

## CONFERENCISTAS



DAVID FERNANDO CASTRO

De Cali Colombia con residencia en Miami Florida. Es gerente de desarrollo de negocios flexográficos para el Grupo Intermarket de Miami. Graduó con el título de Ingeniero Industrial con énfasis en mercadeo de la Universidad Javeriana en Colombia, y de la Universidad Icesi. Ingresó al medio de Artes Gráficas desde el año 1988, su función actual es la de Gerente de Desarrollo de Negocios flexográficos para el área de Centro América y del Caribe.



LUIS ENRIQUE REYNOSO

Es mexicano, reside en Guadalajara Jalisco, es Diseñador Industrial y empresario de la industria Gráfica mexicana. Se desempeñó como Presidente de la Cámara de Artes Gráficas en Jalisco, y como Vicepresidente nacional de la misma. Es promotor de Festival Internacional de Diseño, DESIGNFEST y Jefe de la sección especializada de diseño en la Cámara de Comercio de Guadalajara. Es Editor en Jefe de las revistas Bazar Gráfico, Imprenta México y Rediseño.



DR. JAIME MANUEL OJEDA TORRENT

Es de Santiago de Chile, es Doctor (PhD) en Administración de Negocios de La Universidad de Ciencias de la Empresa de Bruselas "Bélgica"; Máster en Administración de Empresas de la Universidad Adolfo Ibáñez de Chile; Ingeniero Geógrafo. Es Director Regional del Instituto internacional de Capacitación y Asesorías Grafica y Packaging con sedes en países Latinoamericanos.



JAUME CASALS

Es de Barcelona España. Graduó con diplomado en Ingeniería Gráfica por la UPC en el año 1990. Desde 1995 es consultor en Artes Gráficas en RCC Casals Consultants, S.A., desarrollando proyectos en todos sus ámbitos, y en especial en todo lo que se refiere a la gestión del área de costos y presupuestos, Estandarización, organización, progreso en productividad, estrategias, análisis de inversiones, etc.



ING. RAINER WAGNER

Es alemán e Ingeniero Grafico de profesión, reside en Costa Rica. Recibió su formación de técnico calificado e Ingeniero Gráfico de la Universidad Muenchen de Ciencias Aplicadas. Sus actividades incluyen; Consultor de WPC Wagner Print Consult Internacional, Costa Rica, Consultor independiente para América Central, América del Sur y el Caribe desde San José de Costa Rica.



CARLOS ALVARADO ACEVES

Es mexicano, vive en León Gto. Es graduado del Centro de capacitación Litográfica de la Unión de Industriales de Litógrafos de México A.C. trabajó de Instructor para la misma asociación y para Canagraf, la Cámara Nacional de la Industria Gráfica. Fue Gerente de Producción y de Pre prensa, ingresó como director en la fundación Cefeti IAP Escuela Gráfica en México D.F.



### ¡MÁS DE 400 MARCAS EN EXPOSICIÓN!

FEBRERO 16 AL 18  
2017

Inscríbese hoy en  
[www.GOAexpo.com](http://www.GOAexpo.com)

Inscríbese hoy para recibir su pase gratuito a la exposición – Sólo para el Salón de Exhibiciones – aunque usted no esté listo todavía para inscribirse en estas sesiones.

1 Sesión – \$75

3 Sesiones – \$199

Pase de Acceso Total – \$299

- Establezca relaciones en el más reciente: "Quién es quién" de la industria gráfica.
- Asista a fabulosas conferencias y seminarios educativos.
- Pruebe lo último en software, servicios y equipos.
- ¡ Descubra nuevos productos que usted ni sabía que existían !

#### ¿PREGUNTAS?

Estamos a sus ordenes  
[graphics@xpressreg.net](mailto:graphics@xpressreg.net)



FEBRERO 16 AL 18  
2017



ES HORA ...

