

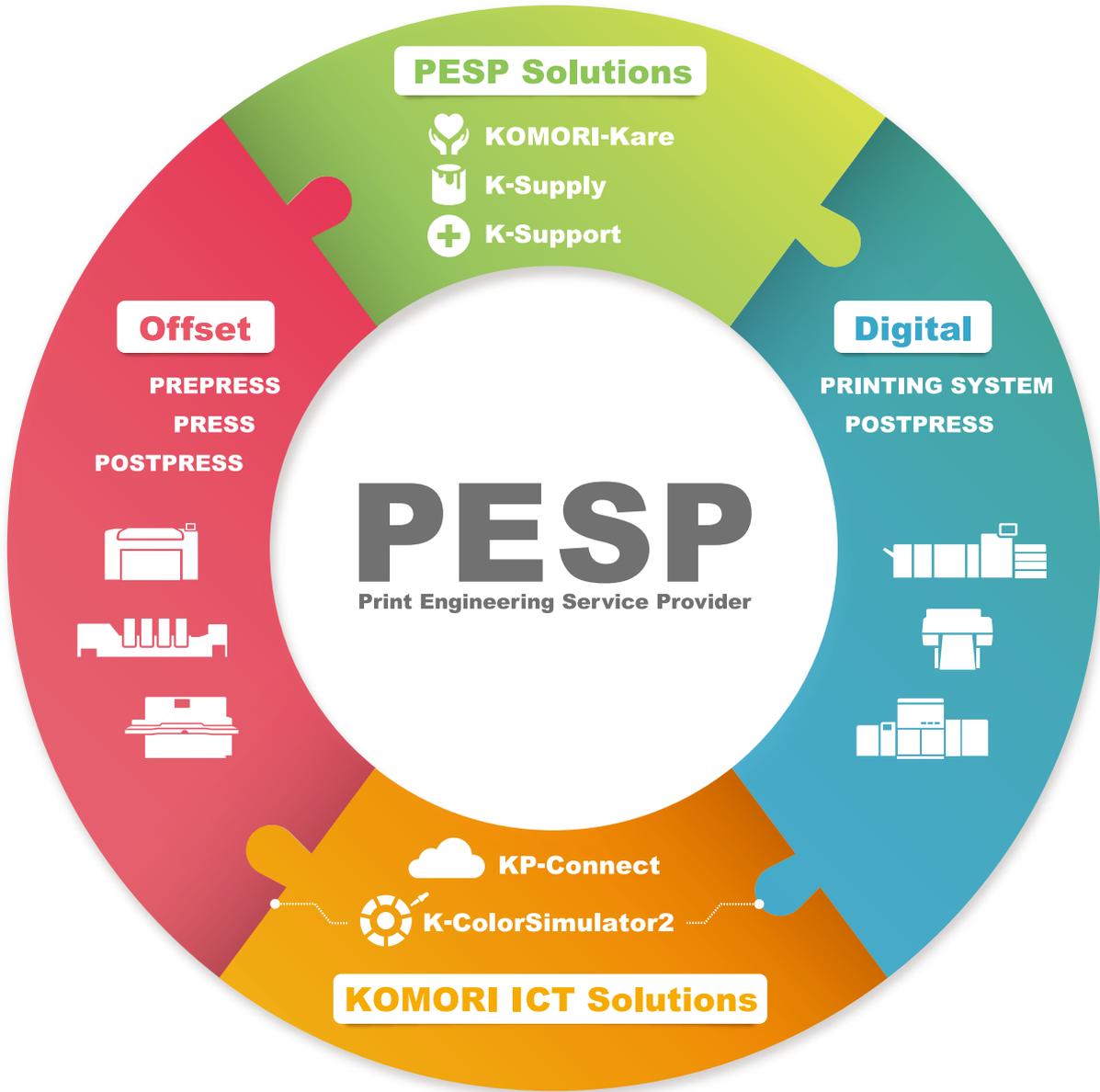
ON PRESS

KOMORI | Nº 96
2019

Impresión en la red

Los modelos basados en la web se afianzan





ULTIMATE PRINT SOLUTIONS

Destacado

Visionarios del Web to print

4

Los negocios de impresión online proliferan rápidamente y crean impacto. Pixartprinting y PressUP de Italia y Wuhan New Only Printing de China tienen diferentes visiones y planteamientos de mercado, pero comparten su confianza en el futuro y en Komori. Modelando el mañana.



Perfiles de usuario

Digital y offset: más allá de las expectativas

14

Máquinas Impremia IS29 en EE.UU. y China, una Lithrone G44 UV/IR en Indonesia, la primera Lithrone G37P de Europa, y una Lithrone G40 y una Lithrone G44 en Tailandia. Cada impresor tiene una historia que contar, que revela cómo las especificaciones de la máquina se adaptan a la aplicación.



K-Supply, KGC, Postimpresión

Komori Total Solutions on Demand

28

Corlet de Francia depende de las tintas, cauchos y paños de limpieza de K-Supply para su máquina Lithrone G40P a ocho colores. Además, una nueva mirada al KGC-E de Utrecht (Holanda), donde el sistema de corte Apressia CTX introduce el concepto Komori Connected Automation en el área de postimpresión. Y la cortadora CTX115 es la protagonista en Daikoku Printing y también de la nota sobre acabado.



TEMAS

Máquinas Komori para la impresión de billetes

31

Hitos: las ventas globales de máquinas H-UV superan el hito de las 1000 unidades, y Komori adquiere Shenzhen Infotech. Además, el nuevo portal web sobre impresión de moneda de Komori presenta las máquinas especializadas para la impresión de billetes de la serie Currency, y la planta de Tsukuba recibe al visitante número 30 000.



Ferias y gente Komori

Las mejores ferias, y hablamos con el consultor PESP

32

La feria High Security Printing Asia de Hanoi, Vietnam; Currency Solutions 2019 en Tsukuba; Printpack India 2019 en Greater Noida, India; el salón Innovate to Create 2019 en el KGC-J y Expográfica 2019 en Guadalajara, México. Y, además, presentamos a Philippe Carteron, consultor PESP de Komori Francia.



Web to Print VISIONARIOS

—Innovate to Create—

El modelo de impresión web-to-print está teniendo un gran éxito en todo el mundo. El secreto de estas empresas salta a la vista, porque se trata de la misma revolución que está transformando todos los aspectos de la vida y los negocios: internet. La capacidad de pedir impresos a través de la web, incluyendo diseño, formato, efectos especiales y acabado sobre prácticamente cualquier material imaginable, supone un cambio drástico que tiene un gran impacto. En este número de *OnPress* hemos hablado con dos impresores de Italia y uno de China. Cada uno aplica su propio modelo, con distintos énfasis y visiones del mercado. Pero todos comparten un compromiso con el cambio y la fidelidad hacia los equipos Komori.

“En primer lugar, están nuestros clientes. Basamos todas nuestras decisiones en sus demandas y necesidades. Nuestro sitio web está diseñado para que su experiencia de compra sea única y sin esfuerzo”.

Paolo Roatta, CEO



Pixartprinting



“ Las compras online se han vuelto parte de nuestra vida cotidiana. Ya no existen barreras conceptuales, solo hábitos establecidos que se pueden superar con conocimiento ”.

Vincenzo Cirimele, CEO



PressUP



“ Con el fin de ofrecer a los clientes un lugar en el que disfrutar de una mejor experiencia y aumentar la productividad, la empresa decidió construir un parque industrial de impresión inteligente en las cercanías del aeropuerto internacional de Wuhan Tianhe ”.

Zhou Yitao, director general



Wuhan New Only Printing

Batiendo récords en todos los ámbitos

Rendimiento: 3 millones de trabajos por año

Ubicada a las afueras de Venecia, más concretamente en Quarto d'Altino, Pixartprinting lleva 25 años activa en el mercado y actualmente es una de las operaciones web-to-print más importantes de Europa. El secreto de su éxito son las 770 personas que desbordan pasión y talento y que gestionan unos 10 000 trabajos diarios, garantizando un volumen de negocios anual de más de 150 millones de euros.



Paolo Roatta, CEO

Actualmente, Pixartprinting ostenta un récord a nivel europeo: cuenta con el mayor número de máquinas Komori configuradas con sistemas de curado H-UV/LED de todo el continente.

Las oficinas centrales están situadas en un terreno de 35 000 metros cuadrados, y un flujo de trabajo constante garantiza un servicio siete días a la semana para 750 000 clientes de todos los rincones de Europa. “Con el tiempo fuimos creciendo”, explica Paolo Roatta, CEO, “hasta el punto de unirnos en 2014 a Cimpress, un líder en personalización masiva que cotiza en Nasdaq. Con más de 3 millones de productos y más de 50 nuevos productos cada año, nuestro catálogo es nuestra arma para responder a cualquier necesidad de comunicación, de pequeño a gran formato, de impresión sobre papel a impresión sobre madera, aluminio o PVC, y desde envases hasta expositores de ferias”.

Un récord en Europa

El pionero europeo de la impresión online no tiene intención de frenar el crecimiento empresarial, y continúa apostando por una de sus principales bazas: la innovación en la producción. Por eso no es casualidad que Pixartprinting fuese uno de los primeros impresores de Italia en invertir en las nuevas máquinas Komori equipadas con tecnología LED, que han revolucionado el proceso de secado de los impresos. En realidad, todo el mercado tiene la vista puesta en esta tecnología. Pero ¿cuáles son las razones de su elección?

En primer lugar, el convencimiento de que sustituir las tecnologías de impresión tradicionales contribuiría a eliminar los tiempos de secado entre la impresión y el acabado cuando se utilizan papeles ligeros y barnices sobre papeles gruesos. La eliminación del polvo antirrepinte en el taller de impresión también se percibe como una oportunidad para simplificar el proceso de limpieza del departamento de impresión y su operatividad general.

Otra ventaja para Pixartprinting es la posibilidad de ampliar aún más los tipos de soportes que utiliza, garantizando la misma calidad y velocidad de producción que actualmente se logra con materiales estándar. El sistema de curado LED facilita la obtención de resultados que sin esta tecnología serían muy complicados de lograr o requerirían mucho tiempo.

Actualmente, Pixartprinting ostenta un récord europeo. La planta de Quarto d'Altino, donde se encuentran las oficinas centrales de la empresa, tiene el mayor número de máquinas Komori configuradas con sistemas de curado H-UV/LED de todo el continente. Más concretamente, cuatro Lithrone G40P a ocho colores con curado LED, dos máquinas convencionales con reacondicionamiento H-UV y tres Lithrones convencionales.



La experimentación está en el ADN empresarial

Pixartprinting ha invertido siempre en soluciones de vanguardia, ganándose así el sobrenombre de “pequeña drupa” puesto que solamente utilizan equipos con menos de tres años de antigüedad. Todos los procesos de producción están regulados conforme a las más estrictas normas de calidad y más del 90 % de sus clientes son profesionales, concretamente impresores que no poseen la tecnología adecuada o la capacidad de producción suficiente para cumplir los estrictos plazos de entrega que el mercado exige.

“Actualmente tenemos más de 100 máquinas industriales instaladas aquí, y seguimos creciendo”, explica Roatta. “Además de contar con tecnologías de impresión convencional y digital, también podemos abordar múltiples soluciones de acabado: laminado, hendido, corte y encuadernación”.

La automatización es la clave

“Los sistemas automatizados que hemos instalado a lo largo de los años nos han permitido agilizar los procesos y hacerlos más eficientes. Hoy en día, por ejemplo, todo el sistema de alimentación de papel es automático, así como la paletización final para los formatos pequeños. Incluso para formatos grandes hemos invertido para



automatizar el proceso de embalaje para paneles rígidos, que elimina una carga pesada de los operarios y también nos permite crear un embalaje más robusto para nuestros productos y, en última instancia, mejorar la calidad del servicio que ofrecemos a los clientes”, afirma Roatta.

