



**AYELEN**

# **INDUSTRIA PUBLICITARIA**

Cartelería y  
creatividad  
unidas para  
innovar

Miguel Cala siempre fue un buscador de oportunidades. Realizó todo tipo de trabajos hasta llegar a la cartelería, donde aún sigue enfrentando desafíos. Hoy es el director de Ayelen, un emprendimiento familiar que fue creciendo en la industria de la comunicación visual hasta convertirse en una empresa especializada en construcciones publicitarias. En diálogo con LETREROS, Miguel nos contó su historia de éxito y perseverancia.

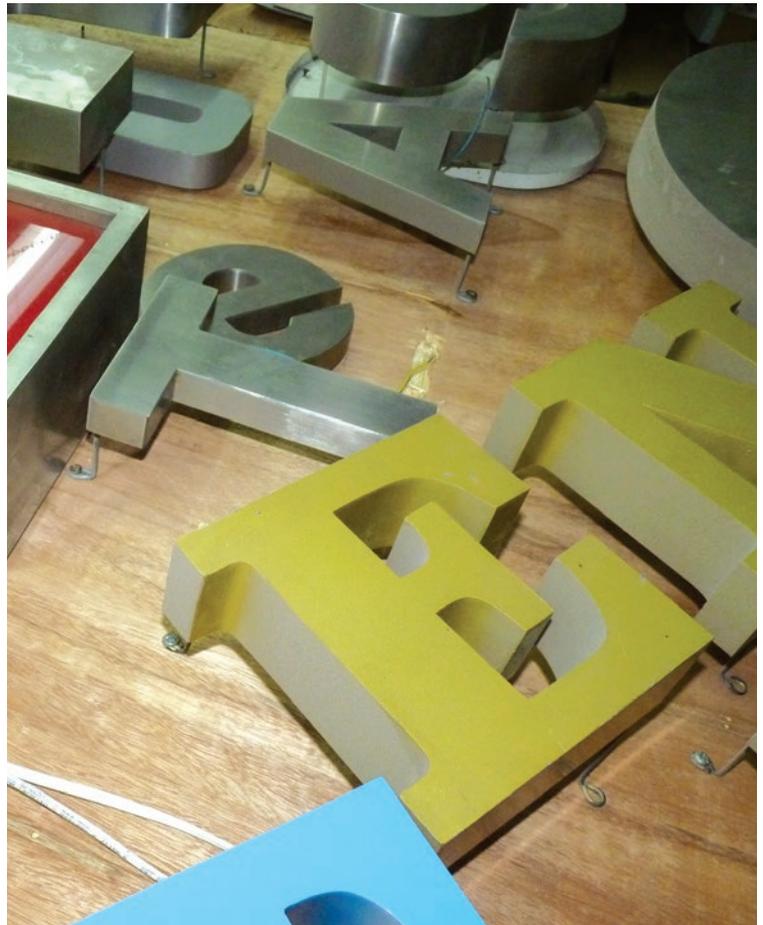
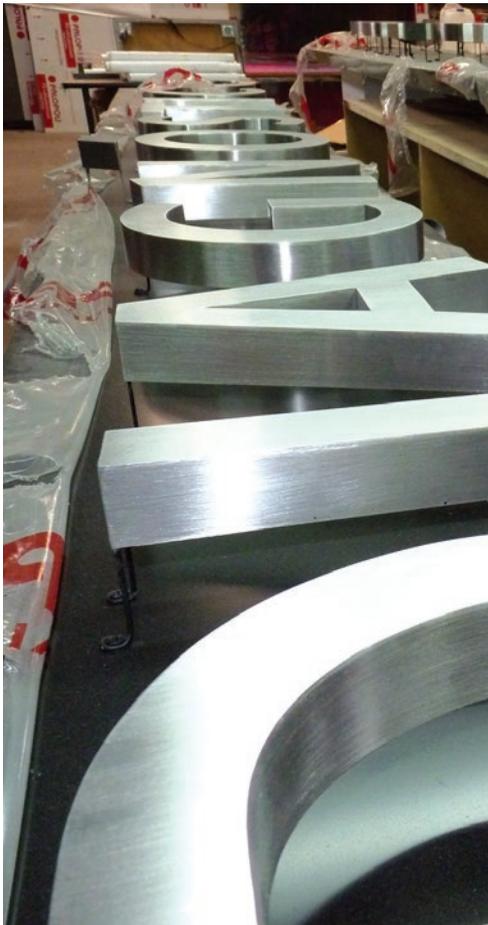


La creatividad no surge de la nada. Es el resultado de un trabajo duro y comprometido. Esa definición pinta de cuerpo entero a Miguel Cala (68), director de Ayelen, la empresa de cartelería especializada en construcciones publicitarias que hoy dirige. Un hombre que ya desde muy joven supo combinar el trabajo con la capacidad de producir nuevas ideas. Una de las claves para Miguel fue aprovechar con creatividad cada una de las oportunidades que se le presentaron en la vida. Desde sus 20 años se dedicó a probar los diversos rubros con los que se fue cruzando en el camino, hasta que tuvo la posibilidad de ponerse su negocio propio. “En el año 76 me asocié con quien era el contador de la fábrica de autopartes en la que trabajaba en ese momento. Hacíamos instalaciones eléctricas industriales. Trabajamos para Ford, Gillette

y algunas financieras. Usábamos materiales de todo tipo como metal, vidrio, etc.”. Miguel seguía sumando conocimiento con el objetivo de crecer. Lo que en ese momento no sabía era que a la vuelta de la esquina estaría el mundo de la comunicación visual esperándolo.

