

Ilumix

Más de 60 años en familia

Ilumix es una verdadera empresa familiar que lleva más de 60 años en la industria. Fue fundada en 1955 por Miguel Ángel Iovane, y su buena administración dio como resultado, 10 años más tarde, la adquisición de su actual planta industrial de Bella Vista, Buenos Aires. Y más adelante la de una segunda planta, de 6500 m², ubicada en Mosconi, San Juan.

Los años pasaron y la empresa sigue en manos de la familia, en este momento de la tercera generación. Jorge Iovane, hoy parte del equipo al frente de Ilumix, asegura: "Nos caracterizamos por nuestro sentido de la anticipación y por el espíritu innovador, por ejemplo, fuimos pioneros en la introducción del cartel *back light*, en los 90". Jorge menciona que otro de sus grandes logros fue la planta que se abrió, temporalmente, en la ciudad de Curitiba, en Brasil, por un encargo de Petrobras. Período que duró cuatro años, en los que Ilumix instaló 437 estaciones de servicios para la petrolera. Desde los inicios de la empresa, hijos y nietos fueron asumiendo sus roles en el trabajo, convirtiéndose en una compañía que seguirá creciendo con un sello familiar imborrable.



Miguel Ángel Iovane.

Promoción Publicidad

Hacia nuevos mercados

Francisco Eijó es el presidente de Promoción Publicidad, dedicada a la impresión en gran formato. Fundada en 2014, nació como un desprendimiento de Raúl Eijó Propaganda –la reconocida empresa de publicidad en rutas, que tiene más de 55 años en el mercado–.

Sobre sus comienzos, Francisco cuenta: "Nuestro primer cliente fue Raúl Eijó. Todo surgió de la necesidad de autoabastecernos porque la cartelería en rutas suele responder a campañas que duran uno o dos años en exposición, y para poder cumplir con ese período de tiempo se necesita un producto de muy buena calidad, y a un precio equilibrado. Invertimos en tecnología japonesa y gracias al volumen de trabajo de base que teníamos logramos ser nuestros propios distribuidores de insumos. A partir



Francisco Eijó.

de eso comenzamos a expandirnos". Hay dos características que hacen al sello de la empresa: servicio integral y calidad. Francisco amplía: "No solo nos dedicamos a la impresión digital, nuestro objetivo es brindar un servicio integral, que abarque todas las otras etapas de la producción: asesoramiento, diseño, posproducción e instalación de todos nuestros productos". Con una planta de 450 m² y un equipo de seis empleados liderando cada uno de los sectores, Promoción Publicidad sigue apostando al futuro: "Queremos incorporar nuevas tecnologías que nos permitan seguir aumentando nuestro volumen de producción. En un principio nos dedicábamos a las impresiones de vía pública, pero este año apostamos a la expansión e incorporamos personal para seguir abriendo nuevos mercados".

LANZAMIENTO

BANNER TEXTIL BASE GRIS BLACKOUT

EL PRIMER TEXTIL PENSADO Y DISEÑADO PARA LA PRODUCCIÓN DE BANNERS

SIN PVC

NO SE ENRULA

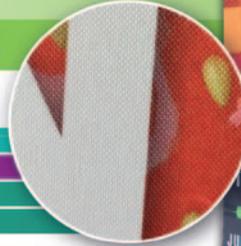
BIODEGRADABLE

3 VERSIONES

- ✓ SIN ACABADO
- ✓ BRILLANTE
- ✓ MATE

4 OPCIONES DE TINTA

- Sublimación por transfer
- Solvente
- Látex
- UV



PRESENTACIÓN ▶ Rollos de 25 ml y 100 cm de ancho ▶ Embalaje en cajas de cartón ▶ Tubos de cartón de 3 pulgadas

IMAS PRODUCTOS!

FLAG CON LINER

CANVAS

TELAS PARA GAZEBOS

BANDERAS PARA SUBLIMAR

TERMOTRANSFERIBLES



www.bannertex.com.ar



info@bannertex.com.ar



[/bannertex](https://www.facebook.com/bannertex)



MUCHO MAS QUE VIA PUBLICA

Atacama

Ayelén Publicidad

Lealtad, honestidad y cumplimiento

Con 38 años en el rubro, Miguel Cala es el presidente de Ayelén Publicidad, firma creada en 1978 que tiene una planta de 1600 m² destinada a las construcciones publicitarias y a eventos, en la que se desempeña un equipo de 18 empleados.

Hay tres valores que Miguel destaca para llevar adelante la actividad: la lealtad, la honestidad y el cumplimiento. Otra de las características que hacen al espíritu de la empresa es la relación con los clientes: "Para nosotros es importante saber comprender la necesidad del cliente y adaptarnos a ella, asesorándolo sobre nuestros productos. Nos enorgullecemos de haber acompañado el crecimiento de nuestros clientes y haber podido satisfacer sus necesidades en el momento en que lo requerían".

Entre los futuros proyectos está el de crear cursos de capacitación para los empleados y lograr una mejora continua en todos los procesos de la empresa.

En su tiempo libre Miguel lee y alienta a su equipo preferido, San Lorenzo de Almagro.



Miguel Cala.

Pro

Independientes

Javier Durán es el gerente comercial de la rosarina Pro SRL, importadora de insumos gráficos que representa a empresas de prestigio mundial como MACTAC, MARABU, POLI-TAPE y MITOPLAS, entre otras, y cuenta con su propia cadena de distribución a todo el país.

Recientemente ha adquirido una planta de 1000 m² donde trabaja un equipo de seis empleados.

Para Javier, actual gerente comercial, los valores en el trabajo son fundamentales para la empresa: "Somos un equipo muy unido. Esto nos permite tener un ambiente laboral óptimo, gracias a un capital humano increíble. Desde el comienzo estamos las

mismas personas, y con el tiempo sumamos nuevos jugadores al equipo".

Una de sus mayores satisfacciones es la de acompañar a la empresa que conoce desde su fundación y seguir aportando a su crecimiento.

Entre los objetivos más importantes está el de generar políticas comerciales que se adapten a las diferentes tendencias del mercado y del país.

Para Javier el trabajo de todos los días se combina con una pasión importante para casi todos los empleados: ser hinchas de Independiente. "A pesar de ser una empresa rosarina, donde se vive el fútbol con mucha pasión entre los equipos locales, en Pro somos más los hinchas de Independiente".