# RE-IMAGÍNALO

EL PRIMER EVENTO DE IMPRESIÓN DEL AÑO

## SEMINARIOS EN ESPAÑOL

ABRIENDO LAS PUERTAS A CLIENTES GLOBALES  
Y A NUEVAS TECNOLOGÍAS

#### DIRIGIDOS A

Técnicos prensistas, gerentes de producción, dueños de imprentas,  
personal técnico general gráfico.

#### INTRODUCCIÓN A LOS SEMINARIOS DE 2017

Muchas gracias por su confianza en las actividades educativas de la PAF/GOA. Tenemos muchos motivos para estar contentos ya que su apoyo nos permite formular seminarios que realmente cumplen con sus necesidades. Los títulos seleccionados para la nueva serie del 2017 están basados en los comentarios y solicitudes de anteriores y futuros asistentes. La nueva serie de seminarios abordarán los más recientes desarrollos tecnológicos y las innovaciones estratégicas más convenientes para nuestra industria gráfica. Aunque todos ellos favorecen el progreso industrial, siempre conviene seleccionarlos cuidadosamente para que encajen en los objetivos de su propia empresa. Queda mucho por aprender si se quiere un negocio exitoso. No dejar de lado que el cliente sigue siendo el rey y que todo lo que hacemos tiene que cumplir con su satisfacción. Todo lo demás es un medio para lograr ese fin. Bien planeados, estos seminarios pueden ser el broche de oro para el éxito total de todos.

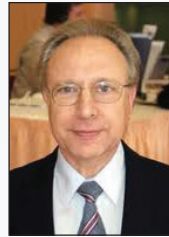
¡No se pierda esta oportunidad única de aprender acerca de las últimas tecnologías para las Artes Gráficas!



[WWW.GOAEXPO.COM](http://WWW.GOAEXPO.COM)







**RICARD CASALS**

Es Español de Barcelona Catalunya, cursó estudios de Ingeniería Industrial en la Universidad de Barcelona. A fin de estar siempre al día sobre los avances tecnológicos manteniendo un estrecho contacto con Instituciones y Asociaciones Internacionales. Es Director de RCC Casals Consultantes, S.A., consultores Independientes sobre desarrollos en la gestión, las técnicas y los mercados de las actividades gráficas.

**GRADUADO EN "OBTENCIÓN DE RECURSOS PARA LA INVERSIÓN EN NUEVOS EQUIPOS"**

Después de drupa 2016 muchos empresarios gráficos han descubierto cómo ha de ser el nuevo modelo de negocio. Pero la forma lógica de poder realizar las nuevas inversiones es conseguir que la empresa genere más utilidades para poder autofinanciarlas. Esto sólo será posible con una nueva estrategia de ventas, una optimización de los indicadores de productividad, una reingeniería de la pre-prensa, una oferta ampliada con servicios de valor agregado y, necesariamente, con unos recursos humanos bien capacitados y predispuestos. Para afrontar ese plan con buena base hemos elaborado cuatro seminarios enlazados, uno para cada uno de los temas, incluyendo, en el último, una revisión al conjunto y la prueba para la obtención del título de graduado. El título de graduado se otorgará con la asistencia, al menos, a tres de los cuatro seminarios que describimos seguidamente y con la superación de la prueba de aprovechamiento que se realizará en el cuarto seminario.

**E1. INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y SU INFLUENCIA EN LA ESTRATEGIA DE VENTAS**

**E9. RECURSOS HUMANOS Y CAPACITACIÓN: BASE PARA EL PROGRESO**

**E11. PRE-PRENSA: ORIGEN DE LA EFICIENCIA EN PRENSA**

**E14. AUMENTO DE VENTAS DIVERSIFICANDO CON SERVICIOS DE VALOR AGREGADO**

**JUEVES**

**8:30-9:45  
RICARD CASALS**

**E1. INDICADORES DE PRODUCTIVIDAD Y SU INFLUENCIA EN LA ESTRATEGIA DE VENTAS.**

La única forma de crecer en ventas es progresar en productividad y, con ello, reducir costos de producción y ser más competitivos. Explicaremos los indicadores más importantes de producción y de oficinas, daremos cifras de benchmarking para descubrir dónde hemos de avanzar y relacionaremos esto y el análisis del estado de resultados (con sus gastos fijos y variables) con la estrategia de ventas más conveniente para aumentar las utilidades.

