

# El futuro **conectado** Komori en la drupa 2016





# CONNECTED PRINT

KOMORI

## Destacado

### Open New Pages: drupa 2016

drupa 2016 fue el escenario elegido por Komori para presentar un arsenal de innovaciones y mejoras técnicas. Nuevas máquinas de impresión offset y digital. Software basado en la nube para conectar el taller de impresión con Komori. Nuevos sistemas de impresión, tintas, estrategias de control de calidad y modelos de negocio. Resumen de una feria memorable con Komori como protagonista.

4

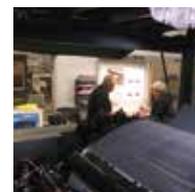


## Caso práctico

### Testimonio de un usuario pionero: La Impremia IS29

Worth Higgins & Associates fue uno de los primeros impresores en adoptar la Impremia IS29. Testimonio de cómo esta revolucionaria máquina inkjet UV se adapta a un taller con equipos Lithrone, las aplicaciones idóneas para esta tecnología y las ventajas que ofrece a los clientes. Gráficos, cifras y razones.

14



## Impresor Komori

### Un equipo profesional

El 'equipo entre bambalinas' recibe todos los méritos de Barry Robert, CEO de Pro-Print, en este perfil de una imprenta familiar única en la colorida ciudad de Durban (Sudáfrica). Los empleados están orgullosos de su trabajo y comparten los beneficios. Y el potencial de este espíritu de equipo ha catapultado a la empresa hacia la cima de la exigente industria de los envases farmacéuticos.

18



## Perfiles de usuario

### Pasión por imprimir. Con Komori.

Los impresores comerciales tienen orígenes tan diversos como los trabajos que producen. No importa si fueron fundados por una familia o dieron sus primeros pasos en la impresión comercial tras haber sido una imprenta estatal; los impresores Komori coinciden en su valoración positiva de la calidad, fiabilidad y el servicio de Komori. Y todos tienen un brillante futuro por delante.

22



## KGC, K-Supply, temas y ferias

### Compromiso integral

Desde jornadas de puertas abiertas en todo el mundo hasta colaboraciones con otros fabricantes destacados de la industria gráfica, ferias y congresos especializados, el grupo Komori toca todos los aspectos del negocio. Serigrafía, impresión de billetes, tintas y flujos de trabajo. Y además, ¡un atleta de Komori llegó a Río!

30





Enarbolando la bandera de sus temas para la drupa, 'Open New Pages' y 'Connected Print,' la presencia de Komori en la feria de Düsseldorf (Alemania) será difícil de olvidar. Del 21 de mayo al 10 de junio, lo imposible se volvió posible y los líderes de la industria gráfica presentaron la hoja de ruta del futuro mientras las máquinas dejaban al público boquiabierto.

La palabra clave: 'conectado'. Komori conectó procesos digitales y offset a lo largo de todo el proceso de producción, tanto con soluciones de hardware como de software. Las tareas de preimpresión, impresión y acabado se conectaron a través de un flujo de trabajo integrado impulsado por sistemas nuevos. K-Supply conectó los consumibles, materiales y equipos optimizados para

las máquinas de producción de Komori. Las soluciones Komori ICT conectaron los impresores con Komori para alcanzar nuevas cotas de asistencia y colaboración. Y Komori colaboró con otras empresas de primer orden, como Landa o Kodak, para presentar aún más opciones destinadas a superar los retos que afrontan actualmente frente los impresores.

El stand de Komori se convirtió en un paraíso de nuevas tecnologías, nuevas máquinas y nuevos modelos de negocio con la vista puesta en el futuro. El sistema KP-Connect, basado en la nube, diseñado para aumentar la productividad permitiendo que tanto Komori como el impresor visualicen el estado del trabajo y compartan datos operativos. La nueva Lithrone G29, totalmente rediseñada.



# OPEN NEW PAGES drupa 2016

Y el debut de la Lithrone G37, equipada con una nueva versión LED del sistema de curado innovador H-UV. El lanzamiento de las ventas del sistema de impresión digital inkjet UV Impremia IS29. La presentación del sistema de impresión a hojas Nanographic Printing® Impremia NS40.

Vínculos interdisciplinarios entre tecnologías de impresión, soluciones de flujo de trabajo y más. Demostraciones abarrotadas en las que se combinaron máquinas innovadoras con nuevas tintas y materiales de impresión para presentar las ideas que impulsarán la industria gráfica en los próximos años. Eventos, presentaciones y una Komori World Party de la que se habló durante días. Los visitantes volvieron a casa convencidos de haber 'tocado el futuro'.



---

Open New Pages



# LOS IMPRESORES HABLAN CON ON PRESS



Estamos en la era digital y llevábamos un tiempo interesados en la máquina Impremia IS29 de Komori. Hemos constatado que la calidad y la fiabilidad son extraordinarias, por lo que nuestra intención es invertir en múltiples máquinas. Actualmente, nuestro mayor reto es responder a la continua evolución tecnológica encontrando nuevas oportunidades y combinando la impresión digital con el proceso offset convencional. Dentro de cinco años, esperamos que Artron sea un impresor destacado en múltiples ámbitos aprovechando nuestras capacidades de manejo de datos, procesos digitales y técnicos.

— Wan Jie, Presidente de Artron Art (Group) Co., Ltd., China



La drupa 2016 es especial para nosotros porque supone una oportunidad de renovar una Lithrone G40 a cinco colores que resultó dañada en un incendio el pasado mes de mayo. Hace treinta años, nuestros clientes tenían que adaptarse a nuestras máquinas y sus limitaciones técnicas, pero hoy en día debemos anticiparnos a sus expectativas. Es evidente que, en el futuro, la impresión digital cobrará cada vez más importancia. Durante los años ochenta nos enfrentamos a la llegada de la *nouvelle cuisine*. No obstante, 35 años más tarde seguimos comiendo *boeuf bourguignon*. La impresión offset sigue viva y seguiremos comiendo *boeuf bourguignon*, aunque la nueva cocina ofrezca nuevos sabores.

— Pierre Gueblez, Presidente de Imprimerie Gueblez, Francia



Vinimos a la drupa para conocer de cerca la tecnología Nanographic. A juzgar por todo lo que hemos visto, es la máquina que realmente conectará offset y digital. Nuestro negocio se basa en tecnologías de vanguardia y, cuando vimos la Impremia NS40, supimos que era el futuro de la impresión. Nuestros 27 años de relación con Komori y nuestra confianza en sus productos, la empresa y su experiencia han hecho que la decisión de ser un centro piloto en probar la Impremia NS40 fuese muy fácil. Tenemos muchas ganas de probar la evolución de la impresión.

— Jeff Isbell, Presidente/gerente de Sun Print Solutions, EE. UU.

Llevo asistiendo a la drupa desde 1982, por lo que este es mi 34.º año. La feria es una universidad abierta que apunta la dirección en la que se mueve el sector. La tecnología digital avanza muy rápido pero quien piense que offset y digital no pueden coexistir se equivoca. A diferencia de los mercados avanzados, en India se registra un crecimiento continuo de la impresión offset comercial. No creo que la tendencia cambie en los próximos cinco años. Llevo 28 años usando Komori. Mido las máquinas por su tiempo promedio entre fallos, y en el caso de Komori es muy alto.

— Narendra Paruchuri, Director Ejecutivo de Pragati Offset, India



He venido a la drupa para conocer los últimos avances tecnológicos. Quiero ver y comparar cómo distintos proveedores llegan a nuevas soluciones para satisfacer las demandas del mercado. Para mí, confirma que el año pasado tomamos la decisión adecuada invirtiendo en nuestra primera máquina Komori, la Lithrone G40P H-UV a ocho colores. Este equipo altamente automatizado responde a nuestra necesidad de mayor capacidad, alta velocidad de producción y entregas rápidas. Dentro de cinco años posiblemente no seremos el mayor proveedor de impresión online, pero sin duda ofreceremos el mejor y más rápido servicio disponible.

— Wouter Haan, CEO de Simian, Holanda



La drupa es visita obligada para nosotros, ya que nos parece esencial mantenernos al día en el aspecto técnico. Los últimos desarrollos en el ámbito de la impresión digital son impresionantes. Actualmente los impresores deben ser muy flexibles para poder adaptarse a los requisitos de los clientes. Y no podemos olvidar la tendencia hacia las tiradas más cortas, plazos más ajustados, así como la alta presión de los costes. La impresión digital no sustituirá al proceso offset, pero cobrará mayor importancia en el futuro. Con la tecnología offset de la Komori Lithrone, estamos bien equipados para el mercado y esperamos superar nuestras previsiones de crecimiento para los próximos años.

— Michael Leissing, Socio Ejecutivo de MKL-Druck, Alemania



Vinimos a la drupa para recopilar información acerca de las tendencias actuales y las últimas novedades en tecnología de impresión, y más concretamente para conocer a fondo las nuevas máquinas de impresión H-UV de Komori, así como las soluciones web-to-print, los avances en MIS y la automatización de los equipos de acabado. En breve instalaremos una Lithrone G40 a cinco colores con unidad de barnizado equipada con H-UV que aumentará notablemente nuestra cartera de clientes e incrementará nuestro volumen de negocio un 50 % en los próximos tres años. Esperamos que las longitudes de las tiradas sigan decreciendo pero el número de pedidos aumente, y por eso una máquina capaz de ofrecer 'Print-On-Demand' es esencial.

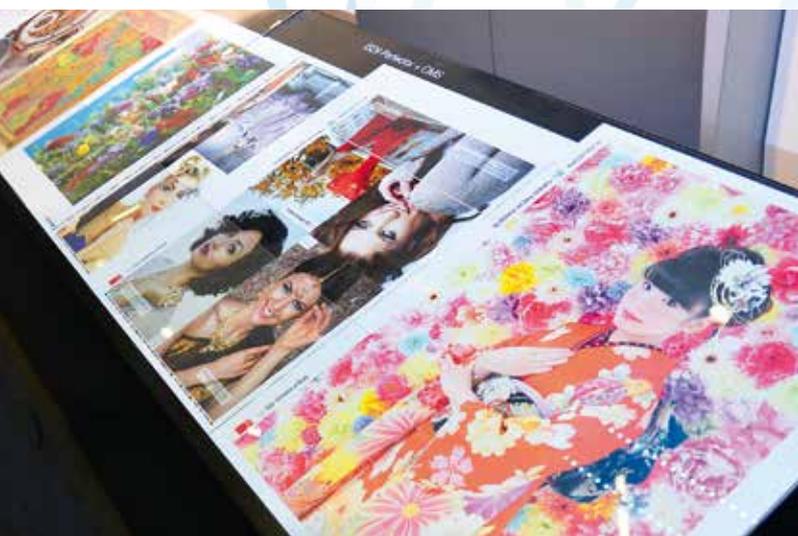
— Padraic Kierans, Director Ejecutivo de Anglo Printers, Irlanda





## Connected Print **DIGITAL**

Impremia IS29 | Impremia NS40



**30** segundos

En los últimos años, la Impremia IS29 ha recibido críticas muy positivas en distintas exposiciones técnicas y jornadas de puertas abiertas organizadas a través de la red de Komori. Durante la drupa 2016 se pusieron en marcha las ventas y la máquina tuvo una gran acogida.

