectura y estándares abiertos: flexible y ampliable para satisfacer las necesidades futuras, con un nuevo controlador de última generación diseñado por Ricoh

production.printing@ricoh.es

LA FORMACIÓN Y LA FORMACIÓN COMERCIAL EN LA EMPRESA GRÁFICA

(1a parte)

28 - Reflexiones en torno a la venta - El arte de vender

Xavier Esteban
Consultor y Formador de Empresas. Coaching comercial.
info@xavieresteban.com

"Sólo hay algo peor que formar a tus empleados y que se vayan... No formarlos y que se queden".
Henry Ford, fundador de la compañía Ford

1. NADIE PONE EN DUDA...

Ni nadie se cuestiona que la formación es una herramienta altamente útil y necesaria para que las empresas y las personas sean competitivas, innovadoras, mejoren su eficacia y productividad. Sin embargo, su desprestigio, causado por actuaciones ineficientes e inadecuadas, impiden que las empresas consideren esta función con la prioridad que se merece. La mejora de la función formativa sólo puede darse a través de un análisis riguroso de su valor y de sus potencialidades.

La formación tiene que formar parte y estar integrada en la planificación estrategia de la empresa, año tras año y liderada por las personas que dirigen la empresa, las que tienen el poder de decisión y empujada por las personas que demandan aprender para mejorar sus competencias profesionales y personales.

LA FORMACIÓN HA DE EXISTIR EN FUNCIÓN DE LOS OBJETIVOS QUE LA COMPAÑÍA TENGA PLANTEADOS EN CADA MOMENTO. POR TANTO, HA DE ESTAR INTEGRADA DENTRO DEL PLAN ESTRATÉGICO DE LA COMPAÑÍA.

Sirva este preámbulo para centrarnos en el tema, pero el enfoque viene dado por mi experiencia, mi pasión y vocación por la enseñanza y por las realidades que me encuentro en el día a día. Con ello pretendo remover conciencias para reafirmar que la formación bien hecha desde el análisis de necesidades hasta la transferencia del aprendizaje da como resultado el objetivo deseado y que **la formación es una inversión donde siempre hay retorno presente y futuro**. Evidentemente si se hace bien, con "cabeza y sentido común". Hablaré de la Empresa Gráfica, de forma muy generalizada sin querer molestar a nadie, sino dar mi visión desde la objetividad.

2. UNA MIRADA CRÍTICA Y REFLEXIVA DE LA FORMACIÓN EN LA EMPRESA GRÁFICA.

La formación en la empresa Gráfica tiene una amplia horquilla que va desde las que tienen una cultura de formación ya integrada, pasando por aquellas que hace diez años que no hacían nada hasta hoy y en el extremo contrario personas que llevan 20 años trabajando en la misma empresa y no han recibido formación alguna. Bueno sí, al incorporarse. Lo que si te puedo decir es que el trabajador que se convierte en algún momento en alumno- se da por hecho que tiene actitud positiva y de aprendizaje-, está motivado, llena su mochila invisible de aprendizaje y durante un determinado tiempo es más productivo, con más sentimiento de empresa. El aprendizaje se debe nutrir, darle gasolina. Este es el objetivo de la Formación Continua y Continuada de las personas y de las Organizaciones.

Si comparamos la empresa gráfica con otras empresas de otros sectores: farmacéutica, cosmética, automoción, etc. hay una distancia considerable en cuanto a cultura de formación se refiere. Pero nunca es demasiado tarde.

Nunca es demasiado tarde para empezar a formarse y nunca es demasiado pronto. Como en todas las cosas de la vida, todo es empezar. Por tanto más vale hacerlo cuanto antes. Tanto las empresas del sector que ya tienen cultura de formación como las que aún no han empezado, te propongo independientemente del tamaño de la empresa que realices los siguientes pasos:

1. Piensa en cada persona de la empresa y anota qué conocimientos y qué habilidades debe mejorar, así como qué actitud tiene. Todo ello vinculado a su cargo, a sus funciones y tareas. Este ejercicio ya te da pistas de lo que tienen que mejorar.

2. Marca prioridades, dependiendo si las deficiencias influyen en la productividad, en la atención al cliente, en las ventas, etc. Estos datos te darán la pista por dónde empezar.

3. De acuerdo al punto anterior se puede marcar si la formación se hará por grupos de personas y temas o de forma individual.

4. A partir aquí se busca expertos para impartir los diversos temas, el programa de formación, las horas de impartición y el coste que supondrá. Si todo es correcto se planifica, se plantea la logística y se empieza.

5. Al final de la formación se evalúa la formación y la transferencia del aprendizaje, que incidiré más adelante.

6. Valora el retorno de la inversión, no sólo económico ya que hay temas más cualitativos como mejora del clima laboral, motivación, cambio de actitud.

7. ¿**Y entonces cómo se crea la cultura de formación?**. Pues empezando por un primer curso de formación. Así de sencillo.

¿Formación interna o formación externa?. Mi opinión es que tiene que haber las dos modalidades a la vez o por separado. Una refuerza a la otra. Piensa en tu empresa gráfica quién es experto en un tema, pues éste es el que más sabe del tema y puede ser en determinados momentos formador interno. Con relación a la formación externa mi experiencia me demuestra, que los que formarán a las personas en un momento determinado tienen que conocer la empresa, la filosofía y que cuando impartan se sientan de la empresa en aquel momento. No que la acción formativa para ellos signifique un pedido más. Y una cosa, que sean apasionados de la formación, **PONGAN PASIÓN**.

¿La formación es una inversión?. Ante esta pregunta todos contestan ES UNA INVERSIÓN. La realidad que me he encontrado es otra y más de una y dos veces las contestaciones son las siguientes: *"Ya hemos agotado el crédito para la formación". "Hasta el año próximo no tenemos previsto hacer ninguna formación, no tenemos crédito". Y yo me pregunto, en qué quedamos?.*

> **"Si crees que la formación es cara... prueba con la ignorancia."**
> Derek Bok, ex-Rector de Harvard University

La transferencia del aprendizaje. Una asignatura pendiente. Con la transferencia del aprendizaje, no me refiero a la evaluación que hace el alumno por la formación recibida sino a **la aplicación de lo aprendido, a su trabajo**. En este proceso, el reto fundamental consiste en lograr que, una vez finalizada la experiencia de aprendizaje, el participante sea capaz de aplicar lo aprendido.

La realidad es que casi nadie hace de mentor o de coach interno para comprobar si el alumno que ha ido al curso lo está aplicando y las dificultades que tiene.

Mi experiencia en el área comercial es que pocas empresas, contadas con los dedos de una mano, después de que el comercial ha realizado un curso de ventas alguien salga con el/ella y analicen sobre el terreno. Bueno yo conozco una empresa del sector y por confidencialidad no la menciono. Lo que sí sé es que desde gerencia se tiene muy claro la importancia de la formación y el seguimiento. Por suerte están los atrevidos y atrevidas de la alta dirección, generadores del cambio.

Aún tengo presente una frase de un Director Comercial diciendo: "Esto no se ha hecho nunca, y a los vendedores no les puede gustar". Y yo pensé..."con esta mentalidad creativa e innovadora no avanzaremos nunca". ❖

Continuará...

Cliente 4.0

La Mejora Continua aplicada a la Industria Gráfica (46)

Màrius Gil

Ingeniero Industrial. MBA. Consultor Lean Management - Consultor Asociado de Crealor. Action Consulting Group

mgil@actio-consulting.com

La cuarta revolución industrial se está convirtiendo en un mantra a la que toda empresa quiere apuntarse rápidamente. La mayoría de grandes corporaciones están invirtiendo cantidades ingentes de dinero en la digitalización de sus procesos con la esperanza de situarse un paso por delante de la competencia. Sólo a título de ejemplo, las inversiones realizadas por el sector privado en Estados Unidos durante el último mandato del presidente Obama en proyectos de inteligencia artificial supera los 30.000 millones de dólares. A pesar de que todavía no hay resultados tangibles, existe una percepción generalizada de que los procesos industriales cambiarán radicalmente en un futuro próximo. Y todo el mundo quiere subir a este tren.

Ante esta revolución, algunos autores auguran que esta nueva moda se consolidará en breve como una nueva cultura de trabajo. No son pocos los que afirman que nos encontramos en un periodo de transición hacia este nuevo modelo de gestión que pondrá fin a la época dorada del "lean management", aquella filosofía de trabajo creada y desarrollada por Toyota que durante las últimas décadas se ha difundido a una gran cantidad de sectores.

Sin embargo, un análisis detallado de las características de la futura fábrica inteligente nos permite afirmar que el prestigio "lean management" no decrecerá durante esta nueva revolución. Todo lo contrario: en realidad la digitalización de la empresa sólo se puede afrontar con garantías de éxito si previamente se ha realizado un trabajo a conciencia en la mejora de procesos. Sólo la implantación progresiva de las metodologías de la mejora continua permite allanar el camino para alcanzar este ideal de la fábrica 4.0. Esta afirmación puede parecer demasiado rotunda o incluso vacía de contenido. Es por ello que dedicaremos el siguiente párrafo a su justificación.

Un estudio superficial de todos los aspectos que abarca este concepto genérico que conocemos como la fábrica inteligente ya permite detectar que, tomadas individualmente, estas tecnologías tienen pocas características en común. En realidad, entre ellas, sólo comparten dos aspectos: por un lado, todas son novedades que todavía se encuentran en fase de desarrollo. Por otro lado, y para lograr los resultados prometidos, en todas ellas se requiere que los flujos físicos y los flujos de información de la empresa circulen por un mismo cauce con el fin de aumentar la agilidad en la respuesta: ello significa que, en el área de producción, la toma de decisiones se debe trasladar al nivel del proceso.

Éste es un aspecto clave que muchos autores han soslayado en sus estudios, probablemente porque la gran mayoría de artículos que se publican en este momento abordan la temática desde un punto de vista eminentemente tecnológico. Son pocos los autores que explican cómo será esta fábrica inteligente desde una óptica de las operaciones de la compañía (que, en definitiva, serán las responsables de la implantación de estas tecnologías). Y me atrevo a lanzar esta afirmación porque en muchos artículos el autor expresa preocupación por la supervivencia de la mano de obra directa en esta fábrica del futuro cuando, en realidad, el primer impacto que va a sufrir una fábrica inteligente afectará principalmente a la estructura jerárquica: supervisores, coordinadores y gestores. La automatización de procesos es algo que ya sufrimos durante la tercera revolución industrial hace más de tres décadas y, evidentemente, tuvo un impacto relevante en los procesos productivos y la mano de obra. Por lo tanto, si pensamos que ésta es una nueva revolución, la conclusión lógica es que no va a

impactar sobre la misma fase productiva, sino que lo va a hacer sobre los procesos de toma de decisión.

Tenemos una visión de la fábrica del futuro como un entorno productivo en el cual los plazos de diseño, producción, distribución y entrega se reducirán de manera dramática. Sólo así, reduciendo los plazos necesarios para ejecutar cada una de las fases del proceso podremos eliminar stocks y seremos capaces de incorporar al cliente como un actor más en todo el proceso de diseño y producción.

A modo de ejemplo de esta nueva dinámica empresarial, podemos citar la impresión 3D de prótesis personalizadas para cada paciente o la distribución de pedidos en menos de una hora que ya ofrece Amazon en ciertas ciudades, como casos claros de los beneficios asociados a esta reducción drástica de los plazos. En todos ellos, el cliente se ha convertido en un actor más de este proceso de diseño, producción y distribución, renunciando de este modo a su rol tradicional de receptor pasivo del producto.

Cada una de las tres revoluciones que nos han precedido transformaron los sistemas de producción de la época. En el caso que nos ocupa, en líneas generales, el impacto de esta cuarta revolución industrial será menor sobre los procesos productivos y afectará, en gran medida al cliente, transformando de manera significativa sus hábitos de compra y su relación con toda la cadena de suministro.

El cliente participará en la definición del producto o servicio, explicando sus necesidades y seleccionando el proveedor cuya oferta mejor se ajusta a sus expectativas en calidad, coste, personalización del servicio y plazos de entrega.

Es de pura evidencia que la fábrica inteligente precisa de procesos ágiles y robustos, capaces de responder a la demanda en el momento preciso, para entregar aquello que el cliente demanda. Si bien es cierto que muchas de las nuevas tecnologías ofrecerán la posibilidad de conectar instantáneamente las necesidades del cliente con el proceso productivo, es necesario que la fábrica sea capaz de cerrar el bucle de esta solicitud, diseñando, produciendo y entregando el producto en un plazo ajustado al tiempo que el cliente está dispuesto a esperar.

Para llegar a esta visión ideal en la cual el cliente y el proveedor participan de un mismo proceso es necesario trabajar en un entorno de alto rendimiento. Desde una óptica de las operaciones de la compañía sólo es posible llegar a este entorno de alto rendimiento por la vía de implantar las metodologías 'lean' y avanzar progresivamente paso a paso hacia este objetivo de acuerdo a las siguientes fases:

- **Estabilidad.**
- **Flexibilidad.**
- **Sincronización.**
- **Concentración.**
- **Automatización 4.0**

En otras palabras, aquellos procesos que pretendan un alto grado de digitalización sin llegar a los niveles de eficiencia que se consiguen con el despliegue de los sistemas de mejora continua, alcanzarán resultados pobres, incluso peores a los que obtienen actualmente sin la digitalización.

Ello es así porque la automatización de procesos ineficientes, lejos de mejorar, aumentan su nivel de ineficiencia y, en un entorno 4.0, esta ineficiencia repercute de manera directa al cliente final. ❖

Escola Impremta

Projecte per donar els excedents de producció als centres educatius

Escola Impremta és una RSC (iniciativa social) que va néixer a **Arts gràfiques Orient** ara fa uns 3 anys i que amb la integració amb **Vanguard Gràfic** ha continuat la seva acció des d'aquesta impremta de Sant Adrià del Besòs.

El seu objectiu principal és el d'ajudar a les escoles amb problemes econòmics cedint material que puguin utilitzar en els seus tallers dins l'escola. Però a més a més aconseguim introduir en les escoles de forma pràctica, conceptes tan importants com el del reciclatge, el segon ús... mostrant així als alumnes com n'és d'important el respecte al medi ambient i el què es pot fer per conservar-lo.

