Boletín ELECTRÓNICO

ASOCIACIÓN PERUANA DE MEDIOS DE IMPRESIÓN

NOTAS DE INTERÉS 01-07

 # INHOUSE ONLINE GRATUITO PARA ASOCIADOS (Incluye certificados digitales)

 # Flujos de trabajos automatizados aceleran la productividad de las PyME en tiempos difíciles

 # Consultoría Gratuita ¿Cómo aumentar la rentabilidad?

 # 45.000 impresores visitan virtual.drupa

 # ¿Listo para derribar algunos mitos?

 # Webinar: ¿Está usando la tecnología correcta?

SPONSOR PLATINUM

SPONSOR ORO

SPONSOR PLATA

LIMA-PERÚ 30.04.2021



DÍA DEL TRABAJADOR

Hacemos extensivo nuestro saludo a todos los que en esta nueva realidad siguen esforzándose por salir adelante y dar lo mejor de sí en sus labores diarias.

¡Gracias por su contribución al desarrollo del país!

Junta Directiva de AGUDI

prensa@agudigraficos.com / www.agudigraficos.com

ASOCIACIÓN PERUANA DE MEDIOS DE IMPRESIÓN

TEMAS

Iluminación para Artes Gráficas
Estandarización ISO
Excelencia en pdf

INSTRUCTOR

Fabian Ruiz
(CEC, Colombia)

GRATUITO

IN HOUSE ONLINE

DURACIÓN 30 MINUTOS
PROGRAME SU FECHA

Flujos de trabajos automatizados aceleran la productividad de las PyME en tiempos difíciles



2021 es un año de transformaciones para las empresas de cualquier tamaño. No obstante, para que las PyME realicen cambios en sus modelos de negocios se requiere de precisión y seguridad debido a la cantidad de recursos y fuerza laboral que manejan.

De acuerdo con Xerox, en colaboración con la consultora de servicios tecnológicos Accenture, la automatización de flujos de trabajo en las PyME genera un importante crecimiento en sus ingresos, específicamente pueden percibir el doble de aquellas que no lo hacen. Se descubrió que las compañías sin un plan de transformación digital perdieron 15% de su entrada económica del año anterior. Además, se proyecta un crecimiento de 46% en sus ingresos anuales para el 2023 en aquellos lugares de trabajo que implementen un plan para automatizar procesos laborales.

La automatización se perfila como una de las propuestas ganadoras para sobrepasar y protegerse en tiempos adversos debido a las ganancias rápidas que pueden generar. Su fácil implementación se convierte en otro punto a considerar si se realiza con una empresa de tecnología que se adapte a las necesidades y los tiempos que requieran las pequeñas y medianas empresas.

“Gracias a la automatización las PyME podrán construir una empresa más competitiva e innovadora capaz de evitar el retrabajo, la disminución de errores humanos mediante la IA y acceder de forma segura a la información con la nube independientemente de la localización del colaborador, necesario en tiempos de home office”, comenta Patricia Rueda, gerente general de Xerox Distributor Group. “En Xerox, creemos que para obtener una transición exitosa al mundo de la automatización hay que seguir como mínimo una guía de tres pasos que involucra identificar y comprender los flujos de su empresa, evaluarlos e implementar la soluciona correcta”, agrega Patricia.

Otro factor para destacar es la necesidad de una implementación “invisible”, con el cual las PyME evitarán interrumpir su trabajo y caídas en la productividad al momento de establecer la automatización en sus espacios de trabajo. Servicios como los de Xerox son capaces de ofrecer estas características debido a que su metodología identifica áreas dónde pueden integrarse y adaptarse a la configuración actual de la PyME para mantener sus procesos críticos en ejecución.

“Cuando las empresas confían en Xerox se asocian con nuestros expertos que les proporcionaran herramientas para optimizar el uso del papel, eliminar las tareas manuales y los tediosos procesos de aprobación que requieren de mucho tiempo. Con Xerox trabajamos de la mano del cliente para aliviar la carga de sus empleados y mantener de esa forma la productividad, aún en tiempos de cambio”, concluye Patricia Rueda.

ASOCIACIÓN PERUANA DE MEDIOS DE IMPRESIÓN

CONSULTORÍA GRATUITA

PARA ASOCIADOS

¿CÓMO AUMENTO LA RENTABILIDAD?

ADECUÁNDOME AL MERCADO

Esta respuesta simple tiene diferentes significados para cada empresa dado que las acciones necesarias para acceder a la respuesta abren otras preguntas:
¿Cuál es mi mercado? | ¿Qué valora mi mercado más allá del precio? |¿Estoy en capacidad de darle ese valor o atributo a mi mercado? | ¿Cómo me diferencio de mi competencia? | ¿Tengo los recursos necesarios para diferenciarme de la competencia? | ¿Estoy en capacidad para diferenciarme de la competencia? | ¿Cuánto me cuesta diferenciarme de la competencia? | ¿Cuáles son mis costos y gastos? | ¿Cómo hago eficientes mis costos? | ¿Cómo minimizo o elimino mis gastos?

***ADALBERTO LIENDO**
Magíster en Administración Estratégica de Empresas - CENTRUM Católica
Máster en Liderazgo -EADA Business School, Barcelona
Ingeniero Industrial-U. Ricardo Palma
Especialista en Finanzas - ESAN y en Sistema de Gestión de Calidad/ Auditor ISO 9001-COTECNA
Consultor integral y Docente en ESAN Business School
25 años de experiencia multisectorial (15 en el sector gráfico)
https://www.linkedin.com/in/adalberto-liendo/

*Orientación de 40 minutos vía Zoom, agende su cita:
prensa@agudigraficos.com / 994196901

45.000 impresores visitan virtual.drupa



Celebrada en lugar de la exhibición cancelada de 2021, que fue en sí misma la exhibición pospuesta de 2020, virtual.drupa vio a 212 expositores de 35 países mostrar sus productos en versión en línea.