Este sistema de impresión digital inkjet UV a hojas de 29 pulgadas es la base de la estrategia de Komori para la fusión de los procesos digital y el offset, y está específicamente diseñado para satisfacer las demandas de los impresores comerciales – libertad de materiales; capacidad para imprimir en los mismos papeles tanto en offset como inkjet sin necesidad de estucado previo ni tratamientos especiales; alta calidad de impresión comparable a la del offset y la capacidad de imprimir a una o dos caras.

La Impremia IS29 de la drupa demostró sus capacidades imprimiendo la misma imagen que la Lithrone GX40RP. Komori K-ColorSimulator 2 facilitó la concordancia de colores entre digital y offset, algo que anteriormente habría resultado inconcebible. De este modo se puso de manifiesto la capacidad de la Impremia IS29 para manejar tiradas cortas, mientras que las tiradas largas del mismo trabajo se pueden imprimir en offset.

La Impremia IS29 también mostró otras posibilidades, primero imprimiendo 30 pósters en 30 segundos con colores muy brillantes usando RGB de gama amplia, y después una carpeta sobre papel de alto gramaje que se



Impremia IS29

envió inmediatamente al sistema de corte y hendido digital Highcon Euclid 2 para su hendido y troquelado.

Komori también presentó el sistema Nanographic Printing® a hojas Impremia NS40, un sistema digital que integra un nuevo proceso de impresión revolucionario basado en la tinta Landa Nanoink®. Cumple todos los requisitos para convertirse en un sistema de impresión con una amplia aceptación: excelente calidad de impresión, alta velocidad, bajo coste por página, excelente cobertura y la capacidad para imprimir sobre cualquier material. La Impremia NS40 incluye un sistema de retirada que facilita la impresión a dos caras en una pasada, el método de producción más eficiente e idóneo para la impresión comercial. Imprimiendo a su velocidad máxima de 6500 plh, la máquina realizó una demostración de impresión variable de distintas imágenes y a continuación realizó un cambio de trabajo para impresión continua. Las muestras presentadas se caracterizaron por una gama de colores amplia y puntos muy nítidos y brillantes.

La Impremia IS29 y la Impremia NS40 consolidan a Komori

6500  
plh

—el fabricante líder de máquinas de impresión offset— como una empresa destacada en el ámbito digital. La Impremia IS29, ideal para tiradas cortas y packaging personalizado en tándem con un parque de máquinas offset, y la Impremia NS40, que en breve emergerá como una alternativa única para aquellos trabajos a caballo entre el proceso digital y el offset. Ambas con una buena integración en soluciones de control del flujo de trabajo; ambas con una excepcional reproducción del color. Y ambas son los únicos sistemas digitales del mundo basados en la insuperable experiencia de Komori adquirida en el desarrollo de máquinas con alimentación a hojas.

En la drupa 2016, el futuro se volvió mucho más emocionante.



Impremia NS40



## Connected Print OFFSET

Lithrone GX40RP | Lithrone GX40 | Lithrone G37 | Lithrone G29

Cuatro potentes Lithrones, todas ellas equipadas con nuevas tecnologías innovadoras y diseñadas para dar respuesta a distintas necesidades de impresión. Nunca antes tal nivel de rendimiento, calidad y precisión había ofrecido tanto potencial en modelos de negocio tan prometedores.

El buque insignia de Komori para la impresión comercial fue el centro de todas las miradas en la drupa. Con una velocidad de impresión máxima de 18 000 plh, la Lithrone GX40RP es una máquina de impresión multicolor anverso/reverso para OffsetOnDemand que no solo reduce los costes de papel gracias a su configuración de pinzas sino que también proporciona colores brillantes y tiene un bajo impacto medioambiental gracias al sistema H-UV.

# 18 000

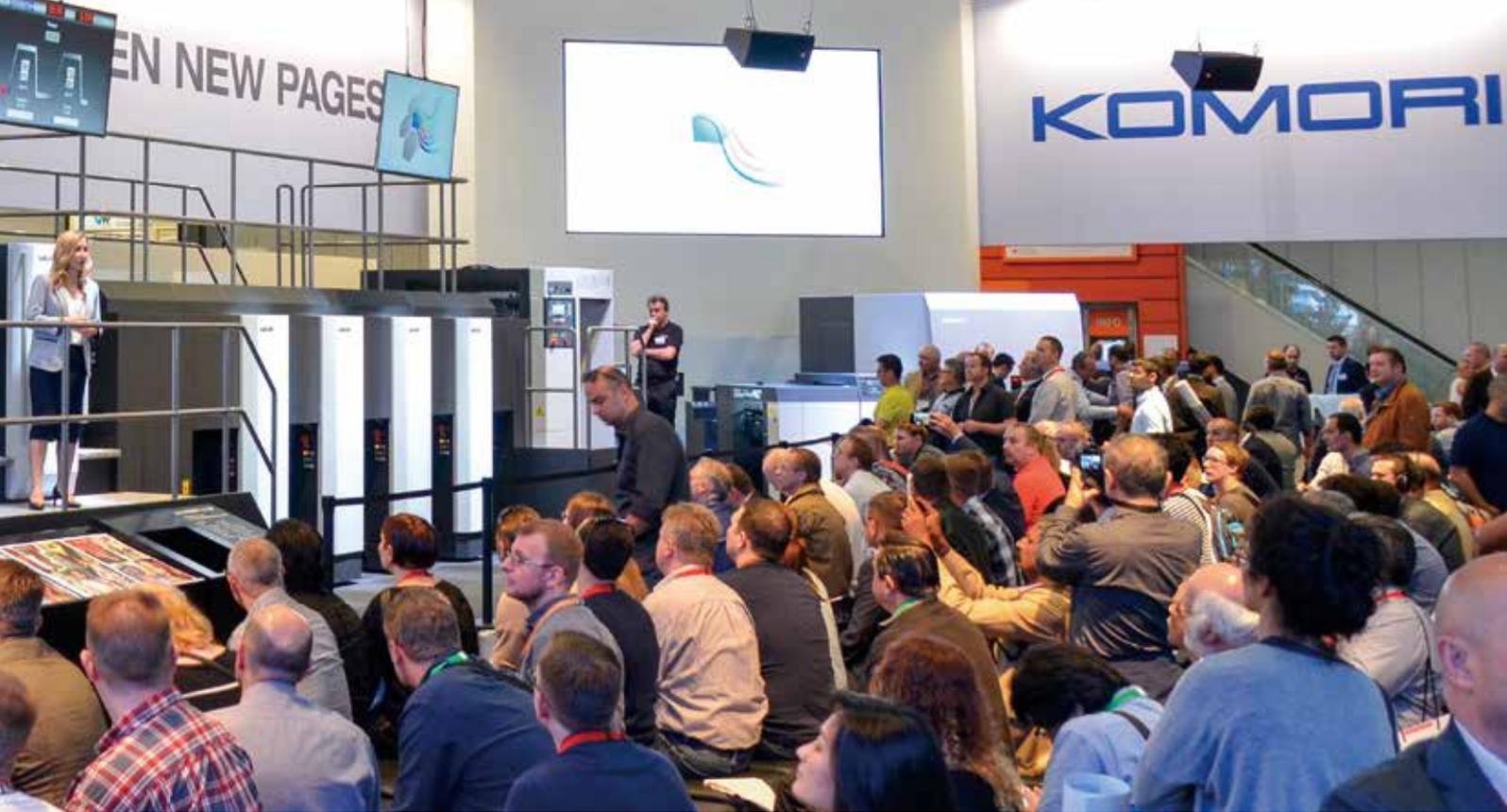
plh

El mecanismo de cambio de planchas A-APC y el control paralelo acortan los cambios de trabajo a apenas dos minutos. Equipada con PQA-SV5 para control del registro y color, la máquina comprueba automáticamente la calidad y la mantiene durante toda la tirada. Durante la drupa, la información sobre acabado se envió al flujo de trabajo Horizon pXnet para coordinar el corte y la encuadernación. Offset y digital, hardware y software. Todo conectado. Todo el tiempo. La Lithrone GX40RP.

El otro peso pesado del stand era una Lithrone GX40



Lithrone GX40



Lithrone GX40RP



Lithrone G37

a seis colores con unidad de barnizado, configurada específicamente para la producción de envases. La nueva consola de mando integraba una unidad PDC-SX. La máquina también estaba equipada con el sistema KCB (Komori Chamber Blade) y el sistema de secado KDS (Komori Drying System). Dado que los envases alimentarios y farmacéuticos requieren un control de calidad extremadamente preciso, la Lithrone GX40 también se presentó con el sistema comparador de PDF de Komori, que compara el PDF con las hojas impresas escaneadas por PQA-SV5 y su cámara 4K de alta definición. Además, para garantizar la trazabilidad de los eventuales defectos, un sistema de numeración de hojas mediante inyección de tinta estampó un número de serie en todas las hojas. Lithrone GX40: la solución integral para la impresión de envases.

La nueva Lithrone G37 debutó en una configuración a cuatricromía que también integraba una nueva incorporación a la prestigiosa gama H-UV de Komori:

H-UV L (LED). Esta variación emplea una lámpara LED, y Komori también ha desarrollado la tinta K-Supply H-UV L (LED) para garantizar unos resultados óptimos. La máquina estaba equipada con el nuevo y asequible sistema de control de la densidad PDC-SG que digitaliza colores, agilizando la obtención de concordancias de color. Además, PQA-SG ofrece control del color en línea gracias a la exclusiva tecnología de feedback de color de Komori. "Todo encaja": la Lithrone G37.

Finalmente, la nueva Lithrone G29, con un diseño completamente renovado. Configurada con cinco colores, unidad de barnizado, salida ampliada y el sistema de secado KDS, esta máquina está disponible con configuración H-UV, UV e IR. La máquina también incorporaba el sistema PQA-SV5. Dado que la alta productividad es imprescindible, se integró la última versión de KHS-AI para garantizar una puesta a punto rápida. Para alternar entre papeles finos y gruesos solo es necesario modificar el espesor de la hoja en el panel táctil. Imprimir nunca fue tan sencillo, rápido o preciso. Espectacularmente renovada: la Lithrone G26/G29.



Lithrone G29



## Connected Print ICT KP-Connect | K-Station

Hace tiempo que Komori consolidó su reputación como el principal proveedor de hardware para la industria de la impresión offset comercial. Pero las cosas han cambiado en la era digital. Durante años, Komori ha desarrollado e implementado soluciones de software destinadas a maximizar la productividad de sus máquinas. Sistemas clave como KHS-AI y K-ColorSimulator han transformado el rendimiento de las máquinas offset, tanto de pliegos como rotativas, y se han convertido en herramientas esenciales para conseguir prosperar en el competitivo mercado actual.

En la drupa 2016, Komori presentó nuevos avances que, en los próximos años, cambiarán la forma de trabajar de las máquinas Komori. El concepto básico sobre el que se fundamenta el nuevo planteamiento de Komori es 'Connected Print'. La idea es conectar todos los procesos de producción, todos los equipos y todas las personas implicadas a través de

ICT (Komori Information Communications Technology), el nombre genérico para las soluciones de Komori que emplean la tecnología más avanzada para impulsar la productividad. Estas soluciones cumplen un triple objetivo: visualización de la impresión, gestión de procesos y automatización del flujo de trabajo.