En els tres anys de funcionament d'aquesta iniciativa social s'han entregat més de 40.000 kg de paper, estan adherides més de 150 escoles d'arreu de Catalunya, s'ha començat a fer al País Basc, ha estat nominada dues vegades als premis europeus de reciclatge i gràcies a tot aquest material calculem que s'han pogut fer uns 700 tallers a les escoles que hi participen.

El seu funcionament és molt senzill. La impremta recull tot aquell material sobrant que disposa i una vegada en té prou per a donar a vàries escoles, les contacta per tal que el vinguin a recollir. Les escoles no han d'abonar res per aquest material, només es demana que a canvi ens enviïn moltes imatges de què fan, ja que així podem mostrar a través de la nostra web i de les xarxes socials com n'és d'útil aquesta iniciativa.

Aquest any 2017 estem molt contents perquè per fi s'hi adhereix una altra empresa del Gremi. **EGISA** s'ha decidit a acompanyar a Vanguard Gràfic en aquest projecte que estem convençuts pot aportar molt en l'ajuda social i en la responsabilitat de les empreses amb l'entorn on estan establertes.

EGISA és una empresa d'arts gràfiques, especialitzada des de fa més de 50 anys en la fabricació de estutxeria premium per a mercats selectius. Començarà a donar material a tota una sèrie d'escoles que estan en la zona de Cornellà del Llobregat i gràcies a la seva implicació i grans capacitats estem segurs que ens ajudarà molt en donar visibilitat al projecte i a consolidar-lo.

Per tal de formalitzar aquest acord de col·laboració, les dues impremtes van voler tenir una trobada i explorar encara més el què les dues empreses poden fer per ampliar els àmbits d'ajuda en el marc del projecte Escola Impremta. ❖

www.escolaimpremta.com

L'acte va tenir lloc a les instal·lacions de Vanguard Gràfic i hi van ser presents el seu gerent; Ventura Portavella juntament amb el responsable de la iniciativa Josep Amat i per part d'EGISA, hi van ser presents Àlex Labori, General Manager, y Laure Molinié, responsable de marketing y comunicació.

EXTREMELY VIVID PRINTING

Anapurna LED

MENOS ENERGÍA, MÁS VERSATILIDAD EN IMPRESIÓN INKJET

UV LED

Pensada para toda su producción de cartelería digital en flexible y rígido. Calidad extrema en impresión inkjet, tanto para aplicaciones de interior como de exterior. La gama de productos Anapurna ofrece un amplio surtido de soluciones híbridas, para impresión en bobina y mesa plana con la última tecnología LED. Equipos versátiles, rápidos y con un buen equilibrio a nivel de costes.

- Todas las ventajas de la tecnología LED
  - Amplia variedad de materiales (especialmente aquellos sensibles al calor)
  - El consumo de energía más bajo del mercado
  - No tendrá que preocuparse más de la vida útil del equipo
  - Arranque inmediato en producción, sin tiempos de espera
  - Sin costes adicionales de mantenimiento
- Equipos de hasta 3,2 metros de ancho con producciones de hasta 127 m^2/h
- Una nueva y mejorada gama de tintas Agfa 6 colores + blanco
- Disponible en configuración híbrida, impresión en bobina y mesa plana

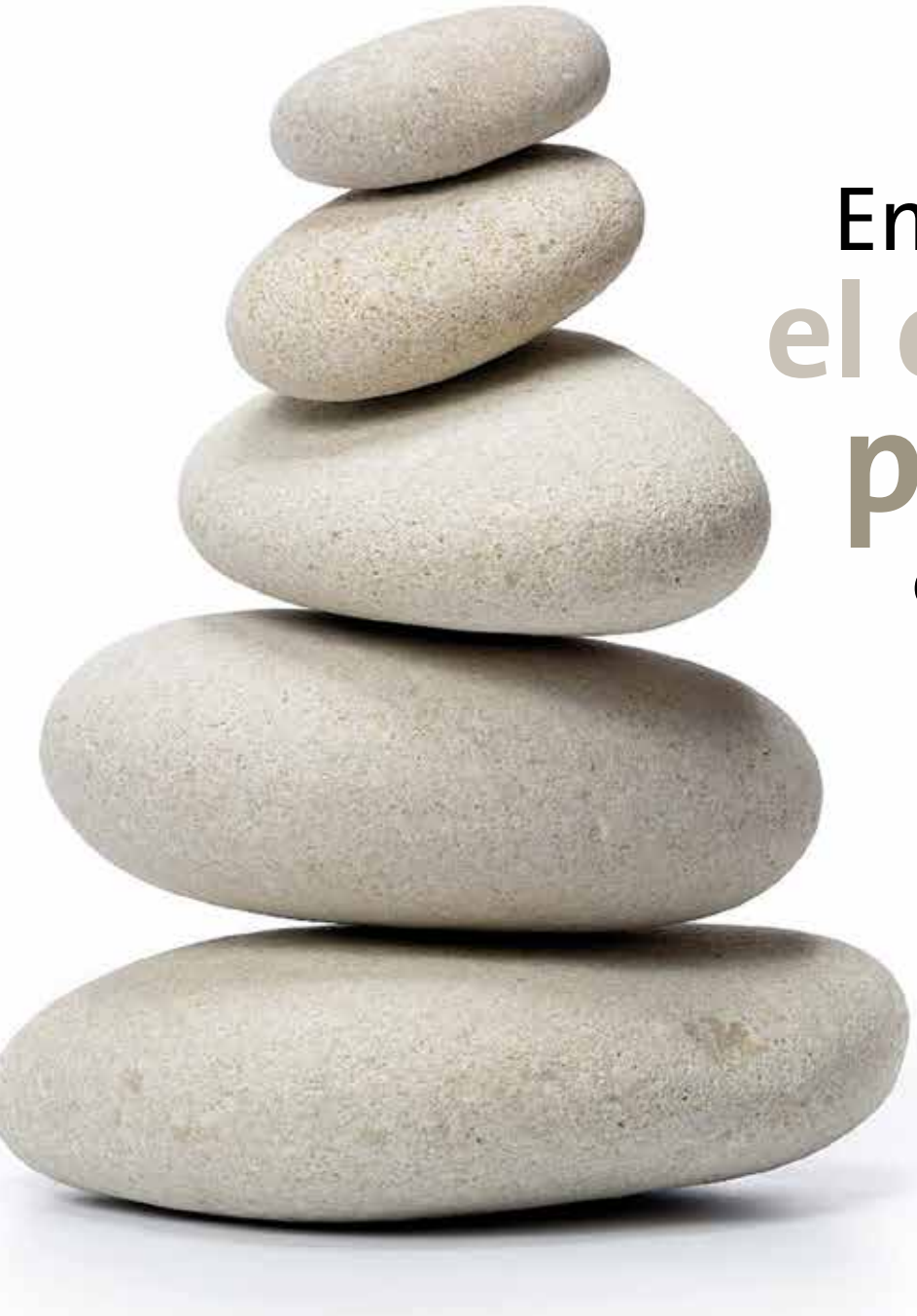
www.agfagraphics.com

AGFA

STAY AHEAD. WITH AGFA GRAPHICS.

PETRA PAPER
ROCKYOURPRINT

CERTIFIED cradletocradle SILVER



Encuentra
el equilibrio perfecto

Calidad ecológica

SOLO PROFESIONALES ★ VENTA ON-LINE

PAPER PAPERBOARD & MORE PaperToPrint

PAPER TOPRINT.COM
PAPER, PAPERBOARD & MORE

Tu proveedor de soportes de impresión y más & more

Tu proveedor de soportes de impresión

y más & more

PAPER TOPRINT
PAPER, PAPERBOARD & MORE

El portal para **profesionales de la impresión**

Los nuevos retos de la impresión offset y digital pasan por conseguir los mejores resultados con los acabados más soprendentes.
En **PaperToPrint** asumimos el reto.

En nuestro portal de **venta on-line,** solo para profesionales, presentamos la gama de soportes de impresión con la mayor calidad del mercado, en formato estándar y con servicio de **corte a medida.**

PAPER
PAPERBOARD & MORE

Idóneos para packaging, calendarios, cubiertas, folletos, libros, tarjetas o cualquier aplicación que pueda necesitar el profesional.

Amplia gama desde **60 a 600 g/m²,** acabado fábrica, brillo y mate; estucado una y dos caras... **en hojas y bobinas.**

Sencillamente, inmejorable

SOLO PROFESIONALES · VENTA ON-LINE

Espesor, calidad de impresión, amplia gama y respeto total por el medio ambiente.

FSC www.fsc.org FSC® C013713 The mark of responsible forestry

PEFC PEFC/14-37-00092

Pide más información
y realiza tu pedido ahora en
info@papertoprint.com
o en el teléfono
902 09 04 08

Calidad ecológica

PETRA PAPER
ROCKYOURPRINT

La nueva estrella en papeles sintéticos

PetraPaper, es un nuevo tipo de papel sintético compuesto por un 70/80% de polvo de piedra caliza común (Carbonato Cálcico) y un 20/30% de Polietileno.

El Carbonato Cálcico es una sustancia natural de las más abundantes en el planeta. El papel de pedra, es un papel **sin fibras de árboles, 100% resistente al agua y al aceite y más resistente a la rotura que el papel de celulosa.**

Es totalmente compatible con la impresión offset convencional, offset waterless, serigrafía, flexografía, huecograbado e impresión digital a baja temperatura (toner líquido). Apto para acabados barniz UVI brillante, mate e incluso con texturas. **No admite impresión laser/digital** por encima de los 100º C.

Un soporte excepcional y novedoso para todo tipo de aplicaciones gráficas, como: bolsas comerciales, carteles, etiquetado de productos, libros, libretas, mapas, planos, cartas náuticas, revistas, catálogos, packaging, productos infantiles, papel de pared, manteles o cartas de menú...

Sencillamente, inmejorable

Ecológico
Reciclable, fotodegradable y sin PVC

Resistente
a la rotura y rasgado

Impermeable
a prueba de agua, de aceite y de grasa

SRA3+
Caja Non-Stop

Formatos disponibles en stock:
SRA3+ y 711x1020mm
Por favor contacte para otros formatos o medidas especiales

CERTIFIED cradle to cradle SILVER

Cradle to Cradle Certified™ es una de las certificaciones ecológicas más rigurosas que existen y premia a aquellos productos que han sido concebidos y diseñados de forma ecológicamente inteligente.

Cradle to Cradle Certified™ is a certification mark licensed by the Cradle to Cradle Products Innovation Institute

¿Por qué nos valoran nuestros clientes?

Eugènia Álvarez Riedweg
Creadora de Podium
Especialista en la industria gráfica
www.podium.graphics
eugenia.alvarez@podium.graphics

El artículo de la anterior edición quería tener el efecto de sacudida para todos aquellos empresarios del sector que no llegan a sus clientes de forma proactiva.

Pedidos que entran, productos que salen… Si no entran pedidos, tenemos un problema.

Siempre tenemos un motivo por el que no entran pedidos: algunos porque ya no imprimen, lo ven como coste y no como inversión; otros seguramente se los queda la competencia, el precio suele estar siempre presente: "claro, a estos precios", "no sé como sobreviven", "revientan los precios"…

Esta frase la he oído allí donde he estado: el precio; nadie va más allá, no se analiza más a fondo el porqué.

¿Por qué se pierde un cliente? ¿Por qué no realizan más trabajos con nosotros? Cierto es que hay veces que es por precio, pero si un cliente se va por precio quizá no era tan buen cliente o nosotros tan buen proveedor.

¿Qué valoraba de nosotros? Nada, ni nuestro producto, ni la calidad, ni el servicio… Porque todos estos adjetivos nos acompañan en nuestra empresa, así que sólo era cuestión de tiempo, y cuestión de tiempo será que no se vayan todos si lo único por lo que nos hacemos valorar es el precio.

La responsabilidad de cómo nos valora un cliente es sólo nuestra, así que si nos valora por precio, algo tenemos que hacer al respecto.

¿Sabemos por qué nos valoran? o quizá creemos saber porqué nos valoran. Siéntense y escriban en una lista porqué un cliente nos compra.

VALORACIÓN

1. ----------
2. ----------
3. ----------
4. ----------
5. ----------

Quizá vemos que no es tan fácil, cuantos elementos aparecen que no sean: calidad, servicio.

Todos los negocios gráficos tienen estos valores en su mensaje, pero ¿qué le llega al cliente? Si todos tenemos los mismos valores, ¿en qué nos diferenciamos con la competencia? Sólo en precio, el círculo se cierra y parece que los motivos por lo que un cliente deja de trabajar con nosotros es lo que nos temíamos, el precio. Si no queremos que nos vean como servicio-calidad-PRECIO, hemos de conocer realmente qué valora un cliente de nosotros.

Creemos una encuesta para averiguarlo. Parece osado, pero es una forma excelente de dar servicio al cliente, que vea que nos importa, que vea que queremos mejorar la relación… si es posible claro. No ha de ser una encuesta para enviar, ha de ser una encuesta personal, para que nuestro comercial la realice y averigüe directamente del cliente qué es lo que valoran de nosotros.

Por comercial se entiende a cualquier persona que trabaja en nuestra empresa y que está en contacto con el cliente: el representante de ventas es comercial, por su puesto, pero la persona que está en recepción también atiende al cliente, y el diseñador o la

PREGUNTAS

- ¿Qué valora de nuestro servicio?
- ¿Por qué es importante para usted?
- Cuáles son sus expectativas relativas a nuestros productos.
- El producto que le entregamos, ¿cumple esas expectativas esperadas?
- Para usted nuestro producto ¿es un coste o una inversión?
- ¿Por qué?
- ¿Le gustaría conocer cuál es el retorno de la inversión que ha realizado con nosotros?
- ¿De qué forma?
- ¿Piensa que necesita ayuda en comunicar su negocio?
- Nosotros podemos ayudarle, ¿qué tipo de planteamiento le gustaría recibir para que ayudáramos a dar a conocer su negocio?

preimpresión, si habla con el cliente, también es parte comercial; el transportista, si es interno, es comercial.

Todos actuamos de vendedores de nuestra empresa. Como empresarios cuidar al cliente interno es igual de importante que pensar en el cliente externo, puesto que cada contacto que nos representa impacta de forma positiva o negativa en el cliente.

