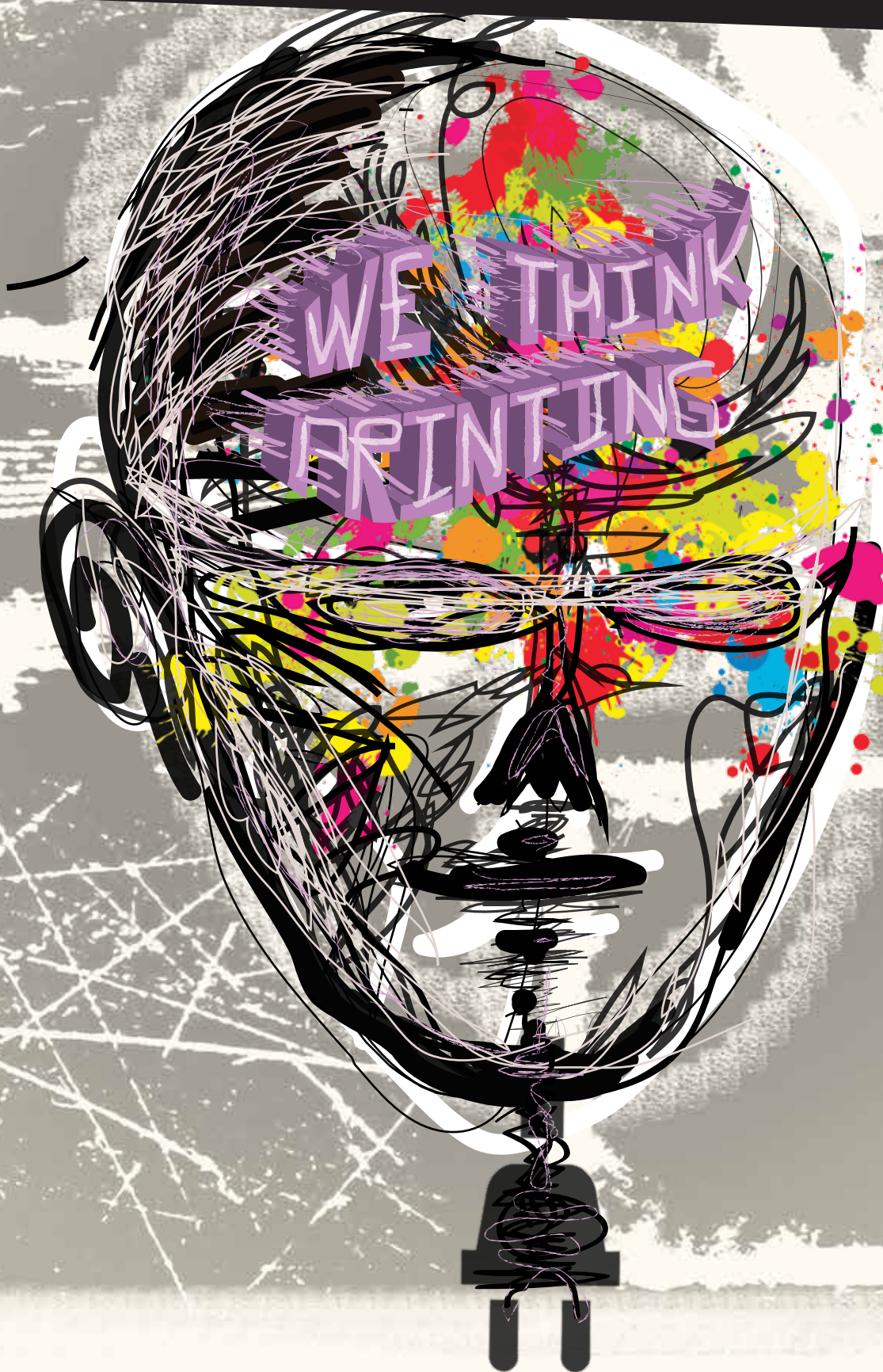


neobis press

REVISTA DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA • Nº154



#SmartPrintShop



OPEN 24/7

Heidelberg eShop agiliza sus compras e impulsa la digitalización de su empresa. Aquí usted encontrará todos los consumibles y repuestos que necesite. Nuestra tienda virtual le ofrece listas de favoritos, el historial completo de sus pedidos y un amplio know-how para sus aplicaciones. 24 horas al día y 7 días a la semana. **Simply Smart.**

Haga su pedido en HeidelbergShop.es



HEIDELBERG

Heidelberg Spain, SLU

carretera de l'Hospitalet, 98-108

08940 Cornellà de Llobregat - Barcelona - tel. 934758000



LA IMPORTANCIA DE SER PEQUEÑO

En muchos de nuestros modelos organizativos se está planteando el debate de la necesidad de concentración. Sirva como ejemplo la discusión abierta acerca de cómo serán las mega ciudades del futuro, ya que se da por supuesto que el coste del estado de bienestar será inasumible en territorios atomizados. El mensaje que se está lanzando alimenta la creencia de que no queda más remedio que migrar hacia grandes urbes, donde sea posible disfrutar de servicios de calidad en la enseñanza o la sanidad y donde van a estar las auténticas oportunidades de trabajo o negocio.

Llevado al mundo empresarial sucede algo similar. Se ha identificado el tamaño grande como sinónimo de éxito y, en sentido contrario, el pequeño como algo semejante al fracaso o por lo menos a la ausencia de éxito. Y está creencia, a futuro, con una estructura de creencias diferentes, no parece que vaya a ser cierta.

Una empresa tiene una organización sistémica y por tanto está sometida a las leyes universales de los sistemas. Entre ellas, aquella que establece que ningún sistema puede crecer eternamente sin llegar a la autodestrucción. Venimos observando

desde hace años cómo las empresas tratan de crecer con la legítima pretensión de ser competitivas. De nuevo nos encontramos con una creencia que solo es válida bajo los parámetros clásicos de la economía pero, que en sí misma constituye una trampa que siempre conduce al mismo destino. Observamos, bajo el sistema de creencias predominante en estos tiempos, que las empresas, en general, de cualquier sector, crecen pero nunca acaban de encontrar su tamaño. Al final solo pueden esperar decrecer o desaparecer.

Mientras el modelo económico basado en el eterno crecimiento da señales de agotamiento porque ya no es capaz de ilusionar a la sociedad, emerge el poder innovador de lo pequeño. La capacidad de innovar no está en las empresas, reside en las personas. Y muchas empresas grandes hoy, dismantlan sus departamentos de innovación y otean en el mercado a ver quién está ofreciendo algo diferente.

Parece más que probable que en esta sociedad conectada, el nuevo sistema de creencias y el nuevo modelo de sociedad se van a construir desde lo individual a lo colectivo y no al revés.

Edita

Asociación Empresarial de la Comunicación Gráfica.
Adherida a la Federación Empresarial de Industrias Gráficas de España (FEIGRAF) y a la Confederación Empresarial de Madrid (CEIM).

Edificio Arcade

Rufino González 23 Bis, 2º - 2ª · 28037 Madrid

T 912 437 400 · F 912 403 091

E info@neobis.es · W www.neobis.es

Director

Jesús Alarcón

Redactora Jefe

Ana Álvarez-Rementería Calvo

Colaboradores

José Antonio Pompa

Rosario Trasobares

Sergio Ródenas

Marco Antonio Lozano

Carlos Utasá

Publicidad neobispress

publicidad@neobis.es

Diseño y maquetación

Eduardo Molina — www.designfactory.es

Autor de portada

Ángel Morgan Val, Cuarto ganador de la II edición del Concurso Neobispress. Estudiante de segundo del Ciclo Formativo de Grado Medio en Preimpresión Digital del centro La Salle Sagrado Corazón.

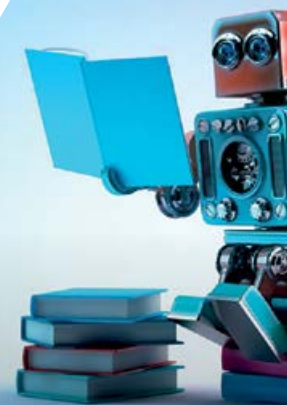
Imprime

Brizzolis, S.A. - Dep. Leg. M. 9.805-2000

El interior de este número de la revista neobispress ha sido impreso en papel Magno Plus Gloss de 130gr y la cubierta en papel Magno Gloss de 300gr cedidos a nuestra Asociación por SAPPI Europe, S.A.

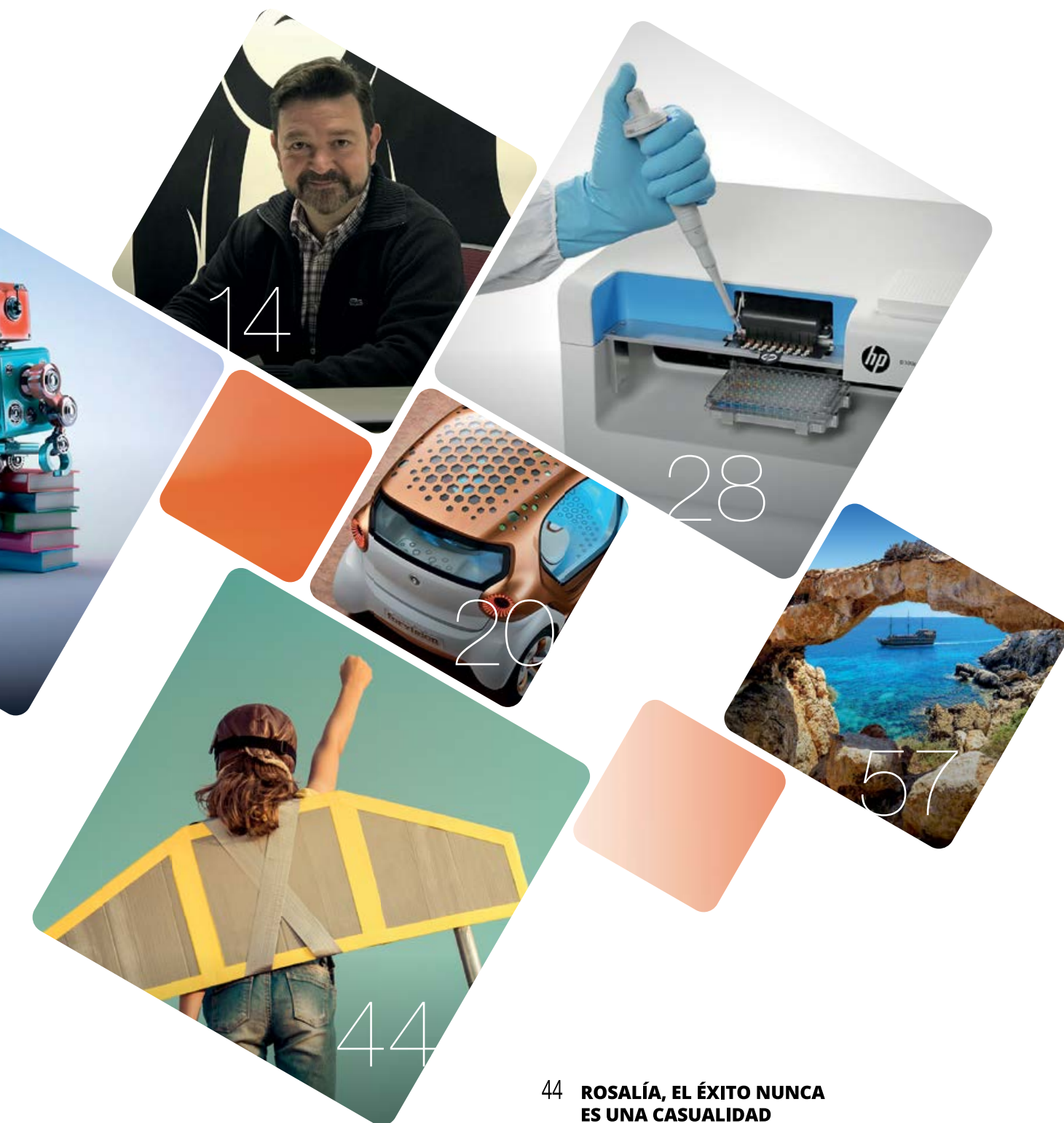
La portada está plastificada por gentileza del GRUPONEO, S.L.

La revista neobis press no se hace responsable ni necesariamente comparte las opiniones y manifestaciones aparecidas en las distintas secciones de la misma.



SUMARIO

- 5 **ASOCIACIÓN AL DÍA
NEOBIS ACERCA EL LIBRO INTELIGENTE A LAS EMPRESAS GRÁFICAS**
- 6 **NEOBIS Y EL CLUSTER FUNCIONAL
PRINT REUNEN AL SECTOR EN
UNA JORNADA SOBRE IMPRESIÓN
AVANZADA**
- 8 **EL EVENTO DE NAVIDAD DE LA
COMUNICACIÓN GRÁFICA**
- 10 **TALLER NEOBIS: OTIMIZACIÓN
DE COMPETENCIAS DE VENTA**
- 12 **III EDICIÓN CONCURSO
NEOBISPRESS**
- 14 **ENTREVISTA A DANUBIO ARTES
GRÁFICAS**
- 18 **GRUPO DE TRABAJO DE FORMACIÓN
DESCUBRIENDO EL SECTOR**
- 20 **EL POTENCIAL DE LA IMPRESIÓN
FUNCIONAL, LA ELECTRÓNICA
IMPRESA Y LA IMPRESIÓN 3D**
- 24 **LA IMPORTANCIA SOCIOECONÓMICA
DE LA CADENA DE VALOR DE LA
CELULOSA, EL PAPEL Y EL CARTÓN**
- 28 **HP "IMPRIME" LAS MUESTRAS
FARMACÉUTICAS**
- 32 **SAPPI & YOU, CO-DESARROLLO
PARA EL ÉXITO MUTUO**



34 **IMPRESIÓN DIGITAL HÍBRIDA INTEGRADA DE KODAK**

SOLUCIONES NEOBIS

37 **NEOBIS TE FACILITA LA GESTIÓN DE TU EMPRESA**

40 **¿CUÁNDO ABONAR LA INDEMNIZACIÓN EN LOS SUPUESTOS DE DESPIDO OBJETIVO POR CASUSAS ECONÓMICAS?**

42 **¿CÓMO COBRAR RAPIDAMENTE DEL SEGURO DE CRÉDITO UNA FACTURA IMPAGADA POR DISCUSIÓN COMERCIAL?**

44 **ROSALÍA, EL ÉXITO NUNCA ES UNA CASUALIDAD**

46 **¿EN QUÉ PUEDE AYUDARME MI MUTUA EN CASO DE SUFRIR UN ACCIDENTE DE TRABAJO?**

TE INTERESA

48 **EL SOL, UN ALIADO EN TU EMPRESA**

50 **¿POR QUÉ INVERTIR EN CAPITAL HUMANO?**

53 **EL SECTOR EN VERDE
¿EL FIN DEL MOTOR DE COMBUSTIÓN?**

56 **TU TIEMPO
CHIPRE EN TU CORAZÓN**

60 **LECTURA RECOMENDADA**



asociación **al Día**

NEOBIS PRESS 154

NEOBIS ACERCA EL LIBRO INTELIGENTE A LAS EMPRESAS GRÁFICAS

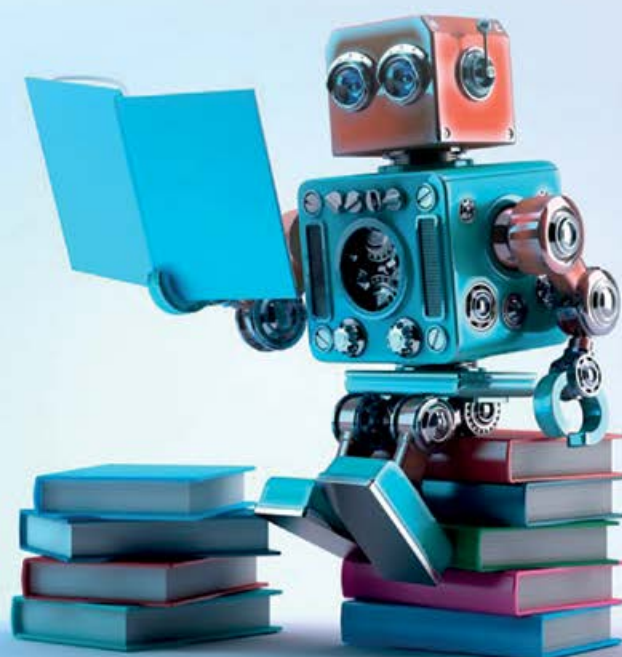
La Asociación de la Comunicación Gráfica y BTwinBooks realizaron el 1 de octubre un **taller práctico sobre el libro inteligente para mostrar a las empresas asociadas a neobis una nueva forma de hacer libros.**

Con la intención de **responder a la transformación hacia lo digital** que, aunque no de forma tan radical y rápida como en otros sectores de la industria de contenidos como la música y la imagen, se está produciendo en el mundo editorial, neobis acercó a sus empresas asociadas una nueva forma de hacer libros que consiga **llevar la experiencia de lectura más allá de formatos y dispositivos.**

La tecnología desarrollada por BTwinBooks, que permite asignar una identidad única a cada libro de una tirada, actúa como llave de acceso a todo el contenido asociado al ejemplar. Este mecanismo permite vincular contenido digital a los libros impresos, realizándose el acceso al mismo a través de una aplicación móvil. Posibilita al lector el acceso a todo el contenido asociado al libro en cualquier formato, momento, dispositivo y lugar según sus preferencias. El editor pone a disposición del lector el ejemplar digital o la versión audiolibro; proporciona acceso a contenido

adicional en la web o en las aplicaciones, con lo que enriquece la experiencia de lectura desde cualquier ordenador, móvil o tableta.