KP-Connect, una revolucionaria plataforma basada en la nube, permite cargar automáticamente en la nube el estado operativo de la máquina. A su vez, esto supone que la información se puede consultar en cualquier momento y lugar desde un navegador web, una tableta o un smartphone. Esta información también se puede compartir con Komori, a fin de que los comerciales y técnicos de la empresa puedan

# Solution Cloud





realizar sugerencias de mejora. La productividad se puede mejorar localizando la causa de los obstáculos y cuellos de botella, permitiendo tomar medidas de forma inmediata.

Para la conexión con máquinas Komori y máquinas de terceros más antiguas, así como la conexión con sistemas MIS mediante CIP4/JDF, KP-Connect se puede actualizar a K-Station 4, el software de control de tareas de impresión que actúa entre el sistema MIS y el taller de impresión. Incluye un programador de tareas que comprueba la situación del taller en tiempo real para ofrecer la máxima flexibilidad. K-Station 4 también recopila en tiempo real el estado operativo de las máquinas equipadas con KHS-AI Versión 5/6, permitiendo comprobar la programación de trabajos, las fichas de trabajo y el proceso de seguimiento de trabajos de todas las máquinas de la planta. Por último, K-Station 4 Advanced Option permite crear un flujo de trabajo integral para la automatización de procesos, que abarca las tareas de preimpresión, impresión y acabado, eliminando atascos y mejorando la productividad.

La automatización del acabado también tiene cabida en esta

configuración integral. Enlazando la cortadora Komori Apressia CT Series con CIP4/JDF, el JDF de acabado creado por el RIP de preimpresión se envía al equipo de acabado a través de K-Station. Los ajustes de la cortadora se aplican automáticamente, reduciendo el volumen de trabajo del operario. Y desaparecen los errores.

En el stand de Komori en la drupa, la colaboración de Komori con Kodak se materializó en una demostración del flujo de trabajo Prinergy. Gracias a ello, la impresión está aún más conectada: las instrucciones de preimpresión para el RIP de preimpresión y las instrucciones de imposición para un sistema de impresión digital se pueden configurar con K-Station 4 Scheduler. De este modo es posible un flujo de trabajo híbrido que fusiona las tecnologías offset y digital. Y, cuando se vincula al sistema Impremia IS29 mediante una función de enlace automático, la automatización del CMS es posible combinando el sistema de control de tareas K-Station 4 y el software de gestión del color K-ColorSimulator. El perfil de color ajustado al tipo de papel se aplica automáticamente en la Impremia IS29, sin necesidad de experiencia.

La gestión integrada de todas las máquinas —offset o digital, de Komori o de terceros— para optimizar todo el flujo de trabajo. Preimpresión, impresión, CMS y acabado. Solo con Komori.



Open New Pages



# *Testimonio de un usuario pionero* **La Impremia IS29**

---

Un sistema pionero de impresión inkjet UV a hojas de 29 pulgadas abre las puertas al futuro de la impresión

Worth Higgins & Associates, con sede en Richmond, Virginia, EE. UU., es el mayor impresor comercial del estado. Las tecnologías de la empresa abarcan offset, digital, impresión de gran formato y tipografía, con un taller en el que dos máquinas Komori de 40 pulgadas, una Komori a seis colores de 28 pulgadas y una Komori a cuatro colores de 29 pulgadas trabajan de manera incesante. Asimismo, Worth Higgins & Associates es una empresa de servicios integrales cuya oferta incluye impresión bajo demanda, sistemas web-to-print, acabado personalizado, fulfillment, almacenamiento y envíos.

Reconocido por la variedad, la calidad y la sofisticación de su trabajo, la cartera de clientes del impresor incluye empresas de todos los tamaños en el ámbito de los servicios financieros, gubernamentales, educación, agencias de publicidad y empresas B2B.



corporativas de Worth Higgins & Associates. “Recibíamos peticiones de aplicaciones únicas que no podíamos producir con los equipos digitales de que disponíamos”.

La Impremia IS29 ofrece dos funciones que cautivaron enseguida al equipo de Worth Higgins & Associates. La primera es que puede manejar una hoja de 584 x 737 mm, proporcionando a la empresa un área de impresión mayor, de 559 x 711 mm. En segundo lugar, no requiere ningún soporte especial ni estucados especiales del papel. Otras máquinas digitales requieren un estucado especial del papel para lograr que la tinta se adhiera al mismo. Con la Impremia IS29, la empresa puede utilizar prácticamente cualquier papel convencional sin preocuparse por el gasto asociado a la compra de papeles compatibles con la tinta.

#### **Sí a las aplicaciones innovadoras**

Aunque hay otras máquinas de impresión digital en el mercado con capacidad para hojas más grandes, el hecho de que el sistema integrase curado UV fue otra característica que lo diferenciaba del resto. “Estábamos presupuestando un proyecto para uno de nuestros clientes para imprimir todos los letreros de aparcamiento que los empleados cuelgan en la ventana del coche. El trabajo requería imprimir datos variables en las dos caras de una hoja de plástico”, afirma Hudson. “Cuando probamos la aplicación empleando una máquina de impresión digital convencional sin curado UV, nos dimos cuenta de que tendríamos problemas con la tinta porque no se adheriría bien al plástico y se descoloraría rápidamente bajo la luz solar. El hecho de contar con la función de curado UV nos pareció muy importante para poder captar al cliente y producir los letreros de manera satisfactoria. Ese era solo un ejemplo de las posibles formas de ampliar nuestro negocio. También sabíamos que habría muchos más trabajos que podríamos captar si teníamos la Impremia IS29”.

Otra ventaja que Worth Higgins & Associates ha observado directamente en el taller gracias al mayor tamaño de hoja de la máquina es la capacidad de imprimir trabajos de seis páginas en una cara, aumentando así el rendimiento. Esto es especialmente importante para el director de la planta, que suele trabajar con plazos de entrega muy ajustados. “Producimos tarjetas con datos variables y mapas personalizados para un centro médico”,

#### **Nuevas capacidades digitales**

Recientemente, Worth Higgins and Associates se convirtió en una de las primeras empresas en adoptar la nueva Komori Impremia IS29, un sistema de impresión UV inkjet a hojas de 29 pulgadas único en su categoría. El impresor eligió el sistema para poder satisfacer la creciente demanda de impresión en color de datos variables con tiradas cortas en un tamaño de hoja que sus otros equipos no podían manejar. “Antes de invertir en esta máquina, el espacio en el que podíamos movernos para la impresión digital se limitaba a una hoja de 279 x 432 mm más sangre”, afirma Scott Hudson, director de comunicaciones





---

“La Impremia IS29 va más allá de ofrecer impresión digital de calidad. Desde el punto de vista económico, podemos ser más competitivos en el mercado digital. Se trata de tecnología innovadora que llena el hueco existente entre la tecnología offset y digital”.

— Rick LaReau, CEO



afirma Butch Kelly, director del taller de Worth Higgins & Associates. “El centro médico los envía a los vecinos para notificarles cuando se inaugura una nueva clínica u oficina en su zona. Estamos encantados de poder producirlos tres veces más rápido con la Impremia IS29 gracias al mayor tamaño de hoja”.

Hay cuatro áreas metropolitanas que revisten especial interés comercial para Worth Higgins & Associates – Washington, DC, y Richmond, Charlottesville y Norfolk/Virginia Beach en Virginia. Para promocionar sus nuevas capacidades gracias a la Impremia IS29, la empresa creó una carpeta para cada una de estas zonas que incluía una serie de encartes con las especificaciones técnicas y aplicaciones ideales para la máquina. Las carpetas también contenían cuatro fotografías de un paisaje muy conocido de cada ciudad impreso en papel estucado brillante, estucado mate, no estucado y papel para cubiertas blanco con textura. Los comerciales de la empresa pueden añadir muestras adicionales a la carpeta que sean de especial interés para determinados clientes.

“Para cada una de estas zonas, también imprimimos un bonito póster del paisaje local para mostrar el tamaño máximo de hoja y el área de imagen –con nuestro logotipo y el de Komori en un borde blanco. La imagen se adaptó al tamaño de un marco de póster estándar, para que los clientes pudiesen enmarcarla si lo deseaban”, afirma Hudson. “Son materiales de marketing que demuestran la calidad que produce esta máquina, y a los clientes les encantan”.

#### **Solución económica para las tiradas cortas**

Los clientes de Worth Higgins & Associates empezaron a pedir carpetas personalizadas y pósteres en tiradas cortas. Anteriormente, cuando la

empresa recibía un pedido de tiradas cortas de carpetas, tenía que imprimir la parte exterior en un equipo digital y posteriormente adjuntar los bolsillos interiores manualmente o imprimirlos en una máquina convencional. Pero los costes de puesta a punto del offset hacían que este tipo de tiradas cortas resultasen muy caras para el cliente.

Actualmente, Worth Higgins & Associates puede ofrecer tiradas cortas de carpetas por una tercera parte del precio que costaría producir las en una máquina convencional, y con un plazo de entrega muy rápido. Uno de los clientes del impresor es una empresa de servicios financieros que contrata entre 30 y 50 nuevos empleados cada cierto tiempo. Worth Higgins & Associates produce carpetas para la empresa de modo que cuando los nuevos empleados llegan para la formación, reciben una carpeta con su nombre impreso.

Otro cliente que disfruta de las ventajas de la Impremia IS29 es una compañía de teatro que contrata a artistas para crear material gráfico para sus producciones. La producción de pósters para cada espectáculo suponía una gran presión sobre el presupuesto del teatro. Pero con el nuevo sistema, Worth Higgins & Associates puede imprimir 40 copias de 10 pósters distintos con un coste muy razonable. “Por supuesto, el precio es un factor muy atractivo para ellos, pero también lo es la calidad de las imágenes. La Impremia IS29 nos permite ofrecerles ambas cosas: precio y calidad”, afirma Hudson.

Kelly también valora la durabilidad de la tinta gracias al curado UV. “Con nuestra otra máquina digital, si enviábamos un impreso por correo, la tinta solía sufrir rayas. Las tintas UV son mucho más resistentes y no se rayan”, afirma Kelly. “La producción de la máquina UV puede enviarse directamente al departamento de acabado. No es necesario esperar a que se seque, como ocurriría con una máquina



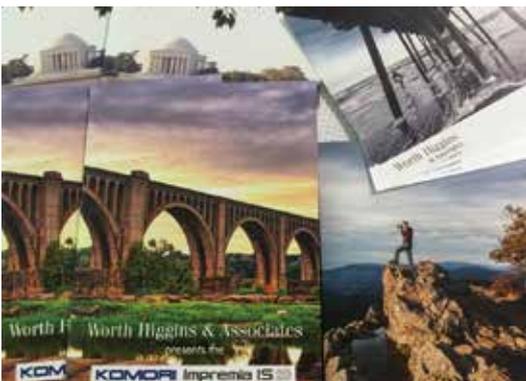
que no usase el proceso UV”.