El cliente, en el centro de la estrategia

“En primer lugar, están nuestros clientes”, concluye Roata. “Basamos todas nuestras decisiones en sus demandas y necesidades. Nuestro sitio web está diseñado para que su experiencia de compra sea única y sin esfuerzo. En la tienda online, los clientes pueden visualizar la oferta,

seleccionar los productos que necesitan, acceder a un presupuesto gratuito e iniciar el pedido cargando el archivo de impresión. Para garantizar la asistencia durante todas las fases del pedido, también tenemos un grupo de 80 consultores internos que responden a todas las preguntas o posibles problemas. Hasta la fecha, más de 50 000 impresores de Europa han elegido Pixartprinting como socio —impresores de Francia, España, Italia, naturalmente, Reino Unido, Portugal, Alemania, Holanda, Bélgica, Suecia, Suiza, Irlanda, Austria, Polonia, Rusia y Rumanía”.

Pixartprinting abarca todo el continente.

El sistema de curado H-UV es la garantía de calidad de un líder italiano en la impresión online

Varias Lithrone G40P impulsan PressUP

El mercado web-to-print crece imparable, con resultados positivos y perspectivas muy optimistas. El aumento en el número de empresas que se dedican a este servicio es proporcional a la expansión del comercio electrónico, un ámbito en el que el creciente volumen de usuarios mundial, los medios para acceder a internet y el volumen de negocio total son impresionantes. El segmento web-to-print solo puede salir beneficiado de ello.



Vincenzo Cirimele, CEO

PressUP surgió y se desarrolló como una empresa puramente tecnológica, centrada en un flujo de trabajo exclusivo, adaptado a las necesidades de los canales de venta online.

En general, la tendencia apunta a un crecimiento sostenido, especialmente en el sector B2B. Pero para estar alineados con las expectativas del mercado, los operarios del sector deben centrar la atención en aumentar las actividades de marketing, ampliar la gama de productos y servicios y mejorar constantemente las tecnologías empleadas.

PressUP se mueve precisamente en esta dirección. Fundada en noviembre de 2010, la empresa ha basado su éxito en la combinación óptima de knowhow tipográfico, un innovador concepto web-to-print y el uso de tecnologías de última generación.

Una empresa tecnológica dedicada a la excelencia

“Somos una empresa relativamente joven, y en pocos años hemos logrado establecernos como líderes en Italia”, afirma Vincenzo Cirimele, CEO de PressUP. “No cabe duda de que nuestra génesis es distinta de la de muchos otros actores web-to-print que han llegado al comercio online desde un negocio de impresión tradicional. PressUP surgió y se desarrolló como una empresa puramente tecnológica, centrada en un flujo de trabajo exclusivo, adaptado a las necesidades de los canales de venta online. Entre los activos sobre los que se basa nuestra



identidad de marca, la devoción a la excelencia que practicamos con un control de calidad meticuloso a lo largo de toda la cadena de suministro, sin duda alguna, prioritaria. Esta dedicación abarca desde la consultoría en la atención al cliente hasta la verificación gratuita del archivo de impresión y la entrega en el mismo día con nuestro servicio exclusivo PressUP NOW. Otra de nuestras características distintivas es nuestra ‘alma ecológica’, que nos ha permitido obtener las prestigiosas certificaciones FSC y PEFC cumpliendo los más altos estándares de sostenibilidad ambiental. Dado que somos un proveedor de soluciones global, enseguida fuimos conscientes de la necesidad de ofrecer servicios online de valor añadido impulsados por la tecnología offset H-UV de Komori y acabados especiales”.

Nuestro mantra: calidad de impresión, entrega rápida y atención al cliente

Actualmente, PressUP cuenta con 75 empleados, con una media de edad de 30 años, y más de 100 000 clientes en Italia que se traducen en un promedio de 1000 trabajos diarios. En el ejercicio actual, se prevé que la facturación de la empresa supere los 20 millones de euros. PressUP se dirige al mercado B2B y su núcleo de negocio son los catálogos, revistas y libros de todo tipo,



impresos con una calidad excelente. A lo largo de los años, PressUP ha ido añadiendo nuevos productos con el objetivo de enriquecer su oferta de soluciones online. El impresor se especializa en productos impresos de gran formato. “El mercado aprecia y valora nuestro enfoque humano, que se refleja en nuestras prácticas orientadas al cliente”, explica Cirimele.

“La venta online siempre implica una relación de negocio impersonal, que nosotros logramos superar de una forma distintiva gracias a la consultoría que ofrecemos a través de la atención al cliente y la gestión personalizada de peticiones especiales, algo que va mucho más allá de la oferta de servicios típica de una e-shop. Nuestra estrategia de negocio se asienta sobre el convencimiento de que los clientes deben poder confiar en un socio tecnológico para su tranquilidad y seguridad. Este planteamiento ha sido muy gratificante y se traduce directamente en el crecimiento exponencial del negocio. Dado que nos centramos básicamente en pymes, trabajamos con personas que no siempre tienen el knowhow necesario para usar servicios en línea con plena autonomía. Necesitan que les guiemos y orientemos, y en PressUP encuentran a profesionales capacitados que les dan respuestas rápidas y soluciones.



También tenemos previsto desarrollar mercados todavía por explorar, iniciando un proceso de aculturación que convertirá nuestro servicio de impresión online en una de las mejores opciones para cualquiera que necesite imprimir. Las compras online se han vuelto parte de nuestra vida cotidiana. Ya no existen barreras conceptuales, solo hábitos establecidos que se pueden superar con conocimiento. La recompensa es velocidad, más eficiencia, mayor comodidad y más tiempo para dedicarlo a tu propio negocio. En última instancia, imprimir con PressUP tiene que ser puro placer”, concluye Cirimele.

Otros de los factores diferenciales

de PressUP son los plazos de entrega y la calidad de impresión. La empresa tiene la capacidad tecnológica y la experiencia técnica necesarias para producir impresión a hexacromía, colores Pantone, barnices especiales y procesos especiales como serigrafía y efectos drip-off. En una palabra: todas las aplicaciones que permiten embellecer un impreso.

PressUP tiene un total de 60 unidades de impresión de distintos formatos y tecnologías, incluyendo dos Komori Lithrone G40P H-UV a ocho colores.

Conocer al cliente y satisfacer sus demandas da resultados.

Dos Lithrone GX40RP a 8 colores impulsan una rápida expansión

Wuhan New Only: experto en agrupar trabajos

Vivimos en la era del tiempo y la eficiencia. Ofrecer trabajos de calidad con entregas rápidas aporta el máximo valor a la compañía. New Only Printing, que ha hecho de la respuesta ágil a los pedidos de los clientes su arma más competitiva, es un verdadero pionero en este ámbito.



Zhou Yitao, director general

Zhou Yitao, director general de Wuhan New Only Printing y arquitecto del modelo de impresión comercial basado en los trabajos agrupados o *gang-run*

En los casi 20 años que han transcurrido desde su creación, New Only Printing ha evolucionado con los cambios de mercado, adoptando la impresión basada en el concepto de *gang-run* (juntar múltiples trabajos en la misma tirada) como su estrategia de crecimiento. Tras aumentar el volumen de negocio más de un 1000 % en apenas ocho años, la empresa se convirtió en un actor destacado en toda China. La clave de su estrategia bien se merece una mirada a fondo.

Adaptarse a los cambios y ofrecer la máxima calidad

New Only Printing se fundó en julio de 2000 en Wuhan, el corazón geográfico de la economía china. En sus inicios, la empresa se centraba en la impresión comercial y daba servicio a agencias de publicidad y grandes corporaciones. No obstante, a la vista de la rápida adopción de internet, el director general, Zhou Yitao, supo prever que el crecimiento de la industria gráfica se aceleraría aprovechando el potencial de la red. Así fue cómo New Only Printing empezó a juntar trabajos en el año 2011. En los siguientes cuatro años, la empresa integró de forma orgánica la impresión comercial y las tiradas agrupadas usando el modelo *web-to-print*. La empresa, que actualmente es un megaimpresor comercial en el centro

de China con más de 200 empleados, se ha convertido en una de las 'mejores 10' de Wuhan City. Según Zhou, el negocio actual de New Only Printing se divide en 10 categorías, y los impresos de cada categoría se subdividen por tipos. Los principales productos impresos son las tarjetas de visita, tarjetas, folletos y catálogos, productos impresos de pedidos especiales, productos de PVC, pegatinas, envases pequeños y calendarios.

La capacidad de juntar trabajos es necesaria para la impresión comercial

Desde el punto de vista de Zhou, el futuro más allá de la impresión comercial es, sin lugar a duda, la impresión de trabajos agrupados. Lo razona así: "¿Se imagina promocionándose a sí mismo o a su empresa con impresos para un restaurante acogedor, un pequeño gimnasio o un servicio personal? No es mala idea, pero no es fácil de hacer. Es





más, ¿puede un particular desembolsar cientos o miles de yuanes para imprimir un álbum familiar? La respuesta obvia es que no. La impresión juntando trabajos se creó para dar respuesta a estas necesidades”.

“Resulta muy difícil ampliar un negocio cuando se ofrece impresión comercial dirigida únicamente a las grandes empresas. Sin embargo, basándonos en nuestros conocimientos de impresión, nuestra valoración de las tendencias de mercado futuras y la adopción de muchas ideas de negocios de internet, New Only Printing optó por apostar por la impresión de trabajos agrupados”, afirma Zhou. En su opinión, la superioridad de la impresión *gang-run* destaca en tres sentidos. En primer lugar, ha cambiado la impresión de una industria de procesos a una industria basada en productos. En segundo lugar, el nuevo modelo de producción de la impresión agrupada aporta una mayor eficiencia de producción y entrega productos a los clientes con una mejor relación calidad-precio. En tercer lugar, la impresión agrupada requiere un pensamiento elaborado. Según Zhou, la impresión de trabajos agrupados se convertirá en algo esencial para los impresores comerciales del futuro.

El bajo coste, la alta eficiencia y las entregas rápidas que ofrece la impresión agrupada estimularán el



La tecnología LED UV es esencial para la impresión comercial del futuro. El curado UV no solo beneficia al medio ambiente, sino que también mejora la impresión y la tridimensionalidad.

consumo, y más gente deseará crear actividades promocionales empleando material impreso. Esto provocará una transformación de la industria gráfica en una industria de productos de consumo. Así es el flujo de trabajos agrupados de New Only Printing: usando una tienda real como transmisor, se envía un documento de impresión a New Only a través de internet. New Only Printing recibe el documento de impresión, crea una ficha de trabajo, inicia la producción

y realiza la entrega al día siguiente. Actualmente, New Only Printing tiene tres sistemas de recepción de pedidos propios: un sistema CRM (customer relationship management), un sistema de producción agrupada, y un sistema ERP (enterprise resource planning). Dado que el volumen de pedidos es muy elevado, la empresa todavía no ha desarrollado por completo su negocio de diseño de impresión. La cartera de clientes de New Only Printing consta de 20 000



cuentas. Todos los días se procesan más de 10 000 trabajos, lo que convierte a New Only Printing en un modelo para impresores convencionales que buscan aplicar las tecnologías de internet.