Omnigraphics

El gran formato orientado al cliente

Omnigraphics Commercial Argentina es una empresa dedicada a la impresión de gran formato. Nació como una filial de Omnigraphics International, que desembarcó en el país en 1999. Desde entonces, se destaca como una de las firmas pioneras en impresión de gran formato y en la adquisición de nuevas tecnologías de impresión digital para el punto de venta y la vía pública, mercado en el que ha ganado participación año tras año. Otro de sus puntos fuertes es el *branding* con cartelería industrial, que realiza para depósitos o fábricas a nivel nacional, como también en oficinas comerciales, cadenas de locales gastronómicos y elementos de POP.

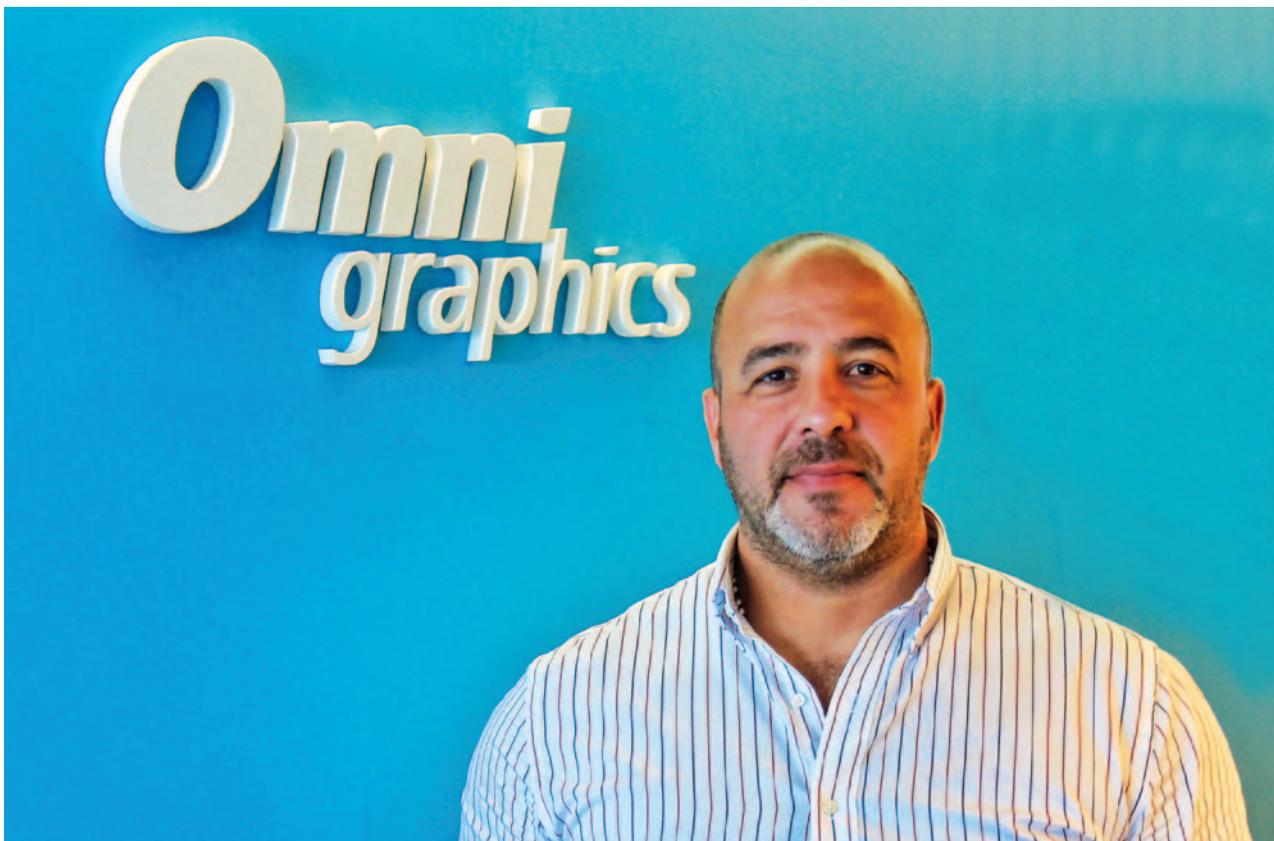
Con una planta de 2000 m² ubicada en el barrio de Barracas (CABA), Sebastián García Barcia, gerente comercial de la compañía, afirma que las tres fortalezas sobre las que ha crecido la

empresa en estos casi 20 años son: "El equipo de 50 personas que nos acompaña cada día, nuestra visión a largo plazo de la industria y la confianza que mantenemos con nuestros clientes".

El trabajo de los empleados de Omnigraphics es algo que el gerente no pasa por alto: "El compromiso de cada integrante del equipo en cada paso, en cada detalle, nos define, y hace que seamos una empresa completamente orientada al cliente".

Entre sus objetivos para el 2017 se encuentra fortalecer la relación individual con los clientes para generar una mayor fidelización: "Queremos crecer de la mano de nuestros clientes, acompañándolos con propuestas innovadoras y con alternativas que se ajusten a su coyuntura, y así seguir teniendo un gran impacto en la comunicación de sus marcas y servicios".

Sebastián García Barcia.



Epson

Representar a un gigante

Néstor Cortina es el presidente de Novalink Digital SA, empresa representante y distribuidora de las impresoras profesionales Epson y que, desde su fundación, en 2001, se dedica a la importación y venta de máquinas y tecnologías de avanzada en impresión.

Néstor cuenta que la compañía se encuentra en la máxima etapa de inserción tecnológica en el mercado argentino con Epson, donde se están incorporando nuevas tecnologías

y tendencias del mercado. Y como uno de sus grandes logros en estos 15 años destaca el haber podido crear grupos de trabajo con actitud de equipo.

Con miras al 2017, ve en los grupos que formó la esperanza de que estos continúen el trabajo iniciado hace unos años y también se propone seguir manteniendo a la firma entre los referentes del mercado de la impresión.



De izquierda a derecha: Raúl Ertola, gerente comercial NovaLink; Micaela Celestino, EPSON Argentina; y Néstor Cortina, presidente de Novalink, durante el evento de lanzamiento en el Yacht Club de Puerto Madero.