Worth Higgins & Associates está migrando cada vez más trabajos a la Impremia IS29. Buen ejemplo de ello son las cartas que se imprimen con datos variables para clientes del sector bancario y universitario. Anteriormente, la empresa solía imprimir el membrete de las cartas en un equipo offset, las cortaba a 216 x 279 mm y posteriormente imprimía los datos variables usando una máquina digital. En la actualidad puede hacerlo todo al mismo tiempo en la Impremia IS29, con el consiguiente ahorro de tiempo y dinero.

#### Futuro compartido con los clientes

Worth Higgins & Associates celebró una jornada de puertas abiertas para presentar la Impremia IS29 el 15 de septiembre de 2016. El evento contó con un despliegue de *food trucks* para degustar la gastronomía más popular de Richmond. “Estamos orgullosos de haberlo incluido en el evento y poder compartir nuestras capacidades avanzadas con los clientes”, afirma Hudson. “Organizamos visitas guiadas a nuestras instalaciones y después llevamos a grupos pequeños de entre 10 y 15 personas para mostrarles un vídeo sobre la máquina y que pudiesen ver la Impremia IS29 en acción. Todos quedaron impresionados por la calidad de color, la flexibilidad de soportes y las capacidades de datos variables que ofrece el sistema”.

Rick LaReau, CEO de Worth Higgins & Associates, lo resume así: “Llevamos 20 años ofreciendo servicios de impresión digital. Sin embargo, la Impremia IS29 va más allá de ofrecer impresión digital de calidad. Desde el punto de vista económico, podemos ser más competitivos en el mercado digital. Con menos hojas conseguimos producir productos más rentables, y podemos trasladar el ahorro a los clientes. Se trata de tecnología innovadora que llena el hueco existente entre la tecnología offset y digital. Una de nuestras expresiones favoritas en Worth Higgins & Associates es que no solo somos buenos en lo que hacemos, sino que también celebramos a otros que son buenos en lo que hacen. Komori es una empresa que sigue demostrándonos su excelencia, y decidimos apostar y probar este impresionante producto. Creemos que la Impremia IS29 es el futuro de la tecnología, y estamos encantados de colaborar con Komori para ver hasta dónde puede llevarnos”.





# PRO-PRINT

Established 1964



## *Un equipo profesional*

*Un equipo directivo compuesto por un padre y una hija aficionados al deporte (él fue árbitro de fútbol durante 15 años y ella es atleta de Iron Man) han aplicado los valores de dedicación, lealtad y respeto para crear una de las plantillas empresariales más motivadas. El orgullo y la tradición de Pro-Print constituyen la base de sus impresionantes logros en uno de los ámbitos más exigentes de la industria gráfica: los envases farmacéuticos.*

*Con una arquitectura colonial excepcional, un clima que atrae a millones de visitantes a sus extensas playas del Océano Índico y una economía grande y diversificada, Durban es la ciudad más grande de la provincia sudafricana de KwaZulu-Natal.*

La ciudad es un centro de manufactura, un núcleo turístico, el puerto con mayor actividad de Sudáfrica y una de las mayores ciudades en la costa del Océano Índico del continente africano. Una gran población india también proporciona a Durban un aspecto oriental que no comparte con ninguna otra ciudad de Sudáfrica.

La ciudad se enorgullece de su historia. El primer asentamiento permanente en la bahía de Natal fue un pequeño grupo bajo el mando del Teniente de la Marina Real Británica F. G. Farewell, que partió de Ciudad del Cabo en 1824. Aunque durante décadas no llegó a alcanzar el millar de habitantes, la ciudad se convirtió en la capital de Natal. Alrededor de 1860 se creó la industria de la caña de azúcar, que trajo consigo la introducción de trabajadores de India en el marco de contratos de 25 años de duración. Como consecuencia, Durban posee la mayor comunidad asiática del continente africano y la mayor población india fuera de India. De hecho, fue en Durban a partir de 1898 cuando Mahatma Gandhi se convirtió en la mano directora de una máquina de impresión y del periódico multilingüe que ésta producía. El taller de impresión del asentamiento de Phoenix que creó Gandhi actualmente se ha convertido en un destino turístico para los devotos de Gandhi de todo el mundo.

#### **Un equipo bien engrasado cosecha éxitos**

Pro-Print es un fabricante de envases para empresas de cosmética y farmacia muy reconocido en distintos aspectos. A pesar de tener una de las plantillas más diversificadas del mundo en un país que es, literalmente, la afirmación viviente de la diversidad, Pro-Print mantiene un equipo bien engrasado que cumple las normas más estrictas del sector, algo que atestiguan los premios y galardones de sus paredes en reconocimiento a la excelencia de la impresión.

Especialmente en el sector de los envases, los avances tecnológicos siguen impulsando la mejora de la velocidad, versatilidad y precisión de impresión, y ello genera importantes oportunidades de mercado. No obstante, estos avances no son suficientes para garantizar el éxito a largo plazo. Según el CEO de Pro-Print, Barry Roberts, el hecho de contar con un equipo cualificado y de confianza es vital para hacer el trabajo bien. Y habla con conocimiento de causa. Junto a su hija, la Directora Ejecutiva Yvette Roberts, ha dirigido la empresa que este año celebrará su 53.º aniversario.



*A Ernest y Doreen Roberts les surgió la oportunidad de su vida cuando, en 1964, adquirieron la división de impresión de Allen Hanburys, la actual GSK. Barry se unió a la empresa tras formarse como fotógrafo y pasar una temporada en el ejército.*

#### **Primeros pasos en la tipografía**

“Si echamos un vistazo a nuestra planta actual, es difícil imaginarse nuestros humildes inicios hace cinco décadas, cuando mis padres, Ernest y Doreen Roberts, compraron la división de impresión de la entonces Allen & Hanburys (actual GSK), con tan solo 12 empleados y unos equipos modestos. Mi padre era cajista en un taller de tipografía que producía etiquetas para farmacias. Mi madre se unió a la empresa después de la adquisición, y yo entré tres meses más tarde, en cuanto salí del ejército. No teníamos máquinas de litografía. Compramos nuestra primera máquina offset, una máquina a un solo color, en 1968. Compramos la primera Komori en 1974, una Sprint a dos colores. Con el tiempo terminamos teniendo cuatro máquinas iguales. En 1988, viajé a Japón para conocer la fábrica de Yamagata y comprar nuestra primera máquina a cuatro colores, una Lithrone 28. A lo largo de los años, hemos comprado 17 máquinas Komori. Invertimos en cuatro equipos Lithrone 28 antes de comprar nuestra primera máquina de 29 pulgadas. Actualmente todas nuestras máquinas son de 29 pulgadas excepto dos



#### **Pro-Print en Durban, Sudáfrica**

*rente al Océano Índico, en el extremo sureste del continente africano, Durban es una ciudad costera con gran diversidad étnica, que ofrece una mezcla de culturas y arquitectura. La principal atracción turística es la Golden Mile, que ofrece grandes posibilidades para nadar y surfear. El ambiente y la gastronomía son una mezcla de influencias indias, zulúes y postcoloniales.*



# P

ro-Print ha obtenido en numerosas ocasiones el reconocimiento como Proveedor del año por parte de su clientela compuesta por agencias de publicidad y empresas farmacéuticas. La empresa también ha logrado los premios Sappi Africa Printer Awards en distintas categorías: folletos, calendarios, informes anuales y, por supuesto, envases y etiquetas. Además, Pro-Print ha sido galardonada en cuatro ocasiones con el premio de oro Sappi al Impresor del año.



Lithrone A37 que compramos recientemente – un equipo uno sobre uno para folletos farmacéuticos y un modelo a cinco colores para envases”, señala Barry.

### Fieles al principio KISS

“En los años noventa, introdujimos más automatismos, como un mecanismo de cambio automático de planchas y más tarde un CTP. Seguimos el principio KISS, del inglés ‘keep it simple, stupid’ (no te compliques, tonto) porque no tenemos suficientes ingenieros para utilizar sistemas de última generación. Preferimos apostar por las tecnologías que han demostrado su valor. Por ejemplo, nuestro departamento de preimpresión utiliza un CTP Basyx con un equipo de exposición de planchas UV para la exposición digital de planchas offset convencionales, para que podamos reutilizarlas en trabajos de reimpresión”, añade.

Pro-Print ha obtenido múltiples premios, pero Barry lo asume como parte del trabajo: “Hemos recibido muchos reconocimientos, como el de Impresor del año de Sappi, pero nuestra intención



no es ganar distinciones. Usamos trabajos reales. No hacemos como otros impresores que dedican semanas a producir algo específico para el concurso. Cuando se abren las inscripciones, miramos el archivo de trabajos terminados y elegimos el que nos gusta. Si encontramos algo decente, lo presentamos a concurso”.

### Beneficios compartidos

El espíritu de equipo de Pro-Print no es flor de un día. Surge de una tradición que Barry heredó de su padre y de distintos programas diseñados para motivar al personal. Mantener una plantilla cualificada es un factor decisivo para el futuro de Pro-Print. “Todos los empleados tienen acciones y, si logramos los niveles marcados de rendimiento, todos se benefician de nuestro Esquema de Beneficios Compartidos”, afirma Kathleen Cleator, responsable de recursos humanos. “También ofrecemos incentivos personales para mejorar las capacidades específicas de cada trabajador y les ofrecemos la oportunidad de ampliar sus estudios si es necesario”.

“Actualmente nuestra familia tiene 187 miembros, y seguimos creciendo, pero nuestra filosofía es la misma – garantizar excelencia y calidad constantes. El hecho de contar con las personas adecuadas y mejor cualificadas es lo que nos ha permitido mantener nuestra reputación”, agrega Barry. “Se



Foto de Barry Roberts

trata de conocer las necesidades individuales de cada director de marca y trabajar juntos, a escala interna y también con nuestros proveedores, para superar sus expectativas. Además de mí mismo, tenemos a varios empleados que llevan más de 30 años con nosotros. Ellos desempeñan un papel vital a la hora de formar e inspirar a los empleados nuevos para que mantengan un alto nivel de exigencia. En pocas palabras, no estaríamos donde estamos sin nuestro estupendo ‘equipo entre bambalinas’”.

### **Orgullo de generación a generación**

Brian Lardant, Director de Administración y Compras jubilado recientemente, y Barry han sido amigos desde la escuela primaria y siguen manteniendo un estrecho vínculo. El papel de Brian, que se unió al equipo en 1984, fue decisivo para lograr consolidar un proceso eficiente de cálculo de costes, estimación y compras. “Barry es un capataz duro, pero siempre actúa en beneficio de los empleados. Igual que su padre, Yvette tiene un buen ojo para el negocio y principios para conseguir llevar la empresa a otro nivel”, afirma.

“Estoy muy orgullosa de formar parte de una empresa familiar”, señala Yvette. “Y he tenido la gran oportunidad de aprender de primera mano de mi padre. Tiene una gran visión para los negocios y le encanta compartir su conocimiento”. Desde que se incorporó a Pro-Print en 1998, ha aprendido las

complejidades de la impresión, desde el manejo de máquinas de producción hasta los entresijos de la atención al cliente y todo lo necesario para ofrecer envases de alta calidad. “Actualmente somos el mayor usuario de Komori del hemisferio sur, con 13 máquinas Komori en nuestro parque de 23 equipos”, afirma Yvette. “Gran parte de nuestro éxito con la marca se debe a la elevada calidad de impresión y la gran productividad que podemos ofrecer. Estoy convencida de que todo el personal me ayudará a alcanzar nuestro sueño de convertirnos en el mejor impresor desde el punto de vista de la calidad, la atención al cliente y la innovación”.