#### EL DESEMBARCO EN NUESTRA INDUSTRIA

Crear en las casualidades es saber alimentar el olfato de la intuición. Así fue como Miguel Cala llegó al mundo de la cartelería luego de estar años sumando experiencias en diferentes rubros. “Trabajábamos con una empresa llamada Abaco, a la que le habíamos hecho trabajos eléctricos en ascensores y equipos de aire acondicionado. Un día la arquitecta nos encargó reparar el cartel de la financiera. Yo le expliqué que no sabíamos hacer ese tipo de trabajo, y ella me contestó que con los arre-



glos que habíamos hecho, fabricar un cartel nos iba a resultar sencillo, y tuvo razón (risas)", comenta Miguel. En ese momento su chispa comercial le indicó dar a luz al nuevo negocio. "En una reunión les dije a mis socios: nosotros estamos trabajando con Gillette, con Ford, con el tiempo hicimos buenos contactos. ¿Por qué no les ofrecemos carteles?, ellos estuvieron de acuerdo y así empezamos".

A la pasión de estar siempre en movimiento, le sumaba la constancia del trabajo y el riesgo de un horizonte nuevo. "Me asesoré con el dueño de Trasneón, una empresa que ya estaba asentada en el rubro. Él me fue dando los datos de quiénes hacían las letras, los acrílicos. Me dio toda una lista de los proveedores a los que podía recurrir para empezar el negocio", dice Miguel y recuerda la ansiedad de su primer trabajo: "La primera vez salí a vender lo hice por San Justo. Una inmobiliaria me compró un cartel de acero inoxidable con neón, que conformaba uno de los productos más exclusivos que teníamos



*"Cualquier trabajo es bueno, no importa si el cliente es chico, grande o mediano, todos ellos te permiten crecer, y de todos ellos se gana experiencia".*

*"Me gustan los desafíos. No podría vivir sin esa adrenalina que me genera estar presente, día a día, en lo que me gusta hacer".*

**Miguel Cala**

en nuestra cartera en ese momento, y nos quedó espectacular (risas)".

El salto ya estaba dado. El siguiente paso fue mantenerse con los trabajos de instalaciones eléctricas e ir sumando clientes en el rubro de la cartelería. "Íbamos haciendo clientes a partir de los trabajos de electricidad que hacíamos. Hicimos los anuncios de locales de ropa y con ese dinero invertimos en adquirir un camión propio. Fuimos avanzando de a poco, pero a paso firme".

#### **CLIENTES DE TODOS LOS TAMAÑOS**

Para Cala no existen los clientes chicos o grandes. "Cualquier trabajo es bueno, no importa si el cliente es chico, grande o mediano, todos ellos te permiten crecer, y de todos ellos se gana experiencia".

Su experiencia personal de años le enseñó que una de las claves para generar un buen vínculo es la honestidad. "Es fundamental tratar de ponerse en el lugar del cliente, y asesorarlos es nuestro primer paso, tanto sobre materiales



como acerca de la instalación. Solemos ofrecer diferentes opciones para que el producto se ajuste a la necesidad del cliente y no de modo contrario. Siempre buscamos dar una vuelta de tuerca más que los favorezca.”

Con estos principios fue asentándose Ayelén Industria Publicitaria, una compañía que hoy cuenta con clientes de la talla de Barugel, Codere y Farmacias Central Oeste. A todos les brinda un asesoramiento integral desde el diseño de los carteles hasta su instalación y mantenimiento.

### LA CLAVE DE AYELEN: LA ALEGRÍA

Ese optimismo que caracteriza a Miguel Cala es el mismo que atraviesa visceralmente a la empresa. “Un día leyendo el diario del domingo encontré una nota que decía que ‘Ayelén’ en lengua mapuche significa ‘alegría’ y me gustó, me sentí identificado”, afirma divertido. Esa alegría es la que refleja día a día en su trabajo, al que sumó a sus hijos, Carlos y Miguel, quienes aportan la cuota comercial y la de marketing

*“Es fundamental tratar de ponerse en el lugar de los clientes, y asesorarlos, tanto sobre materiales como acerca de la instalación. Solemos ofrecer diferentes opciones para que el producto se ajuste a la necesidad del cliente y no de modo contrario. Siempre buscamos dar una vuelta de tuerca más que los favorezca”.*

**Miguel Cala**

de la compañía.

Cala sonríe cuando le dicen que es un buscador de su propio destino. “Más que un buscador, me gustan los desafíos. Mi hijo más chico me pregunta hasta cuando voy a trabajar y le digo que hasta el último día, porque me gusta. No podría vivir sin esa adrenalina que me genera estar presente día a día en lo que me gusta hacer”.

Con tanto camino recorrido, parece que Miguel Cala haya vivido muchas vidas. Esa pasión con la que fue encarando todos sus proyectos lo acompaña siempre. Es el motor que lo hace pensar en el futuro con optimismo. “Cuando era chico mi sueño era tener una empresa propia donde pudieran regir mis propios valores, los que me fue enseñando la vida. Y lo logré. Me quedan algunas asignaturas pendientes como viajar y a veces me gustaría compartir más tiempo con mi familia, pero son cosas que también van a llegar”, remata Miguel. Ahora parece estar más que claro cuál es el génesis de esa alegría o ayelén que tanto lo marca, sus sueños cumplidos.