Cuantos hemos ido a un horno o a otro a comprar el mismo pan porque la persona que nos atiende es mas amable, más empática, me recomienda un pan nuevo que ha salido, me indica cuál está mas tierno, mas crujiente…

En artículos pasados ya ha salido el concepto de CLIENTE INTERNO y prometo que el próximo artículo hablaremos sobre él. El gran protagonista de nuestro éxito o nuestro fracaso: que los proyectos funcionen o no dependerá de ellos. Cuidarles es nuestra principal misión.

No perdamos el hilo, hablamos de saber qué valora nuestro cliente y es importante empezar a listar las preguntas que les haremos para averiguar concretamente por qué nosotros.

Y con las respuestas de nuestro cliente aprenderemos qué necesita y sabremos qué hemos de comunicar, qué le hemos de hacer llegar para que nos valore como nosotros queremos, no por el precio sino por el servicio.

Comunicar lo que hacemos, comunicar lo que podríamos hacer, comunicar lo que espera oír el cliente.

Cuando escribo este artículo estamos en las puertas de Graphispag 2017. Colaboro con la coordinación del área que se llama Graphispag Live y realizaré las visitas guiadas que habrá en esta zona. Aquí se mostrará producto acabado, todo lo que vosotros podéis hacer o podríais realizar lo tendréis allí representado.

Cuando escribo este artículo, estamos a un mes de la apertura de la feria y ya tenemos inscritos en esta área, pero no unas pocas inscripciones, hemos tenido que cerrar varias sesiones porque están llenas.

¿Qué ocurre?
Muchos inscritos sois del negocio, significa eso que no sabéis que realizáis? No, significa que queréis ver posibilidades para ampliar vuestra oferta.

Ahora que ha pasado la feria y espero nos viéramos en ella, ¿encontrasteis algún elemento, alguna pieza que os gustaría incluir en vuestro portfolio? Seguramente sí. Imaginar si alguien que está habituado a este negocio quiere saber lo que se puede hacer porque no lo tiene claro o quiere ampliar su visión, ¿qué le ocurrirá a vuestros clientes?. No saben de qué les habláis. Necesitan ver.

Crear un área de demostración para el cliente, crear un vídeo de posibilidades, hablar en aportación de visibilidad, ventajas de montaje, impacto de marca…

Estas son las acciones que tenéis que incorporar en vuestro ADN de empresa para saber cómo comunicarle al cliente lo que podéis hacer por él.

Nos leemos en el próximo artículo.❖

Crece la presencia de profesionales de sectores compradores de aplicaciones de impresión

Graphispag activa el mercado gráfico, atrayendo visitantes de calidad con proyectos concretos

Buenas sensaciones al cierre de Graphispag que ha cumplido con creces las expectativas generadas, demostrando que el mercado de la comunicación gráfica se está recuperando y tiene un enorme potencial creativo y de negocio por delante. Los expositores se han mostrado satisfechos por la calidad de los contactos realizados y la visita de clientes de toda España con proyectos concretos, lo que puede generarles nuevas ventas en los próximos meses. Las firmas participantes han destacado, asimismo, una mayor presencia de profesionales de otros sectores de demanda. Por su parte los visitantes han valorado positivamente la oferta, contenidos y nueva orientación del salón enfocada a mostrar nuevas aplicaciones de la impresión.

Con un ligero aumento respecto a 2015, Graphispag ha registrado 22.050 visitas de profesionales, un 5% de ellos internacionales principalmente de Portugal –que supone el 35% de los visitantes foráneos–, seguido de Italia, Francia, Andorra, Alemania y Reino Unido. Fuera de Europa, los profesionales más numerosos han provenido de Turquía, Argelia y Marruecos.

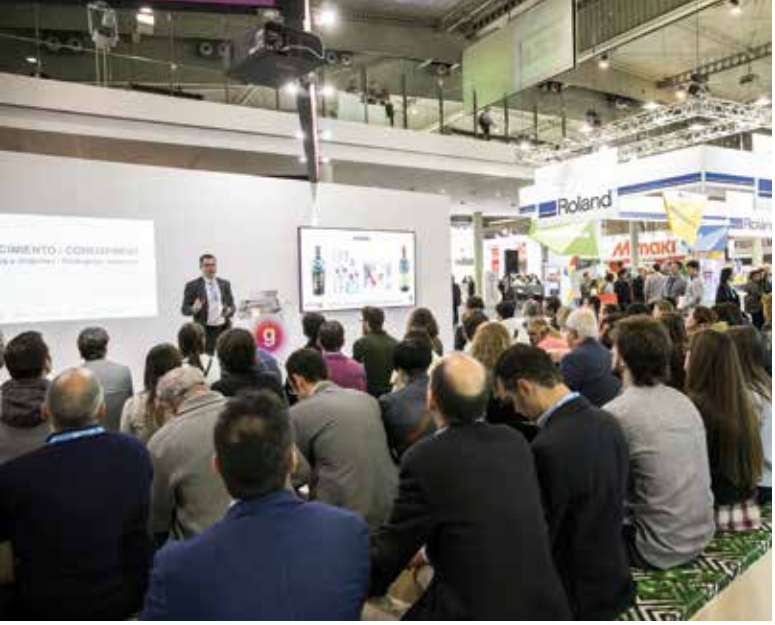
En el apartado de visitantes nacionales, destaca el aumento de profesionales con poder de decisión o prescripción de compra, venidos principalmente de Cataluña, Madrid y Comunidad Valenciana. También han acudido profesionales de Andalucía, Aragón, Galicia y resto de regiones, lo que confirma nuevamente a Graphispag como la gran feria de la industria de la comunicación gráfica española.

Según datos del sistema de acreditación, el 36% de los visitantes desarrolla su actividad en el ámbito de los servicios gráficos, el 17% se encuadra en el mundo del diseño y la comunicación, mientras que el 23% de los acreditados corresponde a profesionales de diferentes sectores industriales (envase y embalaje, textil, artículos promocionales, mobiliario y decoración, construcción, etc.). La presencia de cliente final –esto es, decoradores, interioristas, retailers, publicistas, hostelería y restauración, editoriales, marcas de gran consumo, etc. –, se incrementa gracias al espacio Graphispag Live, donde se han podido ver múltiples posibilidades de aplicación de la comunicación gráfica y visual.

Optimismo

Graphispag 2017 ha reunido más de 350 marcas de maquinaria y tecnología gráfica, acabados, software, soportes y materiales de impresión. Heidelberg, Agfa, Digidelta, Epson, HP, Roland DG y Mactac han sido los partners de esta edición, que ha contado con expositores de 12 países.

Las empresas se han mostrado satisfechas por la calidad de los visitantes, por la afluencia de profesionales de toda España, los contactos comerciales realizados y la firma de numerosos pedidos en el marco de la feria. “Sin duda, se ha apreciado un ambiente de mayor optimismo sectorial, de búsqueda de soluciones concretas para crear nuevos servicios y aplicaciones de la impresión, además de la presencia de otros modelos de negocio”, asegura Lluís Giralt. Asimismo, el presidente del salón remarca que, gracias a la tecnología, “el mercado de la comunicación gráfica se amplía con la presencia de profesionales de otros sectores, a los que Graphispag no estaba acostumbrado, y esto supone un gran logro porque hará crecer la demanda de aplicaciones”.



Graphispag Live, un nuevo modelo colaborativo

Por su parte, el director de Graphispag, Xavier Pascual, se ha mostrado satisfecho con los buenos resultados y con las opiniones recogidas entre expositores y visitantes que avalan el nuevo posicionamiento de Graphispag. "En el salón hemos implantado un modelo colaborativo entre toda la cadena de valor del producto impreso, implicando a fabricantes y distribuidores de tecnología y soportes que han sido nuestros partners, pero también a la empresa de servicios gráficos y a nuevos colectivos de demanda relacionados con el packaging, el retail, el mundo editorial y el textil, especialidades seleccionadas en esta edición por su potencial" explica Pascual. En este sentido, el salón continuará creando espacios relacionales y de negocio entre ediciones para seguir difundiendo las posibilidades creativas y de negocio de la impresión.

Por su parte, el showroom de aplicaciones impresas Graphispag Live ha tenido una gran acogida, como también las diferentes actividades de conocimiento, demostración y networking llevadas a cabo.

En total más de 2.500 personas han asistido a las 40 conferencias celebradas en Graphispag en las que se abordaron diferentes cuestiones centradas en el negocio gráfico, así como en experiencias, tecnología y soluciones para mejorar la impresión en los ámbitos del retail, el textil, el packaging y el sector editorial, explicadas por empresas y profesionales que las han puesto en práctica. Paralelamente, se desarrollaron 28 talleres con la participación de 230 inscritos.

Novedades presentadas en graphispag 2017

SIESA

Soluciones en post impresión

UCHIDA

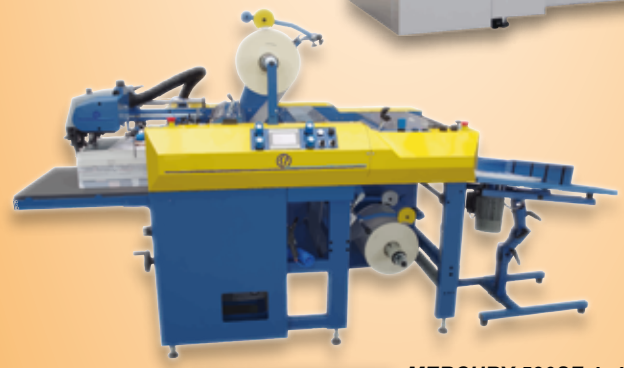
UCHIDA AEROCUT PRIME
Cortadora, hendidora
y micro-perforadora multifuncional
Perforado selectivo
Alimentador patentado TRI-SUCTION

morgana

MORGANA DIGIBOOK 200
Encoladora PUR colero cerrado
Ajustes y limpieza automáticos

morgana

MORGANA DIGIFOLD PRO 385
Hendidora/Plegadora automática
Doble peine de hendido
Alimentador de pila alta 45cm



foliant

MERCURY 530SF 4x4
Laminadora a dos caras
Doble calandra de laminación
Alimentador Heidelberg
Rodillos de teflón antiadherente

SIESA
www.siesa.es
siesa@siesa.es

C/ d'Àlaba, 140-146, 4º 1ª • 08018 Barcelona
Telf. 93 485 06 25 • Fax 93 485 10 12

C/ Gamonal, 5 • 28031 Madrid
Telf. 91 223 73 85 • Fax 91 223 73 85

Otro de los atractivos de Graphispag Live fueron las visitas guiadas al showroom. Se programaron un total de 25 visitas por las que pasaron 550 personas de diferentes sectores de actividad. Finalmente, se demostró que Graphispag es también un salón para los diseñadores. Este colectivo participó activamente en las visitas guiadas y también de las sesiones de las Masterclass de Adobe.

Otros actos

Graphispag ha sido el escenario de la entrega de los Premios Líderpack de Envase, Embalaje y PLV; los Premios Anuaria de Diseño Gráfico y los Premios Letra de Comunicación Visual y Gráfica del Entono. Por el salón de Fira de Barcelona, pasaron los diferentes galardonados en las ediciones de 2016 de cada uno de estos certámenes, considerados referentes en nuestro país en sus respectivas especialidades.

Asimismo, el salón rindió un homenaje a la trayectoria de empresas, entidades y personas vinculadas a la industria gráfica, además de un acto de agradecimiento a los partners y entidades que han colaborado en esta edición.

Stand del Gremi de la Indústria i la Comunicació Gràfica de Catalunya en graphispag 2017.

La próxima edición de Graphispag tendrá lugar del 26 al 29 de marzo de 2019.

J.A.V. TROQUELADOS Y MANIPULADOS J.A.V. PLASTIFICADOS Y ENGOMADOS J.A.V.

JUAN A. VELASCO, S.L.

C/. Ifni, 20-22 – 08930 Sant Adrià de Besòs (Barcelona)
Tel. 934 620 388 – Fax 934 621 853 – www.javelasco.com

La calidad como objetivo prioritario

Ponemos a su disposición nuestra tecnología, experiencia y profesionalidad en: plastificado, troquelado, engomado y manipulado

ENGOMADORA

Tamaño:
máximo 115 cm
mínimo 10 cm
incorpora sistema **MARKEM-IMAJE**
(impresión de código variable alfanumérico)

PLASTIFICADORA

Tamaño:
máximo 120x160 cm
mínimo 30x21 cm

TROQUELADORA

Tamaño:
máximo 86x114 cm
mínimo 20x20 cm

20 anys
1996 - 2016

NOVA ENQUADERNADORA
Horizon BQ-480

COMPATIBLE AMB COLA PUR I EVA.

CANVIS ULTRA RÀPIDS, PRODUCCIÓ DE FINS A 800 LLIBRES/HORA EN AMPLE VARIABLE.

TOTALMENT AUTOMÀTICS, TOTS ELS AJUSTOS ES REALITZEN DES DE LA PANTALLA TÀCTIL.

POSSIBILITAT D'ALIMENTACIÓ AUTOMÀTICA DEL TAC DEL LLIBRE.

FINANCEM ELS SEUS EQUIPS, CONSULTI'NS I ES SORPRENDRÀ

SOL·LICITI DEMOSTRACIÓ SENSE COMPROMÍS

OPQ SYSTEMS
Maquinaria Gráfica, S.L.
des de 1996

Horizon · Vacuumatic · Schneider Senator · mamo · JBI · KAS · Caslon Limited · Tech hi Fold · foliant · Henkel · BUSCH

Tel. 902 104 009 - 671 625 405 - info@opqsystems.net

Servei tècnic, recanvis i consumibles.
Venda de maquinària nova i d'ocasió.

LA DEMANDA DE ETIQUETAS AUTOADHESIVAS

CRECERÁ UN 3% ESTE AÑO

El último **informe Radar de Finat** estima que las **etiquetas autoadhesivas** siguen liderando el camino en un "mercado complejo", que está sujeto al crecimiento continuo de la impresión digital y la diversificación de productos.

Los **propietarios de marcas** encuestados para el estudio esperan que la **demanda total de etiquetas en 2017 aumente en más de un 3%**, porcentaje que representa una ligera disminución en relación a las expectativas de 2016, pero que, según Finat, sigue siendo indicador de un sector empresarial fuerte y establecido. Los fabricantes de etiquetas de **Europa Occidental continúan copando la mayor parte del mercado** , pero más de un tercio de los propietarios de marcas indicaron que están buscando etiquetas en otras zonas geográficas, como Europa del Este.