Acrílicos Atlas

Trato personalizado



Federico Reinicke y Pablo Savio.

Federico Reinicke es uno de los directores de Acrílicos Atlas, que, desde 1956, opera en la identidad corporativa, aunque en su recorrido sumó otras actividades como decoración de interiores y servicio de impresión gráfica. La empresa fue fundada por su presidente, Pablo Savio, y posee una planta de 4000 m² con un plantel de 80 empleados.

“A cada cliente le damos un trato preferencial. Cualquier duda que tiene, llama y habla con alguno de los dos directores, Damián Simone y Fernando Estévez”, cuenta Federico, y agrega: “Tratamos a nuestros empleados como si fuéramos una familia. La mayor parte de ellos tiene 10 o 12 años, e inclusive hay algunos que cumplieron 40 años en la empresa”.

Acrílicos Atlas hoy busca mantenerse en el mercado mejorando cada vez más la calidad de su servicio.

Ledlightblue

Cara a cara



Nicolás Mancuso.

Nicolás Mancuso es uno de los gerentes de Ledlightblue, empresa con seis años en el rubro de la iluminación led.

Creada en 2010, tiene una oficina ubicada en el barrio de Núñez (CABA) y un depósito de 600 m² en el partido de Malvinas Argentinas, provincia de Buenos Aires. Como gerente comercial y de planeamiento, Nicolás menciona que para lograr los primeros objetivos de la empresa comenzaron por el camino más difícil, pero el que mejor resultado les dio: la atención personalizada al cliente. Sobre esto, dice: “Hicimos el camino inverso, sin tener marca ni mercado, fuimos directamente a encarar grandes compañías, de primer nivel, y a eso apuntamos desde el primer día. Nos llevó tiempo, fue por ahí un camino más largo, pero nos permitió al cabo de unos años tener contratos firmados con bancos y grandes empresas de artículos del hogar”.

Para el 2017, Ledlightblue tiene grandes expectativas gracias a las nuevas tendencias del mercado: “El led viene evolucionando bastante en los últimos años hacia un mejor rendimiento que posibilita lograr el reemplazo de productos tradicionales que antes no se podían cubrir. Esto nos va a permitir abordar algunos nichos de mercado donde podemos hacernos fuertes por el tipo de servicio que brindamos, y así crecer donde veníamos trabajando”.

Agfa

Más de un siglo a la vanguardia

Rodrigo López es uno de los gerentes de Agfa, empresa que cuenta con una filial en el país con más de 100 años ininterrumpidos en el rubro de la gráfica en la Argentina.

Como gerente del negocio de Inkjet, afirma que la corporación está atravesando por una etapa de crecimiento y de renovación: "Gracias a la venta de equipamiento con la nueva tecnología de curado UV LED, estamos aumentando de forma significativa la base instalada de equipos de impresión inkjet". Y agrega: "También hemos tenido una muy buena respuesta del mercado sobre nuestro nuevo producto, la mesa de corte industrial Agfa Acorta. En los últimos meses llevamos instalados cinco equipos y estamos muy contentos de tener un excelente producto dentro de ese segmento". Pensando en los objetivos de la empresa, afirma: "Queremos aumentar la venta de equipamiento de impresión de cama plana para materiales rígidos y hacer el recambio con nuevos equipos de curado UV LED, tecnología que tiene muchas ventajas. Todavía se sigue montando mucho vinilo impreso sobre materiales rígidos como PAI o PVC, sin ser necesario, por lo tanto, aún hay mucho mercado".

Sobre las tendencias mundiales en cuanto a tecnología, Rodrigo explica que hablando de equipos de impresión inkjet para gran formato, la tecnología solvente irá desapareciendo como ya sucedió en Europa y Estados Unidos. "Esta tecnología será prácticamente reemplazada por la de curado UV, la cual sigue creciendo, y en los últimos tiempos con el reemplazo de las lámparas de mercurio por led se obtuvieron grandes ventajas. Algunas de ellas son poder imprimir sobre materiales sensibles al calor; el ahorro significativo de energía; la potencia constante y el control del gloss banding; mayores niveles de productividad con una calidad de impresión superior; que no se generan tiempos muertos para comenzar a imprimir, ya que no requieren un previo calentamiento; y por último que los led no son un consumible, ya que tienen prácticamente la vida útil de la máquina".



Rodrigo López.

Otro objetivo de la empresa es volver a posicionarse fuertemente en el segmento hi end de equipos de impresión de rollo a rollo: "Muy pronto vamos a volver a tener un equipo de impresión de rollo a rollo de tecnología UV led dentro de la línea Jeti", concluye Rodrigo López. Otra de las estrategias es seguir las nuevas tendencias, a las cuales la firma está muy atenta. Sobre esto Rodrigo cuenta entusiasmado: "En los últimos años la impresión digital textil ha tenido un gran crecimiento. Espero que en Agfa podamos incorporar un equipo de esta tecnología y empezar a formar parte de ese mercado, que es muy interesante". Para él, Agfa forma una parte muy importante en su vida: "Comencé en Agfa hace ya 15 años. Me dio la posibilidad de desarrollar prácticamente toda mi carrera dentro de la empresa y de conocer a un grupo de personas excelente a nivel humano y profesional". Pero otra de sus grandes satisfacciones se ve en los resultados del trabajo: "Es muy gratificante ver cómo pequeños clientes se fueron transformando en grandes empresas y que nosotros hayamos estado ahí para acompañarlos en su crecimiento".

LETREROS SE RENOVÓ

Anunciá en
la próxima edición
Sale en abril 2017

Tenemos una
propuesta a tu medida
Escribinos a comercial@jotagroup.com.ar



- LETREROS / CORPÓREOS
- MARQUESINAS
- LED
- COLUMNAS
- VIA PUBLICA

WWW.HISPANOLUZ.COM.AR
(011) 4941-9709

ATLAS

+60 AÑOS

ACRILICOS ATLAS S.A.

Avellaneda 3952, (B1766FSD), La Tablada, Buenos Aires
tel. 5411 4454 8600 - www.acrilicosatlas.com.ar

Miliavaca

Con tradición familiar

Gabriel Miliavaca es presidente de Miliavaca SA, empresa con más de 70 años de experiencia en telas plásticas y 20 en el rubro de la comunicación visual. Cuenta con un plantel de 22 empleados y una planta de 1500 m².