# La primera Lithrone GX40 a seis colores de EE. UU. para Utah

Al sureste de Salt Lake City y el valle de Wasatch se encuentra la ciudad de Price (Utah), en plena meseta desértica. Perteneciente al condado de Carbon, Price es un centro de producción de carbón y también el hogar de la imprenta familiar Peczuh Printing.



De izda. a dcha.: Tim Peczuh, Director de Producción; Judy Peczuh, CFO; Frank Peczuh, Jr., Presidente

Fundada en 1962 por Frank Peczuh (padre), la empresa se ha convertido en una institución respetada en esta pequeña comunidad. “Mi padre se hizo impresor por necesidad. Mi abuelo trabajaba en una mina de carbón y sufrió un accidente que le impidió volver a la mina. Mi padre tuvo que buscar trabajo para ayudar a la familia, y el sacerdote de la parroquia le ayudó a conseguir trabajo en el periódico local, donde aprendió a imprimir desde cero”, afirma Frank hijo, que actualmente dirige la empresa. “Mi padre se dio cuenta de que había llegado el momento de poner en marcha su propia imprenta, y estamos aquí desde entonces”.

## Hablar el mismo idioma

La empresa creció paulatinamente, dando sus primeros pasos como impresor de la comunidad y, a medida que aumentaba la demanda de los clientes, llegó a convertirse en un negocio regional. “Cuando terminé mis estudios, mi padre me trajo a la empresa. Sabíamos que tendríamos que ampliar el negocio más allá de nuestra zona para conseguir más ingresos. Conocíamos las minas de carbón y las centrales eléctricas, así que nos dirigimos a Wyoming, donde hay ambas cosas. Sabíamos hablar su idioma y se sentían cómodos con nosotros como su socio. Además, vimos que podíamos vender impresos y enviarlos a larga distancia, y seguir siendo competitivos y rentables”. A finales de los ochenta, la imprenta empezó a expandir su actividad en el condado de Utah y la ciudad de Provo, ampliando sus iniciativas de marketing y venta directa.

Peczuh afirma que la demanda de los clientes siempre ha impulsado sus decisiones de compra de equipos: “Cuando adquirimos la primera máquina a cuatricromía supuso todo un cambio”. Explica que en un primer momento acudieron a Heidelberg, pero terminaron apostando por manroland, y siguieron fieles a la marca hasta 2014. “Nos visitó el equipo de Printing Resource de Lindon (Utah).

El gerente estaba dispuesto a vender el negocio y pensó que nuestras empresas se complementaban bien. Su taller usaba Komori y hablaban muy bien de las máquinas Komori. Ha sido una buena compra para nosotros y nos ha ayudado a ampliar nuestra estrategia de crecimiento”.

Cuando llegó el momento de comprar una máquina nueva en Price, decidieron analizar las opciones que planteaban Komori y Heidelberg, pero Peczuh afirma que Komori siempre llevó la delantera. “Visitamos a un impresor Komori en Kansas City que empleaba tecnología H-UV en una máquina de retiración a ocho colores y me impresionó el proceso H-UV. Posteriormente, enviamos dos de nuestros operarios a visitar el Centro Gráfico Komori de Chicago, y quedaron encantados con la máquina. También visitaron a Heidelberg, pero en última instancia les cautivó la tecnología de Komori”.

#### Una historia que contar

Peczuh eligió la Lithrone GX40 a seis colores —la primera que se ha instalado en Estados Unidos— porque el packaging es un elemento vital de su estrategia de expansión. La máquina también incorpora UV convencional y el sistema de cámara PQA. “El valor de PQA es que nos permite contar una historia real. Nos permite mostrar a nuestros clientes nuestro grado de compromiso con la tecnología y con sus expectativas”, afirma Peczuh.

La empresa ha continuado creciendo y ya cuenta con cuatro plantas, pero han dedicado un gran esfuerzo a mantener el ambiente familiar. “Me convertí en administrador de la empresa por simple orden de nacimiento”, afirma Frank hijo. Su hermano, Tim, es el director de producción, y su madre, Judy, sigue ocupándose de muchas de las tareas de contabilidad. “Si no puedes confiar los temas económicos a tu madre, ¿a quién se los confiarás?”, bromea Peczuh. La mesa de la cocina es la sala de juntas de la empresa, y mantienen las reuniones familiares delante de un pastel y un café mientras ponen al día a Frank padre sobre la situación del negocio. A medida que hijos y nietos alcancen la mayoría de edad, a Frank hijo le gustaría contar con una larga sucesión de Peczuhs al mando de la empresa.

La continua expansión de la empresa hizo que Peczuh incorporase a Jay Harris como Vicepresidente de Producción, y a Steve Pilkington en calidad de Vicepresidente Ejecutivo. “Jay era un comercial, y confiamos plenamente en los comerciales que nos dan soluciones e ideas —Jay era uno de ellos. Aquí en Price (Utah) el mercado laboral es pequeño y Jay tenía el perfil idóneo para nuestra empresa. Steve nos aporta años de



experiencia en ventas y marketing, y nos está ayudando a dar forma a nuestra estrategia a largo plazo”.

#### Lithrone GX40: piedra angular para crecer

¿Y cómo es esa estrategia? “Estamos ampliando nuestro alcance geográfico a Colorado y Sur de California, sitios a los que todavía podemos dar servicio con agilidad”, afirma Pilkington, “y con el tiempo llegaremos a la zona noroeste. La nueva Lithrone GX es la piedra angular en la que se basará la expansión de nuestro negocio”.

Peczuh cree que su atención especial al cliente ha tenido una gran influencia sobre el éxito de la empresa: “Ofrecemos un servicio comparable al de algunos de los mayores impresores del país. Si a eso le sumamos nuestra innovadora Lithrone GX y las oportunidades que trae consigo la tecnología UV, creemos que podremos alcanzar nuestros objetivos de crecimiento”.

Peczuh está muy contento con la instalación de la máquina Lithrone GX y la formación posterior: “Komori hizo un gran trabajo enseñándonos las mejores prácticas. La comunicación de nuestro equipo con Komori es muy buena, la relación es excepcional. No podemos estar más satisfechos”. Afirma que, mientras que otros impresores acuden a otros fabricantes por su presunta reputación, “Todas las personas de Komori con quienes hemos tenido contacto se han mostrado atentas y dispuestas a ayudar. Komori no solo tiene una tecnología excepcional, sino que nos parecen personas ‘reales’. Nos complace formar parte de la familia Komori”.

La familia siempre será el valor primordial de Peczuh Printing, y su orgullo por la comunidad y disposición a ayudar lo convierten en un buen sitio en el que trabajar, afirma Pilkington: “Para Jay y para mí ha sido genial trabajar en una empresa familiar, sobre todo por su deseo de mantener sus raíces en la comunidad. Es una gran oportunidad”.

“Tenemos suerte de vivir aquí y poder inyectar dinero en la economía local. Queremos que nuestra empresa se mantenga fuerte y poder formar parte de lo que el futuro le depara a Price”, afirma Frank hijo. “Tengo un buen trabajo. Me siento afortunado. Puedo viajar y conocer a los clientes e investigar nuevos productos e ideas. Seguiremos invirtiendo en nuevas tecnologías, como la Lithrone GX40, para asegurarnos de seguir creciendo y poder satisfacer las necesidades de nuestros clientes. Es fantástico poder aportar valor a la comunidad”.

# Tara TPS de Corea: la **calidad** da frutos

A una distancia de una hora en coche de Seúl (Corea) se encuentra la ciudad de Paju, en la provincia de Gyeonggi, donde está radicada Tara TPS, el mayor impresor del país y una empresa que ha elevado los estándares de la tecnología de impresión coreana.



Operario jefe Kang

Tara TPS es una imprenta del grupo Tara Group que se especializa en la impresión comercial de gran volumen. El objetivo de la empresa en tanto que especialista en impresión es proporcionar la máxima satisfacción al cliente.

## Crecimiento exponencial

Tara Group fue fundada bajo el nombre de Bareun Printing en 1989 por el actual Director General Kyung-jung Kang. En sus inicios, era una pequeña imprenta con una máquina de impresión y cinco empleados. No obstante, en 2009 sus ventas superaban los 200 000 millones de wones coreanos (unos 175.6 millones de dólares), y en la actualidad Tara es el impresor más importante de Corea. Recientemente ha adquirido Cho Gwang Printing, la filial de impresión de Chosun Ilbo, uno de los periódicos más destacados de Corea.

Tara TPS proporciona un servicio de impresión integral que abarca desde la planificación hasta el acabado. Sus principales ámbitos de negocio son la impresión editorial, incluyendo libros de texto, material educativo y libros; la impresión comercial, por ejemplo,

de catálogos; y envases y etiquetas. Dado que abarca todas las fases de la impresión, su punto fuerte son las soluciones integrales optimizadas, desde la preimpresión hasta la impresión, la encuadernación y el acabado; soluciones que se adaptan a las necesidades específicas de cada cliente. Su parque de máquinas consta de un total de 14 equipos de impresión: una Komori System 35S, dos System 38S y dos rotativas de otros fabricantes, una Lithrone S40 a cuatro colores, una Lithrone GX40RP a ocho colores y siete máquinas de alimentación a hoja de otros fabricantes.

## La calidad como factor primordial

Tara TPS ha implementado un sistema de control de calidad muy estricto en toda la empresa, como evidencian sus numerosas certificaciones de calidad, siendo la más representativa de ellas la certificación Japan



Color obtenida en 2014. Japan Color es reconocida por sus análisis rigurosos, y Tara TPS fue la primera empresa fuera de Japón en obtener su validación. Actualmente sigue manteniendo el mismo nivel de calidad de impresión. Asimismo, el impresor también cuenta con las certificaciones G7 Process Control y G7 Expert. Concretamente, Tara TPS fue la primera empresa coreana en obtener la certificación G7 Master en las tres categorías: pruebas, impresión a hojas y rotativa offset. Más allá de estas certificaciones, el impresor sigue mejorando la calidad y los procesos empresariales, por ejemplo, recibiendo formación mensual en control de calidad de la mano de una asesoría tecnológica japonesa.

La posición de la empresa con respecto al medio ambiente también es destacable. Tras obtener, naturalmente, las certificaciones FSC e ISO 14001, Tara TPS ha instalado un sistema de gestión respetuoso con el medio ambiente que incluye el uso de tintas vegetales ecológicas y tintas que secan a baja temperatura; la ausencia de alcohol o disolventes orgánicos, y una estricta

*“A la vista del aumento de los ingresos que nos ha aportado la Lithrone GX40RP a ocho colores, nos hemos planteado que nuestra próxima inversión sea otra máquina de alta eficiencia, de ocho colores o más”.*

— Jae-soo Lee, Presidente

selección de materiales y reciclaje.