Además, la propuesta de valor para las editoriales va más allá ya que ofrece la **posibilidad de conocer los hábitos y las preferencias de los lectores**, una necesidad que hasta ahora se escapaba a la inmensa mayoría de las editoriales. Y, mediante la asignación de códigos únicos, BTwinBooks gestiona la concurrencia al evitar que haya dos lectores simultáneos de un mismo ejemplar digital. Todo el contenido digital está protegido por una tecnología propia, y se suministra encriptado con el fin de incrementar la seguridad e impedir la piratería.



**BTWIN
BOOKS** 



NEOBIS Y EL CLUSTER FUNCTIONAL PRINT REÚNEN AL SECTOR DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA EN UNA JORNADA SOBRE IMPRESIÓN AVANZADA



“La apuesta por la impresión avanzada es un ejemplo de cómo la industria gráfica, golpeada por sucesivas crisis, está siendo capaz de reinventarse gracias a la colaboración empresarial, tecnológica y de conocimiento”, esta es una de las principales conclusiones que se destacaron en la Jornada sobre Impresión Funcional y Aditiva organizada el 17 de octubre por neobis y el Cluster Functional Print.

Cerca de 50 empresarios gráficos, asociados a neobis, acudieron al Centro Tecnológico ET-SIDI de la Universidad Politécnica de Madrid para participar en la jornada sobre Impresión Avanzada y conocer de primera mano los proyectos relacionados con la impresión funcional y aditiva en los que ya trabaja el Cluster.

Álvaro García, presidente neobis, Fernando Blaya, Investigación UPM, y Mar González, Gerente Cluster Functional Print, dieron la bienvenida a los asistentes y pusieron de manifiesto la necesidad de innovar en el tejido empresarial español en general y en el sector de Comunicación Gráfica en particular; **“es momento de innovar y la innovación implica cambio.** Y éste solo es posible si vencemos las resistencias al cambio y nos planteamos, sin miedo, si lo que tenemos en el presente fun-

cional. **Solo con la mente abierta podremos dejar de hablar de incertidumbre”.**

“La impresión funcional consiste en la fabricación, mediante impresión, de productos dotados de nuevas funcionalidades con un alto valor añadido, múltiples aplicaciones, bajo coste y un menor impacto ambiental que abre un mundo de posibilidades a diversos sectores y en concreto al de las Artes Gráficas”, comentaba González en su intervención.

A continuación y bajo el paraguas de la **Impresión Avanzada –Funcional y Aditiva–** comenzaron las ponencias programadas.

Rakel Herrero, del Área de Deposición de Materiales de NAITEC, expuso en su ponencia “Aplicaciones y oportunidades de desarrollo en impresión funcional” las principales áreas de conocimiento de este centro tecnológico: electrónica, mecánica, materiales y deposición de materiales.

A juicio de Herrero, la impresión funcional hace posible el desarrollo de nuevos productos con métodos de impresión tradicionales (offset, huecograbado, serigrafía...) y recalca que la impresión funcional abre vías y nue-



vos mercados. “Esto es un hecho y para reconocerlo solo hay que tener la mente abierta. Ya hay decenas de empresas trabajando en ello y si queremos estar en la cresta de la ola debemos comenzar ya el cambio”.

José Ignacio Oteiza, Director de Mateprincs, relató en primera persona cómo es el proceso de pasar del modelo de negocio tradicional de artes gráficas al de impresión funcional y los cuatro pilares básicos sobre los que se debe hacer esta transformación. Oteiza, Director de lo que era Ulzama Gráficas, relataba con entusiasmo a los asistentes “en este sector se puede hacer mucho más de lo que estamos haciendo. Os sorprendería el salto cualitativo que puede dar vuestra empresa al imprimir con tintas electroluminiscentes sobre papel. Tan solo con el papel y las grandes ventajas de este sustrato con el que estamos tan familiarizados y tinta se puede conseguir un producto innovador y diferenciador”.

Fernando Blaya, miembro del Grupo de Investigación de UPM, se encargó de hablar a los asistentes sobre aplicaciones y desarrollos innovadores en Fabricación Aditiva. “Introducir la impresión funcional en un plano

2D, como puede ser el papel, nos lleva a crear un producto 3D –aunque no tenga volumen– porque le estamos otorgando una nueva dimensión. Por tanto, si hacemos esto mismo sobre un plano 3D obtendremos la cuarta dimensión. La impresión funcional nos ofrece la posibilidad de darle vida a los productos y poder sensorizarlos mediante la impresión”.

Mario J. Moya, Socio Director de Adastra, entró en el terreno económico presentando las posibles vías de financiación pública y privada de la I+D+i e inversiones.

Para finalizar, **Mar González, Gerente del Cluster**, presentaba ejemplos y casos de éxito y hacía una llamada a todos los presentes para recalcar que la impresión funcional es un sector incipiente pero con mucho futuro ya que aporta productos de alto valor añadido que permiten llegar a nuevos mercados que suponen por tanto una oportunidad real para la industria gráfica más tradicional. “Es la oportunidad para que el sector gráfico entre de lleno en la IV Revolución Industrial y para ello las empresas requieren ir de la mano de centros tecnológicos y universidades que les guíen en el proceso y les facilite los socios tecnológicos adecuados”.



NEOBIS Y HEIDELBERG REÚNEN AL SECTOR EN EL EVENTO DE NAVIDAD DE LA COMUNICACIÓN GRÁFICA



La sala Truss del conocido WiZink Center de Madrid acogió el 22 de noviembre a la gran familia de la Comunicación Gráfica en el III evento de Navidad de neobis, patrocinado por Heidelberg.

200 asistentes de 80 empresas del sector disfrutaron de la divertida actuación del teatro de improvisación Jamming y de un espléndido cóctel rodeados de compañeros, familiares y amigos.

Álvaro García Barbero, Presidente de neobis y José Luis Gutierrez, Director de Heidelberg España, dieron la bienvenida al encuentro y recordaron la **necesidad de colaboración entre los diferentes agentes del sector para conseguir la sostenibilidad y continuidad del mismo.**



En la foto superior: Alvaro García, Presidente de neobis y José Luis Gutierrez, Director Heidelberg España dan la bienvenida al evento de Navidad de la Comunicación Gráfica.

En la foto inferior: Jamming durante un momento de la actuación.

Este evento anual de la Asociación de la Comunicación Gráfica, patrocinado por Heidelberg, forma parte de la estrategia de colaboración de neobis que fomenta el networking entre los empresarios, proveedores, escuelas e instituciones del sector para conseguir un único objetivo: **unir personas para llegar a unir empresas.**

Durante el encuentro, la compañía teatral Jamming sorprendió a los asistentes con una actuación de improvisación en la que participó el público de forma activa y con la que consiguieron unir a los empresarios gráficos y sus familias en un encuentro muy divertido.

LA INDUSTRIA GRÁFICA, UN SECTOR SOLIDARIO

El III evento de Navidad de la Comunicación Gráfica, organizado por neobis y Heidelberg, colaboró con Ayuda en Acción. Gracias a la solidaridad de las empresas del sector gráfico asistentes, esta ONG podrá facilitar ayuda psicológica y emocional a cientos de niños en riesgo de exclusión social de nuestro país.



TALLER NEOBIS OPTIMIZACIÓN DE COMPETENCIAS DE VENTA Y DESARROLLO DE NEGOCIOS

El pasado 22 de octubre, Antonio Iturmendi Mac-Lellan, Director Comercial de multinacionales del sector de productos de Gran Consumo impartió el Taller neobis sobre optimización de competencias de venta y desarrollo de negocios.

Iturmendi explicó a los asistentes en qué consiste el **Programa Crestcom Sales Academy**, del que es Socio Director en España, y a continuación realizó varios ejercicios prácticos para conseguir acercarnos a nuestros clientes

de una forma adecuada y eficaz en este nuevo escenario de tiempos de turbulencia en el que el mayor peligro no es la turbulencia si no el seguir actuando con la lógica de ayer.

Con la intención de favorecer la participación en el Programa Crestcom Sales Academy, **la organización y neobis han firmado un Acuerdo de Colaboración por el que los asociados pueden beneficiarse de unas condiciones inmejorables:**

Precio Crestcom Sales Academy	Precio neobis	Descuento
2.800€/participante	2.300€/participante	500€/participante=18%

El descuento se incrementará dependiendo del número de participantes inscritos por empresa:

Nº participantes	Descuento	Precio final/participante	Ahorro
Primeras 4 personas (1, 2, 3 y 4)	10% descuento	2.070€/participante	730€/participante
Segundas 4 personas (5, 6, 7 y 8)	20% descuento	1.840€/participante	960€/participante
A partir de 8 participantes (9 en adelante)	30% descuento	1.610€/participante	1.190€/participante

Además, Crestcom os ofrece una ventajosa forma de pago que consiste en un 30% del total a la formalización del contrato y reserva de plaza, y el restante 70% en dos plazos del 35%, a 60 y 90 días, respectivamente.

Por último, recordaros que este programa es bonificable por la fundación Tripartita: 13€ por participante y hora de formación, lo que supone un ahorro adicional de 390 € en cada matrícula.



Te presentamos el nuevo programa de HP Indigo



Atrévete.

Tú eres la clave.





Con la intención de fomentar y reconocer la creatividad de los estudiantes que están cursando algún ciclo de Formación Profesional de la familia de Artes Gráficas y tras el éxito de las anteriores ediciones del concurso, neobis, Asociación de la Comunicación Gráfica, ha decidido que sean los jóvenes quienes diseñen las portadas de los próximos números de su revista neobispress.

Los centros de las diferentes Comunidades Autónomas que hayan decidido participar podrán enviar **hasta el 31 de enero de 2019** los diseños que consideren, con un máximo de diez por centro.

El jurado, compuesto por: Daniel Fernández, responsable de marketing de Lucam; Raquel García, dirección, creatividad y preimpresión de Grupo AGA; Jesús Terciado, director de diseño gráfico de Advantia Comunicación Gráfica; Nerea Olazabal, directora creativa de The Image Company y Gonzalo

Oliveros, responsable de marketing y CRM de Gráficas Aries, **seleccionarán 10 trabajos finalistas el 13 de febrero.**

El 14 de febrero a las 12:00 horas se subirán las imágenes de los diseños finalistas a la página de Facebook de neobis y será el público quién decidirá el ganador.

Los finalistas tendrán hasta el 21 de febrero a las 12:00 horas para conseguir el mayor número de likes y me encanta en la foto de su diseño. Ese mismo día se publicará el ganador.

El diseño ganador será la portada del número 155 de neobispress difundida a 1.000 empresarios del sector de la Comunicación Gráfica de nuestro país. El premiado también recibirá un **impresora profesional CANON imagePROGRAF PRO-1000** y contará con una entrevista publicada en este mismo número de la revista de la Asociación de la Comunicación Gráfica.

¿CÓMO SERÁ LA PRÓXIMA PORTADA DE NEOBISPRESS?

El tema sobre el que tienen que trabajar los estudiantes es de **libre inspiración**, pero siempre relacionado y con alusión a cualquiera de los diversos aspectos representativos de la Comunicación Gráfica.

neobis no ha puesto limitaciones a la creatividad y quiere dejar volar el ingenio de los participantes, por lo que **tendremos que esperar al 21 de febrero para descubrir la portada del número 155 de neobispress.**

Además, este año, otros tres finalistas verán su proyecto como portada de los sucesivos números de la revista neobispress.

**TU DISEÑO
DIRECTO A
1.000 EMPRESAS
DEL SECTOR
GRÁFICO
ESPAÑOL**

ola

~f. Onda que se forma en el agua.

Hola

~interj. Se emplea como saludo familiar

La **H** lo cambia todo.

H-UV

Ya nada es igual. Y no lo volverá a ser. Hay un antes y un después. Un nuevo paradigma en la impresión offset. Era futuro. Ya es presente. Hola, H-UV.



902 906 980 - info@omcsae.com - www.omcsae.com

KOMORI



ENTREVISTA A DANUBIO ARTES GRÁFICAS



Enrique Mayor,
C.E.O. de Danubio
Artes Gráficas.



EN ESTE NUEVO NÚMERO DE NEOBISPRESS NOS HEMOS ACERCADO A UNA EMPRESA DE "SEGUNDA GENERACIÓN" QUE DESBORDA VITALIDAD Y GANAS. ENRIQUE MAYOR NOS ABRE LAS PUERTAS DE SU EMPRESA ARTES GRÁFICAS DANUBIO EN LA QUE ADEMÁS DE REBOSAR EL TRABAJO BIEN HECHO SE SIENTE LA FELICIDAD Y EL BIENESTAR

¿Cómo surge la idea de crear Artes Gráficas Danubio? ¿Cuál es el origen?

Artes gráficas Danubio fue creada por mi padre a principios de los 70. Esta empresa viene de la evolución de una imprenta pequeña en la cual mi padre se estableció cuando tenía 23 años, estamos hablando de 1956. Esta pequeña empresa fue evolucionando y como la mayoría de las empresas del sector de aquellos años, el mercado demandaba servicios gráficos.

¿Abarcáis tanto Impresión Digital como Off-set? ¿Actualmente, cuál sería el peso de cada uno de estos subsectores en la empresa?

Actualmente combinamos muy bien ambos tipos de impresión siempre para atender las ne-



cesidades del cliente. Las dos tienen su peso, ninguna sobrevive por sí sola casi en ningún proyecto. Por inercia empresarial, nuestro volumen de negocio es más de offset tradicional.

¿Y en el sector en general? ¿Consideráis que hay sitio para todos los tipos de impresión o lo digital terminará por “comerse” al resto?

La evolución del mundo gráfico pasa indiscutiblemente por la adaptación al mundo digital. Actualmente... ¿existe algún proceso que no requiera ningún entorno digital? No todo son ventajas, pero los inconvenientes que existen serán salvados a corto plazo. Existirán más beneficios que terminarán por imponerse a una impresión mayoritariamente digital.

¿Cuáles son las claves para conseguir que una empresa como Danubio Artes Gráficas siga siendo un proyecto viable? ¿Qué os diferencia en el mercado?

Una buena dosis de ganas, otra buena dosis de paciencia y mucho cariño al trabajo bien hecho. Estos ingredientes cuando se usan a tope nos dan las ganas y el impulso para seguir otros 50 años... o más. No creo que seamos diferentes a la gran mayoría del sector, sólo que llevamos inercia. Nuestra filosofía de ser una empresa seria, cumplir con los objetivos de nuestros clientes y ser fieles a nuestro trabajo desde hace más de 50 años, es lo que nos hace seguir contando con la confianza para afrontar nuevos proyectos.