Sobre los valores que le permitieron a la firma mantenerse vigente en el rubro, Gabriel destaca: "Creemos que los precios que hemos manejado a lo largo de estos años, junto con nuestra trayectoria y la honestidad en nuestro trabajo, nos han permitido llegar a ser uno de los referentes en el sector". Otras características que subraya son el trabajo en equipo de sus empleados del área Comunicación Visual y el compromiso de estos con la empresa.

Acerca de los objetivos para el 2017, Gabriel asegura que quieren mantenerse en el mercado con la incorporación de nuevos equipos de impresión y continuar fortaleciendo la relación con sus clientes.

Para él, la mayor satisfacción de su trabajo es la de mantener intacta la fama de Miliavaca en el rubro de la comunicación visual.

TELAS PLÁSTICAS
MILIAVACA

Hispano Luz

Tradición familiar

Hispano Luz, fundada en 1932 por Salvador Rubio, se dedica a la producción y la venta de cartelería, y tiene un equipo de siete empleados que trabaja en una planta de 970 m².

Ariel y Alejandro Rubio, nietos de Salvador, son los actuales gerentes en el área de Producción y Ventas, y junto a sus padres, Bernardo y Diana, coordinan esta empresa que ellos definen como "familiar".

"Para nosotros crecer y tecnificarse fueron siempre nuestros desafíos, que logramos en los diferentes contextos de nuestro país, donde a veces hubo créditos y otras no. También tuvimos momentos complicados en compra de maquinarias, en que dependíamos de si la importación estaba abierta o cerrada", destaca Alejandro. Uno de los objetivos de la firma es seguir creciendo como empresa y, pensando en el 2017, tiene proyectado centralizar toda la producción en una sola planta.

"Tenemos buen seguimiento de los clientes. Más allá del producto colocado, chequeamos cómo fue el servicio brindado y en el 99% de los casos es favorable", concluye Alejandro.



Alejandro Rubio.

Gráfica Digital

De Rosario a Buenos Aires

Juan Carlos Sierra es el gerente y fundador de Gráfica Digital, que hace más de 25 años distribuye equipos Roland en todo el país. Juan Carlos cuenta cómo inició el vínculo comercial con Roland DGA, la empresa pionera y reconocida en el mercado de equipos de corte, impresión de sistemas ecosolventes y UV: "A principios de los 90 éramos grandes proveedores de acrílico en Rosario y manteníamos una muy buena relación con la empresa fabricante que nos proveía. Ellos fueron quienes nos introdujeron a lo que en su momento fue la revolución de la cartelería, un plotter de corte Roland. Luego de varias conversaciones con los directivos de la empresa japonesa nos mudamos a Buenos Aires y comenzamos a distribuir, con un



Juan Carlos Sierra.

gran éxito. Y a pesar de los vaivenes políticos del país el volumen de ventas nunca decayó". Juan Carlos junto a Norma, su esposa y también directiva de la empresa, siempre promovieron un excelente ambiente de trabajo: "Hoy contamos con un equipo de trabajo que considero como parte de mi familia, donde todos nos esforzamos por cumplir con nuestros clientes".

Hoy, Gráfica Digital cuenta con un local y un depósito grandes en Buenos Aires, y se enfoca en ofrecer innovación en productos y en la relación con sus clientes.

Para Juan Carlos no todo es trabajo, oriundo de Rosario, siempre encuentra un tiempo de ocio para disfrutar del club de sus amores, Rosario Central.



Ciclo

Hecho a mano

Los hermanos Alberto y Alejandro Gamino son socios de Ciclo, la empresa dedicada a la fabricación de letras corpóreas para el gremio. Ambos heredaron el oficio de su padre, Nelson Gamino, quien dio sus primeros pasos trabajando en Neolux y Dataloid. Cuando se independizó, Alejandro tenía tan solo 15 años y comenzó a trabajar con él. Diez años más tarde, por 1983, se mudaron de San Justo a Caseros. Desde su inscripción formal bajo el nombre de Ciclo, en 2003, realizan trabajos para vía pública en su local de 150 m² aún en Caseros, provincia de Buenos Aires. Un valor agregado de su trabajo es la atención personalizada al cliente y sus años en el rubro. Sobre esto, Alejandro comenta: "Somos los que atendemos el teléfono, los

que asesoramos, los que preparamos los presupuestos y realizamos las letras", y agrega: "La calidad del trabajo que hacemos está garantizada por los años que venimos trabajando con la misma gente, que son personas respetadas en el gremio". Pensando en el 2017 tienen por objetivos incorporar mayor tecnología y mantenerse estables en un contexto económico que reconocen como difícil. Otro proyecto que en un futuro quisieran concretar es el de ampliar su espacio de trabajo y así crecer en nivel de producción. Alejandro equilibra su trabajo cuando dedica su tiempo libre a uno de sus grandes *hobbies*: coleccionar botellas. "Colecciono botellas de gaseosa antiguas, algunos sifones y frascos. El universo del coleccionismo es muy interesante".



Nelson Gamino.



Alberto Gamino y Alejandro Gamino.

Rolux

Expectativas por delante

Osvaldo y Agustín Rosenberg, padre e hijo, son los encargados de llevar adelante a Rolux, empresa con más de 50 años en la industria del letrero. Fundada en 1964 por Osvaldo, actual presidente, la firma ha fabricado e instalado letreros de todo tipo, utilizando diferentes tecnologías, desde el neón, hasta el plotter y la iluminación led. Cuenta con un sistema de trabajo que Osvaldo y Agustín consideran como uno de los puntos fuertes de la marca. Sobre esto, Agustín, director de la empresa, detalla orgulloso: "El 95% del producto lo fabricamos nosotros. Cubrimos todo el circuito, desde el asesoramiento, el diseño, la fabricación, hasta la instalación, en cualquier parte de Argentina y Uruguay".



Agustín Rosenberg y Osvaldo Rosenberg.