Las instalaciones de sus plantas de producción están automatizadas. El impresor aspira a lograr una eficiencia operativa óptima, por lo que los costes individuales y los recursos son calculados por el sistema de planificación de recursos empresariales (ERP) y también se implementa un control de costes sistemático. Gracias a un sistema de monitorización y control, los clientes pueden consultar todos los procesos de producción en tiempo real. En noviembre de 2015, tras un análisis de los nuevos equipos que eran necesarios para aumentar la productividad, Tara instaló la máquina Komori más innovadora, una Lithrone GX40RP a ocho colores.

Su presidente, Jae-soo Lee, explica los factores que motivaron la inversión: “En el mercado actual, los precios de la impresión han bajado y resulta más difícil obtener beneficios. Nos planteamos instalar una máquina nueva porque sentíamos que estábamos al límite con nuestra máquina a cuatro colores. Nuestro personal investigó instalaciones en el extranjero y confirmaron el éxito de impresores de Japón y otros países con el uso de una máquina de impresión a dos caras. Decidimos sustituir nuestra máquina por un equipo a ocho colores y varios fabricantes nos presentaron sus ofertas. Tras analizar las condiciones de precio, mantenimiento, tecnología, personal y el precio de equipos usados, Iljin PMS, el distribuidor de Komori en Corea, fue el que más nos convenció y fue así como decidimos adquirir la Lithrone a ocho colores”.

#### **Siempre hacia adelante**

Tara TPS considera que la inversión ha sido un éxito rotundo. Seis meses después de la instalación, la máquina imprime un promedio de cuatro millones de hojas al mes. Está equipada con todas las funciones necesarias para la automatización de procesos, incluyendo A-APC, preajustes de aire automáticos, KHS-AI y PDC-SX. Lee añade: “La máquina es perfectamente capaz de usar nuestro sistema de gestión del color remoto. A la vista del aumento de los ingresos que nos ha aportado la Lithrone GX40RP a ocho colores, nos hemos planteado que nuestra próxima inversión sea otra máquina de alta eficiencia, de ocho colores o más”.

Tara TPS quiere convertirse en una imprenta global con la máxima capacidad competitiva. En 2013 la empresa recibió el prestigioso premio Tower Award por un total de 10 millones de dólares en exportaciones. No contentos con este logro, la actividad de Tara TPS en el futuro sin duda será excepcional.



# Litografía Rosés **afrenta el futuro** con una Lithrone G40 H-UV

Fundada en el año 1925 y gestionada actualmente por la tercera generación de la familia Rosés, la empresa Litografía Rosés, ubicada en Gavá, Barcelona, ha evolucionado en estos más de noventa años de historia hasta llegar a convertirse en un claro referente dentro de la industria gráfica.



De izda. a dcha: Enric Cuixeres, Jefe de Ventas de OMC; Cayetano Triguero, Director del Departamento de Producción de Litografía Rosés; Michel Madoz, Director de Marketing de OMC

La constante inversión en tecnología y la apuesta por la innovación para mejorar sus productos y servicios han impulsado el crecimiento de la empresa. El último paso en esta política de actuación ha sido la incorporación de una máquina offset Lithrone G40 H-UV, a cinco colores más torre de barniz, con la que Litografía Rosés no sólo ha incrementado su capacidad de producción sino que además ha ampliado su oferta de servicios y ha mejorado la calidad de los productos impresos.

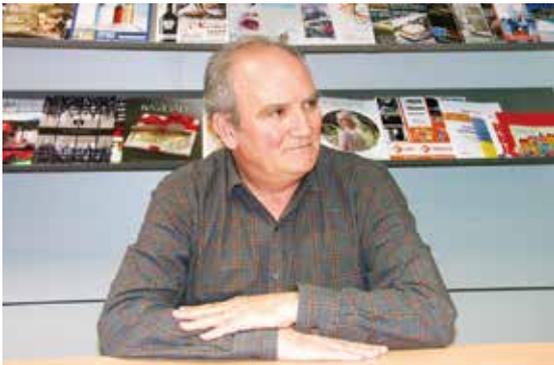
La nueva Komori Lithrone G40 entró en funcionamiento el pasado mes de agosto a dos turnos. Sólo un mes después se incorporó un tercero, de tal modo que actualmente está trabajando 24 horas al día cinco días a la semana.

“En estos seis meses”, apunta Cayetano Triguero, responsable del

área de impresión de Litografía Rosés, “se han podido imprimir en torno a los cinco millones de pliegos, y eso teniendo en cuenta que la media de tirada en todos los trabajos se ha reducido de forma considerable y se hacen muchos cambios a lo largo del día. Estamos hablando de trabajos de una muy alta calidad, muy cuidados, con soportes muy especiales que en offset convencional nos hubiesen supuesto muchas más complicaciones a la hora de imprimir”.

## **Tecnología al servicio del cliente**

Esta nueva adquisición viene a sumarse a un



*“Estoy seguro de que todos los impresores nos hemos preguntado en alguna ocasión cómo era posible que, con la cantidad de tecnología aplicada en las nuevas máquinas a nivel de automatismos, no se hubiese desarrollado nada todavía que afrontara el tema de los problemas generados por los polvos antimaculantes”.*

— Cayetano Triguero, Director del Departamento de Producción

completo parque de maquinaria de última generación que abarca todas las etapas del proceso de producción: área de preimpresión y CTP, rotativas de color, máquinas de impresión a hojas, impresión digital, encuadernación en grapa y rústica... Gracias a ello, Litografía Rosés puede realizar cualquier producto impreso respondiendo a las necesidades de sus clientes y ofreciendo un servicio integral. “Uno de los objetivos de Litografía Rosés, desde su creación hace 90 años, ha sido el de ofrecer a los clientes servicios de calidad que les ayuden en su propio negocio”, señala Triguero. “En consecuencia, nuestra empresa ha llegado a convertirse más en un socio que en un proveedor”. La empresa dispone de 7000 m<sup>2</sup> de instalaciones y de una plantilla compuesta por 100 profesionales, con la que atienden tanto al mercado nacional como internacional.

La reciente adquisición de SYL, empresa especializada en la producción de libros y productos gráficos, dejó patente la necesidad de que la empresa aumentara su capacidad de producción offset. La elección natural para la familia Rosés fue la marca Komori, compañía en la que llevan confiando desde hace años por la tecnología y las prestaciones que ofrecen sus equipos, pero también por la buena representación con la que cuenta en España de la mano del distribuidor OMC. “Nuestra experiencia con máquinas Komori, algunas de las cuales llevan ya en la compañía cerca de 20 años, en cuanto a calidad de impresión y robustez ha sido excelente”, destaca Triguero.

#### **Komori sí, pero... ¿H-UV?**

Tras varios meses trabajando con la nueva máquina, Triguero manifiesta su satisfacción: “Un aspecto primordial de la tecnología H-UV, además de la calidad, es la no utilización de polvos antimaculantes. Estoy seguro de que todos los impresores nos hemos preguntado en alguna ocasión cómo era posible que, con la cantidad de tecnología aplicada en las nuevas máquinas a nivel de automatismos, no se hubiese desarrollado nada todavía que afrontara el tema de los problemas generados por los polvos antimaculantes: riesgo de repintado,

necesidad de trabajar con pilas más pequeñas, problemas con el plastificado, procesos de limpieza de las máquinas más frecuentes con la consiguiente bajada de productividad, tiempos de secado y otras dificultades. La eliminación de todos estos inconvenientes gracias a la incorporación de la tecnología H-UV ha supuesto un salto cualitativo y cuantitativo sorprendente”, afirma Triguero.

La calidad y fiabilidad son otros de los elementos determinantes para elegir H-UV, especialmente en soportes estucados. “Esta tecnología nos permite asegurar al cliente que lo que él ha visto y ha aprobado a ‘pie de máquina’ es lo que realmente va a obtener al día siguiente. Y esto es gracias al proceso de secado de la tinta, instantáneo, que evita las variaciones debidas al proceso de absorción de las tintas convencionales”, agrega.

“El nivel de satisfacción es muy alto, pues el número de fallos, errores o quejas en estos meses se pueden contar con los dedos de una mano. Gracias a su facilidad de manejo, el personal se ha adaptado en un tiempo récord. Además, estamos convencidos del potencial de crecimiento y mejora que tendrá la tecnología H-UV en un futuro no muy lejano con el respaldo e interés de los principales fabricantes de consumibles en el desarrollo de nuevos productos que potencien, aún más, su rendimiento y posibilidades”, explica Triguero.

En relación con las tintas, Michel Madoz, Director de Marketing, y Enric Cuixeres, Jefe de Ventas de OMC, apuntan: “Si bien las tintas H-UV son menos asequibles que las convencionales, también se consume menos cantidad en el proceso de impresión y si se analiza el proceso en su conjunto con todos los costes implicados, esta tecnología aporta una serie de valores añadidos que no se consiguen con otras: capacidad de respuesta, versatilidad de soportes, calidad del producto final. El cliente final lo valora, aprecia y, al final, exige”.

#### **Una tecnología de futuro**

Según Triguero, “El proceso H-UV será la tecnología del futuro a nivel de impresión offset. Es una tecnología, una herramienta, que permite hacer lo mismo con menores costes o hacer cosas nuevas que te diferencien de la competencia”.

Litografía Rosés ha comprobado, en primera persona, que ha nacido una nueva forma de entender y de trabajar el negocio de la impresión comercial y que cualquier futura y nueva oportunidad de crecimiento de sus capacidades productivas va ligada a la tecnología H-UV de Komori.

“H-UV es una tecnología de impresión offset única y exclusiva de Komori que devuelve toda la nobleza al papel. Una tecnología que sorprende al máximo a aquel que tiene la oportunidad de verla “en funcionamiento” ¿Por qué? Porque ve, clarísimamente, la ventaja competitiva y de diferenciación que puede aportarle”, concluye Madoz.

# La **creciente** flota de Lithrone S40SP de Zhongke Printing

En la industria gráfica china, muchas imprentas que antiguamente eran propiedad del Estado han ido superando retos y realizando progresos en el mercado. Beijing Zhongke Printing es una de ellas. En un ambiente de fuerte competencia de mercado, Zhongke Printing ha construido una nueva planta, instalado nuevos equipos, ampliado su capital y emitido nuevas acciones.



Shen Xinghua, Director General

Actualmente, este innovador impresor desempeña un papel fundamental en el mercado editorial chino, en el que ofrece una calidad de producto inmejorable, un meticuloso control corporativo y una impecable gestión del grupo.

Fundada en 1957, Zhongke Printing (antigua fábrica de impresión de la Academia China de la Ciencia) cuenta con unas instalaciones de más de 130 000 m<sup>2</sup> con un espacio útil de más de 60 000 m<sup>2</sup>, un capital registrado de 197 millones de yuanes (29.5 millones de dólares), unos activos totales de 620 millones de yuanes (92.8 millones de dólares) y más de 1000 empleados. Zhongke ha obtenido importantes certificaciones, entre las que figuran la norma ISO 9001 de gestión de calidad e ISO 14001 de gestión medioambiental.