Los convertidores de etiquetas están incorporando a su catálogo, basado en etiquetas autoadhesivas, otros productos, como **sleeves y embalaje flexible**, para dar una respuesta diversificada a

sus clientes y abrir nuevas vías de negocio. Sin embargo, más de dos tercios de estos fabricantes señalan que no van a abandonar la impresión de etiquetas autoadhesivas, que siguen siendo versátiles

Otra de las tendencias, por parte de los propietarios de marcas, es el **auge de la impresión digital**, que está experimentando importantes crecimientos, si bien parte de un volumen pequeño. En concreto, los propietarios de marcas esperan obtener un 5% más de soluciones de impresión digital en el próximo año, debido al auge de tiradas cortas y tiempos de entrega más cortos, la personalización y las "multi-versiones" de un mismo producto o marca.

El informe Radar también analizó los **esfuerzos de sostenibilidad** de la industria, indicando el compromiso de los miembros de Finat por las opciones ecológicas y la necesidad de concienciar a toda la cadena de valor en las opciones de reciclaje del revestimiento de las etiquetas. ❖

www.alimarket.es

LUX
DISTRIBUCIONS GRÀFIQUES
DISTRIBUIDOR
EN BARCELONA DE:
SAKATA INX
Visual Communication Technology
La más amplia gama de tintas alternativas con garantía

TRIANGLE
• Compatibles
• Testadas
• Alta durabilidad
• Extra grande y gran formato
• Pedidos especiales
CONTACTO: Tel. 93 387 17 47 • info@dglux.es • www.dglux.es

NUEVA MÁQUINA DE IMPRESIÓN
APORTA NUEVAS OPORTUNIDADES

La empresa española de packaging OMNIPACK invierte en una máquina de impresión ROLAND 700 PLV 8/0 - 4/4 de ocho colores HiPrint

Omnipack, S.L. se está preparando para un año entrante muy ajetreado, después de que esta empresa de packaging con sede en Barcelona haya invertido en una nueva máquina de impresión.

Conocedor de las máquinas de impresión de Manroland Sheetfed y su tecnología más vanguardista, Omnipack recientemente decidió adquirir una ROLAND 700 PLV 8/0–4/4 HiPrint ocho colores completamente nueva para seguir incrementando su capacidad productiva y la calidad del producto.

"Me siento muy entusiasmado con las nuevas oportunidades que nos aportará la inversión en la nueva máquina de impresión", dice David Llovich, Gerente General de la compañía.

"Estaba claro para mí que era necesario no sólo renovar nuestra tecnología, sino también aumentar nuestra capacidad de impresión para apoyar nuestro crecimiento futuro".

Fundada en 1990, Omnipack está especializado en cartón plegado (especialmente en el segmento del shoulder box) y etiquetas para el tabaco y bienes de consumo de alta calidad. Desde 2008, la empresa forma parte de la empresa familiar austríaca CTI Group, que opera en tres continentes.

Una calidad de impresión superior ha estado en el corazón del éxito de Omnipack durante más de tres décadas, por lo que el Sr. Llovich está decidido a continuar esta fina tradición. Los clientes tampoco esperan menos de ellos. *"La calidad de impresión de calidad superior ha sido fundamental para el gran éxito de nuestra empresa durante todos estos años"*, dice.

(De izquierda a derecha) Sebastián Flores, Printer of Omnipack; Fernando Mariuzza, Processes and Lean Manufacturing of Omnipack; Andreu Agudo, Production Manager of Omnipack; David Llovich, General Manager of Omnipack; Gabriel Jesús González, CTO of CTI Group; Antonio Yubero, General Manager of manroland Ibérica; Félix Simarro, Product Manager of manroland Ibérica.

"Además de mejorar la apariencia de un producto, el packaging desempeña un papel vital en la representación de la identidad corporativa y la imagen de marca de nuestros clientes. Nuestro embalaje es como el medio de comunicación que de forma efectiva llega a los usuarios finales. Por lo tanto, lo tomamos muy en serio. Entendemos claramente que los envases de alta calidad son cruciales para el éxito de nuestros clientes".

Cuando se trata de una calidad de impresión estable y excelente, las dos máquinas de impresión ROLAND de alta velocidad ya instaladas en Omnipack - una ROLAND 706 PLV 6/0- 2/4 y una ROLAND 306 PPLV 6/0- 1/5- 2/4 han cumplido el desafío durante un tiempo considerable, según el Sr. Llovich.

Pero debido al resultado de su negocio, Omnipack decidió instalar una nueva ROLAND 708 PLV 8/0 - 4/4 HiPrint para reemplazar su ROLAND 306 PPLV 6/0 - 1/5 - 2/4.

Además, su ROLAND 706 PLV 6/0 - 2/4 recibirá muchas mejoras con valor añadido. Esto incluye el PressManager Smart (para reducir el tiempo de pre-entintado), Plate De-Inking (para reducir el tiempo de lavado y ahorro en el detergente), dispositivo soplador del rodillo entintador con extracción de neblina de tinta integrada (para estabilizar la producción a través de una balanza constante de agua/tinta.

El sistema de drenaje activo, o Active Drain System (para aumentar los intervalos de mantenimiento del circuito de lavado), la parada de pliego antes del marcador (para evitar que las hojas entren en la máquina y dañen las mantillas) y el sistema E-Line Chamber Blade System (para reducir el tiempo de la sustitución de la cuchilla).

"Estamos muy contentos de haber decidido continuar nuestra asociación a largo plazo con Manroland Sheetfed", dice Gabriel Jesús González, Director

Técnico del Grupo CTI. "Para mí, no se trataba sólo de las capacidades técnicas de la máquina de impresión, sino también del equipo que hay detrás de Manroland Iberica y su sede en Alemania. Me da confianza que el Grupo Langley continuará apoyando a una empresa como Manroland Sheetfed con una larga trayectoria y tradición en la industria gráfica".

El Sr. Antonio Yubero, Director General de Manroland, agradeció a Omnipack y al Grupo CTI su gran apoyo y confianza. *"Manroland Sheetfed ha sido un socio de larga duración de Omnipack y el Grupo CTI"*, dice Yubero. *"Su inversión en una nueva máquina de 8 colores es una confirmación de nuestra exitosa asociación. Aparte de las buenas capacidades técnicas de la nueva máquina, el completo servicio de post-venta de Manroland Sheetfed inspira confianza y asegura a los usuarios finales una respuesta rápida en el improbable caso de un problema técnico. Cuando se trata de fiabilidad, nuestras máquinas de impresión han demostrado ser sólidas y fiables.*

La empresa española de packaging Omnipack invierte en una máquina de impresión ROLAND 700 PLV 8/0 - 4/4 de ocho colores HiPrint.

No es sorprendente que la anterior ROLAND 306 de Omnipack haya tenido un rendimiento admirable durante más de 10 años".

Ayudado por las tecnologías de impresión más avanzadas del mundo y el servicio técnico fiable de Manroland Sheetfed, la empresa Omnipack está bien encaminada para convertirse en el principal centro de impresión de España y Europa. ❖

Acerca de Manroland Sheetfed

Manroland Sheetfed GmbH es un líder fabricante alemán de máquinas de impresión de pliegos offset. Fundada en 1871, la compañía es uno de los productores más antiguos de máquinas de impresión del mundo. Hoy la compañía posee filiales en más de 40 países y es un lema mundial en calidad y fiabilidad suprema. Manroland Sheetfed GmbH es una compañía subsidiaria, propiedad en su totalidad del grupo de ingeniería privada del Reino Unido, Langley Holdings PLC.

Pelical
PLASTIFICATS I ENVERNISSATS UVI
del paper i cartró per el producte editorial i packaging

Polígono Industrial Molí d'en Xec · Molí d'en Xec, 47 · 08291 Ripollet
Tel. 93 584 91 00 · Fax 93 580 81 87 · comercial@pelical.com · www.pelical.com

El plastificat en Polipropilè mat de la portada de la revista Gremi es gentilesa de **Pelical**

2012-2017

5 años

500 máquinas de impresión

Seguimos desarrollando la industria de la impresión con soluciones innovadoras que ofrecen todo lo que usted espera de la tecnología líder en la ingeniería de máquinas de impresión.

La evolución de la impresión.

manrolandsheetfed.com

manroland Ibérica Sistemas, S.L.
T: +34 91 329 22 44

Una compañía del Holding Langley plc.

manroland
sheetfed

WE ARE PRINT.®

PetraPaper

LA NUEVA ESTRELLA EN PAPELES SINTÉTICOS

PetraPaper, es un nuevo tipo de papel sintético compuesto por un 70/80% de polvo de piedra caliza común (Carbonato Cálcico) y un 20/30% de Polietileno.

El Carbonato Cálcico es una sustancia natural de las más abundantes en el planeta. El papel de piedra, es un papel **sin fibras de árboles, 100% resistente al agua y al aceite y más resistente a la rotura que el papel de celulosa.**

Es totalmente compatible con la impresión offset convencional, offset waterless, serigrafía, flexografía, huecograbado e impresión digital a baja temperatura (toner líquido). Apto para acabados barniz UVI brillante, mate e incluso con texturas.

No admite impresión laser/digital por encima de los 100ºC.

Un soporte excepcional y novedoso para todo tipo de aplicaciones gráficas, como: bolsas comerciales, carteles, etiquetado de productos, libros, libretas, mapas, planos, cartas náuticas, revistas, catálogos, packaging, productos infantiles, papel de pared, manteles o cartas de menú...

Sencillamente, inmejorable.

Recomendaciones de impresión
S-ECO (RP) = PetraPaper C2S (estucado dos caras) de 140, 160, 180 y 200 micras. Para el cálculo en gramos, se ha de multiplicar la densidad por 1,2.

S-BOARD (RB) = PetraPaper C2S (estucado dos caras) de 250, 300, 350 y 400 micras. Para el cálculo en gramos, se ha de multiplicar la densidad por 1,5. El contenido de HDPE es mayor (hasta un 30%) por lo que el RB es más rígido que el RP.

PetraPaper es apto para su uso con tintas estándar de Offset. No se requieren tintas especiales. No apto para impresión láser/digital de alta temperatura y fotocopiadoras.

wwww.papertoprint.com

Producción de libros eficiente en línea con la encuadernadora en rústica Vareo y la guillotina trilateral InfiniTrim
Gracias a una estructura modular, la Vareo puede ser ampliada en conjunto con un tramo de refrigeración específico para el cliente y una guillotina trilateral formando una línea de producción integral. Así queda garantizada la producción rentable de productos encuadernados en rústica, como fotolibros, catálogos personalizados o revistas de alta calidad, también en el área de tiradas mínimas.

Müller Martini es Finishing 4.0

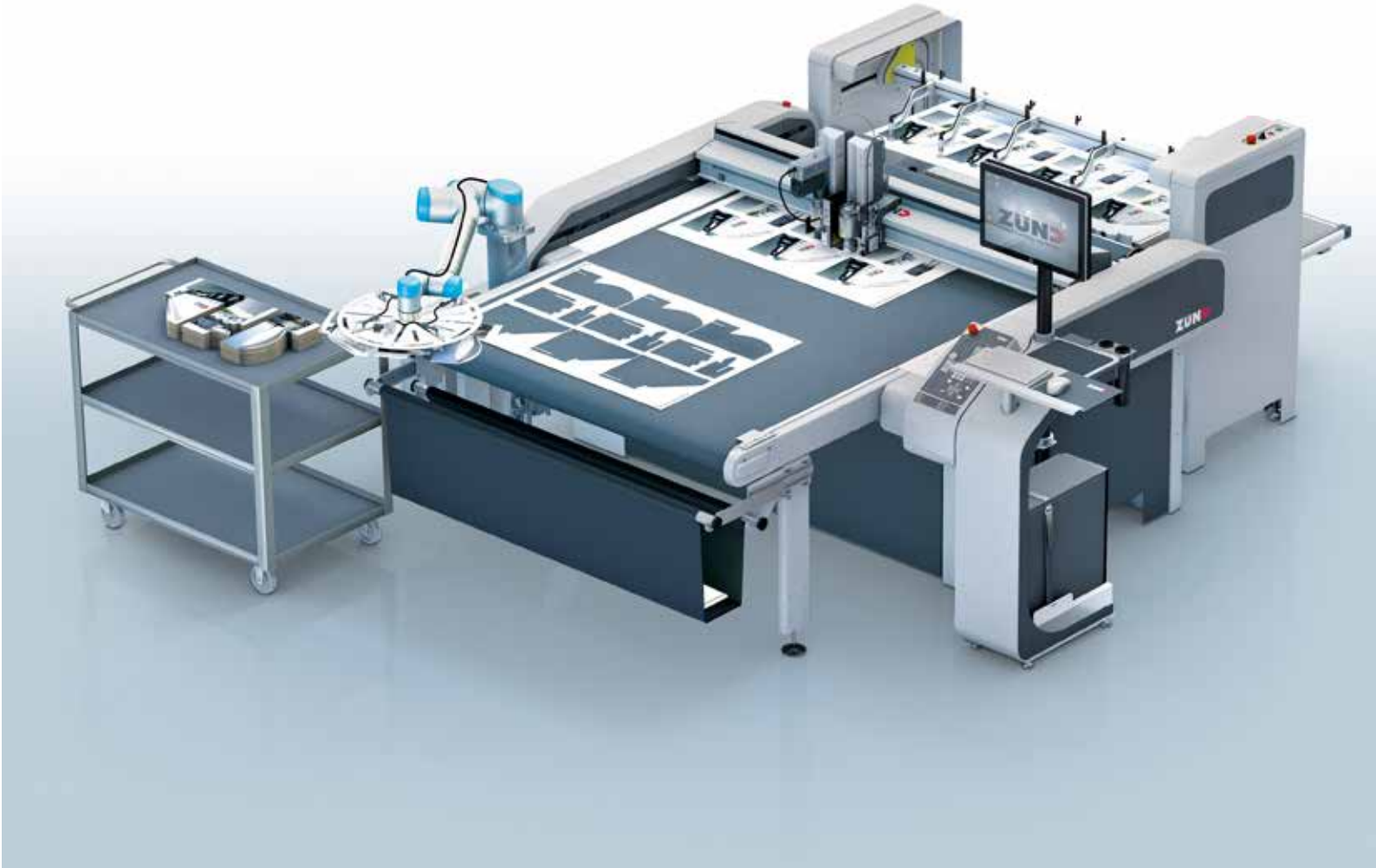
En el manipulado posterior se necesitan soluciones para la impresión digital y offset, para tiradas grandes y pequeñas. Bajo el lema de Finishing 4.0, Müller Martini subraya la gran importancia de una conexión en red digital y un flujo de trabajo sin contacto continuo desde la impresión hasta la envío del producto. Porque Müller Martini marca la pauta en cuanto a soluciones de acabado con automatización inteligente. **Müller Martini – your strong partner.**

Müller Martini Ibérica S.A.U.
T. 934808800
www.mullermartini.com/es

MÜLLER MARTINI

ZÜND
swiss cutting systems

Sistemas de troquelado digital para las industrias gráficas y de packaging



S3 M-800 Picking URobot + Sheet Feeder
Soluciones de automatización en el acabado

www.sign-tronic.es info@sign-tronic.es T: +34 93 28 90 077

Sign-Tronic

OMC CELEBRA SU 30 ANIVERSARIO ...