Hay dos valores que identifican a la empresa: la mejora continua de los procesos de producción y la capacitación permanente de los empleados, tanto en seguridad como en la calidad del trabajo. Sobre los inicios de Rolux, Osvaldo cuenta: "En el año 60 conocí el trabajo que se hacía con el material acrílico. Entonces le propuse a mi padre, que vivía de la industria textil, trabajar en paralelo con otro rubro, y aceptó. Y fue tan exitoso el trabajo de letreros que dejó de lado su otro trabajo y apoyó mi iniciativa por completo". Hoy cuentan con una fábrica de 900 m², un equipo de 22 empleados, equipamiento de última generación y muchas expectativas por delante.

Celebrando junto a la Revista LETREROS su 30° aniversario

ROLUX®

Industria Publicitaria



Miembro de la CAMARA
ARGENTINA de la INDUSTRIA
DEL LETRERO y AFINES



Av. La Plata 1235 C.A.B.A - Argentina



+54 11 4923 3141



info@rolux.com.ar - www.rolux.com.ar



INGENIERÍA DE IMAGEN

Felicidades a la revista Letreros por estos 30 años cumplidos

T. (011) 4666 3335 / F. 4666 5731

www.ilumix.com

ventas@ilumix.com

LETREROS SE RENOVÓ

Anunciá en
la próxima edición
Sale en abril 2017

Tenemos una
propuesta a tu medida
Escribinos a comercial@jotagroup.com.ar

Dtmaq

De máquinas y servicios de posventa

Con 20 años, Dtmaq es sinónimo de confianza para sus clientes. Lisandro López Taipio, actual socio gerente, nos habla de la empresa, dedicada a comercializar pantógrafos láser y *routers*. Hoy cuenta con una planta de 320 m² en el barrio de Barracas (CABA) y la conforma un plantel de ocho empleados.

“Nosotros nunca competimos con nuestros clientes. Somos de los pocos proveedores en el mercado que nos dedicamos exclusivamente a la venta de máquinas. Otro punto fundamental es el servicio de posventa. Toda máquina, por más buena que sea, necesita repuestos, consumibles y un soporte técnico detrás que la respalde para que continúe trabajando como cuando era 0 km”, explica Lisandro. “Cuando veo entrar a un cliente de 20 años que vuelve a comprar un equipo, eso me llena de satisfacción, porque, por un lado, significa que al cliente le va bien y, por otro, que está conforme con nuestras máquinas”, agrega.

El tiempo que Lisandro no está en la empresa lo dedica a sus actividades preferidas: el fútbol, el tenis y la música, puntualmente tocar la batería y más aún rock pesado.



Lisandro López Taipio.

Acrílicos Anbyn

Un material clásico

Acrílicos Anbyn está dedicada, desde 1980, a la distribución de ese material. Fue fundada por Isaac Zallel Frenkel, y hoy es dirigida por su esposa, Frida Zugman, brindando asesoramiento al cliente y producción, que incluye el corte y pulido de piezas, el sistema de termoformado y la creación de piezas a pedido.

Mónica Mettler, una de las encargadas de llevar adelante la empresa, afirma que el acrílico es uno de los materiales más importantes para la industria y que eso les ha permitido mantenerse en el mercado: “El acrílico es un material que ha sido utilizado por los carteleros desde hace muchos años, tanto para letras corpóreas como ruteadas, entre otros usos. Es un clásico que nunca va a perder vigencia ni la capacidad que tiene de quedar bien donde se use”. En Acrílicos Anbyn se sienten orgullosos por el lugar que se ganaron como uno de los referentes del rubro gracias a su trabajo y su trayectoria. Sobre esto, Mónica dice: “En la actualidad, proveemos de materiales y mano de obra tanto al gremio de la cartelaría como también a otras industrias hacia las cuales nos hemos expandido”.





AVISO
PROFESIONAL

IDEAS IMPACTANTES

HABLEMOS DE ARTES GRÁFICAS

ALISTÉMONOS.

19-22 DE ABRIL, 2017
LAS VEGAS, NV

En ISA Sign Expo, hay oportunidades increíbles.

- » La reunión más grande de profesionales de la industria de rótulos, artes gráficas y comunicaciones en el mundo.
- » Clases educativas reveladoras y hasta 600 proveedores que ofrecen las soluciones de negocios más avanzadas, resultados fiables y la oportunidad de establecer conexiones ventajosas.
- » Tiempo y lugar perfectos para hacer inversiones en su negocio.

COMENCE AHORA. Regístrese en signexpo.org/Lettreros.

ISA
INTERNATIONAL
**SIGN
EXPO
2017**

Difra

Los clientes primero

César Díaz es el titular de Difra y desde hace 22 años se dedica al rubro de equipos CNC, el asesoramiento y servicio de posventa. Con una planta de 800 m², César menciona que la mayor satisfacción que le dio su trabajo fue el haber logrado todo lo conseguido en estos años gracias al esfuerzo y la constante dedicación propia y de su equipo, de quien valora su empeño para que la empresa crezca día a día.

En su trabajo destacan la estrecha relación y el asesoramiento de posventa a sus clientes, además de la calidad de los componentes con que los equipos son fabricados. César afirma que el trabajo duro y la perseverancia son valores fundamentales para comenzar cualquier proyecto, junto con el buen trato hacia los clientes.

Para él los objetivos continúan: "Queremos exportar más equipos propios y competir de igual a igual con aquellos de origen europeo y estadounidense. De esta manera los clientes podrán contar con una máquina de características similares y no tener que abonar un valor excesivo, sabiendo que además contarán con un excelente servicio de posventa".



César Díaz.

Ideas Tecnológicas Baigorria

De Santa Fe al mundo

Iván Sillitti y Diego Cerrudo son amigos y socios de Ideas Tecnológicas Baigorria (anteriormente llamada CYS Ideas). Originada en 2005, la empresa se dedica a la fabricación y venta de máquinas cortadoras de *polyfan* y *telgopor* en su planta de Granadero Baigorria, Santa Fe (en las afueras de Rosario), y hoy está habilitada para importar y exportar, una nueva actividad en la cual trabajan de cara a 2017.

Aportan a la producción nacional con máquinas cortadoras para distintos rubros en la industria y tienen representantes en otros países de la región.

Para llevar adelante este proyecto, los amigos coinciden en que fueron necesarios el entusiasmo y la perseverancia. Pero desde sus inicios, la prudencia formó también parte de su identidad: "Siempre tratamos de ir despacio en nuestro crecimiento. Fuimos precavidos en todo eso para que el negocio no se nos fuera de las manos", explican. Y así se reflejan unos de los valores que los atraviesan: ética y cumplimiento.