Mis queridos usuarios de Adobe.



¿Cuál es la situación del gran formato en España? ¿Está volviendo a crecer? ¿Existe mucha competencia?

No creo que sea crecer, sino renovar y afianzarse después de un periodo largo de crisis. A medio y largo plazo la demanda de papel impreso no creo que sea mayor pero, sí exigirá de la mayor calidad y de tiempos ajustados.

Si hablamos del Punto de Venta, parece que en un mundo digitalizado cada vez es más importante crear experiencias físicas en los lugares en los que las marcas entran en contacto con los clientes, ¿cuáles serían las tendencias en este aspecto?, ¿qué os piden vuestros clientes más internacionales?

El impulso a la venta es uno de los puntos cla-

ves en los clientes. Para impactar realmente en el punto de venta, las piezas gráficas son básicas para crear un espacio personalizado, a un coste razonable. Evidentemente es uno de los aspectos de mayor importancia a prestar en los clientes que se dirigen directamente al consumidor.

Se está hablando cada vez más de la impresión funcional como la evolución de nuestro sector ¿qué opinión tienes al respecto? ¿será una parte importante del negocio gráfico?

Parte importantísima es saber dónde dirigir las inversiones a medio y largo plazo. Evidentemente, cualquier empresa debe saber las tendencias evolutivas de su negocio y la impresión funcional será una más en esta supervivencia.

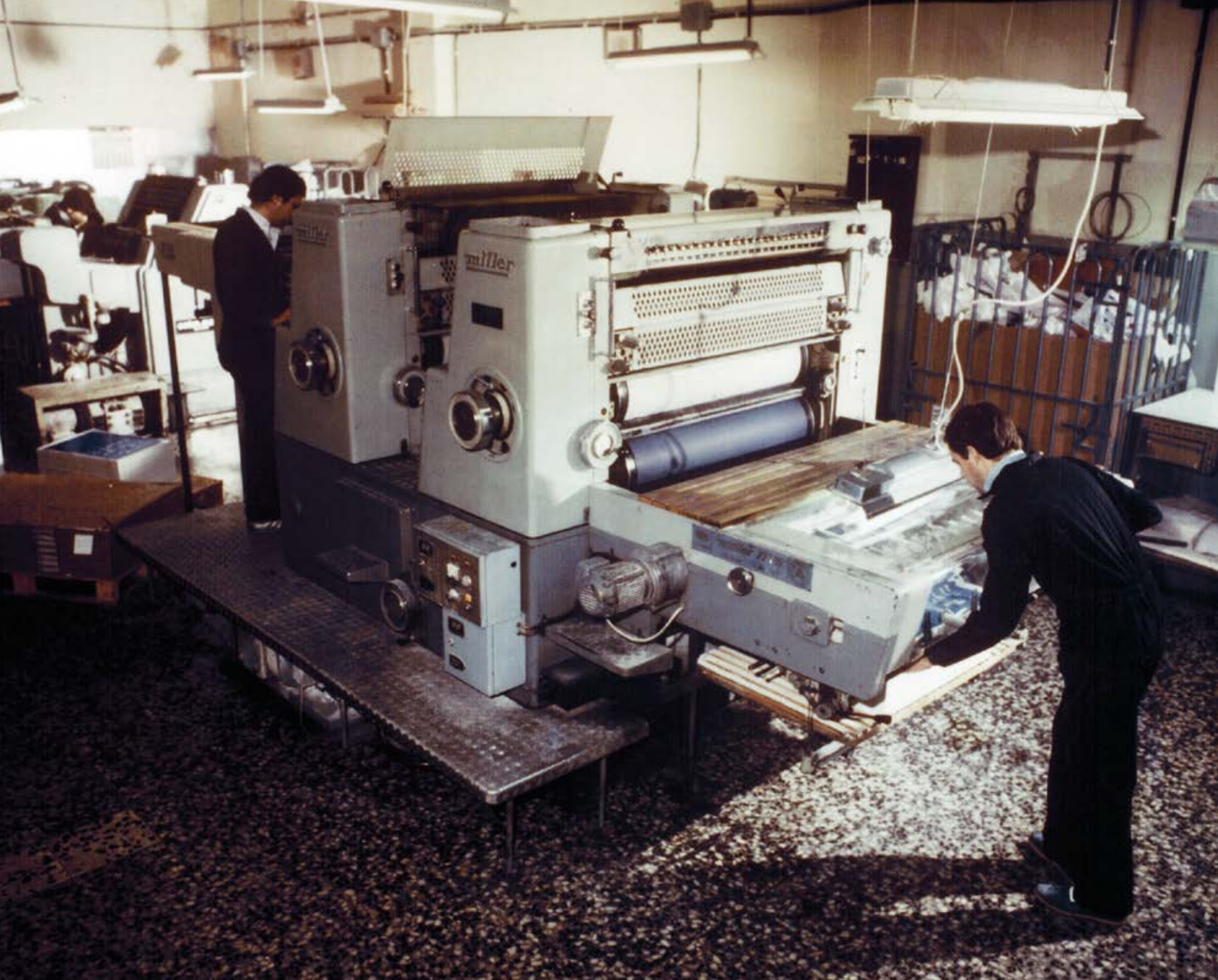


A la derecha: La alegría de la empresa.

En la página siguiente de arriba a abajo:

Miller: Nuestra primera máquina con volteo. Lucas: Repro-Lucas, contactos con tacto.





¿Qué valor añadido crees que aporta una asociación como neobis a Danubio Artes Gráficas?

Pertenecer a la Asociación nos aporta confianza. Saber que estamos junto a un conjunto de empresas y empresarios que defienden nuestro mismo modelo de negocio nos aporta ese conocimiento y apoyo para continuar acertando en el futuro.

Como empresario, ¿cómo dibujarías el futuro empresarial más cercano?

El estímulo de emprender es una asignatura que debemos fomentar en nuestros vínculos formativos. Es una labor pendiente de todos.



Como colaborador en centros educativos donde se imparte la educación profesional en nuestro sector, encuentro muy poca vocación empresarial. El impulso, el ánimo, la ambición, las ganas, son valores muy poco recompensados. Pensemos que la base económica que sustenta nuestro actual modelo de negocio y de vida, es gracias a cada uno de nosotros, que día a día seguimos confiando en nuestro trabajo y nuestro esfuerzo.

¿Qué buscas en las personas de tu equipo?

En todos y cada uno busco que sean felices. Es un concepto que a priori suena muy poco vez, pero realmente es así. Siempre es un buen momento para hacer una broma, o un comentario jocoso. No quiere decir que se pierda la seriedad, pero sí que realmente se diferencia lo importante y lo urgente de lo que no lo es. Quiero personas que realmente disfruten con el trabajo que desarrollan y eso se nota en el trabajo, en la empresa, en casa y en la vida.

¿Cómo es Enrique en la oficina?

¿Y fuera del trabajo?

En la oficina creo que soy exactamente igual que fuera de ella. Evidentemente hay días y días, pero suelo estar igual, ya que uno de mis life-motive es ser lo que soy. No intentar ser lo que realmente no soy.

¿Qué te relaja tras un frenético día de trabajo?

Cualquier actividad. Una vuelta en bicicleta, una cerveza fría con cuarto de espuma, una sesión de gimnasio, una cerveza fría con amigos, un chapuzón en la piscina, cervecita, un paseo por Madrid Río, una caña bien tirada, ver un buen partido de fútbol o un desafiante videojuego.

Un lugar, una fecha y un color

La Tierra, siglo XX y un degradado radial del Pantone 1665C al Pantone 394C.

GRUPO DE TRABAJO DE FORMACIÓN NEOBIS

El pasado 7 de noviembre tuvo lugar la primera reunión del Grupo de Trabajo de Formación organizado por neobis y al que asistieron las empresas asociadas y centros de Formación Profesional de Artes Gráficas que así lo consideraron.

En esta primera reunión, que tendrá carácter trimestral, se determinaron diferentes objetivos concretos a corto y medio plazo del Grupo de Trabajo con la intención de sintonizar la oferta de los centros con la demanda de las empresas y conseguir que los planes formati-

vos respondan a la realidad profesional. También se intentarán hacer más atractivos a los alumnos los ciclos de Artes Gráficas, mostrando de una forma renovada el sector.

Por último, se detallaron varias acciones a desarrollar en este trimestre para presentarlas en la siguiente reunión y llevarlas a cabo.

Recuerda que **si estás interesado en formar parte de este Grupo lo puedes solicitar poniéndote en contacto con la Asociación.**



DESCUBRIENDO el SECTOR

NEOBIS PRESS 154

EL POTENCIAL DE LA IMPRESIÓN FUNCIONAL, LA ELECTRÓNICA IMPRESA Y LA IMPRESIÓN 3D

AUTORA: Mar González Paredes,
Directora del Clúster Functional Print



Nuestro mundo está reinventándose a una velocidad sin precedentes. Existen fuerzas globales transformadoras, conocidas como megatendencias, que definen el mundo del futuro con su gran alcance e impacto en los negocios, sociedades, economías, culturas y vidas personales. Entre ellas, destacan 7 tecnologías que tendrán un mayor impacto en la economía en los próximos años: inteligencia artificial, autonomía y movilidad, la Nube y Análisis Big Data,

Impresión 3D, Internet de las Cosas, Robots, Drones y Sensores Inteligentes y Plataformas y Medios Sociales.

A medida que el costo de las tecnologías avanzadas continúa disminuyendo, se abren nuevas aplicaciones para ellas; así como oportunidades para combinarlas de maneras innovadoras. Su combinación está acelerando el progreso de forma exponencial.

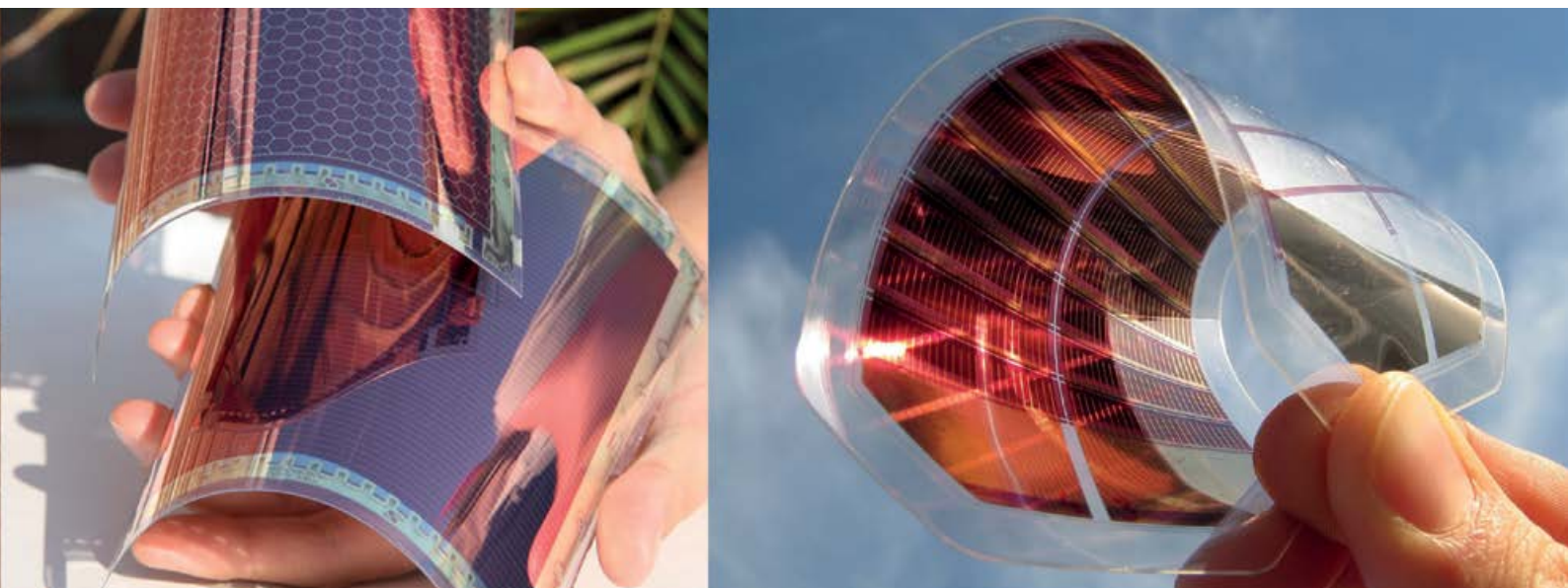
Estas tecnologías están reestructurando las industrias al redefinir los modelos empresariales y operativos existentes. Vemos así la importancia de la multiplicidad de habilidades para poder satisfacer nuevas necesidades.

Lo más relevante aquí para nuestro análisis como sector es entender que estas megatendencias están suponiendo un enorme desarrollo de productos tecnológicos y en consecuencia también grandes oportunidades para la impresión avanzada. El potencial del mercado para la impresión funcional, la electrónica impresa y la impresión 3D va a ser muy importante, tanto por el valor del mercado como por el gran número de productos y aplicaciones que se presentan.

Por ejemplo, se prevé que, en los próximos cinco años, el 90% de las innovaciones en los automóviles serán de electrónica, donde una parte fundamental se va a desarrollar con tecnologías de impresión funcional.

En **electrónica de consumo**, la flexibilidad que puede aportar la electrónica impresa es muy demandada por las nuevas tendencias de diseño y adaptabilidad a diferentes superficies. Así se está viendo un gran desarrollo en sensores y actuadores para uso en aplicaciones diversas y wearables de todo tipo.

En **salud**, se habla de una evolución desde el enfoque de enfermedad al de bienestar y hacia métodos preventivos y de monitorización



“El automóvil del futuro está lleno de electrónica”. Ashutosh Tomar, ingeniero principal (investigación) en Jaguar Land Rover. “Desde sistemas de entretenimiento para el conductor hasta sensores para monitorear el medioambiente. Sin electrónica impresa, no habría espacio para los pasajeros. La necesidad de innovación y capacidades de implementación es sustancial”.

gracias a las nuevas tecnologías. De nuevo, esto presenta oportunidades a la electrónica impresa. El desarrollo se espera exponencial, especialmente en productos IoT, wearables y biosensores capaces de realizar múltiples pruebas. Diagnósticos más fáciles, más simples y más cercanos al paciente, con menos dependencia en los laboratorios. Hasta hacerlos incluso implantables.



En **alimentación**, la tecnología no solo ha revolucionado la información en el producto sino también la forma de comprarlo. Dispositivos móviles, códigos QR, NFC, realidad virtual, son algunas de las tecnologías que han abierto un nuevo camino.

Nuevos sistemas y herramientas para control de trazabilidad y cadena de frío se adaptan a productos perecederos. Gracias a la digitalización, el envase tendrá un nuevo valor: en el futuro se transformará en una herramienta de comunicación inteligente en la cadena de valor. Mientras que los envases activos incorporan medios para controlar o mantener las condiciones adecuadas de conservación de los productos, el envasado inteligente facilita la monitorización de los productos.