¡REGALANDO SONRISAS!

Fundación THEODORA
Llevamos ilusión a nuestros niños hospitalizados

Todo empezó en 1987. Todo proyecto nace de una idea, de una ilusión, de una vocación… OMC nació, probablemente, de un poco de cada una de ellas. Una pasión, una vocación, una ilusión…

Y si, ya estamos en 2017.

30 años de historia. 3 décadas. Y la historia se construye día a día, semana a semana, mes a mes, año a año… Cada uno de ellos llenos de vivencias, experiencias, anécdotas, satisfacciones, desilusiones…

Es muy difícil escoger aquel instante, aquella imagen o aquel recuerdo que mejor represente todos estos 30 años pero siempre, en toda trayectoria, existen algunos que marcan y dejan huella porque suponen, de una u otra forma, un punto de inflexión. El primer paso por otro camino diferente al que ibas.

Empezar. Es, claramente, uno de ellos. *"Justo en ese preciso momento cuando las primeras demostraciones de confianza en tu persona o en tu proyecto son fruto no de los que somos sino de quienes somos"*. Es aquí dónde queremos dar las gracias a todos aquellos primeros clientes y proveedores que confiaron en OMC. Seguimos siendo compañeros de viaje de muchos de ellos.

Y llegó 1992. Hasta no hace mucho, uno de los momentos más difíciles de nuestra economía y de nuestro sector. El horizonte era gris, casi negro. Y Graphispag fue como tirar una moneda al aire. *"Podía salir cara, podía salir cruz. Salió cara"*. Y salió cara gracias a aquellos impresores que, plantando cara a la adversidad, apostaron por seguir invirtiendo en maquinaria de impresión y acabado offset de última generación.

Año en el que empezamos a trabajar marcas emblemáticas en nuestra historia, como Komori y Rollin, y dónde empezamos a ser proveedores protagonistas y referentes en el mercado de impresión offset.

Es momento de recordar pero, sobre todo, de **celebrar**. Todo cumpleaños es siempre motivo de celebración. Y toda celebración debe estar siempre rodeada de sonrisas.

En nuestra sociedad, **la sonrisa es un "bien" escaso** casi en peligro de extinción. Siendo una clara demostración de alegría y felicidad cada vez nos cuesta más SONREIR. Los niños pequeños sonríen unas 300 veces al día. Los adultos no llegamos ni a 15.

Juntando todos estos ingredientes (celebración, sonrisas, escasez, compartir) surge la iniciativa de colaboración en el proyecto **#ModoSonrisaON de Fundación Theodora; porque ¿se te ocurre algo más bonito que ver a un niño ilusionado?**

Queremos regalar el máximo de sonrisas posibles entre todos ellos, repartiéndolas entre todos los hospitales de la geografía nacional adscritos a esta preciosa iniciativa. Y para ello, **necesitamos vuestra ayuda y colaboración.**

Ayudadnos a conseguir 100 visitas Doctores Sonrisa, artistas hospitalarios de la Fundación Theodora, a niños, en su habitación, ingresados en el hospital.

Esas sonrisas son **nuestro deseo de cumpleaños** y para que se cumpla no será suficiente con soplar, con todas fuerzas, nuestras 30 velas. Os necesitamos a vosotros. Tranquilos. Es muy sencillo. Tanto como un simple CLICK en **www.activaunasonrisa.com; cada 10 clicks, 1 visita. 100 visitas, 1000 clicks.**

Si seguimos siendo una de las empresas familiares con más larga trayectoria en el sector, si seguimos siendo merecedores de su confianza y si seguimos aportando soluciones y avances a nuestros clientes; **sólo así se cumplirá nuestro deseo.**

¡Gracias a todos los que habéis hecho posible que lleguemos a los 30!

Fundación THEODORA
Llevamos ilusión a nuestros niños hospitalizados

Queremos regalar sonrisas, ¿nos ayudas?
www.activaunasonrisa.com

30

30 años
FELICIDADES
Sigamos haciendo
historia
JUNTOS
Como hasta
AHORA

30
omc sae
KOMORI
Miyakoshi PRINTING MACHINERY.CO.,LTD.
MGI
UMAC
Rollin
ams SPECTRAL UV A BALDWIN Technology Company
TOYO INK
baumannwohlenberg

LA REVOLUCIÓN INKJET

Ricoh proporciona miles de millones de impresiones, cientos de motores de impresión, casi una docena de tintas distintas y muchos más hitos que exhibió en los Hunkeler Innovationdays 2017.

Ricoh ha presentado sus tecnologías de inyección de tinta en las jornadas Hunkeler Innovationdays 2017. El líder tecnológico continúa ampliando su impresionante gama de productos e impulsando el legado que corresponde a la primera empresa que se introdujo en el mercado de la impresión bajo demanda de grandes volúmenes. Durante el evento bienal que se celebró en Lucerna (Suiza) del 20 al 23 de febrero, Ricoh presentó su gama de productos de producción, incluyendo mejoras recientes que afectan a la velocidad de impresión, a la calidad y otras capacidades que ayudarán a sus clientes a adaptarse a mercados en constante cambio.

Ricoh continúa ampliando su gama de equipos de inyección de tinta dirigidos a un espectro de clientes cada vez más diversificado. A lo largo de su andadura, la empresa ha alcanzado múltiples hitos dignos de celebración:

• Más de 650 motores de impresión instalados en 29 países de todo el mundo, con un promedio de más de 20 motores por país.

• Ser nombrada líder global en soluciones de inyección de tinta de alta velocidad, mención destacada recientemente en IDC MarketScape: Worldwide High-Speed Inkjet Press 2016 Vendor Assessment.

• Desarrollo e implementación de más de 10 tipos de tinta, que ofrecen versatilidad y posibilidades creativas incomparables.

• Cinco generaciones de la plataforma de unidad de control, mientras Ricoh sigue evolucionando y reinventándose para adaptarse a las necesidades cambiantes del mercado.

El compromiso de Ricoh con la innovación se extiende a su enfoque para reducir el consumo energético, impulsar la fiabilidad, la calidad de impresión y la flexibilidad en las aplicaciones posibles. Más allá de estos datos, Ricoh también se ha comprometido a impulsar la mejora continua en el mercado de la inyección de tinta.

Este compromiso queda reflejado en la dedicación de Ricoh por facilitar que sus clientes protejan su inversión, realizando las mejoras necesarias para un mercado tan cambiante pero permitiendo la actualización de los equipos instalados. Este concepto de plataforma que evoluciona con las exigencias del mercado es clave en la fidelidad que en todo el mundo muestran los clientes de los equipos de inyección de Ricoh. Su inversión queda protegida y la temida obsolescencia tecnológica se dilata en muchos años.

"Hunkeler Innovationdays, una de las principales citas del sector de la impresión a escala global, constituye una oportunidad sin precedentes de medir nuestro progreso", afirma Andreu López, director de Ricoh Production Printing en España. *"Ricoh está dando pasos importantes, alcanzando grandes hitos y colmando distintas necesidades de los clientes de una forma realmente destacable. Estamos orgullosos de trasladar esta dinámica al salón y más allá. Los cambios tecnológicos de los últimos años parecen indicar que estamos entrando en la era de la inyección de tinta, una era en la que Ricoh va a estar a la vanguardia de los nuevos avances".*

Los hitos y las mejoras de su cartera de productos son la prueba de que la empresa puede ayudar a los clientes a ampliar su negocio, pero el valor añadido de Ricoh también queda claro en palabras de los propios clientes:

• Tri-Win Direct, una empresa de marketing directo de Estados Unidos, distribuyó 200 millones de productos de marketing directo en 2015. Cuando quisieron ir un paso más allá, acudieron a Ricoh y a la impresora Ricoh Pro VC60000.

• Pondres, uno de los líderes holandeses en el ámbito de la impresión y el marketing basado en datos, aprovechó la velocidad y la potencia de la Ricoh Pro VC60000 para ofrecer alta calidad de impresión a sus clientes en su intento de aplicar una estrategia multicanal.

• La empresa alemana Walter Digital adquirió la Ricoh Pro VC60000 para agilizar la producción de mailings, material de punto de venta, material de marketing y manuales.

• Urban Fulfillment Services (UFS), el principal proveedor de servicios de externalización de Norteamérica para el sector de los servicios financieros, ha ampliado su capacidad de impresión sumando múltiples InfoPrint 5000, contribuyendo a aumentar así su rendimiento y eficiencia.

Las mejoras de la gama de soluciones de inyección de tinta de Ricoh incluyen:

• La nueva Ricoh Pro™ VC40000 anunciada poco antes de los *Hunkeler Innovationdays* ofrece la suma de velocidad, resolución y facilidad de uso. La Ricoh Pro VC40000 imprime hasta 120 metros/minuto, lo que la hace capaz de entregar más de 100.000 imágenes a tamaño A4 por hora. La capacidad de manejar papeles de entre 40 y 250 g/m2, una quinta matriz de cabezales opcional para MICR, tintas de seguridad y otras opciones, aportan una flexibilidad inigualable a esta plataforma.

• Funciones nuevas y mejoradas para la Ricoh Pro VC60000, incluida una nueva opción de velocidad de 100 metros/minuto. Esta velocidad permitirá el uso de tecnologías de acabado en línea que no estén optimizadas para las velocidades habituales de 120-150 metros/minuto de la plataforma; de esta forma se facilita una producción fluida en todas las instalaciones.

• A lo largo de la historia de la familia InfoPrint 5000, Ricoh ha demostrado su compromiso con los clientes ofreciendo mejoras de gran valor de manera constante. Entre las novedades más recientes cabe destacar un modo de ahorro de papel para eliminar prácticamente el papel blanco del inicio del trabajo de impresión. Ricoh también ha presentado nuevas tintas, mejoras en sus frontales digitales, mayor compatibilidad con JDF, nuevas herramientas de gestión del color y muchas otras mejoras.

Ricoh también se enorgullece de haber patrocinado, una vez más, el evento de networking y conferencias DOXNET durante las jornadas Hunkeler Innovationdays 2017.

Servinform adquiere una Ricoh Pro VC60000

Servinform, compañía líder de la impresión transaccional en España, acaba de firmar la adquisición de una prensa digital inkjet de alta velocidad Ricoh Pro VC60000 durante los Hunkeler Innovationdays 2017, que se han celebrado en Lucerna (Suiza).

Servinform incorpora la Ricoh Pro VC60000 para mejorar los servicios que presta actualmente y también para expandirse hacia nuevos mercados y aplicaciones, como los de la impresión de libros y el correo directo. Servinform trabaja para clientes de un amplio espectro de sectores, incluidos administración pública, compañías de servicios, telecomunicaciones y banca. La compañía ha estado operando durante diez años con tres líneas de impresión continua InfoPrint 5000, instaladas en la fábrica de Tres Cantos (Madrid).

Ignacio Rufo, CEO de Servinform, explica: *"Con un sistema en el mercado tan avanzado como la Ricoh Pro VC60000, la decisión no fue muy complicada. Las dos compañías han trabajado de manera fluida para llegar a este acuerdo. Tenemos una relación de muchos años con Ricoh y la confianza en su seriedad y consistencia es absoluta."*

"Mantener el liderazgo tecnológico es muy importante para nosotros, pero sólo si nos permite trasladar valor real a nuestros clientes", sentencia José Manuel Alonso-Viguera, Director General de Servinform. *"Con la Pro VC60000 damos un paso más en esa dirección, pues nos abre a nuevas capacidades y aplicaciones que nos ayudarán a diferenciarnos aún más en el mercado. Ahora podremos entrar en sectores nuevos para nosotros como el libro o el marketing directo."*

Eef de Ridder, responsable de Commercial Printing, Production Printing, Ricoh Europe, junto a José Manuel Alonso-Viguera, Director General de Servinform, frente a la Ricoh Pro VC60000 en Hunkeler Innovationdays.

La Revolución Digital ¡Sólo faltas tú!

CÉSAR BLA • ELISAVA Escola Universitària de Disseny i Enginyeria de Barcelona - University of Southampton | Bachelor of Arts in Design
Profesor docente de Branding y programación Web en Escola Antoni Algueró - www.SMILEcomunicacion.com

Al nuevo consumidor Digital le gusta informarse y comparar. Escucha las recomendaciones de las personas que tiene cerca así como las reseñas que otros consumidores desconocidos dejan en las distintas redes sociales.

Durante años el buen emplazamiento de nuestro negocio ha ayudado a conseguir el éxito en las ventas. Un bar de tapas bien situado en las Ramblas de Barcelona garantizaba el continuo movimiento de posibles clientes.

Actualmente las recomendaciones online (Reputación) consiguen que el cliente busque un producto o empresa específica pasando por delante de tu negocio con una idea fija. En la mayor parte de los casos, con tener una buena ubicación no es suficiente, **el Ciclo de Consumo comienza en Internet.**

Si perteneces al grupo de personas que ya han construido una web y perfiles sociales, seguramente habrás llegado a conclusiones similares a estas:

1. Tener **una Web no significa que seas visible**. Necesitamos estar bien posicionaros en los buscadores.

2. Es muy **difícil vender por Internet un producto caro**. Principalmente si nadie te conoce.

3. Para obtener **resultados en las redes sociales se requiere personal con formación y experiencia.**

4. **La Transformación Digital va más allá de la presencia en Internet**. Se necesita una visión global empezando por el área directiva.