Diego Cerrudo e Iván Sillitti.

Box Creativo

Amigos y emprendedores



Los socios y amigos Juan Pablo Gil y Fernando Maniuch llevan adelante Box Creativo, que con doce años en el rubro cuenta con un equipo de diez empleados y dos plantas de 350 m², ubicadas en el barrio de Mataderos (CABA), donde responden a las necesidades del mercado promocional y publicitario.

Juan y Fernando recuerdan cómo empezó todo: una charla de café, una inversión total de 8000 dólares y la casa de este último como taller.

El problema con las importaciones, que para muchos fue un obstáculo en su trabajo, en el caso de Box Creativo fue una oportunidad. Así lo explica Juan: “Esa situación te afloja un

Fernando Maniuch
y Juan Pablo Gil.

poco, por un lado, pero por otro nos obligó a desarrollarnos en otras actividades que al principio no hacíamos. Tuvimos que reinventarnos y empezamos a hacer un montón de cosas nuevas, y a poner mucha más tecnología en máquinas”.

Para ellos esa actitud fue crucial para hacer que Box Creativo se expandiera en el mercado: “Creemos que nuestro éxito también pasó por haber logrado que una pyme entre en contacto con grandes empresas”, y agregan: “Teniendo menos recursos ya es un logro para nosotros poder estar entre las empresas que marcaron el inicio de la industria en el país”.

Sign Publicidad

Tecnología de punta



Marta Kruk es la fundadora y gerente general de Sign Publicidad, empresa creada en 1992 y situada en una casona tudor en el barrio de Las Cañitas (CABA) y que se dedica a la distribución de equipos para la industria gráfica y textil digital, y ofrece todo tipo de productos necesarios para la industria. Hace 25 años es representante y distribuidor de Mimaki Engineering Co., la marca japonesa pionera en tecnología de impresión y corte digital.

Marta y sus hijos Iván y Nadia se encuentran al frente del negocio, que cuenta con un depósito de 400 m² y un equipo de más de 25 empleados.

Acerca de los valores más importantes para Sign Publicidad, Iván, gerente de la empresa, subraya: "La tecnología y el servicio, debido a que nos destacamos por la atención personalizada y de excelente calidad, tanto en el proceso de venta como posventa".

Con una gran trayectoria en su haber, Marta nos cuenta su visión: "Que Sign Publicidad siga creciendo, ofreciendo cada vez un mejor servicio a nuestros clientes".

Iván Kruk,
Nadia Kruk y
Marta Kruk.



HABILITACIONES

ESTUDIO
TÉCNICO DE
CONSTRCCIONES

PABLO OTERO - Arq. SOUTO

→ HABILITACIONES
MUNICIPALES

→ ASESORAMIENTO
MUNICIPAL
GRATUITO PARA
SOCIOS DE CAIL

Venezuela 4073, PB "B" - CABA

Tel.: 4982 7225

Cel.: 155 425 4848

Cel.: 154 449 5221

oterosouto@gmail.com

FABRICACIÓN Y REPARACIÓN DE ROUTER CNC



**PANTÓGRAFOS Y FRESADORAS CNC
EL MEJOR SERVICIO DE POSTVENTA**

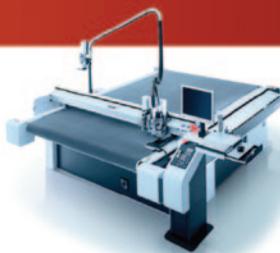
INDUSTRIA NACIONAL
CON CALIDAD INTERNACIONAL

8 AÑOS DE CONSTANTE CRECIMIENTO

www.difracnc.com

Pte. Perón 1898 (ex camino Negro) Lomas de Zamora
Tel./Fax: (+54 011) 4282 3855
Buenos Aires - Argentina

ESTAMOS EN



Impresión directa sobre rígido y flexibles - 250 cm de ancho

Mayor Velocidad - Máxima Calidad - 10 Picolitros - Producción Industrial - Durst RHO P10

Impresiones en Gran Formato Solvente - 320 cm de ancho - Ampla Targa 3204 (4 colores)

Sublimación Directa MUTOH VJ1604 (4 colores) - Cortadora Automatizada digital ZUND G3 2500



Sumamos

impresiones Latex!

box

CREATIVO



TECNOLOGIA Y SOLUCIONES AL SERVICIO DEL GREMIO / ENTREGAS EXPRESS

PORTABANNERS • PLOTEO VEHICULAR • FONDOS DE PRENSA • CORPORALES • EXHIBIDORES • SEÑALETICA • CARTELERIA

Gregorio de laferrere 4557 - CABA - Mataderos - Tel 5254-1111 - www.boxcreativo.com.ar

Estudio Técnico

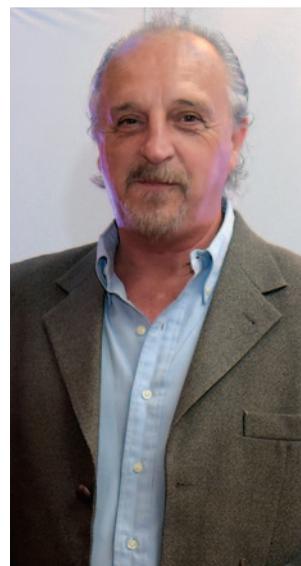
Más de tres décadas junto al rubro

Guillermo Otero y Olga Souto son los socios de la empresa. Tienen más de 30 años en la industria y con orgullo siguen apostando a ser el nexo entre los fabricantes de letreos, los permisos para su habilitación y los avisadores. Un eslabón que no puede faltar. Estudio Técnico de Construcciones cumple el rol amalgamador de todas las partes. Se encarga de asesorar a los fabricantes para que sus productos estén dentro de las normativas vigentes y entabla la relación con los comerciantes para que estos se ubiquen con el mejor cartel posible y así den color a las ciudades con la inmejorable y más vistosa cartelería.

Olga explica: "Conocemos los cambios en el rubro y cada vez más la necesidad de adaptar el trabajo a las nuevas formas de hacer publicidad. Esta se sigue desarrollando y obliga a los fabricantes a adoptar nuevas tecnologías y a los comerciantes a adaptarse".