El factor más importante en la impresión agrupada es adoptar una nueva forma de pensar. En primer lugar, es esencial tener una previsión realista del crecimiento de mercado. En segundo lugar, es imprescindible la resolución: el firme convencimiento de que estamos avanzando en la dirección correcta. Y, finalmente, la valentía. Es necesario realizar una inversión fuerte evaluando correctamente el flujo de trabajo. Basándose en estos tres factores, New Only Printing aumentó su volumen de negocio multiplicándolo por 10 en apenas ocho años. Según Zhou, “Hay quien afirma que los precios de mercado son bajos a causa de la

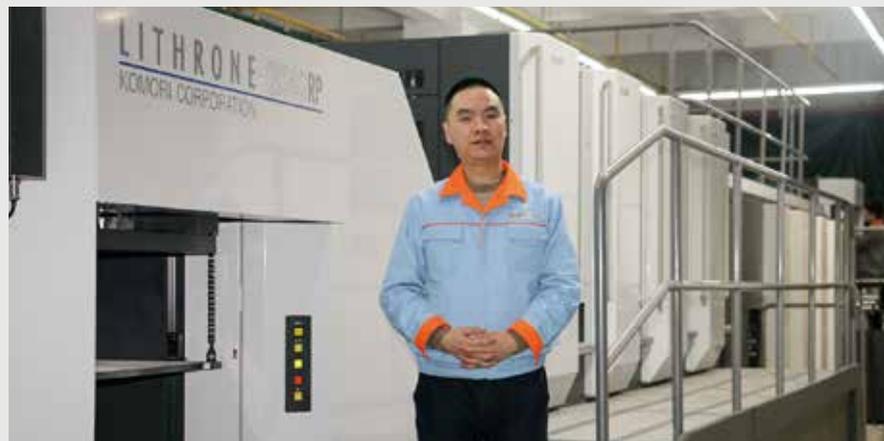
impresión de trabajos agrupados. O que es difícil ser optimista sobre el crecimiento de este mercado. Pero no estoy de acuerdo con estas reacciones a la impresión agrupada. Siempre he creído que la impresión basada en juntar trabajos seguiría creciendo. Si la calidad descendiese y los precios aumentasen, el sector se desplomaría. No obstante, si la calidad mejora y los precios bajan, se estimulará la confianza del cliente. Creo que la impresión agrupada desempeñará este papel esencial”.

Kando: más allá de las expectativas

En 2018 New Only Printing inició un proyecto de enormes proporciones. Con el fin de ofrecer a los clientes un lugar en el que disfrutar de una mejor experiencia y aumentar la productividad, la empresa decidió construir un parque industrial de impresión inteligente en las cercanías



Wuhan New Only Printing ha obtenido un gran reconocimiento por sus logros, incluyendo numerosos premios del sector.



Zhang Feng, director general

del aeropuerto internacional de Wuhan Tianhe realizando una inversión de 180 millones de yuanes (26.8 millones de dólares). Cuando la nueva planta esté terminada, New Only Printing utilizará tecnologías inteligentes, tecnologías de internet y tecnologías de impresión para alcanzar los prodigiosos objetivos de Made in China 2025. “No queremos escatimar en la inversión de las instalaciones de impresión”, señala Zhou.

A la hora de seleccionar los equipos de impresión, Zhou es muy claro acerca de su proceso de toma de decisiones. El motivo es que su relación con Komori se remonta más de 10 años



El futuro de la impresión masiva es brillante, porque algo que ha perdurado durante miles de años no desaparecerá hoy.



atrás. Desde que adquirió su primera máquina Komori, New Only Printing ha instalado una tras otra para impulsar su servicio de impresión agrupada. Zhou señala que ya hay 12 equipos Komori en funcionamiento. Según Zhou, Komori nunca crea una oportunidad para seleccionar otro fabricante. Komori ha convertido su lema corporativo –Kando: más allá de las expectativas– en acciones reales, escuchando atentamente las opiniones de sus clientes y reaccionando de manera ágil y efectiva.

Las dos máquinas instaladas más recientemente, ambas Lithrone GX40RP a ocho colores, son verdaderamente futuristas. “Este modelo se merece el apelativo de la reina de la alta eficiencia y las tiradas cortas”, afirma Zhou. Por este motivo, New Only Printing adquirió dos máquinas al mismo tiempo, una

primicia en el sector. La Lithrone GX40RP a ocho colores ofrece una velocidad de impresión máxima de 16 500 plh (18 000 plh opcionales) y está equipada con A-APC (cambiaplanchas automático asíncrono). Las ocho planchas se cambian en apenas 85 segundos. El sistema de transporte de la hoja incorpora un solo borde de pinzas sin volteo del pliego. La eficiencia de la impresión aumenta gracias al sistema de curado LED, una funcionalidad muy apreciada por Zhou, quien afirma que la tecnología LED UV es esencial para la impresión comercial en los próximos años. El curado UV no solo beneficia al medio ambiente, sino que también mejora la impresión y la tridimensionalidad. Además, dado que el secado es ultrarrápido, el sistema consigue colmar las necesidades del

mercado de impresión de tiradas cortas.

La pasión de Zhou por el sector es profunda. En sus propias palabras, “Ha llegado la primavera para la industria inmobiliaria, y también llegará para la industria gráfica, aunque sea un poco más tarde”. La razón por la que cree que el futuro de la impresión masiva es brillante es porque algo que ha perdurado durante miles de años no desaparecerá hoy. Las personas sienten una conexión con el material impreso. Todos necesitamos impresión, y a medida que la calidad de los productos de consumo aumente y también lo haga su precio, se invertirá más dinero en imprimir material informativo, catálogos y envases. Y New Only Printing contribuirá a moldear este futuro más brillante que nunca.



Color Ink se pasa a **digital**: relevo generacional

A unos 30 kilómetros al noroeste de Milwaukee (Wisconsin), situada en un terreno agrícola de unos 25 acres en Sussex, Color Ink sigue evolucionando y reinventándose para adelantarse a la competencia y ampliar el negocio.



Por la izda.: Todd Meissner, presidente, y Austin Meissner, director de ventas

Fundada en 1984 por Jim Meissner como una ramificación del estudio de diseño que abrió en los años setenta, actualmente Color Ink sigue siendo un negocio familiar de tres generaciones. Aunque Jim sigue en activo, la empresa la dirige su hijo Todd Meissner, el actual presidente. A su vez, el hijo de Todd, Austin Meissner, se unió al negocio hace dos años en calidad de director de ventas y recursos.

El hecho de ser la tercera generación lo es todo para Austin. "Soy muy afortunado de poder contribuir a un negocio que inauguró mi abuelo, y del que mi padre es el presidente".

Con cada generación, los Meissner han impulsado la compañía

para mantenerla entre las 400 imprentas más destacadas de EE.UU. según *Printing Impressions*. Jim se centró en el diseño y el aspecto creativo de la impresión, Todd ha dedicado sus esfuerzos a mejorar la productividad invirtiendo en máquinas offset Komori, y ahora Austin se centra en el siguiente paso, la tecnología de impresión inkjet.

En sus inicios, Color Ink se centró en atender el mercado de la impresión comercial del área de Milwaukee. En los años ochenta y

noventa, muchas empresas industriales tenían sus oficinas en Milwaukee, lo que creó un negocio sustancial para los muchos impresores que daban servicio a este tipo de clientes. En realidad, en aquella época Wisconsin era el mayor empleador de la industria gráfica norteamericana. “Esas industrias eran nuestro mercado principal, pero éramos un impresor comercial generalista. La ventaja que teníamos es que también ofrecíamos servicios creativos”, afirma Todd.

Cuando la industria gráfica inició su declive en ciertas áreas, Color Ink tuvo que diversificar y ampliar su modelo de negocio. A lo largo de los años, han pasado a ser una empresa de retail marketing. Su actividad principal ahora da servicio a todo el mercado nacional, y se centra en rotulación y displays visuales. También dan servicio a una parte del mercado de la publicidad directa centrada en el marketing de fidelidad y los programas de fidelización para sus clientes.

Las demandas de los clientes han sido decisivas para fijar el rumbo de Color Ink. Lo que más suelen pedir sus clientes es que les ‘den valor’ y que ‘añadan valor’ mientras los presupuestos del cliente se reducen. Otro factor decisivo es que las tiradas son mucho más cortas. Y en el mercado de la venta minorista, muchas tiendas cierran. “Este declive nos ha obligado a analizar nuestra forma de producir”, afirma Todd. Durante años, Color Ink



Por la izda.: Mike Dorn, director del taller de impresión, y Austin Meissner

usó equipos offset de alimentación a hojas, pero en los últimos años gran parte del trabajo se produce usando tecnología inkjet digital, ya sea en hojas sueltas o gran formato. “Komori ha sido una pieza fundamental de nuestra transición”, agrega Todd.

La Komori Impremia IS29 entra en escena

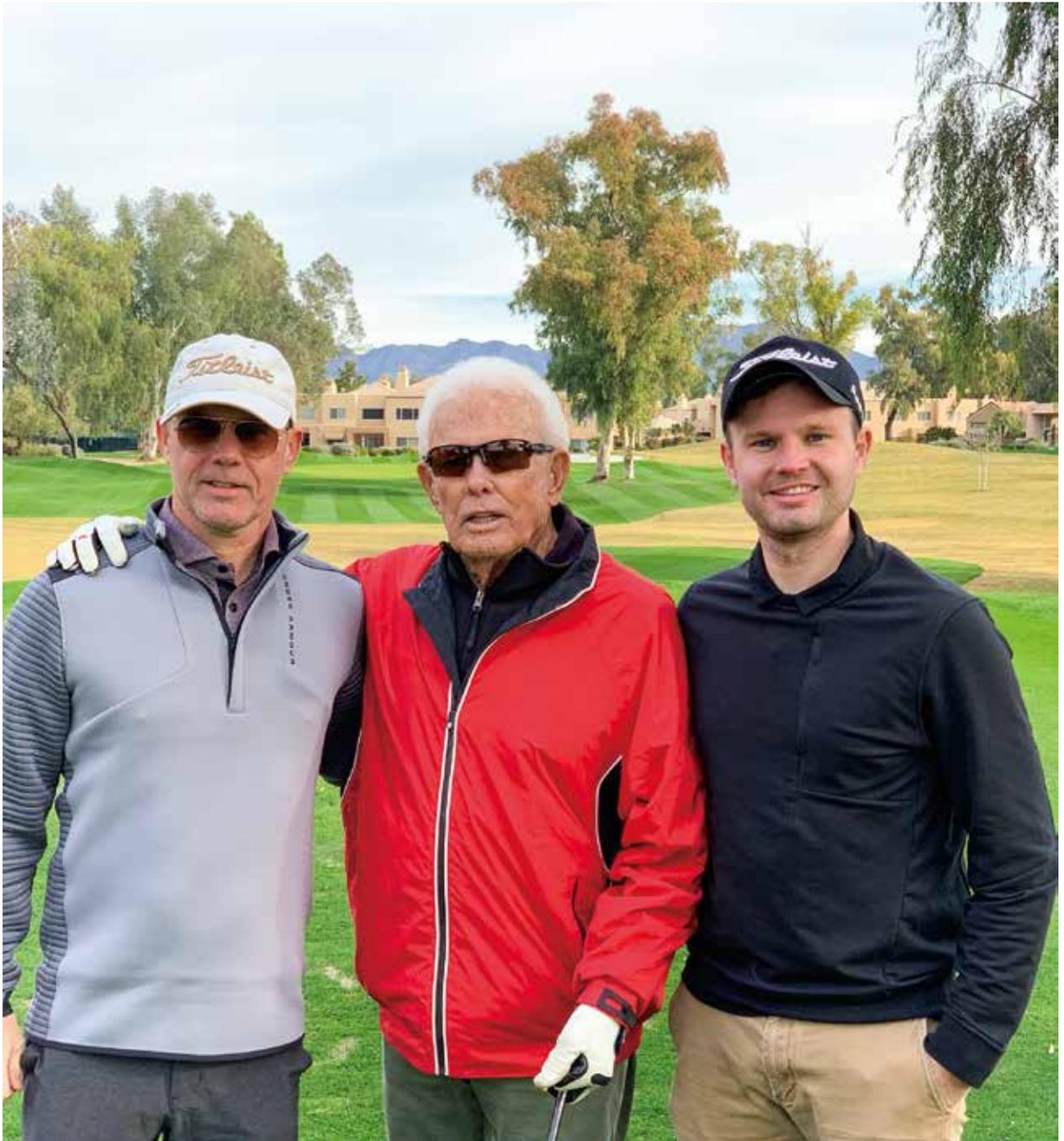
El tamaño de hoja de 23 x 29 pulgadas (585 x 750 mm) de la Impremia IS29 se adapta perfectamente al mercado minorista, porque se utiliza un formato llamado Stanchion Sign que corresponde a 22 x 28 pulgadas (559 x 711 mm). Gracias a la Impremia IS29, Color Ink puede imprimir este tipo de rótulos de manera mucho más eficiente. A pesar de no imprimir grandes volúmenes de datos variables, imprimen lo que Todd llama “versiones”: “Por ejemplo, cuando imprimimos gráficos para tiendas, 10 tiendas pueden recibir un gráfico, otras mil tiendas reciben otro conjunto de gráficos, y solo 500 tiendas reciben un tercer gráfico. Necesitamos poder alternar entre las distintas formas y versiones muy rápidamente. En lugar de tener una puesta a punto para cada uno, podemos procesarlos todos por lotes y realizar la tirada como versiones, de modo que podemos pasar de una versión a otra sin necesidad de detener la máquina. No hay planchas ni puesta a punto, lo que nos permite pasar de un gráfico a otro muy rápidamente. Solo esta función ya nos ha permitido captar una gran parte de este negocio”.