## Premios al trabajo bien hecho

Cuando Shen Xinghua, Director General de la empresa, identificó las tendencias del sector, respondió aplicando cambios. Zhongke construyó una nueva planta en 2005 e instaló nuevos equipos. Actualmente tiene la vista puesta en una nueva fase de desarrollo. Pero en lo que respecta a la innovación, es más fácil decirlo que hacerlo. La parte positiva para Zhongke es que todos los años ha obtenido reconocimientos, incluyendo un premio a la calidad de impresión de libros de la asociación nacional de periódicos, o la inclusión en la lista de las 10 mejores empresas por su calidad de impresión. También ha obtenido medallas de oro a la encuadernación de varias editoriales.

### Alianza con Komori: reveladora

En palabras de Shen: “Zhongke y Komori son como viejos amigos. En un primer momento, y debido a la reorganización de la empresa, registramos un importante aumento del volumen de trabajo. Estábamos superados por los pedidos y el taller no daba abasto. Entonces uno de nuestros nuevos accionistas trajo tres rotativas Komori y dos máquinas Lithrone a hojas. Quedamos sorprendidos por la calidad, la velocidad y la eficiencia de las máquinas Komori. Nuestro director de planta consideró que eran ‘perfectas’. Mi primera impresión fue ‘alta velocidad y calidad sin paradas de la máquina’”.

### Fieles a Komori por su calidad

‘Diligencia continua y siempre buscando alcanzar la cima’ es el credo empresarial de Shen. Y a lo largo de su charla con On Press, puso énfasis en la calidad repetidas veces: “El mercado cambia muy rápido y la competencia se vuelve más intensa. La calidad es el único factor que permite ganarse el reconocimiento del cliente. ¿Cómo podemos lograr un nivel de calidad que sea valorado por los clientes? Lo primero que debemos hacer es contar con buenos equipos. No dudamos ni un momento en mantenernos fieles a Komori”.

En 2015, mientras muchas empresas dudaban de si invertir o no en máquinas nuevas, Zhongke instaló tres Lithrone S40SP SuperPerfectors a cuatro colores. Según Shen: “Prestamos más atención a las inversiones en equipos que otros impresores. Calculamos el rendimiento de la inversión teniendo en cuenta el coste, la mano de obra y los materiales. En última instancia, concluimos que las máquinas Komori eran la mejor inversión posible”. Zhongke utiliza ocho máquinas Komori: tres rotativas, cuatro Lithrone S40SP a cuatro colores y una Lithrone S40 a cinco colores con unidad de barnizado. Y dado que la empresa sigue teniendo un gran volumen de trabajo, Shen advierte que este año adquirirán una nueva Lithrone S40SP a cuatro colores.

El Presidente de Zhongke, Zeng Xingqiao, lo expresa de esta forma: “No importa en qué nos fijemos—entregas puntuales, eficiencia productiva o las opiniones de los clientes—, todos estos indicadores son la prueba de que tomamos la decisión acertada apostando por Komori. La impecable calidad de impresión y alta eficiencia productiva son ideales para gestionar nuestro gigantesco volumen de trabajo y permitirnos satisfacer las necesidades de nuestros clientes.



Espero poder seguir colaborando con Komori en el futuro”.

Zhongke logró abordar sus necesidades de impresión de alta calidad y obtuvo la fama gracias a su colaboración con Komori. Según Shen, el año pasado la empresa registró unas ventas totales de 260 millones de yuan (38.9 millones de dólares), manteniendo la tendencia de crecimiento por tercer año consecutivo. A la vista de la recesión que vive el sector, su logro es digno de celebración.

### Visión de futuro

Con respecto al futuro, Shen apunta: “Estamos analizando en detalle los nuevos sistemas de impresión digital de Komori, concretamente el nuevo producto desarrollado en colaboración con Landa. Es posible que realicemos nuevas inversiones y reforcemos nuestra capacidad de impresión digital, para lo cual deberíamos mejorar tanto el software como el hardware. Nuestra empresa evoluciona al ritmo que marcan los tiempos, y desde Zhongke daremos prioridad a los equipos de impresión digital de Komori. Nos encantaría seguir inaugurando nuevos capítulos junto a Komori y su distribuidor Infotech”.



**KGC**

Puertas abiertas del Centro Gráfico Komori-América

# Komori America a tres bandas

Tras la renovación del Centro Gráfico Komori-América, Komori America celebró unas jornadas de puertas abiertas para el lanzamiento oficial en Norteamérica de la Impremia IS29 y aderezó el evento con el equipo inkjet Truepress Jet520HD y la máquina de retirada Lithrone G40P.



En las jornadas de puertas abiertas del 9 y 10 de febrero de 2016, más de 70 impresores tuvieron ocasión de conocer las nuevas tecnologías de Komori para ayudarles a moverse en el cambiante entorno de mercado actual con aplicaciones de impresión innovadoras capaces de generar nuevos ingresos.

Durante el evento, se invitó a los asistentes a adentrarse en todos los pasos de una campaña de marketing integrada, desde la impresión de un impreso de publicidad directa con datos variables que invitaba al destinatario a crear un Jeep personalizado usando un enlace a una página, hasta la producción de un folleto a todo color en el que se mostraban las características solicitadas del nuevo vehículo. Gracias a ello, el público vio cómo tres máquinas Komori diferentes pueden trabajar juntas para producir aplicaciones de impresión bajo demanda de alta calidad. Las máquinas que participaron en la demostración fueron el equipo inkjet de bobinas Truepress Jet520HD, la máquina inkjet UV a hojas Impremia IS29 y la Lithrone G40P Perfector.

“Fue muy interesante mostrar a los clientes lo rápido y eficiente que puede resultar crear una impresión inkjet variable así como material offset de alta calidad capaz de generar índices de repuesta más altos y mejorar la imagen de marca y la fidelidad del cliente”, afirmó Jacki Hudmon, Vicepresidente de Ventas Senior. “Las puertas abiertas también sirvieron como lanzamiento oficial en EE. UU. de la Impremia IS29, y los visitantes quedaron impresionados por su calidad de impresión. También queríamos mostrar nuestro compromiso en tanto que socio de negocio que sigue ofreciendo a sus clientes una hoja de ruta para obtener más beneficios y satisfacer las futuras demandas del mercado”.



## Puertas abiertas KGC-E

El pasado 24 de marzo de 2016, Komori International Europe organizó un evento VIP previo a la drupa con la Impremia IS29 VIP en el Centro Gráfico Komori-Europa (KGC-E). Robert Holscher, Director de Ventas Digitales, apuntó: “La suma del formato B2, la velocidad, el uso de tinta UV y la excelente calidad convierten la Impremia IS29 en una excelente opción para los clientes más exigentes. Solo con mirarla, te das cuenta de que es una máquina digital de primer orden, y no un mero dispositivo de impresión digital”.



## Puertas abiertas KGC-C

El 27 de abril de 2016, Komori Printing Machine (Shenzhen) de China celebró una jornada especial de puertas abiertas en el Centro Gráfico Komori-China (KGC-C) para presentar las nuevas tecnologías que se podrían ver en la drupa 2016 y realizar una interesante demostración de la Lithrone G40 H-UV a seis colores. El director Naomasa Hashimoto presentó un resumen de la drupa y destacó los planes de desarrollo de Komori. A continuación, el Vicedirector General Yandao Luo de Komori China realizó una presentación acerca de las últimas tecnologías de impresión digital y offset, tras lo cual se organizó la demostración.



K-Supply

Siegwerk producirá la tinta H-UV de K-Supply

# Komori firma un acuerdo de suministro de **tinta**

En la drupa 2016, Komori firmó un acuerdo de fabricación y suministro con Siegwerk para las tintas UV de alta sensibilidad en Europa, Oriente Medio y África (EMEA). Se espera que la colaboración amplíe la oferta de servicios disponibles bajo la marca K-Supply.



*“Nos complace haber sido elegidos proveedor de la tinta K-Supply de Komori para la región EMEA. Como fabricante global de tintas y empresa especializada en tecnología UV, creemos que esta colaboración constituye una oportunidad de aportar directamente nuestra experiencia a los clientes de Komori y ayudarles a alcanzar un rendimiento excelente”.*

— Hugo Noordhoek Hegt,  
Presidente de Packaging EMEA,  
Siegwerk Druckfarben

Komori firmó un acuerdo de fabricación y suministro con Siegwerk Druckfarben para las tintas UV de alta sensibilidad en los territorios de Europa, Oriente Medio y África (EMEA). De conformidad con el acuerdo, las tintas H-UV que Komori ofrece bajo la marca K-Supply, y que han sido oficialmente aprobadas para su uso en las máquinas de impresión H-UV de Komori, serán producidas por el fabricante alemán. Todas las tintas K-Supply se caracterizan por una alta dureza, calidad de impresión, versatilidad y rendimiento económico. El acuerdo fue firmado en el stand de Komori durante la feria drupa 2016.

## Trayectoria consolidada

Con más de 180 años de experiencia, Siegwerk es un fabricante internacional de tintas de impresión y soluciones individuales para envases, etiquetas y catálogos. La empresa tiene una larga

trayectoria y conoce en profundidad muchos procedimientos de impresión. A través de sus más de 30 organizaciones en distintos países, Siegwerk dirige una red global de fabricación y asistencia que le permite garantizar la alta calidad de sus productos y servicios al cliente.

## Una nueva dimensión en tecnología H-UV

“La colaboración con Siegwerk será fundamental para la estrategia de Komori de consolidar y ampliar su oferta de servicios bajo la marca K-Supply”, afirmó Kazunori Saitoh, Director y Ejecutivo de Operaciones de Komori Corporation. “Esta alianza, basada en la tecnología H-UV de Komori, con más de 700 instalaciones existentes en todo el mundo, y la fusión entre nuestra experiencia en impresión y el amplio know-how técnico de Siegwerk, garantizará que se trasladen las ventajas reales de la tecnología

H-UV a nuestros clientes, y abre una nueva dimensión en el desarrollo de la tecnología H-UV”.

## Asistencia a los clientes de Komori

“Nos complace haber sido elegidos proveedor de la tinta K-Supply de Komori para la región EMEA. Como fabricante global de tintas y empresa especializada en tecnología UV, creemos que esta colaboración constituye una oportunidad de aportar directamente nuestra experiencia a los clientes de Komori y ayudarles a alcanzar un rendimiento excelente”, apuntó Hugo Noordhoek

Hegt, Presidente de Packaging EMEA en Siegwerk Druckfarben AG & Co. KGaA.

## Komori y Kodak enlazan Prinergy con KP-Connect para una mayor automatización



Koshi Hatano (Komori), Eiji Kajita (Komori), Allan Brown (Kodak), Hiroshi Fujiwara (Kodak), Chris O'Connor (Kodak)

**K**omori y Kodak han anunciado un acuerdo de colaboración estratégica que ofrecerá interoperabilidad entre el software de control de tareas de impresión Komori KP-Connect (K-Station 4) y el flujo de trabajo Kodak Prinergy. Con la integración de los dos sistemas, Komori y Kodak aumentarán el nivel de automatización y la productividad de sus clientes. Mediante la comunicación automática entre ambos productos, los usuarios de máquinas offset y digitales de Komori obtendrán una solución de programación avanzada y funciones de preimpresión automatizadas. Gracias a esta nueva combinación de flujos de trabajo de preimpresión y producción, los clientes disfrutarán de las ventajas de la reducción de gastos de mano de obra, menos errores y mayor agilidad en la tramitación de pedidos, generando

nuevas oportunidades de ingresos a partir de trabajos de tiradas cortas y plazos de entrega ajustados. La solución de flujo de trabajo integrada combina la potente función RBA (automatización basada en reglas) de Prinergy y la gestión de procesos en tiempo real de K-Station 4 a través de CIP4/JDF. La solución combinada proporciona un proceso de preimpresión altamente robusto a la par que flexible.