De cara al 2017 trabajan en aportar consultoría para la mejora del código de publicidad de diferentes municipios. Con esta colaboración se convierten en protagonistas vivos del crecimiento de la industria.

Para Olga y Guillermo, el esfuerzo cobra sentido cuando dan rienda suelta a sus *hobbies*. Olga prefiere acumular millas en el exterior mientras que Guillermo disfruta de su querida Mar de las Pampas.



Guillermo Otero.

Apa!

Una familia, un negocio

Desde 2009, Mario, Matías y Mauro Cerutti son socios de Apa! Argentina, empresa especializada en impresión de gran formato. Su conocimiento como programadores les ha permitido avanzar y lograr un servicio más eficiente y automático. "Tenemos como valor agregado la atención personalizada y la celeridad en los tiempos. Trabajamos a través de un sistema de gestión *web to print*, programado por nosotros, para toda la gente del gremio; eso facilita mucho el trabajo", explica Matías.

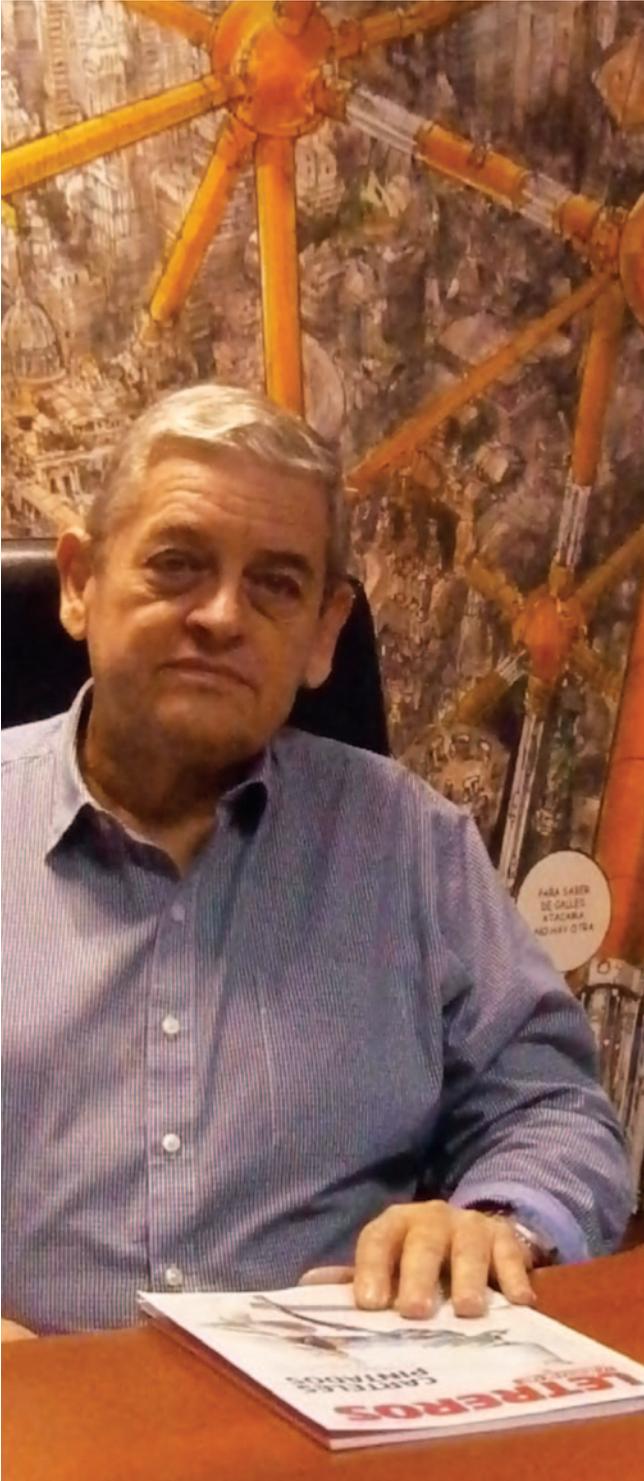
Con grandes expectativas encaran el próximo año: "Queremos incorporar un router y una nueva impresora industrial de tecnología solvente. También estamos mudándonos a una fábrica que antes utilizábamos para hacer serigrafía. Hace dos años y medio que ya no nos dedicamos a eso y la estamos remodelando toda. Ese espacio nos va a dar una capacidad de atención más veloz y más dinámica, porque tendremos todo centralizado en el mismo lugar". Es emotivo para los hermanos recordar sus inicios en el negocio: en el *living* de la casa de su madre realizaron los primeros trabajos. Hoy cuentan con un local propio y una fábrica 250 m².



Mario, Matías y Mauro Cerutti.

Atacama Publicidad

Apuesta por la innovación



Enrique Robino.

Enrique Robino preside Atacama Publicidad, empresa que desde hace 67 años se desempeña en la publicidad en vía pública, la organización de eventos y la arquitectura publicitaria.

Hoy Atacama Publicidad tiene un plantel de 35 empleados, una fábrica de 1500 m² y sus oficinas propias ocupan unos 450 m².

Enrique subraya: "Atacama puso el primer mural medianero de Buenos Aires, ubicado en la 9 de Julio. Además, fue la empresa que trajo la primera pantalla led al país", y agrega: "El mayor desafío fue estar 11 años peleando para conseguir la legislación que permitió poner pantallas de led en Buenos Aires, las cuales, hoy en día, forman parte de la típica postal de la ciudad". En 2009, en concordancia con su estrategia de ser pioneros en innovación tecnológica, Atacama inauguró la primera pantalla de led frente al Obelisco.

También afirma que la empresa está transitando por la mejor etapa, gracias a los cambios y a los proyectos impulsados estratégicamente: "Entramos en una reingeniería permanente hace aproximadamente diez años. Eliminamos todas las áreas de gerencias y nos transformamos en una empresa totalmente horizontal con un referente por área que es un compañero más. Gracias a esto hemos conseguido integrar el compañerismo y la responsabilidad por el trabajo en todo el personal. Esta dinámica generó un círculo virtuoso que llevó a la empresa a un crecimiento en todas las áreas".