Color Ink siempre ha estado comprometida con la reinención. “A medida que la tecnología evoluciona para producir más rápidamente, con mayor calidad y un coste menor, es necesario estar al día de los cambios y aprovecharlos para tu propio beneficio. Hace ya años que nos comprometimos con Komori”, añade Todd.

Revolucionarios veteranos que siguen reinventándose

“En los años noventa, instalamos un sistema CTP (Computer to Plate) de Komori, que supuso una verdadera revolución. Y hace 30 años, los ordenadores Macintosh empezaron a sustituir los





Por la izda.: Todd Meissner, presidente; Jim Meissner, fundador; Austin Meissner, director de ventas y recursos

equipos Scitex en el área de preimpresión. En ambos casos, usamos la tecnología para hacer las cosas mejor, de manera más asequible, más rápida, con menos esfuerzo y reduciendo nuestra necesidad de externalizar”, señala Todd. “Queríamos añadir más capacidad. El denominador común es que buscábamos formas de hacer las cosas mejor”. En julio de 2018, Color Ink añadió a su parque de máquinas la Impremia IS29, que les ha permitido hacer justo lo que querían. “La Impremia IS29 nos ha permitido conseguir proyectos que no habríamos captado de otra forma”, afirma Todd.

Cuando analiza todas las inversiones realizadas en tecnología, Todd siempre lo resume en una palabra: digital. Ya sea el CTP o el Mac de hace 25 años, o la nueva Impremia IS29, la tecnología

digital ha sido el hilo conductor del progreso de Color Ink. Prueba de ello es el hashtag que han usado en redes sociales al publicar contenidos, “Doubling Down on Digital” (doble o nada al digital). Recientemente, la empresa integró un dispositivo de acabado digital con capacidad para aplicar foil, estampado en caliente y barnices UV en relieve.

¿Qué impulsa su decisión de invertir en tecnología? Muy sencillo: intentar hacer las cosas mejor. A menudo, el proceso implica plantearse preguntas como ‘¿cómo podemos reducir los costes de personal?’ o ‘¿cómo

podemos mejorar la calidad?’ y ‘¿cómo podemos minimizar el desperdicio?’. Todos estos factores son decisivos para la inversión tecnológica. “¿Estamos apostando por una tecnología puntera o demasiado puntera, hasta el punto de ser arriesgada? La línea que separa ambas cosas es muy delgada. Pero uno siempre tiene miedo de dar un paso en falso y no se decide a pasar a la acción, termina quedándose atrás por el camino”, afirma Todd.

Cómo adelantarse a la competencia

“Creo que la nueva tecnología nos ha permitido seguir siendo relevantes y adelantarnos a la competencia”, señala Todd. Gracias al hecho de poder hacer el trabajo mejor y más rápido, minimizar residuos, reducir costes laborales y conseguir captar a más clientes, Color Ink sigue explorando nuevas tecnologías con el objetivo de mejorar y ampliar el negocio.

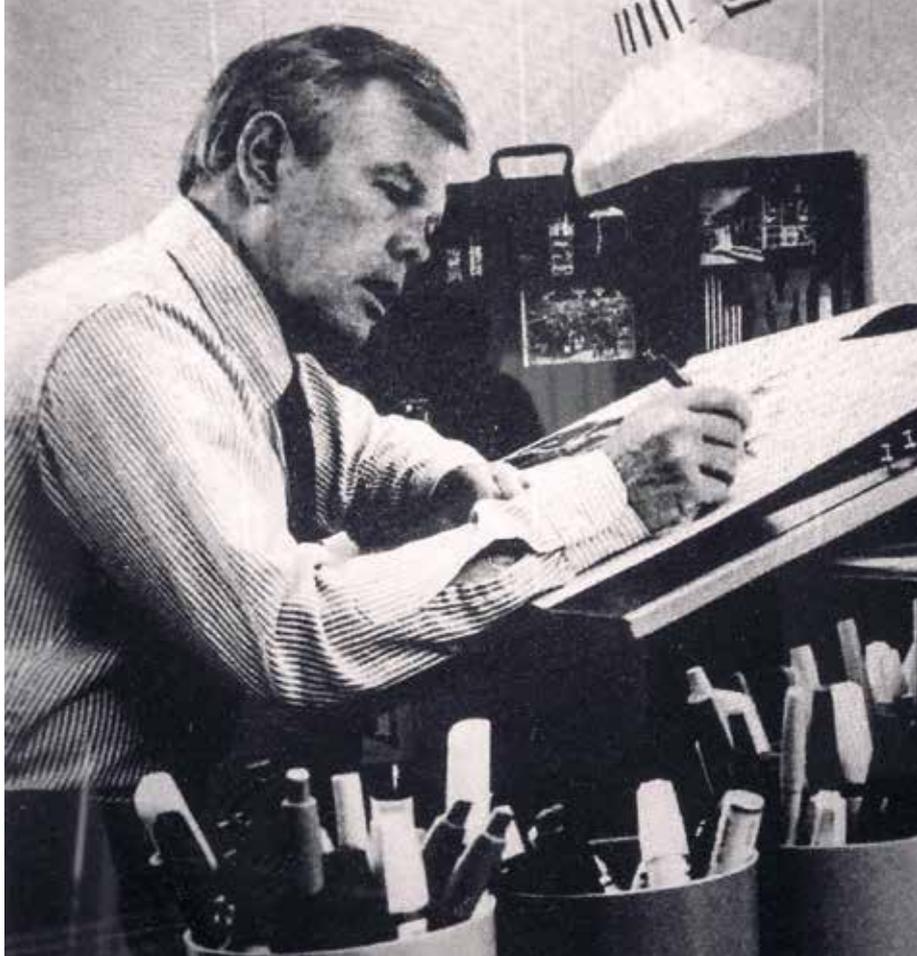
Para Color Ink, la versatilidad de la Impremia IS29 ha aumentado notablemente la capacidad que pueden ofrecer a sus clientes. Ha sido una pieza angular para ayudar a Color Ink a adelantarse a la competencia. Con el nuevo sistema, han abierto la puerta a una amplia gama de productos que producir y segmentos de mercado a los que dirigirse. Además de la rotulación minorista, también están entrando muchos trabajos de prototipado de envases. Muchos de sus clientes buscan prototipos de envases antes de iniciar la producción, y esta máquina cubre precisamente esa necesidad.

En el aspecto comercial, lo realmente importante es que la empresa ya no tiene necesidad de imprimir firmas plegadas, catálogos o libros. Pueden imprimir bloques de libros alzados, introducir una hoja entre cada bloque, llevarlos a la máquina de corte y cortar los bloques. La Impremia IS29 ofrece una forma mucho más eficiente de producir libros que desde el principio están destinados a ser una tirada corta.

Cuando se le pregunta cómo evolucionará Color Ink y la industria gráfica, Todd opina que tendrán un futuro brillante. La tecnología ha transformado muchas plantas, incluida la suya, en unas instalaciones más limpias, y cree que la tecnología digital ofrece muchas oportunidades de mercado. “Me parece que es un gran momento para estar activos en el mercado”.

Próximos pasos

Según Austin Meissner, la respuesta está en su idea de apostar todo o nada por el



Jim Meissner en su estudio de diseño

proceso digital. Color Ink se centra en los procesos digitales de producción, tanto en el área de la impresión como del acabado. El siguiente paso de la empresa será cerrar el bucle de la producción digital. “Mi visión para el futuro es seguir el mismo camino que hemos tomado, pero siempre con la vista puesta en las nuevas tecnologías que surjan para la industria gráfica”.

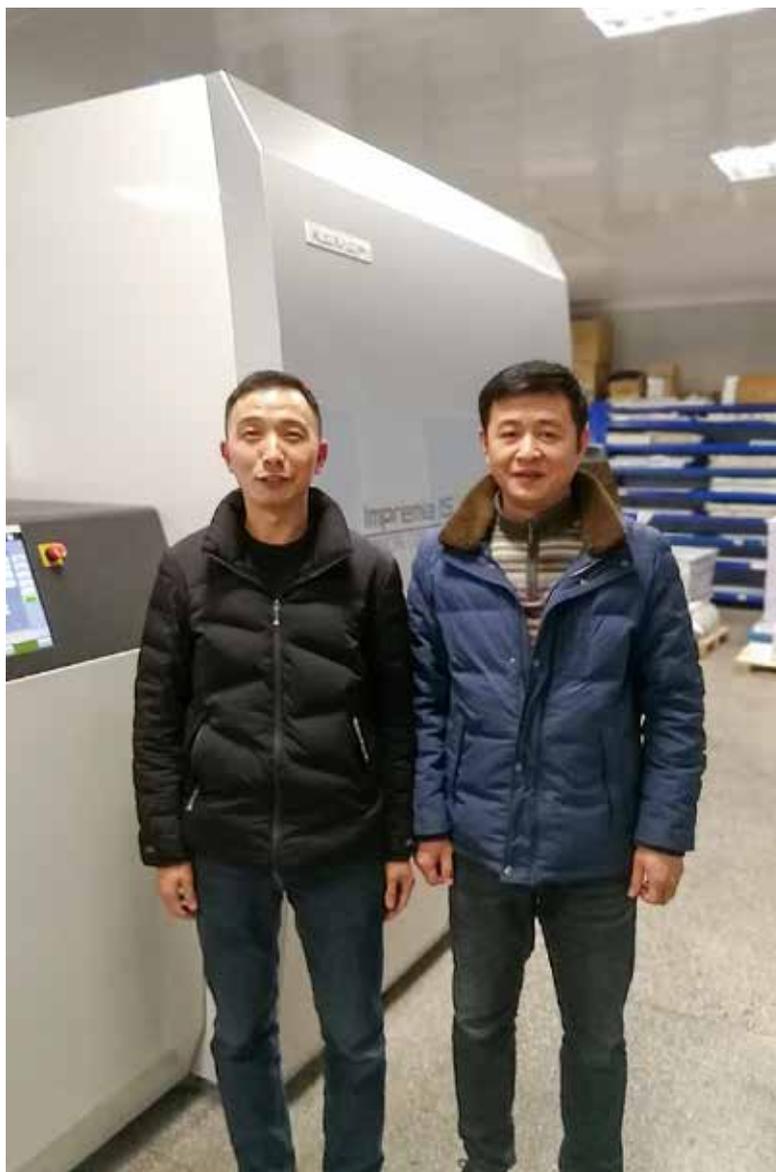
El vídeo de la entrevista a Color Ink está disponible en el portal especial de Komori. Utilice este código o la URL a continuación.

https://www.komori-event.com/movie/feature/index_en.html



Hangzhou Xingchen instala la **cuarta** Impremia IS29 de China

En la segunda mitad de 2018, Hangzhou Xingchen Printing no paraba. Entraban multitud de pedidos, los clientes acudían a Xingchen Printing por su cuenta, las negociaciones comerciales estaban activas y muchos clientes buscaban una colaboración comercial más estrecha. “Supone mucho trabajo, pero estábamos muy contentos”, afirma el director general adjunto Zheng Jianguo.