**10:00-11:15  
RAINER WAGNER**

**E2. LAS ÚLTIMAS NOVEDADES DE EQUIPOS Y MATERIALES PRESENTADOS EN DRUPA, ALEMANIA.**

Se presentan las novedades y equipos innovadores de la última DRUPA en Alemania por medio de 12 temas principales. Desde prensas digitales formato B1 hasta impresión flexográfica digital. Desde nuevas tintas para impresión digital, tintas híbridas de impresión offset hasta nuevos rodillos y mantillas presentados durante la feria.

**11:30-12:45  
DAVID F. CASTRO**

**E3. IMPRESIÓN DIGITAL RESPONDIENDO A LAS NUEVAS NECESIDADES DEL DUEÑO DE LA MARCA.**

Mantener satisfecho al comprador de empaque es el objetivo principal de las empresas de conversión. Por tanto es indispensable entender y ajustarnos a cabalidad con las necesidades reales del Cliente y su correlación con el Consumidor final. Los Dueños de Marca cambian dinámicamente ante su necesidad de adaptarse a los cambios del consumidor. La Generación de Milenios ha cambiado el escenario de las necesidades del consumidor y por ende el Dueño de Marca está adoptando nuevas estrategias para atender a dicho consumidor. Se impartirá en la charla una visión integrada del como las tecnologías de Impresión Digital brindan las herramientas necesarias para responder a las nuevas necesidades del comprador de empaque.

**13:00-14:15  
JAIME OJEDA**

**E4. DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES PARA LA IMPRENTA FAMILIAR.**

Más del 90% de las imprentas son de propiedad y controlada por una familia y normalmente ésta tiene el íntimo deseo de perpetuar en el tiempo la obra de su fundador. Para ello este seminario persigue identificar los desafíos y oportunidades que enfrenta toda imprenta familiar y señalar el cómo lograr materializarlos.

**14:30-15:45  
JAUME CASALS**

**E5. CÁLCULO CORRECTO DE LOS COSTOS HORARIOS DE PRODUCCIÓN.**

El panorama actual de alta competitividad exige de un análisis interno de las eficiencias y de la búsqueda de caminos de progreso efectivos. Para ello, resulta imprescindible conocer cómo se comportan los costos internos de producción. En este sentido, se debe disponer de un sistema de cálculo de costos de producción fiable, ágil y flexible que permita la identificación de las fortalezas de la empresa y de sus áreas de mejora y oportunidades.

En este seminario se abordan de forma teórica y práctica los diferentes aspectos a tener en cuenta en el cálculo correcto del costo horario de producción de una forma clara y estructurada, transformando ello en una herramienta al servicio de la toma de decisiones en productividad, ventas y estrategia de empresa.

Recomendamos esta sesión a empresarios, directores generales, analistas de procesos, analistas de costos, personal de oficina técnica, responsables de producción, etc. de cualquier tipo de empresa gráfica.