La semana también contó con 130 conferencias en cinco foros, 125 sesiones web en vivo y, en general, 144 horas de contenido transmitido, además del contenido del expositor individual.

El 82 por ciento de los visitantes que no eran de Alemania procedían de 155 países, y entre ellos acumularon 600.000 impresiones de páginas. La drupa en vivo habría esperado que asistieran alrededor de 250.000 impresores.

“El virtual.drupa se implementó para mantener el contacto dentro de la industria durante la pandemia. Los números demuestran que lo hemos logrado ”, resume Erhard Wienkamp, director de operaciones de Messe Düsseldorf, y agrega:“ virtual.drupa permitió a los expositores y posibles clientes reforzar sus redes, generar nuevos clientes potenciales y reunir incentivos para sus objetivos corporativos ”.

"Estamos encantados con los comentarios positivos que hemos recibido de los participantes", dijo Sabine Geldermann, directora de proyectos de Print Technologies. “La abrumadora cantidad de actores globales, tanto en términos de expositores como de visitantes, ha resultado en un diálogo de la industria que fue particularmente importante durante este tiempo. El amplio espectro de grupos de visitantes objetivo, perfiles y áreas de interés fue impresionante. Esto también se aplica a los expositores y sus carteras de productos a lo largo de toda la cadena de valor ”.

Geldermann también nota una emoción en anticipación de la próxima drupa, que tendrá lugar en 2024, dijo, "Muchos participantes ya están señalando que esperan con ansias este punto culminante de la industria y las experiencias en vivo".

¿Está usando la tecnología correcta?



Miércoles 12 de mayo
9:00 am (GMT-5)

Es momento de ir más allá del CMYK



Temario:

1. Evolución de la Impresión Digital
2. Tendencias del Mercado
3. Generando Valor Agregado
4. Xerox – Más allá del CMYK
5. Preguntas & Respuestas

Expositores:

Enrique Baca
Grupo BDV S.A.C.

Eduardo Reina
Xerox Corp.

grupo bdv
Soluciones de Confianza, Asegurando Inversiones

AGUDI
ASOCIACIÓN PERUANA DE MEDIOS DE IMPRESIÓN

xerox™

¿Listo para derribar algunos mitos?

La impresión y el papel tienen una gran historia medioambiental que contar! Vea nuestro ecográfico a seguir y visite **www.al.twosides.info** ¡júntese a nosotros y sepa mucho más.

1. En los Estados Unidos cultivamos más árboles de los que cosechamos.
(USDA -Servicio Forestal, 2010)



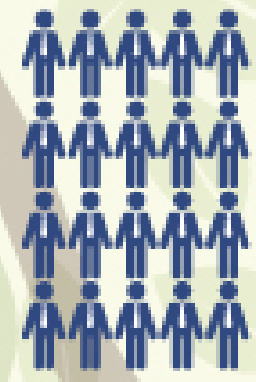
2. En los últimos 50 años, el volumen de árboles que crecen en las tierras forestales de los Estados Unidos aumentó un 49%.
(Sociedad de Silvicultores Americanos, 2007)



3. En 2012, más del

65%

del papel utilizado en Estados Unidos fue recuperado para reciclaje.
(AF&PA, 2013)



4. La cadena de valor del papel, de la impresión y del correo apoya 8,4 millones de empleos en Estados Unidos.
(EMA Estudios sobre el trabajo, 2013)

5. La industria de productos forestales es líder en la producción de energía renovable.
(AF&PA, 2012)





6. Greenwashing: el acto de engañar a los consumidores al respecto de las prácticas ambientales de una empresa o sobre los beneficios ambientales de un determinado producto o servicio.
(Terrachoice, 2007)

7. Los especialistas en marketing no deben hacer afirmaciones ecológicas genéricas, sin fundamentos, sobre beneficios ambientales o cualidades de un producto como:

ecológico ??????? **amigable con el medio ambiente**



que son difíciles de corroborar, si no imposible.
(Sumario de las guías ecológicas US FTC)

8. El impacto ambiental ocasionado por servicios y productos electrónicos, que sustituyen al papel, es importante y no debe ignorarse.
(P. Arnfalk, 2010)



9. El 87% de los estadounidenses encuestados dicen que quizás la principal razón por la que las empresas quieren que los clientes cambien para la entrega de documentos electrónicos, sea para ahorrar dinero y no para ser ambientalmente responsables.
(Toluna y Two Sides, 2019)



Two Sides es una organización global sin fines de lucro creada en Europa en 2008 por miembros de las industrias de silvicultura, celulosa, papel, cartón y comunicación impresa. Two Sides, la iniciativa más importante del sector, promueve la producción consciente y el uso de papel, impresión y empaque de papel, así como aclara conceptos erróneos comunes sobre los impactos ambientales del uso de estos recursos. Papel, cartón y el cartón proviene de bosques gestionados y cultivados de forma sostenible. Además, son reciclables y biodegradable.

Hay muchas razones para usted #AmarPapel
#ElPapelNoDeforesta

Visita **al.twosides.info**

TWO SIDES