CLUSTER DE IMPRESIÓN FUNCIONAL Y ADITIVA (FUNCTIONAL PRINT)

Al hilo de todas estas tendencias el cometido principal del Cluster de Impresión Funcional y Aditiva (Functional Print) es identificar las necesidades, retos y tendencias de sectores estratégicos como automoción, salud, agroalimentación y electrónica de consumo, entre otros, para desarrollar soluciones y aplicacio-

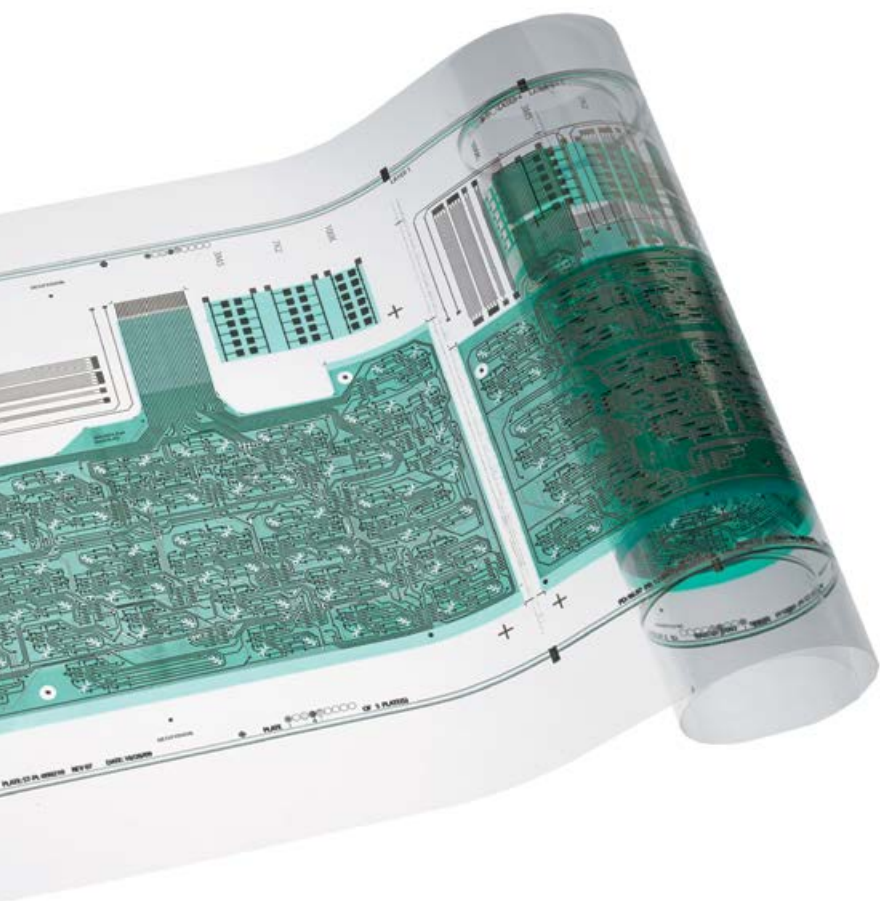
nes desde los ámbitos de electrónica impresa, impresión biofuncional, smart packaging e impresión aditiva (3D).

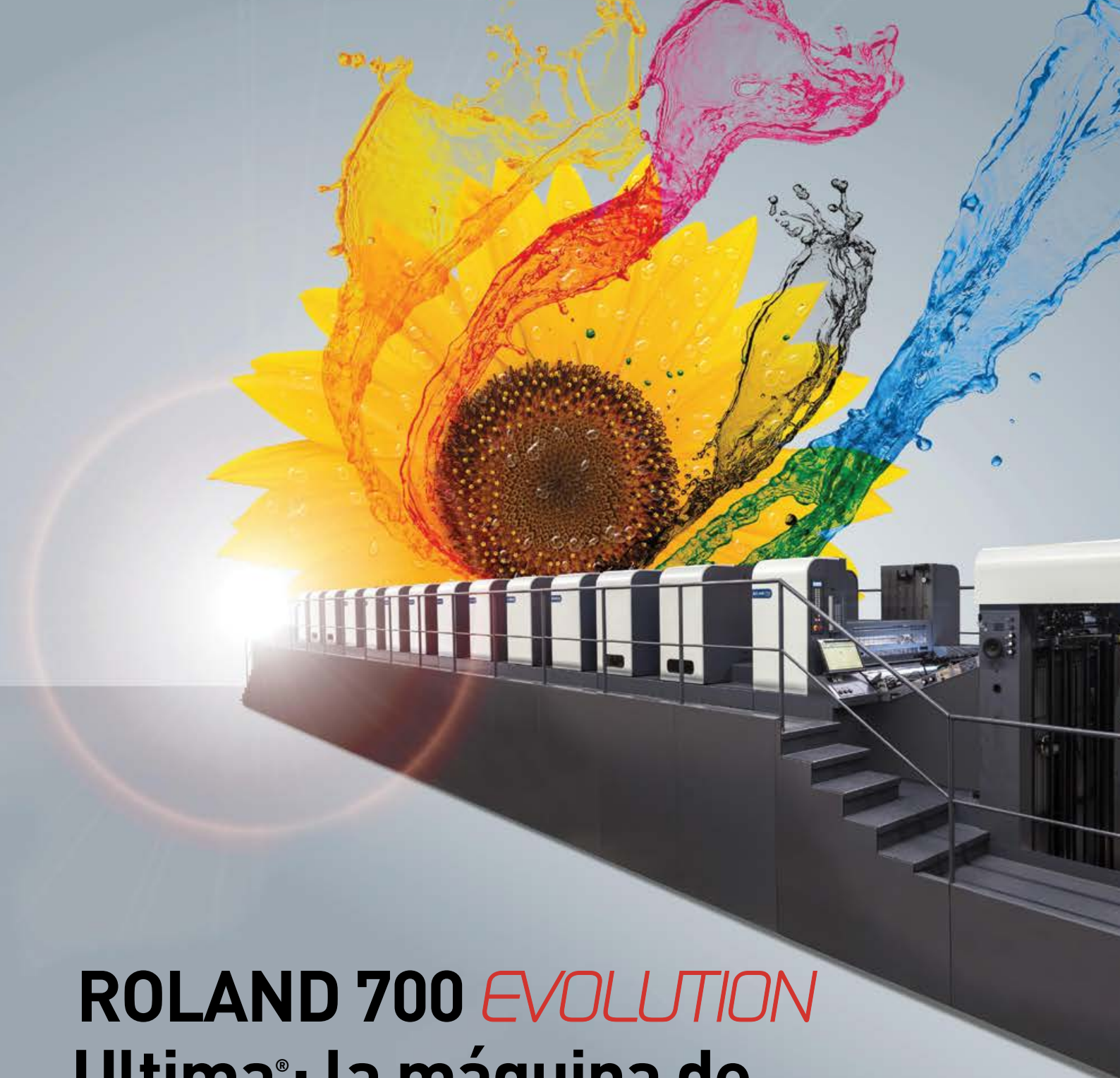
Para ello, **es necesario promover la diversificación del sector gráfico en productos de mayor valor añadido, a través de la colaboración empresarial y tecnológica.** Ésta es una de las máximas sobre las que trabaja el Cluster Functional Print, entidad que agrupa en la actualidad a más 70 empresas y 16 entidades entre centros de conocimiento, universidades, asociaciones empresariales y organismos de investigación, relacionas con la cadena de valor y el impulso de la impresión avanzada.

DIVERSIFICACIÓN Y EMPRENDIZAJE EN EL SECTOR DE INDUSTRIAS GRÁFICAS

Por otra parte, gracias a los proyectos del Cluster se han creado dos nuevas empresas, Lan Printech y Mateprincs y una tercera ya en camino. Lan Printech, es el resultado de un proyecto de inversión conjunta de seis empresas del sector gráfico con soluciones impresas para análisis electroquímico (electrodos SPE flexibles...) y otro tipo de desarrollos de impresión funcional como sensores de temperatura para piezas de fundición de altas capacidades (aeronáutico, ferroviario), antenas para IOT (electrónica de consumo) y circuitos electrónicos en textiles (automoción).

Mateprincs ha desarrollado un catálogo de tintas funcionales (conductoras, transparentes y conductoras, resistivas, etc.) para diferentes técnicas de impresión (inkjet, serigrafía y off-set). Algunas de las mismas han supuesto una innovación de carácter mundial. Destacar que estas tintas pueden emplearse en la fabricación de muy diversos productos para diferentes aplicaciones. Por ejemplo, se requieren tintas transparentes y/o conductoras para la fabricación de antenas RFID, baterías, sensores, pantallas y teclados táctiles o circuitos impresos. Estos dispositivos pueden formar parte de múltiples productos, por ejemplo se pueden integrar en un electrodoméstico, un teléfono móvil, un envase inteligente, un coche, etc.





ROLAND 700 *EVOLUTION* Ultima®: la máquina de impresión definitiva.

Personalizada para satisfacer sus necesidades exactas de embalaje e impresión comercial, la nueva ROLAND 700 *EVOLUTION* Ultima® ofrece el barnizado, la impresión y el laminado en línea en una sola pasada de forma más rentable.

La evolución de la impresión.

manrolandsheetfed.com

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

Una compañía de Langley Holdings plc.



manroland
sheetfed

WE ARE PRINT.®

LA IMPORTANCIA SOCIOECONÓMICA DE LA CADENA DE VALOR DE LA CELULOSA, EL PAPEL Y EL CARTÓN

EL 17 DE OCTUBRE SE PRESENTÓ EN EL MINISTERIO DE INDUSTRIA, COMERCIO Y TURISMO EL ESTUDIO SOBRE LA IMPORTANCIA SOCIOECONÓMICA DE LA CADENA DE VALOR DE LA CELULOSA, EL PAPEL Y EL CARTÓN (CADENA PAPELERA). DICHO ESTUDIO HA SIDO PROMOVIDO Y REALIZADO POR OCHO ASOCIACIONES DEL SECTOR ENTRE LAS QUE SE ENCUENTRA NEOBIS

La cadena de valor de la celulosa, papel y cartón aporta globalmente (aportación directa+indirecta+inducida) a la economía el 4,5% del PIB y genera uno de cada cincuenta empleos en nuestro país, según el informe Importancia socioeconómica de la cadena de valor de la celulosa, papel y cartón elaborado por CEPREDE para las organizaciones de la cadena. Asimismo, cuatro de cada cincuenta euros que factura la industria y uno de cada cincuenta euros que recauda el Estado vía impuestos o cotizaciones sociales en España están relacionados con la actividad de esta cadena de valor.

LA CADENA DE VALOR: MÁS DE 17.000 EMPRESAS Y 180.000 EMPLEOS DIRECTOS

La cadena de valor de la celulosa, papel y cartón –tal como viene definida en dicho estudio– se inicia en la naturaleza con las plantaciones para papel, de las que se obtiene la materia prima natural y renovable con la que la industria papelera produce la celulosa y el papel. En el siguiente eslabón, a partir del papel, las empresas transformadoras producen

una amplísima gama de productos de papel y cartón como envases y embalajes de todo tipo (cajas, bolsas...), material de papelería (sobres, cuadernos, carpetas...) y productos tisú (papel higiénico, pañuelos, papel de cocina...).

La cadena de valor continúa con el sector de servicios de impresión, reproducción y acabados, con las empresas de publicidad y marketing directo, y con la industria editorial, tanto de libros como de periódicos y revistas. Esta potente cadena de creación de empleo y riqueza está integrada también por las actividades postales y de correos dedicadas al envío de cartas y paquetería. Y finalmente, la cadena se cierra con el sector de la recuperación de residuos que recoge y trata el papel tras su uso para que regrese a las fábricas papeleras.

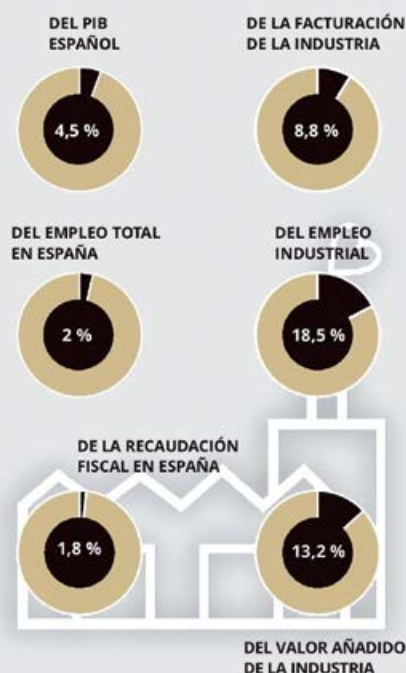
Integrada por 17.377 empresas con asalariados, la cadena de valor de la celulosa, papel y cartón da empleo directo a 182.370 personas. Con una facturación directa de 23.094 millones de euros, la cadena de valor tiene sobre la economía española un muy importante efecto no solo directo sino también indirecto e inducido, que hay que considerar globalmente.

APORTACIÓN TOTAL

(directa + indirecta + inducida)



¿CUANTO SUPONE LA APORTACIÓN TOTAL?



CUATRO DE CADA CINCUENTA EUROS QUE FACTURA LA INDUSTRIA ESPAÑOLA

La cadena de valor es **uno de los grandes motores de la economía de nuestro país por su efecto impulsor y de arrastre en el conjunto de la actividad económica**, generando actividad en muchas otras ramas como la energía, química, metal, maquinaria, transporte, construcción, ingeniería y un larguísimo etcétera.

La facturación directa de la cadena de valor asciende a 23.094 millones de euros, una cifra que representa el 2,1% del PIB español. La demanda externa supone el 25% de las ventas totales de la cadena.

La facturación global generada (48.471 millones de euros) equivale al 8,8% de la facturación de la industria española y representa el 4,5% del PIB español. El valor añadido total generado (18.378 millones de euros) supera el 13,2% del valor añadido de la industria española.

Cuatro de cada cincuenta euros que factura la industria española están relacionados con la

actividad de la cadena de valor de la celulosa, papel y cartón.

Efecto de arrastre: el 78% de las compras y la inversión se dirigen a proveedores nacionales. La estructura de costes de la cadena de valor revela la importancia del capítulo de compras de materias primas y aprovisionamientos, que supone el 48% de los costes totales, seguido de los costes salariales, que representan el 28%.

En el desarrollo de su actividad, la cadena realiza compras a otros sectores por importe de 14.566 millones de euros y desarrolla inversiones valoradas en 842 millones de euros.

Las compras suponen el 63% de la facturación directa, casi doce puntos porcentuales por encima de lo que representan en el conjunto de la economía. La cadena invierte el 3,6% de su facturación directa, más de un punto por encima de la media en el conjunto de la industria manufacturera.

Tanto las compras como la inversión se dirigen además en un muy alto porcentaje (78%) a

proveedores nacionales, lo que explica el importante efecto de arrastre de la cadena de valor en la economía nacional.

En las compras destaca el capítulo de la energía. Y las inversiones se dirigen fundamentalmente a servicios técnicos de ingeniería, construcción y maquinaria. La apuesta por la innovación tecnológica, como estrategia para ampliar mercados y mejorar la competitividad es responsable de este alto nivel de capitalización (inversión/producción).

Los gastos en innovación de la cadena de valor se estiman en 491 millones de euros, lo que supone el 8,1% del gasto del conjunto de la industria manufacturera en este capítulo.

NUEVE DE CADA CINCUENTA EMPLEOS INDUSTRIALES EN ESPAÑA Y UNA MASA SALARIAL DE MÁS DE 12.500 MILLONES DE EUROS

Las 17.377 empresas que operan en la cadena de valor generan 182.370 empleos directos. Considerando el empleo directo, indirecto e inducido, que suma 369.036 trabajadores, los puestos de trabajo generados equivalen al 18,5% del empleo industrial y el 2% del empleo total en nuestro país.

Nueve de cada cincuenta empleos industriales en España está relacionado con la cadena de valor de la celulosa, papel y cartón. Y en relación al conjunto de la economía, incluidas todas las ramas de actividad, uno de cada cincuenta empleos está generado por la cadena. Por lo que se refiere a la tipología del empleo, la estabilidad es un rasgo característico de la cadena de valor. El 82% del empleo directo generado es estable, con 149.473 empleados fijos y 32.897 eventuales.

Otra característica de la cadena en lo que se refiere al ámbito laboral es la cualificación de los trabajadores. El 73% de los empleos directos son de operarios con formación técnica, junto a un 17 % de directivos y técnicos y

un 10% de personal de administración.

El salario medio en las empresas del conjunto de la cadena asciende a 33.391 euros, un 9% por encima del salario medio en nuestro país, lo que supone 6.090 millones de euros anuales en salarios a los empleados directos y una masa salarial de 12.536 millones de euros si consideramos el empleo directo, indirecto e inducido por la cadena.

UNO DE CADA CINCUENTA EUROS QUE RECAUDA EL ESTADO VÍA IMPUESTOS O COTIZACIONES SOCIALES

La cadena de valor, generadora de empleo y riqueza, realiza una importante aportación a los ingresos públicos a través de las cotizaciones e impuestos, contribuyendo a financiar la satisfacción de las necesidades de los ciudadanos con el mantenimiento de los servicios públicos, infraestructuras, ayudas sociales...