Por la izda.: Sun Xuping y Zheng Jianguo, directores generales adjuntos

En esa misma época, Xingchen Printing también logró un gran reconocimiento en el sector. Todos se preguntaban lo mismo, “¿Qué tipo de empresa es Xingchen?”, y la afluencia de impresores que querían visitarla parecía no tener fin.

Este éxito rotundo empezó con una serie de decisiones firmes que tomó la dirección de Xingchen.

Ante todo: devoción por los clientes

Fundada en 1995, la empresa adoptó el nombre ‘Xingchen’ porque se pronuncia de forma parecida a ‘xincheng’ (sinceridad, en chino), lo que subraya el espíritu de honestidad en los negocios y devoción por los clientes. Creada como empresa privada, la imprenta aborda distintas áreas de la impresión de envases, impresión offset comercial e impresión digital. Zheng Jianguo, que se incorporó a la empresa en 2015, es el encargado de la producción e ingeniería. Es un verdadero amante de la tecnología a quien se le ilumina la cara cada vez que se habla del tema.

Digital para todos los impresores

“Del mismo modo que el tema de los coches que usan combustibles alternativos está en boca de todos, hay ciertos temas que son de actualidad en la industria de la impresión, como los pedidos de muchos productos distintos, las tiradas cortas y la impresión personalizada. Creo que la informatización y digitalización son vitales para la producción y la gestión, y que la tecnología digital será adoptada por todos los impresores”, afirma Zheng.



En la demostración de la Impremia IS29

Tras muchos años en el sector, con un espíritu creativo y la firme determinación de abordar nuevos retos, Zheng, junto al director general Zhang Baohua y el director general adjunto Sun Xuping decidió centrar la mirada en la impresión digital y aprovechar esta oportunidad. La máquina que llamó su atención fue el sistema de impresión digital inkjet UV a hojas Komori Impremia IS29 de 29 pulgadas. Tras apenas un mes de investigación, se procedió a la compra, instalación y puesta en servicio del equipo.

Xingchen Printing se convirtió así en el cuarto impresor de China en invertir en esta innovadora máquina, después de Artron, Gain-How de Taiwán y Hong Xing.

La Impremia IS29 es el sistema de impresión digital de alta gama de Komori capaz de

satisfacer las necesidades de impresión actuales. Ha sido el blanco de todas las miradas desde su debut en la drupa 2016. Fabricado en la planta de Yamagata, el sistema combina tecnología inkjet digital de vanguardia y tecnología offset de primer orden, por lo que es capaz de producir una calidad de impresión comparable al offset. Con características de impresión digital que permiten imprimir tiradas cortas de muchos productos distintos con ciclos de trabajo cortos, la máquina ofrece grandes ventajas a los impresores.

Impremia IS29: 'rendimiento inesperado'

El rendimiento de la Impremia IS29 desde el primer día que entró en servicio en mayo de 2018 ha cosechado todas las alabanzas de Zheng. Quedó gratamente impresionado por el 'rendimiento inesperado' que la nueva máquina ha aportado a Xingchen.

"Con una máquina offset convencional, suelen ocurrir problemas de imágenes residuales y otros defectos, y eso nos preocupaba. En ocasiones, el ajuste de la máquina podía llevar más de un día. Ahora, si es un trabajo pequeño, lo imprimimos en la Impremia IS29. La productividad es muy superior, y tenemos una mayor garantía de calidad. Puesto que usa tinta UV, cuando imprimimos con la Impremia IS29, el color es estable. Y al no haber ninguna intervención humana y dado que la resistencia al desgaste es mayor que en la impresión convencional, los problemas que preocupan a muchos talleres de impresión han desaparecido", afirma Zheng.

"La Impremia IS29 es un sistema de impresión digital profesional, por lo que es robusto y fiable. Está fabricado en Japón por Komori, una empresa que tiene casi un siglo de experiencia en la producción de máquinas offset tradicionales y que conoce las necesidades de los impresores convencionales en materia de impresión digital", añade.



Naturalmente, realizar la inversión derivada de la introducción de un nuevo sistema de impresión digital no es una decisión que se tome a la ligera. Especialmente cuando el mercado entra en tendencia bajista, con un descenso de los beneficios y unas perspectivas difusas para los sistemas de impresión digital, el coste se convierte en una espada de Damocles para los impresores. Zheng tiene su propia opinión al respecto: “El número de pedidos que se reciben afecta a la hora de decir si el coste es alto o no. Hay trabajos que muchos impresores han preferido no manejar que Xingchen Printing sí puede imprimir con una elevada calidad. Si lo miramos así, ¿acaso no está resuelto el problema del coste?”.

Un usuario Komori convencido

La confianza en Komori es uno de los motivos que contribuyen al buen ánimo de Xingchen Printing. En realidad, no se la primera vez que ambas compañías colaboran. En los noventa, después de la creación de Xingchen Printing, la empresa instaló la primera Komori de medio pliego en Hangzhou. Actualmente utiliza una Komori Lithrone G40 a cinco colores con unidad de barnizado, una Lithrone A37 a cuatro colores y una Lithrone S40 a cinco colores.

En esta relación que se remonta más de 20 años, la calidad de impresión de Komori es lo que ha sostenido el crecimiento empresarial de Xingchen Printing. El atento servicio al cliente de Komori China también ha inspirado kando en Zheng: “Komori se centra en las necesidades de sus clientes y está comprometida al 100 %, responde siempre que surge una necesidad y sabe cómo piensa el cliente”. Kando, la satisfacción del cliente más allá de las expectativas, es el principio rector de Komori en su actividad.

Para entender las cuestiones que preocupan al sector, se celebró una presentación aplicada y un seminario sobre la Komori Impremia IS29 bajo el lema ‘Capture your creative heart and gain

the future together’ en Hangzhou el pasado 29 de noviembre de 2018.

Alrededor de 60 asistentes de distintos impresores se reunieron bajo el mismo techo. Después del seminario, para permitir que los visitantes conocieran el especial atractivo de la máquina, Xingchen Printing les invitó a ver una demostración de impresión.

En el lugar del seminario, el director general del departamento de promoción DPS de Komori Corporation, Shogo Kitabayashi, el vicepresidente de las máquinas de impresión Komori (Shenzhen) Luo Yandao, y el responsable del departamento de impresión digital de Komori, Xiao Bo, ofrecieron una presentación de las tecnologías creativas y de impresión digital de Komori. Luo señaló: “La impresión nunca desaparecerá como medio para trasladar información y cultura. No obstante, los métodos de impresión sin duda cambiarán”. Los participantes del seminario quedaron convencidos de que el espíritu creativo de Komori iluminará el futuro de la era digital.

El vídeo de Hangzhou Xingchen Printing está disponible en el portal especial de Komori. Utilice este código o la URL a continuación.

https://www.komori-event.com/movie/feature/index_en.html



Visitantes de la presentación y seminario de la Komori Impremia IS29

CRESTEC **impulsa** la producción con una Lithrone G44

CRESTEC está ubicada en Shizuoka, la prefectura en la que se encuentra el monte Fuji, un lugar sagrado para los japoneses, inmortalizado por poetas y pintores, y Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO desde 2013. Bajo el mandato del presidente Akira Takabayashi, la empresa empezó a traducir e imprimir documentos técnicos multilingües, como manuales de usuario, con un impacto global y una clientela compuesta principalmente por fabricantes japoneses.



Por la izda.: Sumardi, Producción: responsable de supervisión; Naoki Dohaku, presidente; Arif Budiman, Producción: subdirector; Siswanto, Impresión: supervisor

Alrededor de 2014, CRESTEC lanzó una estrategia de crecimiento para ampliar el negocio en sus 11 plantas de Japón y 20 instalaciones en 11 países más. Como parte de su estrategia, CRESTEC empezó a imprimir envases en la planta de Yakarta de PT CRESTEC Indonesia, la filial más importante en el extranjero. A medida que los pedidos fueron aumentando, se

instaló una máquina Lithrone G44 UV/IR a seis colores con unidad de barnizado in-line y el sistema de evaluación de la calidad de impresión PQA para impulsar la producción.

El presidente Naoki Dohaku ha fijado un objetivo impresionante para la inversión en esta máquina: “Quiero asegurarme de que todos los empleados conozcan la importancia de la velocidad de producción, alto valor añadido y control de calidad, para que podamos lograr nuestro récord absoluto de ventas”.



Más pedidos gracias a la venta proactiva

CRESTEC se fundó en 1984. Conforme los clientes empezaron a trasladar su actividad a otros países en los noventa, aumentaron las peticiones para reducir el coste de la impresión de documentos técnicos, y la empresa empezó a trasladar la producción al extranjero. En la actualidad, gestiona sus propias plantas de impresión y oficinas comerciales en Norteamérica, Europa, China y el Sureste Asiático.

CRESTEC Indonesia gestiona plantas en Yakarta y Surabaya. La planta de Yakarta es la más grande del grupo y cuenta con 350 empleados. Antes de la instalación más reciente, la planta utilizaba una máquina a cinco colores de 44 pulgadas y dos máquinas de 40 pulgadas a dos colores y cuatro colores, respectivamente, que imprimían con tinta convencional.

La empresa registró su récord de ventas en el año 2009. Posteriormente, la presión de costes de los clientes aumentó, y los pedidos de documentos se dispersaron por el mundo para reducir riesgos. Hace unos cinco años, para reforzar el negocio, la planta de Yakarta empezó a imprimir en color sobre papeles ligeros para revistas y trabajos similares, hasta que gradualmente empezó a aceptar pedidos de envases, y las ventas empezaron a recuperarse.

El presidente Dohaku, elegido en 2016, es un gran defensor de la impresión de envases como el plan concreto para ampliar el negocio. “La documentación está siendo sustituida por los soportes electrónicos, pero los envases son un segmento en expansión. Es necesario abordarlos con sentido de velocidad”, afirma.

La captación de pedidos también se realiza con la vista puesta en la velocidad. La empresa intenta establecer comunicación con el cliente cuando éste está en fase de desarrollar un nuevo producto, planteándole propuestas sobre el diseño y la construcción del envase. Instalando una cortadora de muestras, puede presentar un prototipo en tan solo un día, lo que le permite adelantarse a la competencia. Y cada vez se reciben más pedidos de empresas locales y extranjeras.

Aumento del 40 % en los trabajos, aceleración de 3 horas

Además del aumento de los pedidos, también los proyectos a gran escala con implementación global están al alza, y cada vez se instalan más máquinas especializadas en la impresión de envases. Dohaku explica por qué eligieron una máquina Komori: “La Lithrone G44 era la más indicada para pequeñas cajas de productos de consumo, que suponen la gran mayoría de los pedidos que recibimos. En lo que respecta al tamaño, Komori era la única opción viable. Y en lo que a especificaciones se refiere, prácticamente todos los trabajos requieren barnizado y dos colores especiales. Perdíamos mucho tiempo teniendo que realizar múltiples pasadas, por lo que nuestra prioridad principal fue una unidad de barnizado in-line, la impresión a una pasada y la mejora de la eficiencia mediante la impresión UV”.

La nueva máquina de impresión junto con la troqueladora y encoladora se han instalado en un espacio dividido por particiones. El sistema



toma las hojas que se secan instantáneamente mediante curado UV y las lleva al área adyacente de postimpresión y después al acabado. “Gracias a esta velocidad, hemos podido superar a la competencia”, afirma Dohaku.