La aventura que supone la **Transformación Digital** está llena de momentos apasionantes y supone un continuo aprendizaje en cada uno de los aspectos que tratamos. No es un proceso rápido y requiere una nueva visión del negocio tradicional.

Es muy probable que nos encontremos con obstáculos que nos generen dudas. Para que puedas mejorar tu estrategia te recomiendo seguir estos pasos y evitar los errores básicos que muchos hemos cometido:

Elige un buen Producto Digital

Ofrece algo que, realmente, **interese a las personas y por las que estarían dispuestas a pagar**. Piensa en alguna cosa que se pueda presentar online y que permita ganar tiempo, reducir gastos, simplificar gestiones, aumentar ventas, etc.

Puedes **tomar como referencia productos que otras empresas ofrecen** y adaptarlo, teniendo en cuenta el funcionamiento y estructura de tu empresa. Piensa que si lo que quieres ofrecer no existe quizás sea porque no funcione o no tenga demanda masiva. Por el contrario, convertirte en una copia del líder no va a dar valor a tu marca, quizás ya hayan muchas copias y te va a complicar el proceso de lucha para competir por los mismos clientes.

Pregunta y haz sugerencias a tus clientes habituales, si aquellos que te conocen y confían en ti no están dispuestos a consumir tu nuevo producto, difícilmente un desconocido te va a comprar. Con un poco de esfuerzo te sugerirán ideas para mejorar tu oferta y estos mismos clientes pudieran convertirse en tus primeras ventas online.

¿Seguro que tienes un buen producto? Entonces sigue adelante !

Diferénciate por algún aspecto duradero

Algunas empresas que se diferencian por producto hacen de **sus patentes una de las armas más duraderas.**

Invertir en el **desarrollo de software para crear una aplicación propia** con funcionalidades clave te ayudará a ofrecer un servicio distinto. Es una opción que requiere la continua actualización y puede resultar cara, pero permite una experiencia única hecha a medida para tu cliente.

La competencia reacciona muy rápido y si tu producto se puede copiar fácilmente tu negocio no tiene una gran esperanza de vida. Las impresoras 3D ya imprimen viviendas en 24h, la ventaja competitiva se mantendrá mientras no se construyan nuevas máquinas que ofrezcan un producto similar o mejor.

Si te quieres **diferenciar por una manera específica de atender a tu público**, piensa en la empatía y el tono de comunicación que quieres que tu empresa transmita. El trato directo para ofrecer información previa y un servicio posventa satisfactorio pueden formar parte de tu estrategia de fidelización.

La diferencia es la razón de ser de tu negocio.

Automatiza procesos

Enviar **respuestas automáticas** en el email específico para recepcionar pedidos.

El mundo Digital requiere de nuevos clientes, piensa como puedes aumentar tu base de datos. Valora el coste de adquisición de un nuevo cliente y lo aplicas directamente en una oferta o promoción que aparezca en tu web y no requiera de contacto directo o desplazamiento.

Puedes ofrecer una **versión reducida de tu producto** a personas interesadas a cambio sus datos de contacto.

Si tienes una **base de datos de contactos deberías de aprovecharla**. Seguro que un cliente que ha consumido un producto puede apreciar un descuento. Intenta filtrar la cantidad de envíos para evitar ser pesado.

Utiliza **herramientas online para tus campañas de email marketing**. Puedes optimizar tus recursos humanos automatizando tu marketing digital enviando Newsletters con Mailchimp.

Algunas **plataformas all-in-one** son muy utilizadas por los departamentos de marketing digital porque centralizan todas las fases de marketing en una única aplicación como pueden ser **Hubspot, Infusionsoft o Marketo.**

Puedes alojar **archivos PDF en la nube** para que cada uno de tus comerciales respondan en cualquier momento enviando por correo información corporativa aprobada por la empresa.

Mejora la experiencia de usuario

La **respuesta inmediata** ya sea por email, redes sociales o teléfono transmite seriedad y es una primera acción para generar una experiencia satisfactoria. A veces es suficiente con enviar un "recibido" y atender al cliente un poco más tarde. Cuando enviamos un email por primera vez a un nuevo proveedor, aun tenemos la duda de si obtendremos una respuesta ágil.

Incorporar una **herramienta de chat online** en nuestra web es una buena opción a valorar siempre que se disponga de una persona formada que se ocupe en horario comercial.

Facilita la **usabilidad de tu web**. Asegúrate que tus productos se pueden comprar en 2 o 3 clics. Construye una página web que evite que tu cliente pase por muchas pantallas para informarse. Los productos estrella que significan un 80% de tus ventas deberían estar en la página principal muy visible.

Quizás no te conviene construir y gestionar una nueva tienda online con 5.000 referencias para competir en un mercado saturado a un margen mínimo de beneficio, pero seguro **te será útil añadir a tu web una pequeña programación para solicitar presupuestos**, que ayude a tu público a ganar tiempo y a tu empresa a responder con fluidez un mayor número de presupuestos.

Ofrecer **muchos productos incrementa las gestiones y requiere de mayor estructura**. Se honesto contigo mismo, si tienes pocos recursos disponibles te va a resultar más sencillo y rápido la presentación de pocos productos con un gran potencial.

Si tienes un gran producto, ¡contáctame! quizás yo pueda ser tu primer cliente.

5 SÍNTOMAS DIGITALES de que "ya tienes una edad"

Los seres que habitamos este planeta en el siglo XXI vivimos en dos escalas de tiempo a la vez, la escala temporal y la digital.

La escala de tiempo temporal es la que define tu edad, afecta a tu motricidad y modela tu cuerpo, entre otras muchas manifestaciones. Por otra parte está **la escala de tiempo digital** que, de forma inadvertida pero constante, opera como un oxidante agresivo que se va expandiendo por tu ser hasta dejarte obsoleto. El paso del tiempo temporal es rítmico y uniformemente acelerado. El digital es vertiginoso, alocado y cuánticamente acelerado.

LOS 5 SÍNTOMAS

Veamos 5 manifestaciones claras de la afectación del paso del tiempo digital y que cada uno saque sus conclusiones de si está afectado o no por los efectos negativos del paso del tiempo digital en sus habilidades:

1. Imaginas webs…

Cuando tienes que buscar información de cualquier tipo, en tu pantalla mental te ves frente a un ordenador de sobremesa buscando en la web de Google y encontrando y revisando webs con el contenido que te interesa. Si es así, ya tienes una edad. Si no, pensarías directamente en encontrar esa información en tu móvil o a través de apps.

2. Piensas en discos…

Cuando se trata de tu música preferida, te vienen a la mente imágenes de tu colección de discos o CDs. Es que tienes una edad. Ahora lo que se lleva son las listas de reproducción, gracias al imparable crecimiento de Spotify, SoundCloud, Apple Music y otros servicios. Hoy, un tema que te guste no puede faltar en alguna de tus "listas de reproducción".

3. Tecleas tu móvil con un dedo (el índice)…

Los nativos digitales teclean sus móviles con ambos pulgares, sosteniéndolos con las dos manos, a gran velocidad y con un nivel elevado de acierto. Si no es tu caso es que ya tienes una edad (y seguro que, además, ya has aumentado el tamaño de letra en el dispositivo un par de cuerpos).

4. Jurarías que las Historias las inventó Instagram.

Si de verdad lo crees es que nunca fuiste usuario de Snapchat y además no lees nada de actualidad digital. Snapchat es el gran filón de esa funciones tan atractivas que triunfan hoy en Instagram. Y sí, tienes una edad…

5. Youtubers, la prueba definitiva...

¿Cuántos Youtubers puedes nombrar de memoria, ya sea porque los conozcas, te suenen sus nombres o hayas visto sus vídeos? Si no puedes nombrar a dos o tres además del Rubius es que tienes una edad (y avanzada). Hoy los personajes famosos con audiencias millonarias son los Youtubers. Anda... Ve a Youtube y descubre unos cuantos.

NUESTRA ACTITUD, EL VECTOR

De la misma forma que en las epidemias se busca el vector que transmite un contagio (y suele ser un mosquito), en este caso el vector es nuestra actitud frente al uso y dominio de las tecnologías actuales en los diversos aspectos de nuestra vida lo que determinará nuestro nivel de afectación.

Por supuesto que nadie está obligado a dominar el cambiante mundo tecnológico (a no ser que te declares como un empresario, emprendedor, director de comunicación, director de marketing, periodista, publicista, creativo, diseñador, político, artista, comercial, vendedor, investigador, docente o académico...). Puedes optar por pasar de todo esto, lo que no te salvará de ir perdiendo facultades digitales. No podemos anular los efectos, pero sí intentar estar en la mejor de las formas.

¿EL REMEDIO?

Al igual que se recomienda actividad física para minimizar los efectos del envejecimiento corporal, en este caso lo que nos ayudará a minimizar sus efectos será la actividad mental enfocada, la adopción temprana de los nuevos retos, la experimentación constante y, sobre todo, la actitud positiva frente al cambio tecnológico. ❖

ENRIQUE SAN JUAN
Director de Community Internet The Social Media Company
@esj en twitter - www.community.es

SEMINARIO en el Gremi
"Lo último en redes sociales"
con Enrique San Juan
3 de mayo de 2017
Inscríbete en www.gremi.net

GREMI

comart
PAPER I CARTRÓ
C/ Montmeló, 2
Pol. Ind. El Raiguer
08170 Montornès del Vallès
Tel. 93 474 11 60
Fax 93 474 09 70
comart@comartsa.com
www.comartsa.com

ESTOCS PERMANENTS EN BOBINES I FULLS DE LES SEGÜENTS ESPECIALITATS:

– Papers òfset i estucats.
– Cartró de fibres reciclades.
– Cartró Folding, revers fusta i revers blanc.
– Cartró Folding amb polietilè, una i dues cares.
– Cartolina pasta química estucada una o dues cares.
– Cartolina amb revestiment de polietilè una i dues cares.
– Cartró revers kraft estucat.

Disposem de les talladores, rebobinadores i guillotines apropiades per a tota classe de manipulacions.

BORSA DE TREBALL

EL GREMI DE LA INDÚSTRIA I LA COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA DISPOSA D'UNA ÀMPLIA BORSA DE TREBALL PER A TOTS AQUELLS QUE ESTIGUIN BUSCANT FEINA O QUE NECESSITIN INCORPORAR TREBALLADORS A LA SEVA EMPRESA.

PER A EMPRESES

El Gremi disposa d'una **borsa de professionals en les arts gràfiques**. En funció del perfil que necessiti, el nostre departament seleccionarà als millors candidats en un plaç de 24 hores.
És necessari omplir la fitxa de sol·licitud des de la web del Gremi www.gremi.net.

NECESSITA PERSONAL EN PRÀCTIQUES?

Un dels nostres objectius, a més d'oferir una formació tècnica i humana de qualitat, és l'ocupació del nostre alumnat una vegada finalitzats els seus estudis. L'**Escola Antoni Algueró** disposa d'**alumnes per fer pràctiques** sense cap cost per a l'empresa.

BUSQUES FEINA?

Busques feina en el món de les arts gràfiques?
Només has d'enviar-nos el teu curriculum actualitzat i nosaltres farem la resta.
Visita la web del Gremi www.gremi.net i envia'ns el teu curriculum per incorporar-lo a la nostra base de dades.

SELECCIÓ DE PERSONAL DEL SEU STAFF, COMANDAMENTS INTERMEDIS I PERFILS DIRECTIUS

El Gremi també disposa pels seus agremiats d'un acord de col·laboració molt beneficiós amb **PageGroup** per realitzar la selecció de personal del staff, comandaments intermedis i perfils directius.

PageGroup ofereix la possibilitat de realitzar la selecció directa amb contractació per part de client o treballar com a ETT, posant a disposició treballadors pel Gremi i contractant a través de Page Personnel ETT.

PageGroup és la consultora líder a nivell internacional en selecció de comandaments qualificats, intermedis i directius amb caràcter temporal i indefinit. Focalitzada en la selecció de personal des de 1976, tenen presència global a través d'una xarxa d'oficines pròpies per tot el món. Amb Iberia, compten amb oficines a Madrid, Barcelona, València, Sevilla, Bilbao, Lisboa i Oporto.

