



# MULTILED

## Se hace camino al andar



Con gran visión comercial, Daniel Carnaghi apostó por el led cuando aún era una tecnología en desarrollo y supo ver su potencial para producirlo. Hoy Multiled lleva 20 años en el rubro de la cartelería publicitaria y es uno de los principales exportadores del país. En diálogo con LETREROS, cuenta el camino de constancia que lo llevó al éxito.

**H**ay historias que merecen ser contadas. Relatos que parecen de ficción, pero que son tomados de la vida real como ejemplos de intuición, perseverancia y éxito. Una de ellas es la de Daniel Carnaghi, fundador de Multiled, empresa que produce y comercializa cartelería led en lugares tan disímiles como Estados Unidos, Cuba, Canadá y Kuwait, entre otros.

Todo se remonta a 20 años atrás, cuando la tecnología led aún no era conocida ni rentable. “Yo trabajaba en una empresa relacionada a la cartelería y ahí fue cuando descubrí el led. Desde el principio entendí que tenía un potencial enorme y decidí hacer algo con eso”, cuenta Daniel. También supo que ese camino no iba a poder encararlo solo, y desde el inicio convocó a su hermano Ariel. “Él

estuvo desde el comienzo. Sabemos complementarnos muy bien. A mí me gusta más la parte comercial, el trato con los clientes, y él se encarga de lo administrativo y de la producción”, dice Daniel desde su fábrica en Monserrat, y deja entrever que, como todo comienzo, fue difícil. “Cuando empezamos, el led no estaba desarrollado como ahora. Había dos o tres colores, los paneles tenían poco brillo y no era económico. Con el tiempo sumó en prestaciones, pero se puso muy caro. Después empezó a bajar el precio. Fue todo un proceso al que supimos adaptarnos”, recuerda.

### UN CAMBIO DE PARADIGMA

Daniel Carnaghi empezó orientando su actividad al comercio y la importación; recién dos años después tomó la decisión de desa-



rollar sus propios productos: era 1999. “Fue un cambio de paradigma –dice el empresario–. Pasamos de comercializar un producto terminado a involucrarnos en todo el proceso de producción”. Y agrega que una de las claves fue no bajar los brazos y trabajar sin descanso, aprendiendo de los errores. Hoy, Multiled cuenta con una planta de fabricación, estaciones de montaje y de control de calidad, teñidas por tecnología de punta y prolijidad.

También marca como hito en la empresa la primera exportación de productos. “Nos contactó una firma de Ecuador que compraba en Estados Unidos, pero nuestros precios le parecieron mejores. Nos compraron US\$ 4500. Era la época del uno a uno y para nosotros fue un paso importantísimo. Esa primera venta nos dio la pauta de que podíamos seguir por ese camino”.

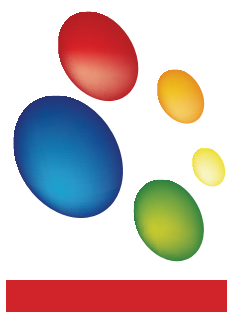
Ese paso impulsó a Daniel a viajar en búsqueda de mercados. “Fuimos tres veces con stand a Sign Expo International en Estados Unidos. Recorrí todo América: Colombia, Ecuador, Venezuela, Chile, Uruguay, Para-

guay y México. La idea no era vender un trabajo puntual, sino presentarnos como empresa y conseguir clientes fijos. Buscar distribuidores”, afirma. Hoy la empresa exporta a 13 países de Sudamérica, tres de Europa y uno de Asia.

#### KUWAIT: UN OBJETIVO GANADO

Hacerse camino al andar también es apostar por lo diferente. Así, paso a paso, llegó una propuesta para Multiled, que se convirtió en desafío: Kuwait. El país árabe, ubicado en el continente asiático, fue una prueba más para la empresa para ingresar en un mercado nuevo. “Nos contrató la compañía que brinda electricidad al país. Querían carteles para identificar las torres de alta tensión. Nos pidieron que estuvieran prendidos las 24 horas pero sin tomar energía de las torres. Utilizamos energía solar. Hubo que prever las tormentas de arena y desarrollar un producto que tuviera la ventilación suficiente, porque de día las temperaturas llegan a 50 grados”, rememora Daniel.

