

# Álvaro García Barbero

## Perfil

---

Sólida experiencia de 21 años en la dirección general en el sector de las artes gráficas.

Experiencia en las distintas áreas de gestión. Área financiera, recursos humanos, comercial, marketing, operaciones, planificación estratégica, desarrollo de nuevos negocios y proyectos.

Gestión con clientes multinacionales de todos los sectores (cosmética, entretenimiento, alimentación, editorial, telecomunicaciones, farmacéutico, financiero, agencias, automóvil).

Emprendedor de nuevos proyectos en el sector del entretenimiento y editorial.

## Experiencia

---

**Grupo AGA (Madrid) Sector artes gráficas**

**junio 1999 - actualidad**

Dirección General y comercial de las dos empresas de **GRUPO AGA** (Anpial y Gráficas AGA) empresas dedicadas al sector de artes gráficas en sus vertientes de preimpresión e impresión respectivamente; ampliando distintas líneas de negocio y creando nuevos departamentos en cada una de ellas.

### **ANPIAL:**

Fundada en 1998 es una empresa dedicada a la maquetación y gestión del color.

Desde 1999 desde la dirección general voy tomando las siguientes decisiones para el desarrollo y crecimiento de la empresa.

En 1999, transformo la metodología del flujo de trabajo en Anpial introduciendo las nuevas tecnologías de CTP (computer to plate), siendo uno de los pioneros en España.

2001 Inversiones en tecnología digital en sustitución de tecnología analógica.

En 2002 Implementación de ERP (Optimus) cambiando radicalmente la metodología de trabajo.

2004 ampliación de los servicios montando un departamento creativo dentro de Anpial.

2006 contratación de creativos en 3D para ofrecer nuevos servicios a nuestros clientes.

2012 Pioneros en España en introducir el sistema Web to print (W2P).

En 2013 procedo a la reestructuración de Gráficas AGA liderando un proceso de gestión del cambio obteniendo como resultado un nuevo organigrama para la compañía.

En 2017 creo, junto con el equipo de trabajo, la marca de la agencia creativa bajo la que comercializaremos nuestros servicios, BE ONE.

En 2020 decido invertir en un flujo de trabajo (Prinergy-Kodak) que afecta a la reestructuración del organigrama y procesos de la compañía inmersa en el Plan Avanza Plus orientado a la rentabilidad mediante la automatización y simplificación de procesos.

Renovación constante de software y hardware así como la constante formación de la plantilla.



Gestión comercial de las principales cuentas de ANPIAL. El 90 % de los clientes de Anpial son multinacionales líderes en sus respectivos sectores (cosmética, entretenimiento, alimentación, editorial, telecomunicaciones, farmacéutico, financiero, agencias, automóvil).

## **GRÁFICAS AGA:**

Fundada en 1975 es una empresa dedicada a la impresión, encuadernación y manipulación.

Desde 1999 desde la dirección general voy tomando las siguientes decisiones para el desarrollo y crecimiento de la empresa.

1999 Creación del departamento de encuadernación invirtiendo en maquinaria y personal cualificado.

En 2002 Implementación de ERP (Optimus) cambiando radicalmente la metodología de trabajo.

En 2004 procedemos a la certificación de la empresa en las distintas ISO (9001, 14001) así como otras certificaciones FSC, PEFC, registro sanitario.

En 2005 Se crea un departamento comercial realizando una selección de personal en distintas especializaciones dentro del sector gráfico.

2007 Gestión de la construcción de las actuales instalaciones instalaciones de Grupo AGA así como del desplazamiento de toda la fábrica.

2012 Creación de tienda online ampliando nuestra orientación del negocio a una relación B2C además de la ya existente B2B.

En 2013 procedo a la reestructuración de Graficas AGA liderando un proceso de gestión del cambio obteniendo como resultado un nuevo organigrama para la compañía.

En 2013 constituyo una nueva marca editorial AGA ediciones, perteneciente a Grupo AGA, cuya finalidad es la edición de libros digitales o en soporte papel con contenidos infantiles, fotográficos o cinéfilos con un valor añadido diferente a lo existente buscando nichos de negocio.

2014 Creación del departamento de nuevos negocios.

2015 en proceso de internacionalización de la compañía.

Renovación constante de software y hardware así como la constante formación y contratación del equipo humano.

2018 Creación del departamento de impresión digital de gran formato invirtiendo en la tecnología más avanzada del mercado. Esto nos permite abarcar nuevos mercados, consolidar y crecer con grandes cuentas integrando los procesos ofreciendo un 360° para las campañas en el PDV de nuestros clientes.

Gestión comercial de las principales cuentas de Gráficas AGA. Apoyo y control del departamento comercial. El 90 % de los clientes de Gráficas AGA son multinacionales líderes en sus respectivos sectores (cosmética, entretenimiento, alimentación, editorial, telecomunicaciones, farmacéutico, financiero, agencias, automóvil).



## **M´pack (Madrid) Sector Gráfico**

**2011-2013**

En 2011 constituyo una sociedad (M´Pack) especializada en la producción de packaging. Siendo el responsable de la contratación del personal, compra de maquinaria e implementación del know-How del negocio.

## **Confederación empresarial de Madrid (CEIM)**

**2014 - actualidad**

Miembro de la junta directiva.

## **Asociación de Artes gráficas de Madrid (AGM)**

**2010 - 2015**

Miembro de la junta directiva.

## **Asociación europea de artes gráficas (Intergraf)**

**2008 - 2010**

Miembro de la junta directiva.

## **Asociación Comunicación Gráfica, NEOBIS (antigua AGM). 2015 - actualidad**

Presidente

## **Estudios**

---

**Colegio Alameda de Osuna**

**1980-1995**

**Universidad San Pablo CEU (Licenciatura en derecho)**

**1995-1999**

**TAJAMAR (Master en Procesos Gráficos)**

**1999-2000**

**le Business School (Dirección empresa familiar)**

**2002-2003**

**le Business School (Family Business Management)**

**2011-2011**

## **Conocimientos**

---

Durante estos 21 años de experiencia ejerciendo la dirección general de Grupo AGA me ha permitido desarrollar la capacidad de gestionar personas y equipos en una gran diversidad de vertientes.

También me ha permitido observar gran multitud de estrategias de marketing y compras en una gran diversidad de sectores.

Salir del área de confort y en estar en un continuo proceso de reinención es algo con lo que he aprendido a convivir.

Afrontar el liderazgo en un proceso de gestión del cambio en una empresa es una experiencia 360º a nivel de management y muy enriquecedora.

Gestionar la relación familia/empresa es el mayor éxito que creo haber conseguido a día de hoy.