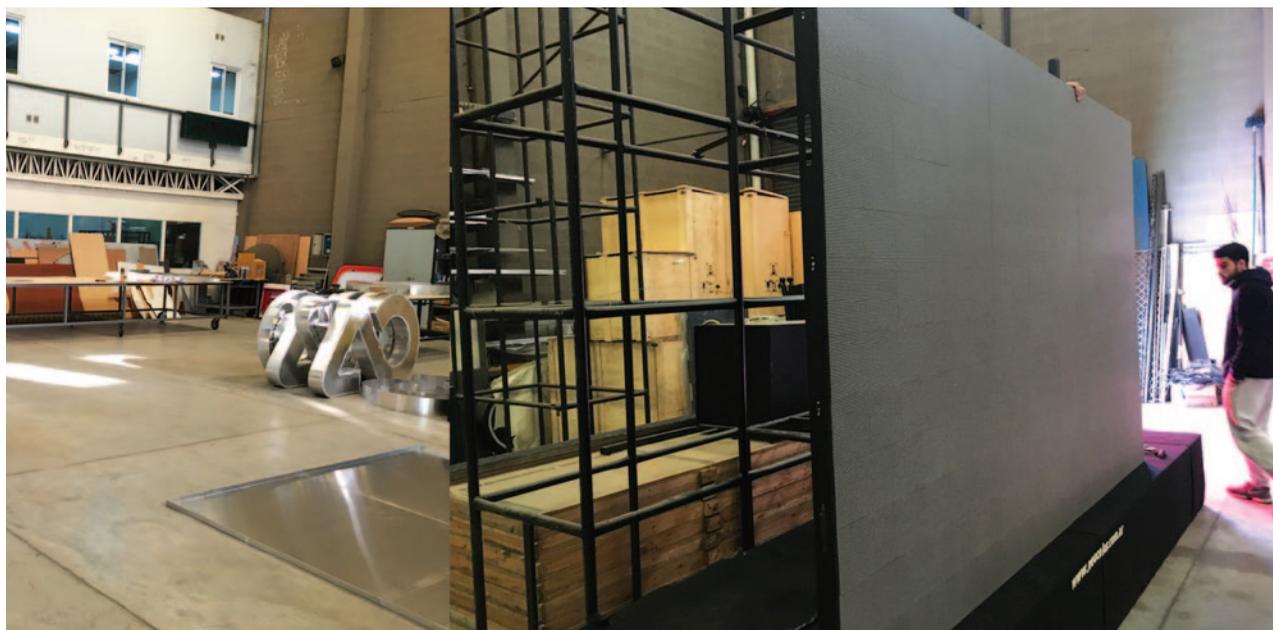
Por supuesto, los objetivos de Atacama continúan: seguir invirtiendo fuertemente en el desarrollo de sus circuitos de pantallas led de vía pública y en servicios de publicidad como el camión itinerante para promociones, con un escenario y una pantalla led con una rotación de 360°, que permite hacer hasta tres eventos por día.

Seguir las nuevas tendencias del mercado es una de las estrategias: "Creemos que la tecnología avanza a pasos agigantados, y para mantenernos vigentes y sostener la facturación de la empresa debemos seguir apostando a la cartelería led, porque es el futuro".

Para Enrique, la mayor satisfacción del trabajo son los desafíos diarios y el poder cumplir con los objetivos propuestos. Claro que tanta labor tiene su recompensa cuando se dedica a lo que más le gusta: compartir el tiempo al aire libre con su familia y amigos.

Neocolor

Imagen urbana



Mariela Tesconi, quien ha tomado el relevo como gerente de Neocolor, vive el traspaso generacional de la compañía que fundó su padre: “Es una oportunidad para seguir creciendo e innovando en el sector, y un desafío seguir manteniendo la identidad con la que Neocolor se forjó un status en el mercado nacional, con los principios de calidad y vanguardia”.

Mariela, quien se formó como diseñadora gráfica, y está especializada en imagen empresarial e institucional, reconoce: “El 2017 será un año de renovación, tanto en la imagen corporativa como en la infraestructura”.

Neocolor es una empresa pionera en el país, dedicada al diseño y producción de carteles luminosos, electrónicos y pantallas led. Y desde hace medio siglo coloca letreros y pantallas y renueva la imagen de comercios e instituciones con un crecimiento ininterrumpido, desde sus inicios. Mariela destaca, enfática: “De los lugares más emblemáticos de Buenos Aires tenemos una historia que contar”.



Mariela Tesconi.

Sin lugar a dudas la firma sigue vigente en el sector, aportando savia nueva pero manteniendo la misma idiosincrasia que la vio nacer.

EN VENTA ... !!!
por renovación de equipos



Hp Latex 360

- ✔ Impresión Hasta 160 cm de ancho
- ✔ 6 colores
- ✔ Calidad fotográfica : 20 m2/ hora (8 pasadas)
- ✔ Excelente estado de mantenimiento
- ✔ Siempre usada con sus tintas originales
- ✔ INCLUYE RIP CALDERA VER 9.2

12
MESES
DE USO



Interesados comunicarse al :

(011) 15 3669-8816 / (011) 15 2464-6482

C&S IDEAS

**Plotters para corte de Polyfan
y Telgopor.**

Conexión USB
Win XP/7/8



Para más información:

Web: www.cysideas.com.ar

Correo: info@cysideas.com.ar

Teléfonos:

0341-4717621

0341-156065370

0341-153284601

Rosario , Santa Fe.



Digital Printing Inks
GERMAN TECHNOLOGY

3Years
DURABILITY

MARAJET DI.LSX



TINTA PARA ROLAND
Y CABEZALES EPSON

MARAJET DI.CP



TINTA PARA CABEZALES
KONICA - SEIKO - SPECTRA

MARAJET DI.MS BS3



TINTA PARA MIMAKI
JV33/34-CJV30 - CON CHIP

MARAJET DX.SCE

LACA CLEARSHIELD



TINTA DE SUBLIMACION
CABEZALES EPSON

1 y 4 LTS
BRILLANTE
Y MATE

UNICOS IMPORTADORES EXCLUSIVOS
envios a buenos aires y cordoba sin cargo



Pro

mayorista de insumos gráficos

AV. PRESIDENTE PREON 6780

2000 - ROSARIO

SANTA FE- ARGENTINA

TEL: (0341) 422-0022

INFO@PROSRL.COM.AR

WWW.PROSRL.COM.AR