“Para aumentar la productividad de los impresores, Komori promueve el programa KP-Connect Alliance Program, en el que todos los pasos del producto de un tercero están conectados de forma bidireccional con Komori KP-Connect”, afirma Eiji Kajita, Director, Director Operativo y Director General de la Oficina de Planificación Corporativa de Komori Corporation.

## Komori y Screen anuncian una colaboración estratégica en Europa

**K**omori International Europe B.V. (KIE) y Screen GP Europe B.V. (Screen GP Europe) han firmado un acuerdo de distribución para los mercados belga, francés, alemán, italiano, holandés y británico, por el que KIE pasará a ser distribuidor exclusivo de la máquina inkjet Truepress Jet520HD de Screen GP. Simultáneamente, Screen GP Europe aplicará su amplia experiencia en impresión digital para ofrecer pleno apoyo a KIE. Se prevé que esta colaboración proporcione una base sólida para el desarrollo continuo de la industria gráfica europea de forma

parecida a la relación de cooperación que ambas empresas mantienen en el mercado norteamericano desde septiembre de 2015. La Truepress Jet520HD logra una calidad superior que supera los límites tradicionales de la impresión inkjet, por lo que abre nuevos mercados y aplicaciones para la impresión bajo demanda con unas condiciones que la impresión digital de hojas sueltas no puede igualar y que, en muchas longitudes de tirada, son comparables a las del offset. Kazunori Saitoh, Director y Director Operativo Ejecutivo, Director General del Grupo de Ventas y Asistencia Globales de Komori, señala sobre el acuerdo: “Tras el acuerdo de colaboración firmado en Norteamérica en septiembre de 2015, es una gran oportunidad tanto para Komori como para Screen GP, y esperamos que se produzca una sinergia considerable en nuestra estrategia de ventas de productos digitales y offset”.



Truepress Jet520HD

## Security Printing Forum

Hanói, Vietnam

El pasado 16 de marzo se celebró el Security Printing Forum en Hanói (Vietnam), con la presencia de unos 50 miembros del Banco de Vietnam y la Planta de Impresión Nacional de Billetes. En su discurso inaugural, el Director General de Komori, Yoshiharu Komori, afirmó: “La nueva terminal del aeropuerto internacional de Noi Bai, la autopista que conecta el aeropuerto y la ciudad, y el puente Nhat Tan, el más grande del sureste asiático –infraestructuras creadas con ayuda oficial de Japón– son un símbolo de la amistad entre Vietnam y Japón. Esperamos seguir apoyando proyectos futuros del Banco de Vietnam y la Planta de Impresión Nacional de Billetes”.

El foro abarcó tres temas principales: el estado actual y las tendencias futuras de las funciones de seguridad de los billetes de polímero, las tecnologías innovadoras de las máquinas de impresión de moneda de Komori y el control de la producción en las plantas de impresión de moneda. La presentación del tercer tema sirvió para presentar las tecnologías de fabricación de máquinas de moneda de la planta de Tsukuba y debatir la hoja de ruta para crear una planta de impresión de billetes de alta productividad.

Pham Minh Quoc, director del banco central, afirmó que el foro constituye un espacio de gran utilidad y expresó su deseo de que se celebrasen más eventos de este tipo en el futuro.



## Banknote 2016

Washington, D.C., EE. UU.



Phil Holland, Director de Ventas Senior, Departamento de Ventas de Máquinas de Impresión de Seguridad, filial R.U.

Un total de 664 delegados de los bancos centrales, imprentas nacionales e instituciones que emplean tecnologías de impresión de seguridad procedentes de 71 países asistieron al evento Banknote 2016 celebrado del 23 al 26 de mayo en Washington, D.C.. La cita proporciona información exhaustiva y conocimiento experto de actores internacionales, abarcando aspectos clave del diseño, la producción, emisión y uso de billetes en el mercado actual. Además, dado que la conferencia reúne a figuras de imprentas nacionales e impresores privados de billetes bajo un mismo techo, constituye una oportunidad única para Komori.

En calidad de patrocinador, Komori presentó en su stand los equipos más recientes para la impresión de moneda. La exposición captó la atención de un gran número de delegados y se tradujo en múltiples consultas. La conferencia también ofreció la oportunidad de debatir colaboraciones técnicas con partners del sector e intercambiar opiniones acerca de proyectos actualmente en marcha.

El 26 de mayo, Phil Holland, Director de Ventas Senior de la filial británica del Departamento de Ventas de Máquinas de Impresión de Seguridad, ofreció una presentación titulada “Cómo preservar el medio ambiente en la producción”, en la que se presentaron iniciativas medioambientales de Komori como la planta sostenible de Tsukuba, ECO Vision 2030 y el proyecto Green Project. Komori continuará aprovechando oportunidades como esta para concentrar sus esfuerzos en el ámbito de la impresión de billetes y de seguridad.

## Ceramics Japan

Tokio, JAPÓN

La primera edición de Ceramics Japan – Highly-functional Ceramics Expo se celebró del 6 al 8 de abril de 2016, paralelamente a la 26.ª edición de Finetech Japan en el centro de convenciones Tokyo Big Sight de Japón. La Highlyfunctional Ceramics Expo se planteó como una exposición general dedicada al mundo de la cerámica debido al aumento de la demanda de una feria en la que el público pudiese comparar los ‘tres materiales básicos: plásticos, metales y cerámicas’. Seria Corporation, fabricante especializado en serigrafía del grupo Komori, presentó la máquina offset de huecograbado Pepio-F6, desarrollada para aplicaciones de investigación y desarrollo. Esta máquina está contribuyendo en gran medida a la creación de un mercado para máquinas de huecograbado. También se presentó la máquina de impresión semiautomática SSA-PC250E-IP que despertó muchas preguntas de los visitantes cuando vieron los productos de alta precisión que imprimía. El público tuvo ocasión de ver y tocar muestras de película y cerámica, algo que también despertó mucho interés. En otro espacio, los visitantes pudieron conocer los últimos avances en tecnología de producción de planchas y distintos materiales. La exposición de Seria reunió a más de 500 desarrolladores e investigadores del sector de la cerámica, fabricantes de paneles y usuarios, así como representantes del sector académico y gubernamental. Alrededor de 1350 expositores participaron en el evento de tres días de duración, al que asistieron casi 60 000 visitantes.



## JPCA Show

Tokio, JAPÓN



El salón JPCA Show 2016, la 46.ª edición de la International Electronic Circuits Exhibition, una exposición internacional de envases y circuitos electrónicos, se celebró del 1 al 3 de junio en el recinto Tokyo Big Sight. Más de 500 visitantes relacionados con los servicios técnicos y productos para la fabricación de circuitos electrónicos e I+D visitaron el stand de Seria Corporation, donde la empresa presentó cuatro máquinas que se espera que tengan una gran influencia en el ámbito de la electrónica impresa: la máquina offset de huecograbado Pepio-F6, la máquina vertical a doble cara SSA-DSV650-R, la máquina semiautomática SSA-PC660A para PC, y la máquina de impresión SSP-860AN-II-EC Elite. Concretamente, la máquina vertical a dos caras SSA-DSV650-R para aplicar resistencias a placas de circuito impreso se ganó la admiración del público por su revolucionaria estructura, funciones y rendimiento. Los visitantes también llenaron el pabellón de seminarios para conocer más sobre estos productos. La avanzada tecnología de producción de planchas de Seria y la gran variedad de materiales en exposición también sorprendieron a muchos visitantes. Seria es un fabricante de máquinas de serigrafía con una larga trayectoria en el mercado de la electrónica impresa. La empresa ofrece soluciones integrales combinando las tecnologías y los canales de ventas de Seria y Komori. Con el fin de satisfacer las demandas de este mercado especializado, Seria desarrolla tecnologías que contribuirán al avance de la electrónica impresa.

## dCL Presentation

Tokio, JAPÓN

*Hace tres años, Kosaido instaló el software de gestión del color K-ColorSimulator. El 20 de mayo, en una sesión informativa en el espacio Creative Lounge de las oficinas centrales de Komori, la empresa habló de los problemas previos a la aparición del CMS y la forma en la que se utiliza el sistema actualmente.*

### Problemas previos a K-ColorSimulator

Antes de la adopción de K-ColorSimulator, el departamento de preimpresión no identificaba problemas en los datos o CMS, y los problemas de concordancia de color eran responsabilidad del departamento de impresión. Los responsables de impresión afirmaban que las máquinas no presentaban ningún problema, de modo que si los colores no coincidían con las densidades estándar se debía a diferencias en el papel o problemas de los datos o las planchas. Ambos departamentos no lograban cooperar. Crear perfiles suponía un proceso largo y tedioso, además de costoso para la preimpresión, y seguía habiendo problemas de baja precisión. En consecuencia, la calidad de la impresión de pruebas presentaba incoherencias.

### La efectividad de K-ColorSimulator

Actualmente todos los perfiles se crean usando K-ColorSimulator, de modo que hasta es posible realizar ajustes secundarios en una hora. Los problemas de concordancia del color están claramente definidos y se han eliminado las incoherencias en las pruebas de impresión. La calidad se evalúa conforme al tipo de papel durante el ajuste de la imagen, y las diferencias de acabado debidas al tipo de papel se conocen de antemano. Los plazos de puesta a punto se han reducido un 30 % y el interés por CMS es mayor. Más de la mitad de los empleados de preimpresión pueden crear perfiles de color. Incluso idean formas originales de utilizar el sistema, como CMS en una pantalla y la impresión de gama amplia.



NEWS

PRIMER OLÍMPICO DE KOMORI



Ronald Kwemoi

## Un atleta olímpico de Komori lo da todo

**K**omori alcanzó su primera Olimpiada. Ronald Kwemoi, un joven de 20 años miembro del Komori Athletic Team que compete en carreras de media y larga distancia por todo Japón, fue seleccionado para competir por su país natal, Kenia, en los Juegos Olímpicos de Río en los 1500 metros masculinos. Después de conseguir plaza en el equipo de Kenia, Kwemoi declaró: "Llevó cuatro años en Japón y estoy muy agradecido a Komori Corporation por brindarme la oportunidad de convertirme en un atleta más fuerte. Haré todo lo posible por ganar una medalla y pido a todos los aficionados que me den ánimos".

Los 1500 son la prueba estrella del medio fondo del atletismo. Tras quedar segundo en los cuartos de final y primero en las semifinales, Kwemoi llegó a las finales. La carrera siguió un ritmo muy lento y el atleta tuvo un desafortunado accidente cuando aumentaba la velocidad alrededor de los 650 metros y cayó al entrar en contacto con otro corredor. Aunque se levantó enseguida y alcanzó al pelotón, terminó en 13.º lugar.

Komori agradece a todos los seguidores su apoyo y esperamos seguir contando con él.



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