A través de las cotizaciones, el IVA, el IRPF y el Impuesto de Sociedades, la cadena de valor aporta a las arcas públicas directamente 3.529 millones de euros, que si sumamos a la fiscalidad generada indirectamente y de manera inducida por la actividad de la cadena ascienden a un total de 7.424 millones de euros. Una aportación global que supone el 1,8% de la recaudación fiscal total del Estado. O lo que es lo mismo, uno de cada cincuenta euros que recauda el Estado vía impuestos o cotizaciones sociales está relacionado con la actividad de la cadena de valor de la celulosa, papel y cartón.

Como ejemplo de la magnitud de esta aportación fiscal global de la cadena de valor, podemos decir que la cifra, por ejemplo, financiaría sobradamente la partida destinada a I+D+i civil y militar o que casi cubriría el gasto destinado a infraestructuras en los presupuestos generales del Estado.

Recuerda que como empresa neobis, puedes tener tu ejemplar en papel. Escríbenos y te lo mandamos.



exaprint

La imprenta de los creativos

La innovación sigue siendo nuestro motor
para crear nuevos proyectos juntos.
¿Te apuntas?



Calidad o
reembolso



Producción
española



Precios
All-in



Entrega exprés:
ExaYa 24h



Comercial
dedicado



exaprint

CONTÁCTANOS DE L-V de 9h a 19h: 902 109 334 - comercial@exaprint.es - www.exaprint.es



HP “IMPRIME” LAS MUESTRAS FARMACÉUTICAS

HP ha anunciado su participación en un programa piloto desarrollado por los Centros para el Control y la Prevención de Enfermedades (CDC) de Estados Unidos, destinado a acelerar las pruebas de nuevos antibióticos diseñados para luchar contra las bacterias con resistencia antimicrobiana.

en tan solo unos minutos. Cuando no hay posibilidad de realizar pruebas, los nuevos fármacos pueden tanto sobreutilizarse y contribuir a la resistencia antibiótica como infrautilizarse y no ayudar a los pacientes que lo necesiten, o utilizarse mal y provocar efectos secundarios o prolongar los tratamientos.

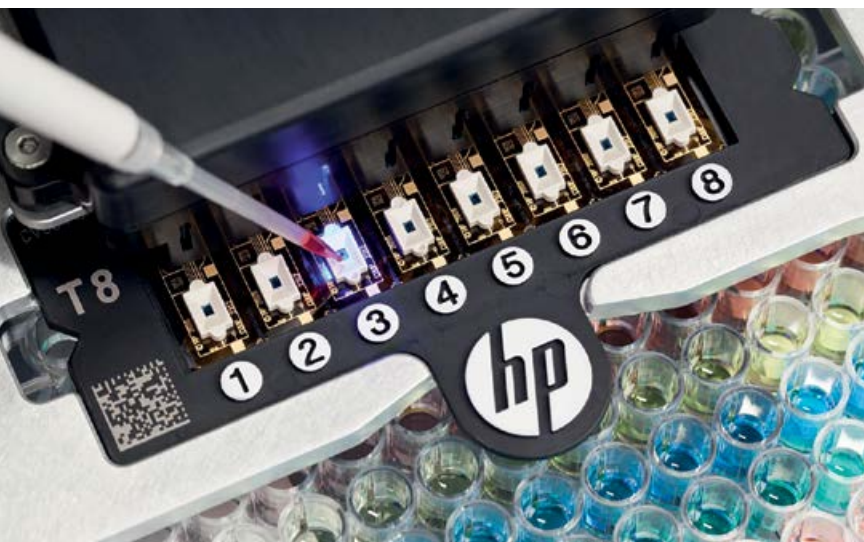
CÓMO FUNCIONA

La bioimpresora dispensa o “imprime” de forma precisa volúmenes, desde picolitros a microlitros, para administrar de forma más rápida y fiable pequeñas moléculas y biomoléculas empleadas en la investigación de fármacos, la genómica y la proteómica. Los siguientes laboratorios pertenecientes a la Red de Laboratorios AR utilizarán esta tecnología para desarrollar y realizar ensayos de sensibilidad antimicrobiana para nuevos fármacos. Esta nueva capacidad puede utilizarse por parte de los proveedores sanitarios para la atención al paciente, al mismo tiempo que se desarrollan e implementan los métodos comerciales comúnmente utilizados en los laboratorios hospitalarios.

El programa piloto utiliza la tecnología de HP para “imprimir” las muestras farmacéuticas. Como parte del piloto, CDC desplegará nuevas impresoras dispensadoras digitales HP D300e para cuatro laboratorios regionales que pertenecen a la Red de Laboratorios de Resistencia Antibiótica (AR), con el fin de desarrollar métodos de prueba de sensibilidad antimicrobiana para nuevos fármacos.

La impresora de HP ayuda a acelerar la disponibilidad de las pruebas a nivel local, al “imprimir” las placas de ensayo de referencia

Las pruebas a través de CDC serán implementadas en los laboratorios regionales en el primer trimestre de 2019. CDC dará prioridad a las pruebas para las bacterias de alta resistencia, con las bacterias pan-resistentes como principal prioridad. HP se coordinará con CDC para evaluar el programa piloto en los laboratorios de la Red de Laboratorios Regionales AR, así como ajustar el sistema, explorar y **dar apoyo al posterior despliegue de la tecnología de impresión de inyección de tinta en los laboratorios de todo el país.**



APUESTA

por el **ENTORNO**
por el **FUTURO**
por **TI**

¡VALORÍZATE!



Gestión de residuos
peligrosos y no peligrosos



Consultoría
medioambiental



Transporte y
autorizaciones propias



Síguenos en:



Socio colaborador de:



Escayolistas 9 · 28891 Velilla de San Antonio, Madrid
T 91 876 50 95 · F 91 873 67 65

www.valorizacionmedioambiental.com
comercial@valorizacionmedioambiental.com



valorización medioambiental



Sin árboles



Sin agua



Sin cloro

ECO Friendly



**PETRA
PAPER**
ROCK YOUR PRINT



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

no es papel, es PetraPaper



Ecológico

Reciclable, fotodegradable
y sin PVC



Resistente

a la rotura y rasgado



Impermeable

A prueba de agua,
aceite y grasa



Bajas temperaturas

Resistente a la inmersión
en agua y hielo

MÁS INFO EN WWW.PETRAPAPER.COM



solicita tu muestrario



**PAPER
TOPRINT.COM**
PAPER, PAPERBOARD & MORE

Tu proveedor de soportes de impresión

y más
& more

Your printing
substrate partner

Tu proveedor
de soportes de impresión

y más
& more



**PAPER
TOPRINT.COM**

PAPER, PAPERBOARD & MORE



papel
paper

cartón
paperboard



y más
& more



impresión
comercial

impresión
comercial y
packaging



embalaje



impresión
digital

impresión
digital y
packaging



films



cut size y
reprografía

solicita tus
muestrarios



printing
services



More than **120 printing substrates**

Más de **120 soportes de impresión**

Cut to size
Corte a medida



manipulados
papel
y cartón



Report

Paperperfect®

neo
STAR

Endless Feeding
pro-digital

Tango® Digital

PETRA
PAPER
ROCK YOUR PRINT



Soportes
de impresión
offset, digital,
y reprografía
en hojas y bobinas

y más
& more



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



www.papertoprint.com



SAPPI & YOU

CO-DESARROLLO PARA EL ÉXITO MUTUO

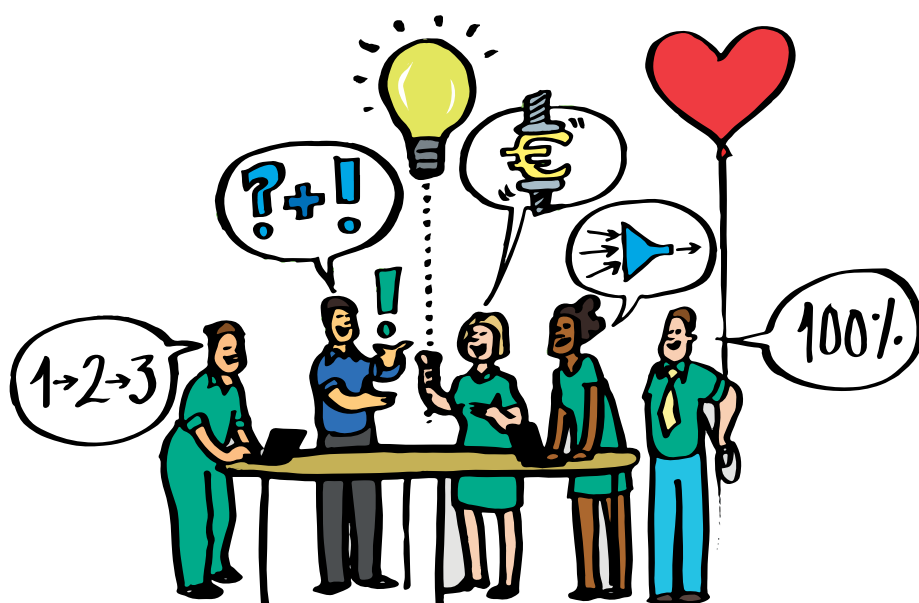
En las ediciones anteriores de Neobis, hablamos del compromiso de Sappi con el medio impreso junto con los crecientes desafíos del sector, y cómo trabajando juntos podemos sobrevivir y ganar. En este número, les mostramos cómo el co-desarrollo con nuestros clientes permite identificar soluciones para mejorar mutuamente el rendimiento comercial.

Hemos desarrollado el “**Proceso de Desarrollo de Valor de Sappi**” con el fin de ayudar a nuestros clientes a obtener lo mejor de su negocio, seguir siendo competitivos y sobrevivir a la agitación que ha sufrido nuestra industria en los últimos años.

Esta es una plataforma que permite, tanto a nuestros clientes como a nosotros, analizar en detalle los desafíos comerciales particulares y desarrollar soluciones a medida.

Nuestra experiencia en producción nos ha llevado a mejoras continuas en nuestros propios procesos de fabricación y logística, y este aprendizaje lo podemos aplicar a nuestros clientes.

El proceso comienza con el análisis de los retos que afectan al negocio del cliente, como pueden ser la complejidad de la producción, el exceso de capacidad, las crecientes demandas de los clientes y la necesidad de mantener o aumentar la rentabilidad. La siguiente etapa consiste en un análisis exhaustivo de los datos proporcionados por el cliente para poder proponer áreas potenciales de desarrollo conjunto en las cuales las soluciones se deciden con el cliente. Estas últimas van desde la estrategia de fabricación ajustada hasta las soluciones personalizadas de cadena de suministro, plataformas de conectividad o el soporte del equipo de ventas local, servicio técnico y de atención al cliente y desarrollo de negocios.

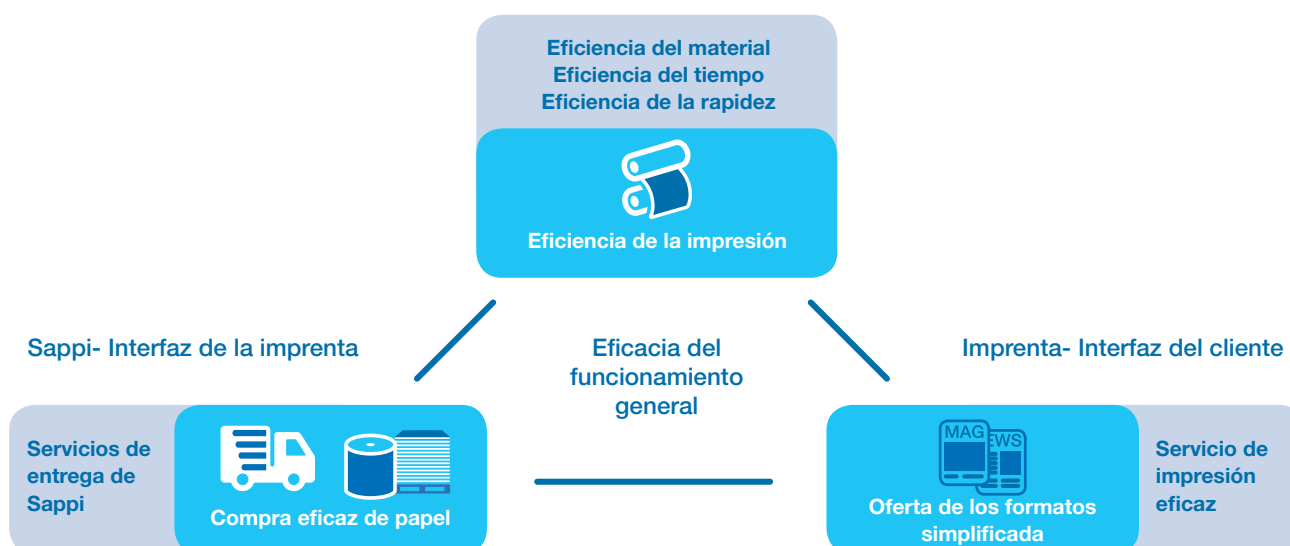


Punto inicial

Desafíos de las imprentas

- Mantener/incrementar la rentabilidad
- La eficiencia del uso del material tiene un gran potencial de mejora
- El papel es un coste variable importante
- La complejidad de la producción es por lo general alta
- La utilización de la capacidad es por lo general baja
- Las tiradas son variables
- La sobrecapacidad del sector reduce la influencia sobre el precio
- Los clientes exigen cada vez más en la cadena de suministro





Junto con nuestros clientes, hablamos de los problemas que se abordarán en las reuniones que Sappi respalda con el análisis, el asesoramiento y la gestión de proyectos. Buscamos una mayor eficiencia en todas las áreas del proceso de impresión, con el objetivo de mejorar el control de costos, la eficiencia de producción y la rentabilidad.

Los resultados se traducen de varias maneras, desde una menor inversión y una mayor eficiencia a nivel general hasta unos mayores ingresos y márgenes con un servicio rápido y flexible. Todo ello permite a las imprentas satisfacer las exigencias de los clientes.

Póngase en contacto con nosotros, tenemos soluciones concretas. Hablemos de colaboración, co-desarrollo y cómo cambiar el futuro.

Sappi: su socio en la impresión.

Tel. 91 458 4150

ventas.iberica@sappi.com

www.sappi.com/sales-office-iberica



SCAN
QR-CODE

Para más información
escanea el código



Proceso de Desarrollo de Valor de Sappi

Análisis del negocio

- Análisis del uso del papel
- Análisis de la cadena de suministro
- Formatos de impresión y del producto final
- Análisis de la producción de la imprenta



Soluciones

- Productos adecuados
- Solución eficiente de la cadena de suministro
- Interfaz adecuada
- Producción de la impresión optimizada



Resultados

Mejora del rendimiento empresarial

- Mayores ingresos y márgenes con un servicio rápido y flexible
- Mejora de la calidad de servicio y confiabilidad
- Mayores márgenes gracias a una mayor eficiencia de la producción
- Mayores ingresos gracias a la mejora de la capacidad de utilización
- Mejora de la liquidez con una menor inversión
- Menor carga de trabajo en la gestión de compras



IMPRESIÓN DIGITAL HÍBRIDA INTEGRADA

AUTOR: Will Mansfield, director mundial de Marketing de productos y gestión de categorías de Sistemas empresariales de inyección de tinta de Kodak

DE KODAK

La impresión híbrida es un tema candente de los sectores de la impresión y el packaging impreso, pero su definición varía en función de a quién se pregunte. Algunas plantas de impresión afirman ofrecer la impresión híbrida al contar con tecnologías digitales y analógicas bajo un mismo techo. Estas tecnologías no están integradas, pero entran en juego de forma independiente o secuencial durante el flujo de trabajo de la impresión. Otras plantas de impresión sacan partido de sistemas de impresión digitales diseñados como soluciones independientes, sin ninguna integración de los equipos analógicos existentes.

sobre equipos convencionales existentes una solución digital capaz de igualarlos en calidad y velocidad de impresión. Con ello se crea una solución híbrida personalizada y 100% adaptada a las necesidades de la planta de impresión, y que dota de una nueva vida a sus equipos sin tener que hacer fuertes inversiones.

La integración de una solución digital híbrida sobre las máquinas de imprimir convencionales resulta especialmente beneficiosa para los impresores de cartas, seguridad, juegos, prensa, etiquetas y cartón corrugado, así como para los convertidores de cartoncillo y cartón flexible.