**16:00-17:15  
DAVID CASTRO**

**E6. GENERANDO VOLUMEN DE IMPRESIÓN EN EMPRESAS CON IMPRESIÓN DIGITAL Y CONVENCIONAL.**

Las más exitosas compañías de Impresión de la actualidad cuentan en su mayoría con alguna mezcla de tecnologías de impresión convencional y digital. Incrementos en trabajos digitales con impresión variable, reducción de tiempos de respuesta, mejoramientos de productividad y desperdicios de arranque en impresión tradicional impactan en la decisión de que trabajos migrar a digital y cuales imprimir en convencional. La escogencia, administración y habilidades de la fuerza de ventas así como el conocimiento profundo de posibilidades y costos de cada tecnología son fundamentales en la decisión de que tecnología utilizar cada vez. Analizaremos el cómo influenciar, capacitar y motivar a la fuerza de ventas que debe liderar la generación de volumen de Impresión así como las áreas de producción involucradas y su proceso de decisión.

**VIERNES**

**8:30-9:45  
JAIME OJEDA**

**E7. LOS FUNDAMENTOS PARA LA GESTIÓN EXITOSA DE UNA IMPRENTA.**

Imprentas exitosas se caracterizan por realizar una gestión rigurosamente profesional en todas sus actividades, sean éstas endógenas o exógenas. Para lo anterior, han tenido claro conocimiento del mercado, competencia y entornos que enfrentan y enfrentarán, como así mismo las estrategias genéricas y funcionales, que deberán adoptar para el logro de sus objetivos. Este seminario se establece los pasos fundamentales que deben aplicarse con el fin de lograr una gestión profesional exitosa.

**10:00-11:15  
RAINER WAGNER**

**E8. TECNOLOGÍAS INNOVADORAS NUEVAS DE LA INDUSTRIA GRÁFICA IMPRESIÓN 3D EN CARTÓN Y TERMINACIÓN DIGITAL.**

Se presenta la impresión tridimensional en cartón y cartulina junto con nuevas tecnologías de terminación y embellecimiento digital como barnizado especial, efectos metalizados digitales, efectos de textura, troquelado digital laser y folia en línea, impresión 3D con cartón y otros productos de producción gráfica completamente nuevos. Además se da un vistazo de la transición de la Industria Gráfica hacia al futuro en diseño de maquinaria y productos.

**11:30-12:45  
RICARD CASALS**

**E9. RECURSOS HUMANOS Y CAPACITACIÓN: BASE PARA EL PROGRESO.**

Muchas veces hacemos planes, intentamos sistemas de productividad o de calidad y fracasamos en la implementación. No hemos tenido en cuenta la necesidad de conseguir primero una buena disposición del personal en esa implementación y su capacitación apropiada. Desarrollaremos temas tales como puestos de trabajo, incorporación de nuevos empleados, sistemas de incentivos, módulos de capacitación, "Performance Appraisal" (valoración del progreso de cada empleado y su complicidad en el proyecto de empresa), y la responsabilidad de los directivos. Todo ello para hacer posible la evolución positiva de la empresa.

**13:00-14:15  
RAINER WAGNER**

**E10. LOS NUEVOS ESTÁNDARES DE SOSTENIBILIDAD PARA LA INDUSTRIA GRÁFICA.**

En esta presentación se muestran las actuales normas de sostenibilidad y se explican los más importantes contenidos referente eficiencia energética con su ahorro de energía, la producción limpia aplicada por medio de procesos y materiales diferentes y la responsabilidad social empresarial referente la protección del medio ambiente interno de la empresa y externo en el entorno de la empresa. Se mencionan acciones prácticas para la implementación de cada uno de los temas.

**14:30-15:45  
RICARD CASALS**

**E11. PRE-PRENSA: ORIGEN DE LA EFICIENCIA EN PRENSA.**

Muchas veces dedicamos un exceso de tiempo el arreglo o preparación del tiraje de impresión. Y, por otra parte, consideramos la pre-prensa como algo autónomo e independiente de impresión. En realidad, en la pre-prensa se ha de tener en cuenta las características y comportamiento de cada prensa, de cada producto, de cada tipo de sustrato e, incluso, las exigencias de las demás fases del ciclo productivo. Se considera que el 35% de los tiempos de preparación de la prensa y de sus tiempos muertos son reducibles con una buena pre-prensa. Daremos todos los detalles de esta nueva visión de esta etapa del proceso productivo.