GREMI
INDÚSTRIA I COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA

www.gremi.net

DEPARTAMENT BORSA DE TREBALL
Gremi de la Indústria i la Comunicació Gràfica de Catalunya
Gran Via de les Corts Catalanes, 645, 6è
08010 - Barcelona
Tel. 93 481 31 61 - Fax 93 481 31 73
gremi@gremi.net - www.gremi.net

SOM COMUNICACIÓ, SOM GRÀFICS.

t'assessorem • t'informem • t'ajudem

ASSESSORIA LABORAL
Mateo Argerich
De dilluns a dijous, de 16,30 a 18 h
Telèfon 93 481 31 61

ASSESSORIA FISCAL
Noemí Andrés
Dimarts, d'11,30 a 13,30 h
(hores convingudes)
Telèfon 93 481 31 61
De dilluns a divendres, consultes telefòniques
Telèfon 93 217 36 00

ASSESSORIA EN MEDI AMBIENT, QUALITAT I SEGURETAT SALUT
Marta Vecino
Dimecres, de 18h a 19h
Resta de dies, horaris d'oficina
Telèfon 93 481 31 61

ASSESSORIA MERCANTIL
Ricard Argelich i Luis Gallo
De dilluns a divendres
Horaris d'oficina
Telèfon 93 218 01 92

ASSESSORIA EN COMERÇ EXTERIOR
Antoni Voltà
De dilluns a divendres, horaris d'oficina
Telèfon 93 209 03 99

ASSESSORIA I GESTIÓ D'ASSEGURANCES
Ricardo Sanmartin
Dimecres, de 16 a 18 h
(visites concertades)
Telèfon 93 481 31 61

ASSESSORIA INDUSTRIAL
Miquel Marcè
De dilluns a divendres, horaris d'oficina
Telèfon 93 481 31 61

ASSESSORIA EN PROTECCIÓ DE DADES
Climent Aulet
De dilluns a dijous, de 9 a 19 h
Divendres de 8,30 a 15 h
Telèfon 93 387 19 16

GREMI DE LA INDÚSTRIA I LA COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA
Gran Via de les Corts Catalanes, 645, 6è - 08010 BARCELONA
Tel. 93 481 31 61 - Fax 93 481 31 73 - gremi@gremi.net - www.gremi.net

GREMI
INDÚSTRIA I COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA

ASSESSORIA ENERGÈTICA
Xavier Massana
De dilluns a divendres, de 16 a 19 h
Telèfon 93 481 31 61

GESTIÓ LABORAL
Salvador Alcolea
De dilluns a divendres, horaris d'oficina
Telèfon 93 481 31 61

GESTIÓ COMPTABLE I FISCAL
Toni Pérez
De dilluns a divendres, horaris d'oficina
Telèfon 93 481 31 61

GESTIÓ DE CRÈDIT
Juan Livio Chávez
De dilluns a divendres, horaris d'oficina
Telèfon 93 481 31 61

SERVEI DE PROMOCIÓ INTERNACIONAL
Josep M. Campanera
Dijous, de 10 a 13,30 h (hores convingudes)
Telèfon 93 481 31 61

EXPERT EN COMPETITIVITAT INDUSTRIAL
Marc Tarral
Dimecres, de 16 a 19 h (hores convingudes)
Telèfon 93 481 31 61

GESTIÓ DE LA COMPETITIVITAT
Carlos Sanmiguel i Domingo Vilar
Dimarts, de 16 a 18 h
Telèfon 93 481 31 61

BORSA DE TREBALL
Marta Sans
De dilluns a divendres, horaris d'oficina
Telèfon 93 481 31 61

GESTIÓ DE SELECCIÓ DE PERSONAL
Staff, comandaments intermedis i perfils directius
Domènec Gilabert
De dilluns a divendres, horaris d'oficina
Telèfon 93 390 06 10

REVISTA GREMI / DEP. DE COMUNICACIÓ
Quim Macià
De dilluns a divendres, horaris d'oficina
Telèfon 93 481 31 61

TRUCA'NS I T'AJUDAREM
93 481 31 61

DIRECTORI

D'EMPRESES COL·LABORADORES DE GREMI

INDÚSTRIA I COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA

Publicitat
per empreses agremiades

GREMI
INDÚSTRIA I COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA

Preu anual
165 euros
+ IVA

Per incloure publicitat en aquest Directori contactar amb:

Quim Macià
Tel.: 93 481 31 61
jmacia@gremi.net

CAIXES FOLRADES

A DOS
disseny amb cartró S.L.

Fabricació de caixes folrades - fundes per llibres revisters - carpetes d'anelles - contenidors caixes de cartolina ...

Pere IV, 78-84, 6è 7ª - 08005 Barcelona
Tel. 93 309 62 97 - Fax 93 309 55 97
ados@adosbcn.cat - www.adosbcn.cat

CONTRAENCOLATS

CARTERBOX
CAIXES I EMBALATGES PUBLICITARIS

- **CONTRAENCOLADORA 160 X 140 CM** ¡NOVEDAD 2012!
- TROQUELADOS FORMATO MAX. 220 X 150 CM
- MANIPULADOS P.L.V.
- FABRICACIÓN CAJAS CARTON ONDULADO

CARTONATGES TERRASSA, S.L.
Tel. 93 862 79 10
Fax. 93 862 79 11
carter@carterbox.com
Pol. Ind. La Borda
C/ Garraf 2-D
08140 Caldes de Montbui
www.carterbox.com

CARPETERIA

Encuadernaciones Yuste S.L.

Carpetas, estuches, displays, libros, cajas, medidas especiales.

Tel: 93 260 50 80 - 667 61 01 82
encuadernacionesyuste@gmail.com

40 años de experiencia y dedicación

fast flute
Servicio de contraencolado
www.fastflute.com

CONTRAENCOLADO RÁPIDO

Avda. del Vallés, 30 - Pol. Ind. Sud
08440 Cardedeu (Barcelona)
Tel. 93 790 62 43 - Fax 93 796 44 96
E-mail: info@fastflute.com

SoldaPlastic.com
making your ideas a reality

Carpetas · Maletines y portadocumentos
Cajetines · Displays y tableros · Tapas de libro
Muestrarios y aplicaciones · Cajas y estuches
Fundas en PVC

Ctra. Argentona a Granollers
Vecindario Pins, 3 08310 Argentona (BCN)
Teléfono 937 971 561 / Fax 937 972 461
soldaplastic@soldaplastic.com
www.soldaplastic.com

MerinGraf
Acabats Grafics

-**PLASTIFICATS** (BRILLO, MATE)
-**CONTRAENCOLATS** (CARTONET,MICRO,IMAN PLASTIC...)
-**TROQUELATS** (AUTOMATIC,MANUAL 100X140 MAX)
-**ENGOMAT** (F, AUTOMATIC, LINEAL...)
-**MANIPULATS** (DISPLAYS, EXPOSITORS...)

ANSELM CLAVÉ.- POL.IND. MATACAS NAU 15
08980 SANT FELIU DE LLOBREGAT (BCN)
TEL: 93 261 26 85 / 23 34 **FAX:** 93 685 50 84
E-MAIL: meringraf@meringraf.com **WWW:** meringraf.com

CONTRAENCOLATS

ACABADOS GRAFICOS MONTMAR, S.A.

CONTRAENCOLADOS
TROQUELADOS
ENGOMADOS
MANIPULADOS
DISPLAYS , ETC.

Tibidabo, 36-42
Tel. 93 462 29 26 - Fax 93 462 26 00
08930 - Sant Adrià del Besòs
(Final c/ Guipúzcoa) Barcelona
jp@agmontmar.com - www.agmontmar.com

EMBALATGE FLEXIBLE I MARKETING DIRECTE

TGB

Soluciones de impresión en offset y acabados de marketing directo, embalaje flexible y etiquetaje (Sleeves, In Mold, etiquetas).

TGB, s.a.
San Ramón, 22 - 08786 **Capellades**
T. 93 801 17 11
www.tgb.es - E-mail: info@tgb.es

Oficinas Comerciales:
C/. Europa, 13, 3.º C - 08028 **Barcelona**
C/. Maestro Arbós, 9 - 28045 **Madrid**

ENQUADERNACIÓ

ETIQUETES

FABRICANTS DE BOSSES DE PAPER

FABRICANTS DE BOSSES DE PLÀSTIC

ESTAMPACIÓ PEL·LÍCULES PER CALOR

ETIQUETES

GRAVADORS

GRAVAT AL BUIT

GRAVATS I ESTAMPACIÓ

FABRICANTS DE CARTRÓ ONDULAT

FABRICANTS DE SOBRES

IMPREMTA

IMPRESSIÓ DIGITAL

IMPRESSIÓ DIGITAL

LABORATORIO DIGITAL
EGM
QUALITYIMAGE

PRATS DE MOLLÓ, 20 · 08021 BARCELONA
Tel. 932 016 388 · www.egm.es

MANIPULATS DEL PAPER

ifb industrias botella
desde 1950 Haciendo un buen papel

Tickets control de accesos
Rollos de papel
Tarjetas con y sin contacto
www.ifb.es - badalona@ifb.es

Manuel F. Márquez, 78 - 08918 Badalona (Barcelona)
Tel. +34 933 873 600 - Fax +34 933 831 706

PAPER I CARTRÓ

FÀBRICA DE MANIPULATS DE PAPER
ESCOLOFI
ESPIRALS - LLIBRETES - RECANVIS
Tacs Publicitaris Memo-Tac
Bonifacio
Fundada en 1946 S.A.
Via Trajana, 13 - 08930 SANT ADRIÀ DE BESÒS
Tel. 93 314 50 51 - Fax 93 314 97 04
E-mail: info@bonifacio.es

IMPRESSIÓ ÒFSET

AGPOGRAF
IMPRESSORS

Pujades, 124
08005 Barcelona - Poble Nou
Tel. 93 320 84 60 - Fax 93 485 42 21
agpo@agpograf.cat
www.agpograf.cat

SPIRAX
SPIRAX S.L.
MANIPULADOS DE PAPEL Y CARTÓN
DE BOBINA A BOBINA Y DE BOBINA A HOJAS
C/ Montmeló, 2 - Pol. Ind. El Raiguer
08170 - Montornès del Vallès
Tel. 93 480 16 43 - Fax 93 480 16 40
spirax@spirax.es - www.spirax.es

Vegio, S.L.
CARTONCILLO Y MICROCANAL

Compre a su medida en www.vegio.es lo que necesite a partir de 25 Kilos

Cartón
Cartoncillo
Folding
Cartulina
Bigris y colores
Contraencolados
Pluma - Pankaster
Tubos y cantoneras
Expositores - Displays - Separadores
Alimentación - Pintores - Muebles ...

Ondulado
Microcanal
Minimicro
Nanomicro
Micro Colores
Micro + Canal 3
Canal 3-5 y D/D

C/ Garnatxa, 12 - Parc Empresarial Cervelló - 08758 CERVELLÓ
Tel.: 93 673 05 25 - Fax 93 673 05 26 - vegio@vegio.es - www.vegio.es

LGR EMBALLAGES
Policolor Offset® s.a.

Gorchs Lladó, 146 - P.I. Can Salvatella
08210 BARBERÀ DEL VALLÈS
Tel. 933 352 448 - Fax 933 357 361
policolor@lgr-packaging.com
www.policoloroffset.com

CREACIONES
LOPEZ - LLAUDER, S.A.
La calidad de la experiencia
Espiral, Wire-0, Varilla, Displays, Plegar, etc.

Alimentació, s/n, nau 7
Pol. Ind. La Ferreria - 08110 Montcada i Reixac
Tel. 935 650 158 - Fax 935 725 065
lopez-llauder@lopez-llauder.com

FABRICACIÓ DE CAIXES DE CARTRÓ ONDULAT
cartonajes gabarrón s.a.
C/ Empordà, Nau 3
Pol. Ind. Congost
Tel. 93 849 63 61
Fax 93 846 49 61
08400 GRANOLLERS
www.cartronatgesgabarron.com
gabarron@cartronatgesgabarron.com

MANIPULATS DEL PAPER

mutri formas, s.l.

ACABADOS GRÁFICOS
Alzadas, folletos y revistas con o sin cola, mailings, catálogos, formularios, numeraciones, revistas, espiral, wire-o, etc.

Llorens i Barba, 36-38 bajos - 08025 Barcelona
Tel.: 93 455 67 42 - Fax. 93 433 06 28
mutriformas@mutriformas.com
www.mutriformas.com

PAPER I CARTRÓ

comart

PAPEL Y CARTÓN
EN BOBINAS Y HOJAS
CORTADOS A MEDIDA

C/ Montmeló, 2
Pol. Ind. El Raiguer
08170 Montornès del Vallès

comart@comartsa.com - www.comartsa.com

PLASTIFICADORS

ameycar

- Especialidad en recubrimientos plásticos sobre papeles y cartulinas
- Lacados UVI y UVI reserva
- Confección de displays en general

Pol. Ind. Molí d'en Xec - c/ Molí d'en Xec, 47
08291 Ripollet (Barcelona)
Tel.: 93 662 70 47 - Fax 93 580 74 33
E-mail: ripollet@ameycar.com

MV MANIPULADOS S.L.

M.V. MANIPULADOS, S.L.
al servicio de las Artes Gráficas

Plegado de folletos, manipulados en general, retractil alzadas, revistas, espiral (fabricación propia), wire-o

Travesía Industrial, 187 4º
08907 L'Hospitalet de Llobregat
Tel.: 933 367 809 Fax: 932 633 284
mvmanipulados@mvmanipulados.com

Medipack Soluciones, sccl
www.medipacksoluciones.com

FOLDING - CARTONCILLO - CARTULINA
EN 48 HORAS - CORTADO A MEDIDA

PLANTA DE CORTE EN BARCELONA Y LEVANTE

TEL.: 93 411 93 07 - Gemma Duch
gemma@medipack.es

POSTALS

offset
postales
mapas
guías
calendarios
souvenirs
imanes

savir, s.a.
g r á f i c a s

C/ del Plàstic, 16-18 - Pol. "Les Guixeres" - 08915 - Badalona
Tel. (34) 93 455 40 81 - Fax (34) 93 433 16 04
e-mail: savir@savir.com - www.savir.com

PREIMPRESSIÓ

ANGLOFORT

PREIMPRESIÓN • SERVICIOS GRÁFICOS

Rosselló, 33, 08029 Barcelona
Tel. 934 304 129 • Fax 934 397 358
anglofort@anglofort.es
www.anglofort.es

PROMOCIÓ I ESPECIALITATS GRÀFIQUES

FOTOLETRA

Serveis gràfics integrals

Passeig Sant Joan 198
08037 Barcelona
Tel. 93 452 52 90
Fax 93 323 64 33
www.fotoletra.es
fotoletra@fotoletra.es

SEGELLS DE GOMA

SEGELLS OLIMPICS, S.L.

FABRICANTES DE SELLOS DE GOMA

SELLOS MANUALES Y AUTOMÁTICOS
FECHADORES-NUMERADORES-TAMPONES
TINTAS-RECAMBIOS-PORTASELLOS-RODILLOS
LOTERIA-SELLOS MÁQUINA REGISTRADORA
SELLOS MARCAJE EN SECO Y LACRE
PLACAS GRABADAS EN ALUMINIO,

C/ Pere IV, 29-35 2º 6ª - 08018 BARCELONA
Tel.: 93 309 64 20 - Fax 93 300 52 47
segellsolimpics@hotmail.com

JAMSA SERVICIOS GRÁFICOS

- Plancha CTP
- Filmaciones
- Pruebas de color
- Maquetación y diseño
- Impresión Digital

Llull 51, 2º 4ª • 08005 Barcelona
Tel. 93 309 58 97 • Fax 93 309 55 07
E-Mail: jamsa@jamsa.es • www. jamsa.es

RELLEU EN SEC

RELIEVES Y DORADOS LLOBET, S.L.