LA IMPRESIÓN HÍBRIDA OFRECE LO MEJOR DE AMBOS MUNDOS, YA QUE PERMITE EL CONTENIDO VARIABLE Y APORTA LIBERTAD DE DISEÑO A LAS MARCAS, A LA VEZ QUE CONTRIBUYE A LA RENTABILIDAD DE SUS CONVERTIDORES

Sin embargo, existe una tercera vía que está ganando popularidad entre los impresores y convertidores que están adoptando la impresión híbrida: integrar

Ya son más de 1.500 las soluciones de impresión de datos KODAK PROSPER Serie S instaladas en todo el mundo para una amplia variedad de aplicaciones. No obstante, a pesar de su amplia adopción en los mercados de impresión comercial ya mencionados, los convertidores de packaging y las marcas están comprendiendo rápidamente el valor de integrar una solución digital en sus máquinas de imprimir de huecograbado, flexografía y offset.





NUEVO

Catálogo Digital

YA ESTÁ AQUÍ EL FUTURO DE LA IMPRESIÓN DIGITAL

Descubre los nuevos papeles y soportes gráficos de **Torraspapel Distribución**, en un **catálogo único** en el mercado con hasta 50 variedades de gamas para máquinas digitales, avaladas por las más exigentes credenciales medioambientales.

Más información en www.torrasdistribucion.com



SOLUCIONES

NEOBIS PRESS 154

neobis

NEOBIS TE FACILITA LA GESTIÓN DE TU EMPRESA

GESTIÓN DE NÓMINAS

Un servicio especializado en el sector gráfico respaldado por la Seguridad Social, con un trato personal y cercano, integrado con la Asesoría Laboral, Legal y Fiscal de neobis.

CONSULTORÍA JURÍDICO-LABORAL

Te ofrecemos el más amplio abanico de servicios jurídicos de índole social realizado por abogados 100% especializados en materia laboral del sector gráfico, participando de forma directa en la negociación del Convenio Colectivo Estatal de Artes Gráficas.

CONCURSOS PÚBLICOS

Obtén toda la información sobre los Concursos Públicos en España y Europa relacionados con el sector de la Comunicación Gráfica.

GESTIÓN DE AYUDAS Y SUBVENCIONES

Más de 200 empresas han contado ya con nuestro equipo experto en identificar las mejores ayudas y subvenciones para tu empresa y en gestionar íntegramente su obtención y justificación.

CONSULTORÍA DE MEDIOAMBIENTE

Asesoramiento integral en materia medioambiental, desde actuaciones puntuales hasta la externalización de los departamentos de medioambiente, calidad y cadena de custodia.

CONSULTORÍA DE PROTECCIÓN DE DATOS

Te asesoramos y ayudamos para que tu empresa cumpla con todos los requisitos del nuevo Reglamento General de Protección de Datos.

CONSULTORÍA MERCANTIL

Información clara y consejo profesional tanto en el ejercicio de tus derechos y libertades como en el cumplimiento de tus obligaciones, para conseguir así tus objetivos empresariales.





CONSULTORÍA FISCAL Y CONTABLE

Conoce el estado financiero de tu empresa y las obligaciones a las que debes hacer frente para garantizar la sostenibilidad económica de tu compañía.



CONTRATACIÓN PÚBLICA Y DERECHO ADMINISTRATIVO

No dejes que la nueva Ley de Contratos del Sector Público sea un impedimento para que tu empresa siga trabajando con la administración.



COACHING EJECUTIVO Y DE EQUIPOS

Mediante la metodología CORAOPS, acompañamos a los equipos en el descubrimiento, la definición y la optimización de sus objetivos para conseguir resultados extraordinarios.



PORTAL DE EMPLEO

Un portal de empleo especializado en el sector de la Comunicación Gráfica donde las empresas pueden subir sus ofertas y encontrar a los mejores candidatos para su equipo.



CONSULTORÍA ENERGÉTICA

Realizamos un análisis del ahorro energético con un enfoque más amplio del habitual en el que te asesoramos y te ayudamos a gestionar la energía de tu empresa.



CONSULTORÍA DE SEGUROS, SEGUROS DE CRÉDITO Y AVALES

Asesoramiento independiente en la gestión de tus seguros empresariales de crédito y caución; y en la gestión de avales y líneas de financiación y factoring.

Nuestra especialización nos permite presentarte las mejores ofertas del mercado adaptadas a tus necesidades, con óptimas coberturas y los precios más ajustados. Trabajamos con todas las compañías de seguro de crédito; y estudiamos y personalizamos las pólizas para que cubran los riesgos específicos de tu negocio.



COMPLIANCE

Te ayudamos a establecer las políticas y procedimientos adecuados y suficientes para garantizar que tu empresa, incluidos directivos, empleados y agentes vinculados, cumplan con el marco normativo aplicable.

CONSULTORÍA CIVIL Y PENAL

Rodéate de los mejores para asegurar que tanto tú como tu empresa cumplís con toda la normativa en materia de derecho civil y penal.

CONSULTORÍA FINANCIERA

Conoce de primera mano todas las vías de financiación a tu alcance y te ayudamos a renovar las que ya tienes.

GESTIÓN DE IMPAGADOS Y RECOBRO DE DEUDA

Ni un solo trabajo sin cobrar. Te facilitamos la prevención de impagados y la recuperación de la deuda.

AUDITORÍA DE RESPONSABILIDAD DE ADMINISTRADORES

Ser administrador de una sociedad conlleva obligaciones recogidas en la legislación vigente que son muy poco conocidas, cuyo incumplimiento pueden llevar a que el administrador deba responder con sus propios bienes. ¡No te la juegues!



CONTACTA CON NEOBIS

912 437 400 

info@neobis.es 



¿CUÁNDO ABONAR LA INDEMNIZACIÓN EN LOS SUPUESTOS DE DESPIDO OBJETIVO POR CAUSAS ECONÓMICAS?



AUTOR: José Antonio Pompa, Director Consultoría Jurídico-Laboral neobis

DISPONE EL ARTÍCULO 53.1.B) DEL ESTATUTO DE LOS TRABAJADORES QUE HAY QUE "PONER A DISPOSICIÓN DEL TRABAJADOR, SIMULTÁNEAMENTE A LA ENTREGA DE LA COMUNICACIÓN ESCRITA, LA INDEMNIZACIÓN DE 20 DÍAS DE SALARIO POR AÑO DE SERVICIO, PRORRATEÁNDOSE POR MESES LOS PERÍODOS INFERIORES A UN AÑO Y CON UN MÁXIMO DE DOCE MENSUALIDADES"

En principio, esta forma prevista para el abono de la indemnización es aplicable tanto a los despidos individuales, como a los colectivos (expediente de regulación de empleo).

Es claro que la indemnización ha de ponerse a disposición del trabajador en el mismo momento en que se entrega la comunicación escrita, lo que puede hacerse a través de una

transferencia bancaria, o bien entregando un cheque con la cantidad correspondiente (dejando constancia de que así se ha hecho en el supuesto de que el trabajador no lo aceptase). Dicho esto, el artículo antes citado continúa diciendo que **si el despido responde a una causa económica y no fuese posible la puesta a disposición de la cantidad correspondiente, ha de hacerse constar en la carta de despido, pero argumentándose los motivos concretos que lo impiden.**

En el caso de los despidos colectivos, en principio la forma es la anterior, pero ¿es posible que se puedan fijar criterios de abono de la indemnización de extinción del contrato por medio de los cuáles se permita un pago aplazado, en el marco de la negociación colectiva? Pues esta cuestión ha sido resuelta por la Sentencia del Tribunal Supremo, Sala Cuarta, de fecha 14 de junio de 2018.



CONTACTA CON NEOBIS

912 437 400 

japompa@neobis.es 

Como expusimos anteriormente, la transferencia bancaria es una de las formas adecuadas para poner a disposición de los trabajadores la indemnización legalmente prevista. “Si la transferencia se realiza el mismo día de la entrega de la carta extintiva, debe entenderse cumplido el requisito de la simultaneidad, aun en el supuesto de que la transferencia no se abonase en la cuenta del trabajador ese mismo día sino el siguiente; e incluso con mayor flexibilidad en la exigencia, se considera que a los efectos de simultánea puesta a disposición en el caso de despidos objetivos, la transferencia bancaria hecha un día antes del cese y de la que no consta su fecha de recepción, cumple el requisito de puesta a disposición de la indemnización en forma simultánea a la entrega de la comunicación escrita, porque es razonable que se recibiera muy pocos días después...”.

“También se ha aceptado que por vía de acuerdo colectivo, en el marco de un despido

colectivo, se puedan fijar criterios de abono de indemnización de extinción del contrato por medio de los cuales se permite un pago aplazado, admitiendo que el acuerdo logrado en el marco de un ERE y fruto de la negociación colectiva, tienen análoga eficacia a lo acordado en un despido colectivo. Los pactos son claros y tienen todos los elementos necesarios para vincular a las partes.”

Pero volvamos ahora a los **despidos individuales, ¿es posible pactar el pago aplazado de la indemnización si la empresa no puede hacer frente a la cantidad de una sola vez?** Es posible siempre que se alcance un acuerdo de voluntades con el trabajador al respecto y es muy recomendable que el acuerdo se recoja en el acta de conciliación correspondiente.



¿cómo COBRAR RÁPIDAMENTE DEL SEGURO DE CRÉDITO UNA FACTURA IMPAGADA POR DISCUSIÓN COMERCIAL?

AUTOR: José María Salas, Socio Director ACrediT Broker correduría de seguros

SE ENTIENDE POR DISCUSIÓN COMERCIAL LA IMPUGNACIÓN POR PARTE DEL DEUDOR O SUS GARANTES ACERCA DE LA EXISTENCIA O LEGITIMIDAD DE LOS CRÉDITOS, ALEGANDO Y JUSTIFICANDO DE FORMA SUFICIENTE, A JUICIO DEL ASEGURADOR (DE CRÉDITO), EL INCUMPLIMIENTO DE LAS OBLIGACIONES LEGALES O CONTRACTUALES DEL ASEGURADO, LA COMPENSACIÓN DE CRÉDITOS RECÍPROCOS, LA MODIFICACIÓN O EXTINCIÓN DE ESTAS OBLIGACIONES POR CUALQUIER OTRO MOTIVO

La discusión comercial deja en suspenso la cobertura del seguro para los créditos discutidos hasta que el asegurado acredite mediante sentencia judicial firme o laudo arbitral definitivo la existencia y legitimidad del crédito.

Tan pronto como le sea comunicada la suspensión de cobertura para estos créditos por parte del asegurador y siempre dentro del plazo máximo establecido en la póliza desde la fecha de dicha notificación, el asegurado está obligado a iniciar o continuar las acciones legales oportunas contra el deudor o, en su caso, contra sus garantes, con el objeto de obtener el reconocimiento del crédito, a través de sentencia judicial firme o laudo arbitral definitivo. Si en el

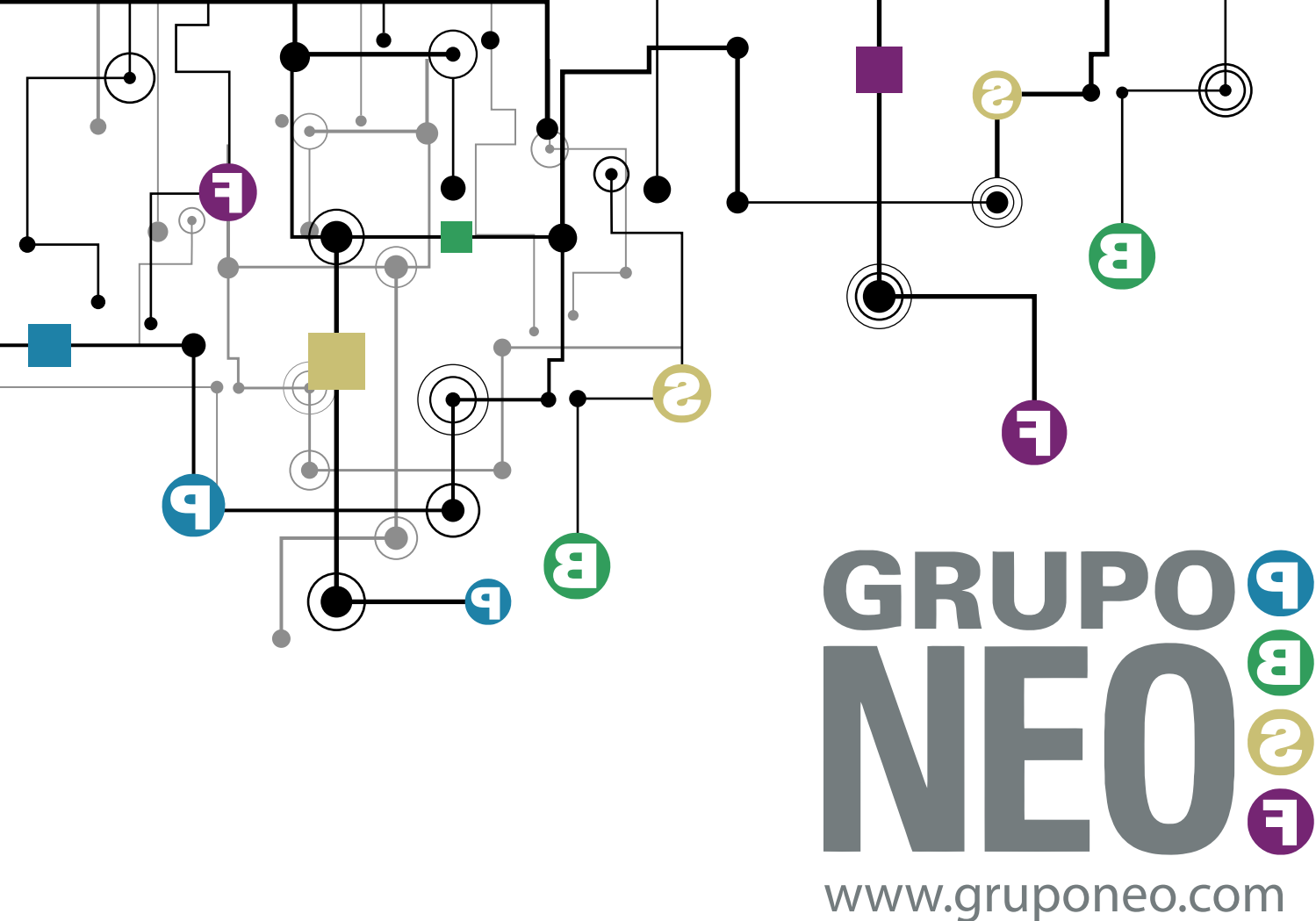
plazo indicado el asegurado no ha iniciado las acciones legales oportunas, la aseguradora no tendrá ninguna responsabilidad indemnizatoria con respecto a los créditos discutidos.

Una vez reconocida la existencia y legitimidad del crédito discutido, mediante sentencia judicial firme, laudo arbitral o por reconocimiento del deudor o sus garantes, la aseguradora procederá al abono del importe de la indemnización que corresponda conforme a los términos de la póliza.

La resolución del proceso judicial o arbitral comentado habitualmente implica una gran demora en el cobro de la indemnización motivada por la comúnmente lenta resolución de este tipo de procesos.

Alguna compañía aseguradora permite añadir un suplemento especial a la póliza de seguro de crédito el cual posibilita el cobro anticipado de la discusión comercial, si bien, la inclusión de este tipo de suplementos no está muy extendida entre las aseguradoras, y la mayor parte de los asegurados no están informados de esta opción.

En ACrediT estaremos encantados de asesorarte y ayudarte a valorar la conveniencia de incorporar el suplemento de discusión comercial al contratar el seguro de crédito de tu empresa.