El supervisor de impresión Siswanto también elogia la nueva máquina: “Estamos imprimiendo un 40 % más de trabajos que antes”. El director de producción adjunto, Arif Budiman sonríe: “Debido a la falta de experiencia en el manejo de la máquina, el tiempo para la puesta a punto no es muy distinto del que tardábamos con la máquina anterior. Sin embargo, gracias al sistema de barnizado in-line y al curado UV instantáneo, tenemos la impresión de que los trabajos diarios se terminan tres horas antes. Contamos con esta ventaja para el futuro”.

Lithrone G44: Esencial para el valor añadido

Actualmente, CRESTEC Indonesia está concentrando el trabajo en la nueva máquina. “Estoy enviando todos los nuevos trabajos y tiradas de más de 10 000 hojas, aunque no sean envases, para imprimirlas con el proceso UV. Nuestra capacidad para entregas rápidas seguirá aumentando, y el uso de máquinas convencionales se verá beneficiado”, afirma Dohaku. Busca un efecto dominó: “Quiero que los operarios noten la velocidad y se sientan inspirados, incluso en las otras máquinas”.

La planta también está aceptando trabajos de valor añadido aprovechando las ventajas de la impresión UV. Ya han comercializado



la impresión sobre papel aluminizado. “Ahora mismo estamos probando varios tipos de impresión, como soportes de plástico, barnizado puntual y efectos drip-off”, afirma Siswanto. “Contamos con la orientación técnica de Komori para poder hacer el mejor uso posible de estas tecnologías, que son prácticamente desconocidas en Indonesia”, afirma Budiman con entusiasmo.

Asimismo, el sistema PQA se implementará en breve como apoyo. Según Dohaku, actualmente los estándares de inspección se aplican a aquellos trabajos que requieren la máxima calidad. “Sin embargo, queremos aplicar estándares para cada producto, eliminando las hojas defectuosas de manera eficiente según la demanda del cliente, y asegurando la máxima calidad”, afirma.

Desde que instalaron la máquina UV, la reunión de las mañanas para hacer lluvia de ideas se ha vuelto muy animada. Dohaku concluye: “Si las ideas del taller de impresión se hacen realidad, CRESTEC Indonesia resurgirá con fuerza”. Todos los empleados de la empresa están implicados y comprometidos con el objetivo de batir récords de ventas.



La primera Lithrone **G37P** a 8 colores de Europa es para Linderoths

Mats y Jonas Wangenfors han sido directores ejecutivos de Linderoths Tryckeri desde que asumieron el mando de manos de su padre y tío, quienes sucedieron a la familia fundadora Linderoth en 1951. Juntos, los hermanos Wangenfors fueron los responsables de lograr una facturación en 2018 de 2.3 millones de euros con 25 empleados. Fundada en 1898, Linderoths Tryckeri está situada en Vingåker, a 170 km de la capital sueca.



Arriba por la izda.: Mats Wangenfors, gerente; Per Lundberg, gerente de Lundbergs Grafiska
Abajo: Jonas Wangenfors, gerente

Los actuales gerentes tienen un excelente sentido para los negocios, y combinan equipos innovadores para impulsar la calidad y los procesos de impresión con técnicas de la vieja escuela. Es el caso, por ejemplo, de la máquina de retirada Komori Lithrone G37P LED a ocho colores, que fue la primera instalación de este modelo en Europa. En 2018, la Lithrone G37 resurgió como un nuevo modelo que combinaba funcionalidad y diseño. Y ahora, una Lithrone G37P perfectora a ocho colores capaz de imprimir a dos caras en una pasada se ha sumado al parque de máquinas. Esta máquina ofrece un rendimiento impecable y las tecnologías Komori más

avanzadas, incluyendo la capacidad de emplear hojas de 940 x 640 mm e imprimir imposiciones de 16 páginas en formato A4. La gama de grosores de papel de 0.04-0.45 mm ofrece a Linderoths la opción de elegir el tipo de papel más adecuado en función del trabajo de impresión. Jonas Wangenfors: "Nos especializamos en impresión comercial, publicidad e impresión de envases. También tenemos máquinas 'antiguas' como equipos de tipografía, que nos permiten ampliar

nuestro servicio con perforado, gofrado e impresión. Combinamos técnicas clásicas con tecnologías innovadoras para dar respuesta a todas las demandas de los clientes. Trabajamos principalmente para clientes directos, pymes ubicadas a un radio de 200 km de Vingåker”.

Una máquina nunca vista

Per Lundberg es el gerente de Lundbergs Grafiska, el distribuidor sueco de Komori desde hace más de 15 años: “El hecho de que Linderoths eligiese una máquina nunca vista dice mucho de la confianza que tienen en Komori. Siendo el primer impresor europeo en adquirir una Lithrone G37P a ocho colores significa que no podíamos realizar una demostración de esta máquina concreta. En su lugar, visitamos el Centro Gráfico Komori-Europa, donde el impresor pudo ver los procesos y el flujo de trabajo de una Lithrone G29 a cinco colores y conocer cómo funciona una máquina similar. El equipo de Linderoths ha confiado en las posibilidades que la máquina de retracción les ofrecía sobre el papel, además de en la reputación de fiabilidad que Komori tiene en el sector. Sabían que podían contar en Komori y en el departamento de asistencia en caso de necesidad, y eso les dio la confianza para elegir esta máquina”.



la producción imprimiendo 16 páginas de una vez, lo que significa que podemos satisfacer la demanda de los clientes de entregas muy rápidas. Y, cuando nos visitan, les mostramos los resultados finales gracias al secado instantáneo de las hojas mediante la tecnología LED. La cámara integrada ayuda a los operarios a garantizar una tirada estable y a reducir el tiempo necesario para la puesta a punto. Todas estas ventajas nos permiten aumentar la productividad y cambiar nuestros trabajos diarios”, agrega.

Futuro prometedor

El hecho de incorporar la nueva máquina de retracción Komori Lithrone G37P a ocho colores es el primer paso de Linderoths Tryckeri hacia un futuro prometedor. “Este equipo nos permite mantener un alto nivel de calidad y servicio, además de mejorar nuestro flujo de trabajo. Nuestra intención es seguir siendo un impresor de mediana envergadura y centrarnos en las relaciones con los clientes y en su satisfacción. Hace un par de años agregamos más espacio de trabajo, ahora hemos cambiado los equipos, y estamos expectantes por ver lo que nos deparará el futuro”, concluye Jonas.



“El proceso de instalación fue muy fluido, sin problemas destacables. Siempre que uno cambia la máquina de impresión principal, es necesario detener la producción, y ese fue nuestro mayor problema. Sin embargo, es un paso que tomamos para redefinirnos como una empresa de impresión profesional”, admite Jonas.

Cambios en el trabajo diario

“Es nuestra primera máquina Komori y la primera que imprime en formato A1, un formato común en Suecia. Necesitábamos responder a esta diferencia y decidimos modificar todos los equipos del taller de impresión. También podemos duplicar



Sirivatana añade dos Lithrones de **altas especificaciones**

Los orígenes de Sirivatana Interprint Public Co., Ltd. se remontan al primer trabajo que tuvo Pornthep Samatiyadekul, el fundador de la empresa. “Después de trabajar en una empresa de transportes durante 10 años, adquirí suficiente experiencia y estaba listo para empezar mi propio negocio”.



Pornthep Samatiyadekul, presidente

“Después de ver los magníficos detalles de los trabajos de impresión internacionales, decidí abrir un negocio de impresión. Empecé a pequeña escala, desde mi propia casa con una pequeña máquina de impresión y dos empleados”, afirma Samatiyadekul.

En pocos años, el negocio empezó a despegar y se vio obligado a trasladar su base de operaciones a un espacio alquilado. “Tenía muchos amigos del sector del transporte que se convirtieron en mis clientes durante los primeros años”, afirma. Ahora su empresa es una de las mayores casas de impresión de Asia, con más de 3000 empleados que dan servicio a clientes tailandeses e internacionales.

Principios de marketing

“Nuestra estrategia de marketing es dedicar el 70 % de nuestros recursos al mercado internacional, y el 30 % restante al mercado local. No obstante, nuestra cartera de clientes en Tailandia ha crecido mucho en los últimos años, por lo que hemos ajustado la estrategia para centrarnos también en el mercado doméstico. El hecho de ser un actor reconocido a escala internacional me ha permitido entender el nivel de calidad necesario”, afirma Samatiyadekul.



Además de obtener beneficios con su propio negocio, Samatiyadekul también devuelve parte a la sociedad a través de sus actividades de responsabilidad social corporativa (CSR). “Realizamos trabajos benéficos todos los fines de semana, sobre todo para los más desfavorecidos. Donamos sillas de ruedas, dinero y formación a los albergues. Además, durante las inundaciones de 2011, el equipo directivo de Sirivatana realizó donativos a las víctimas tanto directamente como a través del gobierno”, afirma.

Expansión a la impresión de envases y de seguridad

Debido al declive de la impresión comercial en los últimos 10 años, la dirección decidió crear Siri Media para ofrecer impresión digital, un área en plena expansión, y también Sirivatana Security Printing para producir trabajos de impresión de seguridad, como pasaportes, cheques bancarios y documentos confidenciales para gobiernos. Poco después, Sirivatana amplió su alcance a países vecinos y decidió invertir en dos máquinas de impresión

de alta tecnología, una Lithrone G40 UV a seis colores con unidad de barnizado in-line y una Lithrone G44 a ocho colores con barnizado in-line, para imprimir envases, un área que sigue creciendo. De este modo, el número de máquinas Komori operativas en Sirivatana asciende a 21.

El director de producción, Boontham Siriso, explica los motivos de estas inversiones: “Durante años, Sirivatana Interprint intentó cerrar un trato con un reconocido cliente. Sin embargo, la calidad de impresión de nuestros equipos de impresión no llegaba a cumplir los requisitos del cliente. Decidimos adquirir la Lithrone G40 UV a seis colores con barnizado y la Lithrone G44 a ocho colores con barnizado para lograr la calidad necesaria. Tras recibir los nuevos equipos Komori, logramos cerrar un acuerdo a largo plazo con este cliente”.

Estas inversiones fueron motivadas por la calidad de impresión, la reducción del desperdicio de papel, el ahorro de tiempo (solo se usan 30 hojas para el ajuste de registro), la precisión y la concordancia de color. Además, solo se necesitan entre dos y tres operarios para cada máquina, y las máquinas funcionan de forma ininterrumpida 24/7.

La empresa ha logrado satisfacer a los clientes más exigentes. Por ejemplo, los trabajos de impresión de envases alimentarios han aumentado un 40 %, y las dos nuevas máquinas han desempeñado un papel fundamental para la obtención de estos resultados.

Siriso describe sus impresiones sobre las máquinas Komori: “Nuestra opinión acerca de las máquinas Komori siempre ha sido muy positiva, porque fueron las primeras que usamos cuando se creó la empresa. Actualmente en Sirivatana Interprint PCL se utilizan muchas máquinas de impresión, y alrededor del 90 % siguen siendo equipos Komori. Son muy fáciles de manejar, y el fabricante pone a nuestra disposición un experto para la formación. De este modo se acorta sustancialmente la curva de aprendizaje para las nuevas máquinas. En consecuencia, resultará muy fácil tomar una decisión de compra de nuevas máquinas Komori en el futuro. Se puede decir que parte del éxito de Sirivatana Interprint es gracias a Komori”.



Boontham Siriso, director de producción

K-Supply

Tinta K-Supply H-UV, cauchos y paños de limpieza

Corlet: productos **K-Supply** para un rendimiento H-UV óptimo

Con sede en Condé-sur-Noireau, en la región francesa de Normandía, el grupo Corlet es un ejemplo perfecto de un negocio familiar de éxito que ha ido creciendo durante dos generaciones hasta convertirse en un gigante de la impresión de 360 empleados, con una facturación de 45 millones de euros derivados del offset de hojas, impresión rotativa e impresión digital.