**16:00-17:15  
CARLOS ALVARADO**

**E12. IMPRESIÓN DE EMPAQUES OFFSET O FLEXO, RGB, O CMYK, ESPACIOS DE COLOR Y SISTEMAS DE IMPRESIÓN.**

Cuando se habla de reproducción de empaques, por regla general hay una serie de discrepancias respecto a la manera de planear la producción; qué sistema de impresión reproduce mejor calidad, por qué y cuándo enviar archivos en uno u otro espacio de color para lograr rentabilidad y calidad. Con este seminario aprenderás las diferencias específicas que te permitirán discernir la mejor manera de sacarle provecho a tus diseños y a tus productos impresos.

**SÁBADO**

**9:00-10:15  
RICARD CASALS**

**E13. AUMENTO DE VENTAS DIVERSIFICANDO CON SERVICIOS DE VALOR AGREGADO.**

En todos los países más desarrollados se ha pasado a un nuevo modelo de empresa gráfica recuperando la esencia comunicativa de las artes gráficas. El oficio de comunicar no se hace hoy en día sólo mediante papel sino a través de unos servicios agregados que complementen los mensajes haciéndolos más completos y con mayor impacto en las necesidades de los clientes. El diseño gráfico, las páginas web, el marketing a través de internet, la personalización, los cros media, los multimedia, el barnizado UV, la realidad aumentada, el fulfillment y la impresión de elementos eléctricos son algunas de esas opciones que describiremos.

**10:30-11:45  
LUIS REYNOSO**

**E14. VENDE IMPRESOS EN LÍNEA.**

Las compras en línea representan el 36% de los hábitos de los internautas y 19% realiza sus operaciones bancarias en línea. Los usuarios están conectados más de 7 horas al día, lo que representa una enorme oportunidad para que las empresas del sector gráfico incrementen sus ventas. Por otro lado, 25% de las empresas en general, está planeando una estrategia para implementar ventas en línea a partir de 2017. Las imprentas se encuentran rezagadas en cuanto a su implementación y con ello están perdiendo la oportunidad de acrecentar sus pedidos.

**12:00-13:15  
CARLOS ALVARADO**

**E15. LAS 5 REGLAS INDISPENSABLES PARA REPRODUCIR COLOR CON ALTA CALIDAD Y RENTABILIDAD INDEPENDIENTE DEL SISTEMA DE IMPRESIÓN.**

Cuando se habla de reproducción en color y los resultados finales en el producto impreso distan mucho de alcanzar los estándares de calidad que los clientes esperan del impresor, por regla general se piensa en buscar otro proveedor de impresos, mismo que puede incluso implicar el migrar a un nuevo sistema de impresión, resultando luego en una nueva baja de calidad; lo que demuestra que no se trataba simplemente de un sistema de impresión u otro diferente. Con este seminario se explicarán y repasarán las 5 reglas que se deben seguir para poder reproducir impresos a color con alta calidad y rentabilidad, sin importar en qué sistema de impresión se reproduzca.

**13:30-14:45  
LUIS REYNOSO**

**E16. GERENTES INNOVADORES EN LAS IMPRENTAS LATINOAMERICANAS.**

El cliente es el rey. Una frase olvidada por los directivos de las imprentas, que no escuchan a sus clientes, por estar concentrados en la operación y no en la forma de innovar sus productos y servicios para obtener mejores ingresos. Los Gerentes exitosos deben ser innovadores para mantener sus clientes y crecer sus ventas ofreciendo otras soluciones y servicios que no solamente sean productos impresos. Por ello se debe migrar de inmediato modelo tradicional de venta de impresos, a un modelo integral de servicios ampliados, incluyendo diseño, marketing, base de datos y servicios logísticos, entre otros, que apoyen las ventas de los productos y servicios que ofrecen sus clientes.