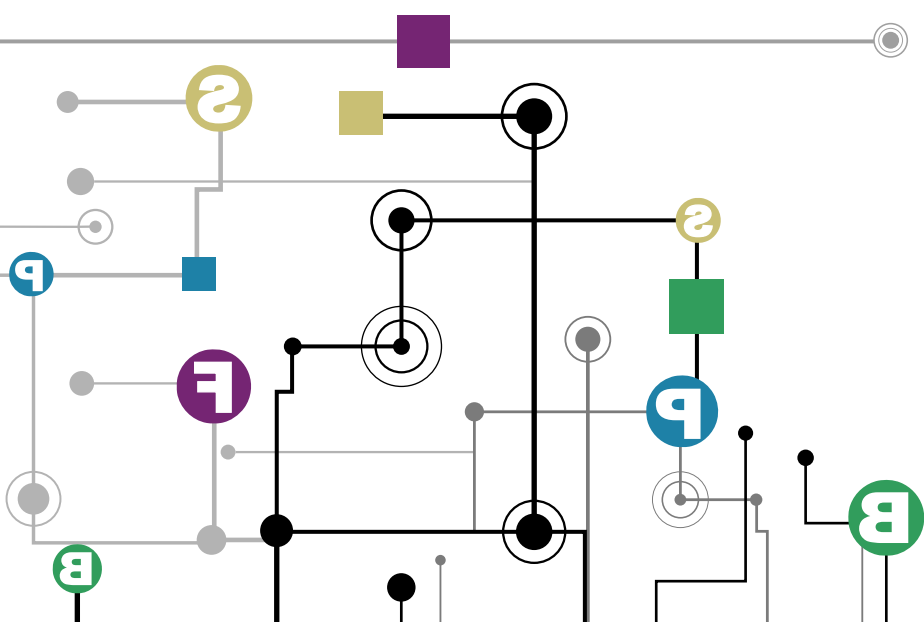


Soluciones en acabados gráficos

Siempre conectados a nuestros clientes

Conozca nuestro nuevo sistema de notificación automática de entrega de trabajos en tiempo real.

91 699 27 92



ROSALÍA: EL ÉXITO NUNCA ES UNA CASUALIDAD

AUTORA: Rosario Trasobares Almagro,
Consultoría Jurídico-Laboral neobis

**CONTACTA
CON NEOBIS**

📞 912 437 400

✉️ rtrasobares@neobis.es



Rosalía, que está ahora mismo en todos los medios de comunicación, parece imparable. Se habla de ella en unos términos muy importantes e, incluso dicen los entendidos que, si sigue gestionando su carrera así de bien, puede que se convierta en la artista española más internacional de todos los tiempos, por encima, incluso de artistas de la talla de Alejandro Sanz. Y si a esto, que ya de por sí no es ninguna broma, le unimos que la base de su trabajo musical es el flamenco, todavía lo hacen más increíble, ya que es un estilo musical muy nuestro y, que aunque ha cruzado fronteras, nunca antes una actuación con base flamenca había presentado un espectáculo tan potente como el que presentó en los premios MTV, a la altura de especialistas en el tema como Madonna.

Y, he aquí las cuestiones, ¿cómo lo ha conseguido? Y, también la más fundamental para nosotros, **¿qué puedo aprender para implementarlo en mi empresa?** Antes de escribir este artículo he leído y he escuchado varias entrevistas de Rosalía y de ella destacaría varias cosas: es inteligente, piensa antes de hablar, es humilde y trabajadora. Además, ella misma explica las claves que la están llevando a este éxito tan incontestable:

Trabajo duro. Su disco no ha sido hecho rápidamente tipo “canción del verano”,

temas que prácticamente son de usar y tirar. Ha tardado mucho tiempo en sacarlo, algo raro en los tiempos que corren donde todo está yendo muy, muy rápido. Se ha cocinado a “fuego lento”.

Planificación y aprovechamiento de su tiempo. Ahora mismo su éxito le puede desorientar de lo principal en su carrera, sin embargo, ella sigue dando prioridad a lo que para ella es lo fundamental: el escenario y el estudio de grabación.

MUCHAS VECES HEMOS LEÍDO SOBRE CASOS DE ÉXITO: ÉXITO DE EMPRESAS, DE LÍDERES, DE DEPORTISTAS ETC. SI ALGO SE APRENDE DE ESAS LECTURAS, ES QUE EL ÉXITO NUNCA ES FRUTO DEL AZAR, DEL DESTINO O DE LA MERA CASUALIDAD. ES EL RESULTADO DE LA CAUSALIDAD Y EL ÉXITO DE LA CANTANTE ROSALÍA ES UN EJEMPLO DE ELLO

Rodearse de buenos profesionales, colaboradores y personas de confianza. Está trabajando con los mejores productores del momento, con los mejores músicos, con gente que respeta su trabajo y que le ayuda a que su producto sea de calidad y original, que fomentan que experimente con los límites de su música.

Presentación de su producto: nunca habíamos visto a una cantante de flamenco vestida así y con un look como el suyo, completamente urbano, moderno y global, que puede ser fácilmente identificable con las culturas urbanas de cualquier parte del planeta.

Y, al hilo del punto anterior, **ella ha focalizado su trabajo al mundo entero**, no sólo a un mercado local o regional. Rosalía en sus entrevistas, señala que el error o el fallo de muchos cantantes españoles es lanzar un producto local sin pensar en el exterior, máxime cuando estamos en un mundo tan globalizado.

Su música es **nueva, original**, nunca se había fusionado el flamenco de esta manera. Muchos puristas del flamenco se están tirando de los pelos con la música de Rosalía, pero está claro que su producto ha encontrado un grandísimo hueco en el mercado.

Trabajo duro, planificación y aprovechamiento del tiempo, producto nuevo y con una presentación diferente, colaboración con los mejores profesionales, búsqueda de un mercado global, son claves en un claro caso de éxito.



¿EN QUÉ PUEDE AYUDARME MI MUTUA EN CASO DE SUFRIR UN ACCIDENTE DE TRABAJO?

Si el empresario o cualquier persona de su equipo sufre un accidente laboral, puede contar con los trabajadores sociales de la Mutua que la empresa contratada. En el caso de FREMAP, estos **trabajadores sociales** intervienen facilitando la información y orientación profesional oportuna en cada caso:

- Ayudan a resolver los problemas que se producen como consecuencia de un accidente de trabajo o una enfermedad profesional.
- Contribuyen a reducir o paliar la incidencia del accidente de trabajo o enfermedad profesional en el entorno psicosocial del paciente.
- Colaboran en la recuperación integral de los trabajadores accidentados.
- Facilitan en la medida de lo posible, la reincorporación del accidentado a su puesto de trabajo habitual o a otra actividad laboral, acorde con sus limitaciones, fomentando en estos casos la Formación Profesional.
- Informan a empresas y trabajadores de las ayudas sociales que otorga la Comisión de Prestaciones Especiales y que detallamos a continuación.

FONDO DE PRESTACIONES ESPECIALES

Son prestaciones económicas que tienen carácter graciable, en atención a estados y situaciones de necesidad, que se presentan como consecuencia de accidente de trabajo o enfermedad profesional.

Se financia a través del presupuesto aprobado por el Ministerio de Empleo y Seguridad Social y con cargo a la Reserva de Asistencia Social generado por la Mutua.

Los beneficiarios son los trabajadores de las empresas mutualistas de, en este caso, FREMAP, trabajadores por cuenta propia adheridos o derechohabientes de trabajadores, en caso de fallecimiento.

READAPTACIÓN PROFESIONAL

Es un programa individualizado de Orientación y Formación Profesional, que se ofrece a los trabajadores que han sufrido un accidente de trabajo o enfermedad profesional y están en situación de incapacidad temporal, de forma que se puedan reducir sus consecuencias y promover la integración laboral. Para acceder a este programa debe solicitarse la información al trabajador social de referencia.





Te INTERESA

NEOBIS PRESS 154

EL SOL, UN ALIADÓ EN TU EMPRESA

AUTOR: Pedro Basanta García, Delegado Comercial Tecnocentro Soluciones Energéticas



En nuestras empresas no disfrutamos de un marco equilibrado y fiable que nos permita prever con antelación los gastos energéticos y desgraciadamente no se vislumbra en el horizonte una solución cercana a este problema.

Además, la coyuntura actual, con el precio de los combustibles fósiles y del gas natural disparados, con los precios a futuro de la electricidad en ascenso continuado, y con la tonelada de CO2 multiplicando por 5 su valor en apenas unos meses, conforman un escenario don-

de los costes energéticos se disparan comprometiendo seriamente nuestra competitividad.

¿Por qué no generar, entonces, nosotros mismos la energía que vamos a consumir, un 80% más barata que la que compramos a la eléctrica y con un precio constante durante al menos a 30 años?

¿Verdad que nos daría una importante ventaja económica frente a nuestra competencia, que nos haría mucho más indepen-

dientes frente al oligopolio eléctrico, que ayudaríamos a frenar el Cambio Climático y que nuestra imagen corporativa y social saldría beneficiada?

Pues las modificaciones introducidas en el nuevo RDL nos permiten planificar la instalación ya, y con amortizaciones a 5-6 años, TIR del 15-22% y garantía de rendimiento de hasta 30 años.

La aprobación del RDL 15/2018 del 5 de Octubre supone un antes y un después en la historia del derecho a generar uno mismo la energía que consume en nuestro país. Si incluso con el llamado impuesto al sol salían los números holgadamente, ahora mismo con el nuevo panorama las posibles dudas financieras se disipan rápidamente.

Si tienes consumo y sitio donde realizar la instalación, no tengas dudas que tarde ó temprano la acometerás.

Las modificaciones principales que presenta el RDL 5/2018 son las siguientes:

1. Supresión de cualquier carga o peaje sobre la energía generada y autoconsumida. Adiós al Impuesto al sol
2. Se elimina la limitación de potencia a la contratada con la distribuidora. Ya podemos instalar la potencia deseada sin importar la que figure en factura
3. Clasificación de las instalaciones en dos tipos:
 - **Sin excedentes.** No vierten energía a la red, están equipadas con sistemas antivertido. Están exentas de solicitar punto de conexión a la distribuidora eléctrica. Se crea un registro meramente informativo en las Comunidades Autónomas. Estarán sujetas a los reglamentos técnicos correspondientes, en baja o en alta tensión.

- **Con excedentes.** Deberán solicitar punto de conexión a la distribuidora eléctrica para evacuar lo no consumido.
- Hasta 100kW de potencia instalada se declaran exentas de inscripción en el Registro de Instalaciones de Producción de Energía Eléctrica y con la inscripción en el Registro informativo en CCAA será suficiente.
- Más de 100kW. Registro en Ministerio con los trámites anteriores al Real Decreto.

Los excedentes estarán sometidos al mismo tratamiento que la energía producida por el resto de instalaciones de producción.

4. Instalaciones próximas. Las conectadas en la red interior de los consumidores asociados, y unidas entre sí a través de líneas directas o a la red de baja tensión derivada del mismo centro de transformación

Todas estas modificaciones abren las puertas a un autoconsumo mucho más rápido de ejecutar, con muchas menos trabas administrativas, sin dependencia de las compañías distribuidoras en los casos de autoconsumir todo lo generado y por consiguiente con un presupuesto de ejecución cada vez más ajustado. Y con la ventaja añadida de poder reducir, además de los kwh comprados a la comercializadora, también los costes fijos de potencia y los onerosos cargos por sobrepotencia que facturan las distribuidoras. ¡Todo ahorro, todas ventajas!

Si eres una empresa neobis y quieres realizar un estudio preliminar de viabilidad de una instalación de autoconsumo fotovoltaico en tu empresa, Tecnocentro, ingeniería especializada en Autoconsumo fotovoltaico, con 20 años de experiencia y muchas realizadas con éxito a sus espaldas puede hacerlo con COSTE 0 y sin compromiso. Solo necesitan una factura de electricidad que coincida con la futura ubicación de la central solar y con eso te harán este estudio técnico-económico.



¿POR QUÉ INVERTIR EN CAPITAL HUMANO?

AUTOR: Antonio Iturmendi Mac-Lellan, Socio Director de Crestcom International, en España. Profesor de grado en Universidad Francisco de Vitoria (UFV, Madrid) y postgrado en UFV e ITG Tajamar



Efectivamente, el capital financiero compuesto por los activos fijo y circulante de la empresa es susceptible de ser aportado, prestado, aumentado, o amortizado, en el devenir de la actividad empresarial.

Incluso puede ser adquirido por la competencia, en su continuo esfuerzo de eliminar cualquier desventaja competitiva, que pudiese detectar en términos comparativos.

Sin embargo, **los otros tres capitales requieren ser desarrollados internamente en la empresa, de una manera concienzuda a lo largo del tiempo, y son mucho más difíciles de ser imitados o duplicados por la competencia, asegurando de esta forma, la diferenciación competitiva y la sostenibilidad de la empresa.**

AFIRMA SIMON L. DOLAN QUE, DE LOS CUATRO CAPITALES QUE NECESITA UNA EMPRESA PARA COMPETIR Y ASEGURAR SU SOSTENIBILIDAD A LARGO PLAZO -FINANCIERO, HUMANO, ESTRUCTURAL Y RELACIONAL-, EL ÚNICO QUE NO GARANTIZA ESTA ANSIADA COMPETITIVIDAD Y SOSTENIBILIDAD A LARGO PLAZO, ES EL CAPITAL FINANCIERO

Analizando primero el capital humano, que engloba los conocimientos, habilidades y actitudes de los empleados de la empresa, nos damos cuenta de que es uno de los activos más difíciles de obtener, ya que requiere detectar, atraer, desarrollar y retener, el tasado talento personal existente en el mercado.

El desarrollo interno del capital humano es una actividad estratégica que la empresa lleva a cabo con mimo y tesón, a lo largo del tiempo, con sus empleados, convirtiéndose en uno de los factores de retención, atracción, motivación y lealtad de los empleados, más importantes.

Excluyendo las prácticas más hostiles de selección de empleados, basadas en el "fichaje" de los mejores empleados de la competencia, la dotación y desarrollo interno del talento de una empresa, supone una apuesta a medio y largo plazo, por los empleados de la empresa, que corresponde a la mutua lealtad exigida.

Asegurar este primordial capital humano, facilita a la empresa obtener los otros dos capitales estratégicos, que sí aseguran su competitividad y sostenibilidad, a largo plazo, y son la base del dinamismo empresarial, a corto y medio plazo. Me refiero ahora al **capital estructural** y al relacional, ambos



generados por el factor humano (los empleados) de la empresa.

Entendemos por capital estructural, al conjunto de patentes, el “know-how”, y el I+D+i de la empresa. Teniendo en cuenta la 4ª revolución industrial que ya tenemos encima (5G, ordenadores cuánticos, Internet de las cosas, la robótica e Inteligencia Artificial), el capital humano se convierte en **factor clave para asegurar la integración y adaptación, de estas realidades.**

Finalmente, es el **capital relacional** el que desempeñado por nuestros empleados (capital humano), garantiza las mejores relaciones personales con todos los agentes económicos de la empresa; clientes, proveedores, socios, inversores, agrupaciones laborales y patronales, analistas, medios de información y medios sociales, y resto de la sociedad a la que servimos.

¿Queremos generar la reputación corporativa que, unida a la rentabilidad empresarial y a la responsabilidad social, se conviertan en factores sólidos de diferenciación y competitividad de nuestras empresas? Pues tengamos muy claro que no podremos hacerlo sin revisar y actualizar constantemente nuestro capital humano. Lo contrario sería una grave irresponsabilidad.

En una época de profunda, amplia y rápida transformación de la Sociedad, y la actividad económica, no podemos permitirnos la obsolescencia del primordial capital competitivo de la empresa; nuestros empleados. Citando al admirado profesor, autor y economista Peter F. Drucker, *“el mayor peligro en tiempos de turbulencia no es la turbulencia, es actuar con la lógica del ayer”*.

Por eso, sí podemos concluir que invertir en el desarrollo y la formación de nuestro capital humano, se convierte en la primera obligación de un empresario que pretende la competitividad y sostenibilidad de su empresa, a corto, medio y largo plazo.





el sector en verde

NEOBIS PRESS 154

¿EL FIN DEL MOTOR DE COMBUSTIÓN?