El grupo tiene tres centros de producción y varias oficinas de ventas en Normandía y París. La atención al medio ambiente ha valido a Corlet la etiqueta Imprim'Vert® (que se otorga a impresores de la UE que cumplen la normativa medioambiental del Centro Francés de Innovación para la Impresión), así como las certificaciones ISO 14001 y PEFC.

25 años colaborando con Komori

Corlet es cliente y socio de Komori desde hace años. Actualmente, la planta de producción offset de hojas de Corlet emplea una Lithrone S40P perfectora a ocho colores que se instaló en octubre de 2008 y una Lithrone G40P perfectora a ocho colores instalada en enero de 2014, junto con una Lithrone S29 a cuatro colores con unidad de barnizado que se instaló en marzo de 2016. Las dos más recientes están equipadas con el sistema de curado instantáneo H-UV, una innovación que Corlet fue de los primeros en adoptar en Francia. El sistema ha permitido generar resultados positivos a la compañía.

“El sistema H-UV ofrece una altísima calidad”, afirma el CEO, Jean-Luc Corlet. “Asimismo, en un momento en el que los clientes piden plazos de entrega cada vez más ajustados, el secado instantáneo que ofrece el curado H-UV nos proporciona



Por la izda.: Michel Aumont, operario jefe; Jean-Luc Corlet, CEO; Hervé Le Moyne, director técnico

la capacidad de reacción necesaria para realizar entregas puntuales. Desde el punto de vista práctico, el sistema H-UV también nos permite fijar el nivel de entintado que deseamos sin que ello suponga un tiempo de secado extra. Así, podemos iniciar la secuencia de acabado directamente después de imprimir. Esta es nuestra verdadera ventaja competitiva”. Corlet también subraya que los sistemas H-UV permiten imprimir sobre una gran variedad de materiales creativos, incluyendo papel offset que, de otro modo, requeriría 48 horas de secado.

Los mejores consumibles

El otro recurso que hace que la tecnología H-UV sea tan productiva es la gama de consumibles para impresión K-Supply, especialmente

diseñados para aprovechar todas las ventajas del sistema H-UV. “Identificar y experimentar con nuevas tintas, cauchos y paños de limpieza que aprovechen todas las ventajas de un sistema de curado instantáneo puede resultar un proceso largo y propenso a errores”, insiste Corlet. “Los consumibles K-Supply nos ha ahorrado mucho trabajo. Sabemos que obtendremos los mejores resultados de productos que garantizan una calidad de impresión óptima y la máxima durabilidad de los equipos”. En otras palabras, esto es todo lo que la empresa necesita para funcionar a pleno rendimiento con soluciones de impresión de vanguardia, sin la frustración que provoca una larga curva de aprendizaje.

La gama de productos K-Supply varía en función de la región.

KGC

KGC-E ofrece soluciones de asistencia integral

El Centro Gráfico Komori-Europa (KGC-E), el 'corazón' de las oficinas centrales de Komori International (Europa) en Utrecht, Holanda, siempre está lleno de actividad. Aquí se celebran demostraciones para impresores de toda Europa, Oriente Medio y África; se ofrecen cursos de formación y también cuenta con un programa de I+D.

Demostraciones

En el KGC-E se organizan demostraciones para ofrecer a los usuarios una oportunidad ideal para evaluar las máquinas y los sistemas Komori. Se organizan un promedio de cuatro demostraciones a la semana, en las que se muestran los equipos más recientes. En 2018 se instalaron tres máquinas Lithrone multicolor, por lo que el total asciende a cuatro máquinas offset en el showroom. El departamento de preimpresión integral con MIS integrado facilita que los usuarios descubran el alto nivel de automatización conectada de Komori.

Formación

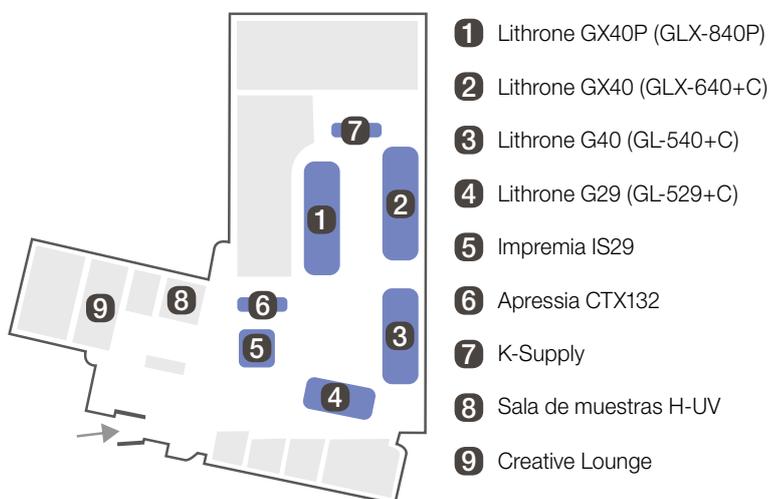
Como parte del proceso de instalación y puesta en servicio de una nueva máquina Komori, Komori colabora con el cliente para garantizar que todos los operarios y el personal de producción tengan la formación necesaria antes de imprimir el primer trabajo. La formación abarca todo el proceso, todas las funciones del equipo y del software y es realizada por especialistas técnicos altamente capacitados. "Quiero enseñar a los impresores a sacar el máximo partido de su máquina Komori y, ante todo, que disfruten de una buena experiencia", afirma el formador del KGC-E Jeroen Grit.

I+D

El KGC-E también ofrece Investigación y Desarrollo para nuevos productos, como barnices, consumibles, tintas, productos de la gama K-Supply y mucho más. Por ejemplo, el KGC-E en colaboración con la alemana Siegwirk han desarrollado recientemente una nueva tinta que cumple todas las normativas. "Ponemos a prueba los productos y analizamos posibilidades periódicamente. Ya sea en relación con los productos K-Supply o la asistencia para un cliente, los ensayos y pruebas juegan un papel vital a la hora de lograr la más alta calidad posible", afirma Ad Ekelschot, director del KGC-E.

"El Centro Gráfico Komori-Europa es la cima de la creatividad, el diseño, la innovación y las posibilidades. Vale la pena hacer una visita; toda la gente que viene a verlo sale encantada".

— Ken Sagawa, presidente de Komori Europe



Acabado/Cortadora/Apressia CTX115

Hacia la **smart** factory: la cortadora Apressia CTX115

El concepto de Connected Automation es la base de la visión que Komori tiene de la fábrica inteligente. Los sistemas de corte de la serie Apressia CTX automatizan los procesos de postimpresión, un área clave para implementar la automatización integral basada en CIP4. *OnPress* ha hablado con Daikoku Printing de Kioto.



de impresión y preimpresión no están separados. Los operarios del taller asumen múltiples roles. Si reducimos la carga de trabajo de un solo operario, se reduce el volumen de trabajo general”, agrega. La empresa ha realizado avances en las operaciones basadas en CIP4, y la cortadora Apressia CTX115 cumplirá los requisitos para CIP4 en breve. Los datos se envían desde el área de preimpresión a la máquina de imprimir, y si es posible enviar los mismos datos de imposición al sistema de corte, será posible controlar el trabajo en la pantalla durante el corte. No se producirán errores en los cambios de turno por una mala comunicación de los parámetros de corte. Queremos ampliar la coordinación entre preimpresión, impresión y postimpresión”, afirma.

“Esperamos obtener una buena relación calidad-precio gracias a las robustas especificaciones del equipo. Creo que tendremos excedente de recursos tanto de personal como de tiempo como resultado del ahorro logrado”, afirma Yokota. En referencia al futuro de la planta, concluye: “En el futuro, seguiremos buscando la máxima innovación, ya sea añadiendo una máquina de medio pliego o instalando otra cortadora Apressia CTX115 y construyendo una línea de procesado”.

Desde su fundación en 1965, Daikoku Printing ha centrado su actividad en cubrir las necesidades locales de impresión como el único impresor offset con rotativas de Kioto (Japón). En la actualidad, su producción se compone principalmente de encartes para periódicos y catálogos. Daikoku quiere llegar a tener una fábrica inteligente ('smart factory') que consiga un importante ahorro de trabajo a través de la automatización de procesos. En pleno proceso de renovación de equipos e implementación de CIP4, el impresor instaló un sistema de corte hidráulico programable Komori Apressia CTX115 en el mes de febrero de 2018.

“La razón más importante de esta instalación era el hecho de poder manejar el desperdicio derivado del corte. El trabajo de reunir y eliminar los residuos de corte suponía mucho tiempo. Con la introducción de la Apressia CTX115, se ha logrado un gran ahorro ya que los residuos se transportan automáticamente con una cinta transportadora, y el papel



Mitsuo Yokota, director ejecutivo senior

atascado en la cuchilla debido a la estática es retirado mediante el soplador neumático”, señala el director ejecutivo senior Mitsuo Yokota.

El director de la planta, Yuki Kitagawa, afirma: “Esperamos lograr un ahorro de tiempo sustancial gracias a la eliminación del proceso de retirar los residuos de corte”. Lo que antes suponían 10 minutos de trabajo ahora son solo seis minutos, por lo que el impresor ha conseguido reducir el tiempo un 40 % de media.

“En nuestra empresa, los procesos



Yuki Kitagawa,
jefe de operaciones
y director de planta

NOTA SOBRE ACABADO

SERIE APRESSIA CTX PARA LA AUTOMATIZACIÓN DE LA ENCUADERNACIÓN

Las tapas de cuadernillos se suelen diseñar con la cubierta, el lomo (en el caso de la encuadernación en rústica) y la contracubierta como una sola unidad, con un área de sangre de 3 mm alrededor. Aunque esta única hoja supone la imposición múltiple en pliegos grandes, es muy común colocar las hojas adyacentes en sentido vertical u horizontal juntas sin margen interior. Dado que las marcas de sangre son comunes para las hojas que están juntas, el corte subdividido antes de la encuadernación reduce el número de cortes de la cuchilla.

Debido a que esta práctica se remonta a hace mucho, este tipo de imposición se ha convertido en el estándar del sector. De hecho, es muy común (y no supone un problema) que en la encuadernación se reciban peticiones para 'ampliar al área de sangre unos milímetros' o 'colocar un margen entre las hojas' si las condiciones del papel lo permiten. El proceso de encuadernado consiste en combinar las partes sólidas de varios tipos de papel que forman la cubierta y los cuadernillos. Por este motivo, se busca cierta holgura para tener espacio para ampliar la cubierta lo máximo posible y ajustar los errores dimensionales que se producen en el plegado con corte de tres cuchillas. Ajustar la maquetación unos milímetros permite aumentar drásticamente la producción y obtener una mayor calidad en la encuadernación.

Aunque no es aplicable a todos los trabajos, el papel de la preimpresión es realizar modificaciones flexibles en la maquetación. El área de encuadernación que recibe los cambios modificará los procesos de corte en consecuencia. La automatización de los sistemas de corte ha tenido grandes avances en los últimos tiempos. La serie de sistemas de corte Komori Apressia CTX está equipada con software que crea automáticamente los procedimientos de corte. Además, los datos de preajuste para el tope posterior se reciben desde KP-Connect Pro, el middleware en la nube que gestiona todos los procesos de impresión. Actualmente, esto permite aumentar la productividad y la calidad de la encuadernación, incluso aunque se realicen más cortes de cuchilla para la cubierta.