Pero no solo eran inconvenientes climáticos,





sino que había que lidiar con una cultura con sus propias reglas. “Dentro de los requisitos de exportación había uno que pactaba que nuestra mercadería no podía pasar por el espacio aéreo israelí, porque era zona de conflicto armado”. Con un trabajo de campo preciso, Multiled consiguió resolver el objetivo. Una experiencia que abrió un poco más las puertas en el comercio internacional.

#### LEDS EN TODAS PARTES

Tanto camino recorrido mostró sus frutos. Los productos de Multiled se pueden ver en industrias, estadios, autopistas, y son reconocidos en la vía pública. Lugares como el Teatro Colón, Galerías Pacífico, el Teatro Metropolitan y el Paseo La Plaza llevan carteles de led con el sello propio de la empresa. Daniel cuenta que uno de sus logros más importantes es “El Cubo”: un cuadrado de led de 320 m<sup>2</sup>, único en su tipo en América del Sur. Con un peso total de 28 toneladas, cada cara tiene una pantalla de 7 x 5 m ubicada en altura, en el centro del Estadio Único de La Plata.

#### Multiled en números

**2200**

metros cuadrados de planta

**46**

empleados

**17**

trabajos en estadios

**5°**

cubo led en el mundo, colocado en el estadio Único de La Plata

**790**

pantallas instaladas entre vía pública e interior

También Multiled tiene una de las pantallas de led más grandes de Sudamérica, en el Estadio Malvinas Argentinas, de Mendoza. “Logramos una altísima expansión de la mano de un gran crecimiento del producto. Hoy encontramos leds en todas partes”, resume Daniel. Dentro del listado de productos que la empresa ofrece, se encuentra el desarrollo de letreros, relojes, pantallas de todo tipo y tamaño, indicadores viales, cronómetros, tableros y pizarras. Y el nuevo proyecto de la empresa es la flamante unidad de negocio de productos de iluminación, tanto para el hogar como para fines más industriales.

“Siempre quise que el cliente quedase satisfecho y que comprara lo que desease realmente”, reflexiona Daniel. Esa necesidad de entender lo que el cliente busca resulta primordial en su empresa. “También es importante hacerse cargo de los errores. Un cliente satisfecho es un futuro cliente. Tenemos una empresa en Córdoba a la que le tuvimos que cambiar la pantalla tres veces. A nosotros nos salió caro, pero sin dudas fue la mejor decisión: al tiempo nos llamaron para que le coloquemos dos pantallas más y hasta el día de hoy le hacemos mantenimiento”.

#### ILUMINACIÓN: UNA APUESTA AL FUTURO

El camino recorrido es una buena excusa para mirar hacia atrás y ver todo lo que se avanzó. Luego hay que seguir adelante y poner los ojos en lo que falta por andar. Cuando se trata de mirar al futuro, Multiled tiene las cosas claras. Daniel Carnaghi pone a prueba su intuición nuevamente, como hace 20 años, y le suma su experiencia al rubro para hablar de lo que vendrá. “La próxima apuesta fuerte es el lanzamiento de la línea de iluminación: todo lo que es lámparas para el hogar, industria y comercio, fuentes de alto rendimiento, tiras y tubos led”.

En cuanto al otro porvenir, el personal, Daniel es contundente, se ve “trabajando más relajado, recuperando horas de mi vida”. Y agrega: “Lo bueno es tratar de dejar algo de uno en la vida, y creo que lo estoy logrando.” El empresario sabe que después del esfuerzo siempre viene la recompensa. Esa que supo hacer luego de caminar tantos años, de hacerse camino al andar.