Anselmo Clavé. Polígono Matacás, Nave 26
Tel. 936 853 800 - Fax 936 853 845
08980 Sant Feliu de Llobregat (Barcelona)
rydllobet@rydllobet.es
www.rydllobet.es

SERIGRAFIA

BCN PRINTS

Serigrafía y tampografía
Avda.Can Bordoll 118, Nave 10 Pol. Ind. Can Roqueta
08202 Sabadell
Tel.: 934 854 083 Email: bcnprints@bcnprints.com
www.bcnprints.es

TAMPOGRAFIA HASTA 5 COLORES
SERIGRAFIA CIRCULAR
SOBRE TODO TIPO DE SOPORTES
— RECLAMO PUBLICITARIO —
— MARCAJE INDUSTRIAL —

ESPECIALIDAD EN ESFERAS DE RELOJ
MANIPULACION INCLUIDA Y GARANTIZADA

AuraDigit

SERVEIS GRÀFICS

SERVEIS GRÀFICS I EDITORIALS

SCANNER – FOTOGRAFIA – PROVES DE COLOR
PREIMPRESSIÓ – IMPRESSIÓ OFFSET I DIGITAL
GESTIÓ EN IMPRESSIÓ I ENQUADERNACIÓ
ACABATS I MANIPULATS
DISSENY GRÀFIC – MAQUETACIÓ
TRADUCCIÓ A DIFERENTS IDIOMES
CORRECCIÓ ORTOTIPOGRÀFICA I D'ESTIL

www.auradigit.com | taller@auradigit.com | 93 300 39 12

RELLEU EN TERMOGRAVAT

imprelux®

CASA FUNDADA 1920

RELLEU A L'ACER - TERMORELLEU - RELLEU EN SEC

Pasaje Bellaterra, 19 - 08203 SABADELL
Tel. 93 726 11 60 - Fax 93 726 11 60
info@imprelux.com
www.imprelux.com

www.grifoll.com
grifoll@grifoll.com
+34 93 5883892

GRIFOLL PRINT PROMOTIONS

ESPECIALISTAS EN OFFSET Y SERIGRAFIA:
- Soportes plásticos
- Tintas especiales
- Boletos promocionales
- Lenticulares y 3-D
- Tatuajes

CRTA. DE GRACIA A MANRESA, KM. 18,5
APARTADO 79 - 08191 RUBÍ - BARCELONA - SPAIN

ART&SERVEI

INDUSTRIA GRÀFICA

Impressió òfset UVI sobre materials metal·litzats, poliesters i plàstics.

C/ Caracas, 13-15, Nave 19, 08030 Barcelona
Tel. 933 461 854* - Fax 933 450 012
www.artiservei.com • e-mail: artiservei@artiservei.com

Termorelieve - Relieve Seco
Estampación - Offset - Digital

Termografic Industrial

RELIEVE MODERNO

Pere IV, 29-35, 5è 5a - 08018 Barcelona
Tel. 93 309 80 11 - Fax 93 309 84 66
termografic@termografic.net - www.termografic.es

PROMOCIÓ I ESPECIALITATS GRÀFIQUES

www.grifoll.com
grifoll@grifoll.com
+34 93 5883892

GRIFOLL PRINT PROMOTIONS

ESPECIALISTAS EN OFFSET Y SERIGRAFIA:
- Soportes plásticos
- Tintas especiales
- Boletos promocionales
- Lenticulares y 3-D
- Tatuajes

CRTA. DE GRACIA A MANRESA, KM. 18,5
APARTADO 79 - 08191 RUBÍ - BARCELONA - SPAIN

RETOLACIÓ

digital graphic

Servicios Gráficos

Implantación de imagen corporativa, recorte de vinilo adhesivo para senyalización, stans, vehículos, etc...

Laforja 54 - 08006 Barcelona
T. 93 202 38 48 / Fax. 93 202 13 21
www.digitalgraphic.net

SERVEIS GRÀFICS

LV

SERVICIOS INTEGRALES EN ARTES GRÁFICAS

- Tratamiento digital
- CTF-CTP
- Impresión offset digital
- Dato Variable
- Vallas publicitarias
- Rotulación
- Creación de stands

Avda. Carrilet, 237 2ª planta
08907 L'Hospitalet de LL. (BCN)
Tel. 93 338 48 03 - Fax 93 337 40 20
comercial@grupograficolv.com
www.grupograficolv.com

SERVEIS GRÀFICS

disgrafservei
Aplicacions gràfiques d'última generació

Impressió serigrafica convencional i UV
Tintes Planes - Quadricromies - Especials
Vernis UV - UV. Relleu - UV Texturat
Petit i Gran Format fins 135x280 Cm
Metacrilats - Vending - Opis - Adhesius
Tintes Rascables - Microencapsulades
Fotocromàtiques - Termocromàtiques
Glitters - Purpurines - Aromas - Floc
Tot tipus de materials

Penedès 7, nau 14 - P. I. Can Casablancas
08192 - Sant Quirze del Vallès (BCN)
e.mail: disgraf@disgrafservei.com
Tel. 93 721 18 48
Fax. 93 721 37 51
Mòbil: 666 62 72 69

TREPADORS

troqueles Rubio®

Josep Pla, 163 - 08020 BARCELONA
Tel. 93 266 27 66 - Fax 93 307 81 31
info@troquelesrubio.cat
www.troquelesrubio.cat

TREPADORS

troqueles CIAMGRAF, S.A.

TROQUELES CON TECNOLOGÍA LÁSER

Avgda. Remolar, 7
Tels. 93 478 54 24 - 93 478 79 64
Fax 93 370 94 45 - 08820 El Prat de Llobregat
ciamgraf@gmail.com - www.ciamgraf.com

SERVEI INTEGRAL D'ARTS GRÀFIQUES

oligràfic globalprint®

Av. Generalitat de Catalunya, 8
08320 El Masnou (Barcelona)
Tels.: 93 540 50 75 · 93 555 71 63
info@oligrafic.com · www.oligrafic.com

CARTERBOX
CAIXES I EMBALATGES PUBLICITARIS

- **CONTRAENCOLADORA 160 X 140 CM** ¡NOVEDAD 2012!
- TROQUELADOS FORMATO MAX. 220 X 150 CM
- MANIPULADOS P.L.V.
- FABRICACIÓN CAJAS CARTON ONDULADO

CARTONATGES TERRASSA, S.L.
Tel. 93 862 79 10
Fax. 93 862 79 11
carter@carterbox.com
Pol. Ind. La Borda
C/ Garraf 2-D
08140 Caldes de Montbui
www.carterbox.com

SAMAGRAF

S.A. MANIPULADOS GRÁFICOS

TROQUELADOS Y CONFECCIÓN DE ENVASES, MATERIAL PROMOCIONAL Y PLV

C/. Cobalto, 2
Tel. 933 375 016 Fax 933 375 854
08907 L'HOSPITALET DE LLOBREGAT
(Barcelona)

TIPOGRAFIA ÒFSET

GRÁFICA CROMOTIP S.L.
FUNDADA 1942

Folletos, Revistas, Carteles, Etiquetas, Calendarios, ...

Cobalt, 8
08038 Barcelona
cromotip@cromotip.com
T. 932 230 910
T. 932 233 631
F. 932 230 268

ACABADOS GRAFICOS MONTMAR, S.A.

CONTRAENCOLADOS
TROQUELADOS
ENGOMADOS
MANIPULADOS
DISPLAYS , ETC.

Tibidabo, 36-42
Tel. 93 462 29 26 - Fax 93 462 26 00
08930 - Sant Adrià del Besòs
(Final c/ Guipúzcoa) Barcelona
jp@agmontmar.com - www.agmontmar.com

troquelajes barcino

TROQUELATS, MANIPULATS, PLEGATS I DISPLAYS

Rodríguez, 3 08028 BARCELONA
Tel/Fax. 93 490 08 23
troquelajesbarcino@gmail.com

TREPADORS

ARTROK S.L.
TROQUELES PARA ARTES GRAFICAS

Avda. Alpes, Nave 6 (Ctra. L'Hospitalet)
08940 CORNELLÀ DE LLOBREGAT
Tel. 93 377 70 00 - Fax 93 475 00 85
troqueles@artrok.com
www.artrok.com

digital graphic
Troquelado Digital

Servicio de corte de maquetas
PVC, cartón, microcanal, etc...

Laforja 54 - 08006 Barcelona
T. 93 202 38 48 / Fax. 93 202 13 21
www.digitalgraphic.net

PALSTIFICADOS, TROQUELADOS Y ENGOMADOS GRÁFICOS

FAMIBERNES, S.L.

Pge. Torrent d'Estadella, nave N
08030 Barcelona
Tel. 93 314 03 17 - Fax 93 313 51 25
famibernes@famibernes.com
www.famibernes.com

Troquelajes
SAYMA, S.L.

Cajas, Estuches, Dossiers, Carpeteria, Etiquetas, ...

Plaça del Nou, 1 - Bloc B1
08038 Barcelona
Tel. 93 223 79 59 - Fax 93 223 79 59
sayma@ya.com

TROQUEL GRAFIC

Ctra. Mollet, Km. 1,3 - 08210 Barberà del Vallès
Tel.: 93 720 55 39 - Fax: 93 711 61 16
www.troquelgrafic.com - info@troquelgrafic.com

SERVEIS COMPLEMENTARIS PER LES ARTS GRÀFIQUES

GRAFOPLAS, S.L.
TROQUEL PLÀSTIC, S.L.

Balmes, 133
08930 Sant Adrià de Besòs
Tel. 934 622 070 - Fax 934 621 937
administracion@grafoplas.jazztel.es

disgrafservei

Aplicacions gràfiques d'última generació

C/ PENEDÈS, 7 nau 14-Pol.Ind. Can Casablancas - 08192 Sant Quirze del Vallès
Tel.: 93 **721 18 48** - Fax: 93 **721 37 51** / e-mail: **disgraf@disgrafservei.com**

www.disgrafservei.com

Sabadell

Un compte Pensat per tal que els autònoms, els comerços, els despatxos professionals i les petites empreses es facin grans.

Compte Expansió Negocis Plus PRO

T' abonem el 10 % de la teva quota d'associat*

1 / 6

Aquest nombre és indicatiu del risc del producte. Així, 1/6 és indicatiu de menys risc i 6/6 és indicatiu de més risc.

Banco de Sabadell, S.A. es troba adherit al Fons Espanyol de Garantia de Dipòsits d'Entitats de Crèdit. La quantitat màxima garantida actualment pel fons esmentat és de 100.000 euros per dipositant.

0 comissions d'administració i de manteniment.[1]

+

TPV Amb condicions preferents.

+

Fins a 30€ mes bonificació de l'1 % en l'emissió de nòmines i assegurances socials.[2]

+

Gratis Servei Kelvin Retail, informació sobre el comportament del teu negoci.[3].

Truca'ns al 902 383 666, identifica't com a membre del teu col·lectiu, organitzem una reunió i comencem a treballar.

* Fins a un màxim de 50 euros anuals per compte, amb la quota domiciliada. L'abonament es farà durant el mes de gener de l'any següent.
Aquestes condicions es mantindran mentre es compleixin els requisits establerts en el contracte:
-Tenir un ingrés regular trimestral per un import mínim de 10.000 euros (se n'exclouen els ingressos procedents de comptes oberts en el grup Banc Sabadell a nom del mateix titular).
-I complir, com a mínim, dos dels requisits següents: un càrrec en concepte d'emissió de nòmina, un càrrec en concepte d'assegurances socials, un càrrec en concepte d'impostos o dos càrrecs en concepte de rebuts. En cas que el titular sigui un comerç, és un requisit obligatori disposar de TPV amb la nostra entitat. Es consideren comerç a l'efecte de la contractació d'aquest compte els que figuren en el llistat publicat a www.bancsabadell.com/compteexpansionegocisplus.
Aquests requisits són de compliment mensual, de manera que si al tercer mes no es compleixen aquestes condicions, automàticament el Compte Expansió Negocis Plus PRO passarà a ser un Compte Professional.
1. Rendibilitat 0% TAE.
2. Si hi domicilies conjuntament l'emissió de nòmines i assegurances socials te'n bonifiquem, cada mes, l'1 %, amb un màxim de 30 euros/mes.
3. Comptaràs amb un servei periòdic d'informació actualitzada sobre el comportament del teu comerç, els teus clients i el teu sector, per ajudarte en la presa de decisions.

bancsabadell.com

Document publicitari. Data d'emissió: Abril 2017
Condicions revisables en funció de l'evolució del mercat. S'aplicaran les que estiguin en vigor al banc en el moment de la formalització.

Per informació sobre la publicitat a la revista

GREMI

poden dirigir-se a:

DEPARTAMENT DE PUBLICITAT
Marina Corominas
Tel.: 93 481 31 61 - Fax 93 481 31 73
revista@gremi.net

GREMI
INDÚSTRIA I COMUNICACIÓ GRÀFICA DE CATALUNYA

Gran Via de les Corts Catalanes, 645, 6è - 08010 Barcelona
Tel. 93 481 31 61 - Fax 93 481 31 73
gremi@gremi.net - www.gremi.net

RICOH
imagine. change.

Imagine para cambiar

Tóner Amarillo Neón

para la Ricoh Pro C7100X

- 5º cuerpo intercambiable Blanco/Brillo/Amarillo
- Láser VCSEL de 1200x4800 dpi
- Unidad de imagen con refrigeración líquida
- Banner de 700 mm desde cajón
- Alimentación por succión y aire
- Soportes de impresión hasta 360 g/m2
- Velocidad plena en dúplex y hasta 300 g/m2
- Tecnología AC-Transfer para texturizados
- Ocho configuraciones, de 80 y 90 ppm

Imagine todo lo que puede hacer por sus clientes:
materiales PLV, packaging, correo directo, eventos, catálogos...

Cambie junto a ellos las reglas de la comunicación impresa.

Si quiere conocer un poco mejor la gama Pro C7100 o recibir unas muestras de impresión, contacte con nosotros **production.printing@ricoh.es**.

Su confianza nos abre
un mundo de posibilidades
Your confidence open us
a world of possibilities

Servicio de corte
y entrega a medida
Cut service and
tailor made delivery

Simwhite
Simwhite cx
Simcote

¡NUEVAS REFERENCIAS,
DESCÚBRELAS!

comart
comartsa.com

LISBOA - MADRID - BARCELONA - LYON