Apressia CTX132: el núcleo del sistema de corte
(en la feria IGAS 2018)

MÁS DE 1000 MÁQUINAS H-UV INSTALADAS

En enero de 2019, el número total de pedidos de máquinas equipadas con H-UV en 10 años desde su lanzamiento ascendió a 1002 máquinas, de las cuales 527 se instalaron en Japón y 475 en otros países. El sistema H-UV se ha usado internacionalmente desde su lanzamiento en 2009. En el año 2011, recibió un reconocimiento de la Sociedad Japonesa de Ciencias y Tecnologías de Impresión (JSPST) como tecnología que ha realizado una contribución destacable al crecimiento de la industria gráfica o al desarrollo de aplicaciones para otros sectores. El sistema también obtuvo el premio 2011 InterTech™ Technology Award que reconoce aquellas tecnologías que tienen un gran impacto en las artes gráficas e industrias relacionadas. En los últimos años, la tecnología se ha ampliado con la versión H-UV L (LED), que mejora la eficiencia de la impresión reduciendo el consumo energético y el mantenimiento necesario.



KOMORI COMPRA INFOTECH

El 25 de marzo de 2019, Komori Corporation anunció la adquisición de Shenzhen Infotech Technology por parte de Komori Hong Kong. Infotech ha sido distribuidor de Komori desde hace 20 años, durante los cuales ha creado una cartera de clientes y una red comercial sólida mediante la venta de más de 1600 máquinas Komori.



PORTAL DE IMPRESIÓN DE MONEDA

Las máquinas de impresión de billetes de Komori están instaladas en países de todo el mundo. Por ese motivo, se ha creado un portal web de Currency Solutions donde se presentan los equipos de impresión especializada de Komori. En el portal se muestran las características, la historia y el diseño de los productos, además de presentar noticias y eventos.



<https://www.komori-currency.com>

PLANTA DE TSUKUBA

30 000 VISITANTES

El 26 de diciembre de 2018 se superaron los 30 000 visitantes en la planta de Komori en Tsukuba. El visitante que batió el récord provenía de Pakistán. Desde la planta se desea que más personas visiten las instalaciones, vean las máquinas, aprovechen la utilidad del Printing College y se impliquen en todas las actividades que ofrece al público.



Foco en la inspección de la calidad de impresión

HIGH SECURITY PRINTING ASIA 2018

Hanoi, Vietnam



La 17.ª edición de la conferencia High Security Printing Asia duró tres días, del 3 al 5 de diciembre de 2018, y tuvo lugar en Hanoi (Vietnam). La conferencia se celebra todos los años a modo de foro sobre impresión de seguridad, y reúne a representantes de bancos centrales de distintos países, impresores de moneda privados y fabricantes relacionados con la seguridad. Las empresas realizaron presentaciones sobre las últimas tecnologías para la impresión y emisión de monedas asiáticas, pasaportes, tarjetas identificativas y otros documentos de seguridad.

En su stand, Komori presentó las máquinas para la impresión de billetes. Asimismo, Komori realizó una presentación sobre tecnología de inspección de la calidad de impresión para máquinas de impresión de billetes en el hall principal. En la presentación, se hizo especial hincapié en la superioridad de la tecnología de inspección de Komori –en la inspección online se presentó el sistema PQA-C integrado en máquinas de impresión de billetes, y en la inspección offline se presentó el sistema Currency-QA. Tras la presentación, numerosos representantes de los bancos centrales visitaron el stand de Komori para conocer mejor las máquinas de impresión del fabricante japonés.

En el cierre de la conferencia, los organizadores anunciaron que la edición de 2019 se celebrará en Yokohama (Japón). En la conferencia de Yokohama 2019, Komori seguirá trabajando para promocionar el negocio de impresión de seguridad.

Planta de impresión de billetes del futuro

CURRENCY SOLUTIONS 2019

Tsukuba, Japón



Komori Corporation organizó Currency Solutions 2019 en el mes de febrero en su fábrica de vanguardia de Tsukuba (Japón). El evento se celebra todos los años desde 2016, y cuenta con la presencia de bancos centrales impresores de billetes comerciales.

Currency Solutions juega un papel relevante en la promoción del negocio de la impresión de seguridad, ya que no solo ofrece un lugar donde

presentar las tecnologías y soluciones de Komori más recientes, sino que también actúa como plataforma para intercambiar ideas sobre los retos que deben abordar los clientes.

Más de 40 visitantes procedentes de 14 países, incluyendo Norteamérica, Europa y Asia, asistieron al evento para conocer el concepto Currency OnDemand y toda la gama de equipos de impresión de billetes de Komori. Se organizaron demostraciones de



las tecnologías Komori más recientes, como la máquina offset LC1232 a 12 colores, la máquina de calcografía IC532III a cinco colores y la máquina de numeración N332 a tres colores, además de una introducción a K-Station, la plataforma de datos conectados.

Las demostraciones y los debates sirvieron para que los clientes conozcan mejor los retos que plantea el sector, y las soluciones disponibles para la fabricación de billetes y otros productos de seguridad, como pasaportes, conforme a los más altos estándares de calidad.

Feria debut para Komori India

PRINTPACK INDIA 2019

Greater Noida, India



La feria de impresión más importante del Sur de Asia, Printpack India, es una gran oportunidad para que la industria gráfica presente las últimas tecnologías y máquinas.



Printpack India 2019 tenía especial importancia para Komori, ya que fue el lugar elegido para la primera aparición de Komori India. En 2018, Komori Corporation adquirió Insight

Communication & Print Solution India e inauguró su filial en India para dar servicio al mercado del Sur de Asia. Komori India también atenderá a Bangladesh y África Oriental, con el objetivo de ofrecer un mejor liderazgo a estos mercados. Komori amplió su tema Innovate to Create al mercado indio con demostraciones en vivo de la Lithrone G37 a cuatro colores con tren de barnizado in-line y la superventas Enthroner 29.

Demostraciones y seminarios a gogó

INNOVATE TO CREATE 2019

Tsukuba, Japón



El Centro de Tecnología Gráfica de Komori en la planta de Tsukuba fue el lugar elegido para celebrar el evento Innovate to Create 2019 el 8 de febrero de 2019. Las sesiones de la mañana y de la tarde reunieron a 128 asistentes de 76 imprentas. Después del discurso inaugural y el resumen del evento a cargo del director de operaciones senior Yoshinobu Komori, los visitantes pudieron participar en uno de los cuatro seminarios individuales sobre KP-Connect, la Impremia IS29, los productos de postimpresión de Komori y el KGC Printing College. Asimismo, también se organizó



un seminario especial a cargo de Minoru Aoshima, socio de las oficinas de negocio de consultoría del Nomura Research Institute.

Durante las demostraciones, una Lithrone GX40RP H-UV L (LED) a ocho colores imprimió tres trabajos sobre papel estucado: 300 hojas de



trabajos agrupados, 700 hojas de un catálogo de cosmética A4 x 16P, y 300 hojas de un catálogo de una tienda de animales. Tiempo total: 9 minutos, 42 segundos.

El sistema de impresión digital Impremia IS29 UV también imprimió tres trabajos: un póster sobre papel japonés, un póster sobre un material sintético y un trabajo de envases variables. El acabado de los envases se realizó en el sistema de corte y hendido digital Highcon Euclid.

La máquina Lithrone G37 H-UV L (LED) a cuatro colores recibió los datos de preajuste de KP-Connect Pro e imprimió un póster a doble cara. Después de la tirada se presentó una configuración automática en la máquina de corte Apressia CTX115, y un vídeo de la innovadora Apressia CTX132, instalada recientemente en un cliente japonés.

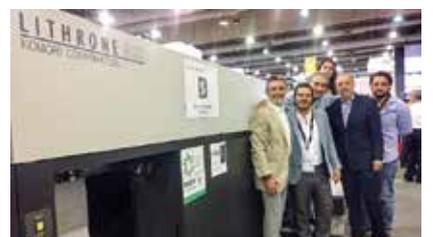
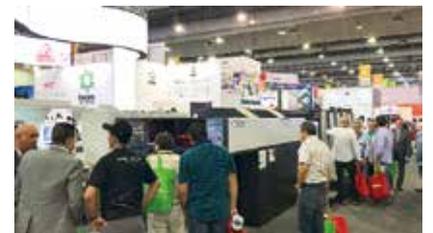
Viva la Lithrone

EXPOGRÁFICA 2019

Ciudad de México, México

Expográfica 2019 se celebró en Ciudad de México del 5 al 8 de marzo. GrupoSánchez, distribuidor exclusivo de Komori en México desde 2003, tenía uno de los mayores stands de Expográfica, de unos 405 m², donde se presentó una Komori Lithrone G29 H-UV

a seis colores con barnizado junto con equipos de preimpresión, impresión digital y acabado. GrupoSánchez es el único expositor que participa en el salón Expográfica desde la primera edición, celebrada en 1979. El objetivo de GrupoSánchez es presentar la solidez y confianza de la marca en el mercado mexicano. El cliente Sentido & Significado asistió a la feria y se tomó algunas fotos con el equipo de GrupoSánchez frente a la máquina de impresión. Sentido & Significado, un impresor de envases, adquirió la Lithrone G29 expuesta, que instalará en su nueva fábrica.



Gente Komori

Un profesional minucioso

Philippe Carteron
Consultor PESP, Komori France S.A.S.



“Empecé a trabajar para Komori hace 13 años, y pasé de realizar demostraciones e instrucciones a ofrecer consultoría sobre PESP (proveedor de servicios de ingeniería de impresión). Viajo por toda Francia para ofrecer asistencia técnica a los clientes, planteándoles soluciones de impresión que se adapten a sus necesidades concretas a través de los consumibles K-Supply y el software KomoriKare. La formación, los contratos de mantenimiento y la optimización de la producción también forman parte de mi trabajo.

Lo que me gusta de trabajar como consultor PESP en Francia es que me permite combinar las dos áreas de la industria, la comercial y la técnica, y también aplicar mi experiencia previa en otras empresas, como un impresor de envases. El sector del packaging me ha permitido obtener experiencia real en la industria de las

artes gráficas, porque los procesos son muy complejos debido al alto valor añadido de los envases.

Disfruto trabajando con mis compañeros, tanto en Komori France como en el equipo europeo de K-Supply. Tengo la oportunidad de iniciar debates constructivos que me permiten crecer como profesional y tener un mejor intercambio de opiniones con nuestros clientes y socios. Me resulta muy gratificante trabajar con todo tipo de personas, empresas y organizaciones. Todos tenemos distintas necesidades, y adaptarse a cada persona o situación hace que el trabajo me resulte muy interesante y variado.

Dedico mi tiempo libre a mi mujer y mis hijos, Lisa y Jules. Hacemos deporte, paseos por la naturaleza y viajamos a otros lugares para descubrir otras culturas y formas de vida. Me parece que estos valores

son esenciales para la educación de los niños. Me gusta ser muy activo y siempre he hecho deporte desde muy joven, cuando jugaba al fútbol, tenis y squash. Actualmente intento correr tanto como puedo. Cuando tengo algo de tiempo libre, mejoro mi handicap jugando al golf”.



Philippe Carteron con Lisa y Jules

Nota del editor

El artículo principal de este número analiza tres ‘visionarios’, fundadores de imprentas que han logrado crear nuevos caminos para la impresión offset, impulsándose en su presencia en internet. Sin embargo, un sitio web no es garantía de éxito. Cada historia muestra un conjunto de habilidades, servicios y métodos de impresión que han demostrado ser muy efectivos para el desarrollo de modelos de negocio basados en ideas creativas.

Portal especial

Visite nuestro portal especial

Visite nuestro portal especial para conocer la edición más reciente de *On Press* en PDF, información sobre eventos y videos de usuarios Komori.



https://www.komori-event.com/movie/feature/index_en.html

Encuesta

Queremos conocer su opinión

On Press ha elaborado una encuesta para ayudarnos a ofrecer contenido más útil para los lectores. Entre todas las personas que respondan, se elegirán al azar 20 premiados que recibirán un termo Komori. Fecha límite: 31 de agosto de 2019

Los ganadores serán notificados por correo. No es posible seleccionar el color.



<https://form.k3r.jp/komori/op96q>



KOMORI
KOMORI CORPORATION
<http://www.komori.com>



K-Supply
H-UV INK