AUTOR: Sergio Ródenas, colaborador Consultoría Medioambiente neobis

SI HACE 5 AÑOS NOS HUBIERAN DICHO QUE LAS MARCAS DE COCHES IBAN A UTILIZAR COMO RECLAMO, EN VEZ DE COSAS COMO "SIENTE LA LIBERTAD" O "DISEÑO FRANCÉS CON ALMA ALEMANA", LEMAS COMO "CON ETIQUETA ECO" Y "CON ACCESO LIBRE A LA CIUDAD" HABRÍA SIDO DIFÍCIL CREÉRSELO. YA QUE LAS INICIATIVAS PARA UNA MOVILIDAD ALTERNATIVA AL MOTOR DE COMBUSTIÓN EN ESPAÑA, ERAN CUANTO MENOS ESCASAS, SOBRE TODO SI LO COMPARAMOS CON OTROS PAÍSES DONDE POR AQUEL ENTONCES VER UN COCHE ENCHUFADO EN PLENA CALLE YA NO GENERABA SORPRESA A LOS TRANSEÚNTES

Pero aquí estamos, en 2019, en España hablando del fin del diésel y de la gasolina en los telediarios mientras que Japón, desde 1999 país enemigo del diésel por antonomasia, ahora los promueve como vehículos de bajo consumo, y por tanto, bajas emisiones de CO₂.

Mucho se ha vertido sobre los coches "convencionales" en los últimos meses, y con el reciente anuncio de prohibición del coche de combustión en 2050, no se ha hecho más que avivar el fuego y provocar dudas en los conductores.

¿Estamos realmente ante el fin del coche de combustión? ¿No hay salida posible para esta tecnología más allá de desaparecer lo antes posible? ¿No hay una manera de realizar una transición gradual a la movilidad alternativa?

Depende, principalmente de nuestros legisladores y de la inversión de los fabricantes en sistemas de contención de emisiones.

Una de estas opciones ya está operativa fuera de la UE desde hace más de una década y otras son proyectos que podrían poner al coche de combustión por delante incluso del coche eléctrico como arma contra el cambio climático, aunque evidentemente, será muy difícil que un coche de combustión pueda competir con uno puramente eléctrico a la hora de comparar emisiones a nivel local.

Por un lado tenemos a los PZEVs, una solución de transición aplicada en California desde hace tiempo. Son vehículos de gasolina cuyo acrónimo significa 'Partial Zero Emissions Vehicle', esto es, vehículos parcialmente



cero emisiones. Este parcialmente cero emisiones se traduce en que un modelo PZEV emitiría un 90% menos de emisiones que su contrapartida convencional y en que deben mantener funcionales los sistemas que le permiten hacerlo durante al menos 15 años. Básicamente estaríamos hablando de vehículos que desde 2004 ya estarían por debajo de los límites de la norma más reciente de homologación europea, la Euro 6 de 2015. Además, pese a ser gasolina, deben equipar filtros de partículas (como ya es obligatorio en los diésel desde hace tiempo) y requieren una mayor estanqueidad del sistema de almacenamiento y suministro de combustible para evitar fugas de gases procedentes del motor o depósito al dejarlos estacionados.

Por el lado de los diésel, muchos conocerán ya el sistema SCR que funciona con un líquido llamado AdBlue®, que tiene sus propios surtidores en algunas gasolineras. Para el que le resulte desconocido, es un sistema utilizado por ciertas marcas para neutralizar las emisiones de NOx basado en la urea, un derivado del amoníaco y reducir la contribución de esos vehículos al smog fotoquímico, la boina naranja de la que hemos hablado en otros artículos y que ha situado al diésel en el ojo del huracán.

El problema de este sistema radica en que cuando los gases no tienen suficiente temperatura, no funciona bien y es mucho más efectivo en carretera que por ejemplo en trayectos cortos urbanos en los que el coche no ha cogido temperatura. Para superar este problema, la Universidad de Loughborough, en Reino Unido, ha desarrollado una que sería capaz de separar el nitrógeno y el oxígeno también mediante el uso de amoníaco, solo que este sistema sí funcionaría cuando el AdBlue no puede. Por otro lado, la multinacional Bosch asegura disponer de una tecnología que también funcionaría en cualquier régimen de uso, y ésta se basaría en nuevos inyectores y un sistema optimizado de la entrada de aire al motor que permitiría operar en uso real a un diésel emitiendo por debajo de 40mg de NOx, cuando el futuro límite para el año 2020 es 120mg.

Y al nivel de los combustibles, una empresa canadiense ha desarrollado una tecnología de captación y posterior regeneración de CO2 procedente de aire atmosférico que se usaría para la síntesis de hidrocarburos mediante una reacción termo-catalítica, en resumidas cuentas, hacer gasolina del aire. El resultado ambiental de este combustible sería, simplificándolo mucho, a usar una caldera de biomasa.





TU Tiempo

NEOBIS PRESS 154



CHIPRE EN TU CORAZÓN

AUTOR: Carlos Utasá, viajes Tourhispan. **FUENTES CONSULTADAS:** Oficina de Turismo de Chipre y Aegean Airlines.

SEGURO QUE HABRÁS OÍDO HABLAR DE LA TERCERA ISLA MÁS GRANDE DEL MAR MEDITERRÁNEO, PERO NUNCA IMAGINARÍAS TODO LO QUE ESTA PEQUEÑA REPÚBLICA DE LA UNIÓN EUROPEA PUEDE LLEGAR A ESCONDER. SU DIVERSIDAD DE ECOSISTEMAS VAN DESDE LAS PLAYAS MÁS HERMOSAS HASTA LAS MÁS ALTAS MONTAÑAS DONDE PRACTICAR EL ESQUÍ

El clima cálido durante casi todas las épocas del año hace que este país se haya convertido en un destino turístico por excelencia. Ven a tumbarte en su arena fina y a disfrutar del sol, porque sus playas son increíbles y te dejarán asombrado. Una de las costas más visitadas es la **Bahía de Fig Tree**, en la que encontrarás aguas cristalinas impresionantes donde poder observar el fondo marino sin necesi-

dad de sumergirte. Tampoco puedes perderte **Playa de Konnos**, una zona espectacular donde además de bañarte tendrás la posibilidad de ir a explorar el **Parque Nacional de Cape Greco**, que se encuentra junto a la playa. Lo mejor del litoral chipriota es que sus aguas son tan claras y tranquilas que la práctica del buceo se convertirá en la mejor forma de descubrir el fondo submarino.

Si quieres pasar un día diferente puedes hacer **rutras a caballo o en bici**. Existe un gran abanico de posibilidades para recorrer las colinas y distintas zonas del territorio como el **Lago Salado**, situado en la localidad de Lárnaca; una zona increíble donde descubrirás un entorno totalmente mágico repleto de flora y fauna autóctona.

Los amantes del turismo tradicional podrán también recorrer las ciudades, conocer su pa-



La Bahía de Fig Tree. Se encuentra en la localidad de Protaras, en la costa este de la isla.



Büyük Han es el caravansar más grande de la isla de Chipre, está ubicado en la capital de Chipre-



rimonio histórico y aprender sus tradiciones y costumbres visitando las localidades más importantes del país como **NICOSIA**; una maravillosa ciudad dividida en dos por un muro que separa la parte norte, con una influencia turca, de la parte sur, notablemente parecida a las localidades griegas. Esta diversidad crea un espléndido contraste de culturas y arquitecturas que te dejará fascinado. Entre sus principales atractivos están: **El Büyük Han**, la **Puerta Famagusta**, el **Monasterio Macharías** y el **Museo de Chipre**.

También debes conocer la ciudad de **LARNACA**; donde tendrás el placer de descubrir multitud de edificios históricos como el **Fuerte Medieval** o la **Acrópolis de Kition**.

En **PAFOS** recomendamos la visita a **La Casa de Dionysos**, **Las Tumbas de los Reyes** y el **desfiladero de Avakas** en la **Península de Akamas**; una ruta para la que debes estar en

forma y donde disfrutarás de vistas, paisajes, naturaleza y una fauna espectaculares.

Por último, no podemos dejar de conocer **LI-MASSOL**; su **Castillo y Museo Nacional**, el **Museo Arqueológico** y el **Museo Folklorico**. Toda una gran muestra de lo que este pequeño país tiene guardado para sus visitantes.

Para finalizar con esta exposición de contrastes, no podemos olvidarnos del **esquí**. Chipre es el hogar de las pistas de esquí más meridionales de Europa, ubicadas en los **Montes de Troodos**. Los primeros remontes de la "Estación Monte Olimpo" datan de 1960 y su operativa está estrechamente vinculada a la presencia militar británica en la isla. Los 17 grados de temperatura media que se disfruta en invierno en la isla no impiden la práctica del esquí a los residentes de **LARNACA**. Normalmente la temporada dura de enero a marzo y aunque no hablemos más que de una pequeña





estación, sus paisajes y encanto cautivarán a los amantes de este deporte.

Podemos volar a Chipre por unos 150 ó 250 euros y aunque no existen vuelos regulares directos, disponemos de buenas conexiones a Larnaca vía Atenas con la aerolínea griega Aegean Airlines.

La oferta de alojamiento es muy amplia y existen hoteles de todas las categorías, desde los más grandes y lujosos hasta los más sencillos. En los pueblos del interior el turismo rural es un sector que cada día gana más adeptos debido al encanto y el confort de sus casas.

Aunque es un destino fácil de disfrutar con el típico "Fly & drive" para recorrer la isla por nuestra cuenta, también existen buenas y económicas opciones de viaje con tour operadores como Politours y Ambassador Tours; no dudes en solicitarles la información que necesites.



De arriba a abajo: Cape Greco, Larnaca Beach y la estación de esquí Monte Olimpo (Montes de Troodos).



LECTURA RECOMENDADA

Libro recomendado por Enrique Mayor, CEO de la empresa neobis Artes Gráficas Danubio:

UN MILLÓN DE PIEDRAS

Miquel Silvestre

"El mundo es bello, complejo, interesante y salvaje... que bien merece la pena recorrer."

.....

Libro recomendado por Ángel Morgan Val autor del diseño de la portada de neobispress 154:

SEDA

Alessandro Baricco

"Cuenta la historia de un viaje exótico lleno de sentimientos y te descubre todo un mundo desconocido. Sin duda es un gran libro para fomentar la pasión por la lectura."

Libro recomendado por Antonio Iturmendi Mac-Lellan, Socio Director de Crestcom International, en España. Profesor UFV e ITG Tajamar:

VISIÓN CLIENTE - CRECER Y GANAR MÁS CON LOS CLIENTES

Josep Alet

"Los clientes son personas. De objetos pasivos a sujetos activos"; "Compran con el corazón, justifican con la razón"; "A la gente no le importa cuánto sabes, sino saber cuánto te importan."



Horizon

**¡ LA MEJOR COMBINACIÓN
PARA ENCUADERNAR SUS LIBROS !**

**ENCUADERNADORA BQ-280 PUR
+ TRILATERAL HT-30C**

**ENCUADERNADORA
BQ-280 PUR**

- ✓ Los cambios de formato y ajustes se realizan desde la pantalla táctil.
- ✓ Ajustes automáticos de hendidos de solapas.
- ✓ Colero independiente de EVA para la cortesía.
- ✓ Equipada con un introductor automático de medidas de grosor del taco del libro.
- ✓ La BQ-280 también puede trabajar con cola EVA de bajo punto de fusión.



¡ UN ÚNICO OPERADOR PARA LOS DOS EQUIPOS !



**GUILLOTINA
TRILATERAL HT-30C**

- ✓ Automática, robot de corte.
- ✓ Conectable a JDF, precisa y segura.
- ✓ Producción de hasta 500 libros/hora.

POSIBILIDAD DE FINANCIACIÓN
SOLICITE DEMO SIN COMPROMISO

C/ Anselm Clavé s/n - P.I. Matacàs Nave 18
08980 Sant Feliu de Llobregat
Tel. 936 850 015 / 671 625 405

C/ Resina, 13-15 - Nave B18
28021 Madrid
Tel. 661 298 101

Lisboa (Portugal)
Tel. 935 543 494

www.opqsystems.net

YouTube OPQSYSTEMS

twitter @opqsystems

Distribuidor oficial de:

Horizon JBI SCHNEIDER SENATOR

Vacumatic

mamo

Dumor!

Tech In Fold

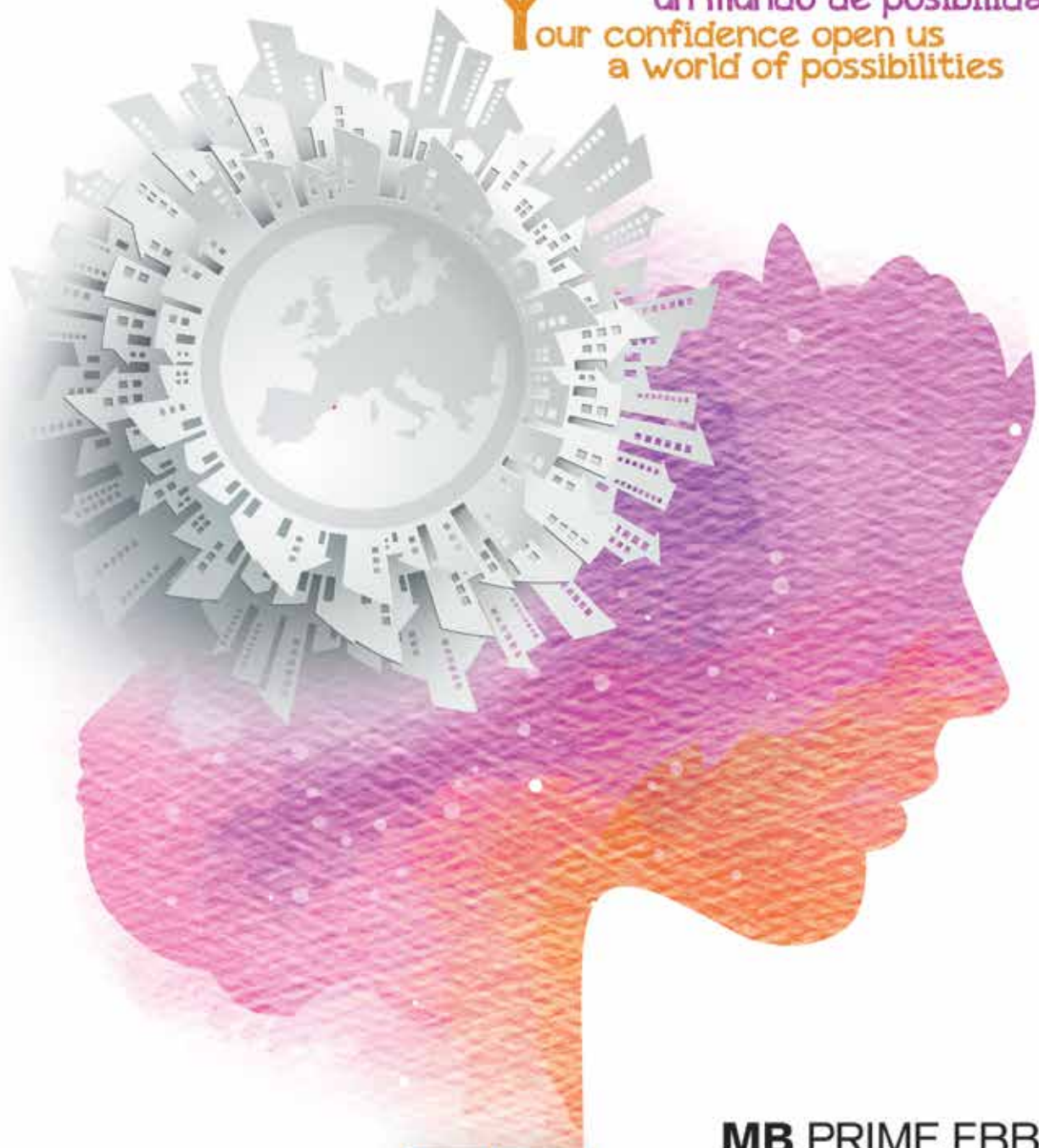
KAS

Henkel

foliant

BUSCH

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



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



MB PRIME FBB
MB PRO FBB BRIGHT
MB CLASSIC FBB

¡NUEVAS REFERENCIAS,
DESCÚBRELAS!

LISBOA - MADRID - BARCELONA - LYON