



# FS PRINT & PROJECTS

## Adaptarse para ganar

---

FS Print & Projects es una de las empresas distribuidoras líderes en la industria gráfica. Proveedores integrales de equipos, consumibles y servicios, mantienen su impronta con tecnología de punta y marcas de primera línea. LETREROS dialogó con Marcelo Ramundo (director del área de Comunicación Visual) y Gustavo Arrieta (especialista en impresión y producción). Ambos reflexionaron sobre la importancia de adaptarse a las nuevas tecnologías de un mercado en constante movimiento.

---

Los antiguos filósofos griegos decían que no hay nada permanente en el mundo, excepto el cambio. Ese pensamiento les permitía adaptarse a lo que iba a venir con inteligencia y serenidad. Un modo de vida que hoy refleja FS Print & Projects, empresa líder en el sector gráfico, que vive el presente con pasión y el futuro como un desafío. Con Fabián Von Thuegen como presidente y Fernando Patruel como vicepresidente, la firma se encuentra a la vanguardia del sector. El respaldo y representación oficial de las grandes marcas del mercado como HP, Roland, Indigo, ESKO, Nutec, Avery y Caldera, la avalan. Dos de sus representantes principales nos reciben en el centro porteño, donde FS Print tiene las oficinas comerciales. Tanto Marcelo Ramundo (director del área de Comunicación Visual) como Gustavo Arrieta (especialista en impresión y producción) coinciden en llevar adelante un espíritu ambicioso con visión de

futuro. “Trabajamos con lo mejor en equipos industriales: HP Scitex, Indigo, Caldera y ESKO. Ahí tenemos concentrado alrededor del 70% del share del país. En 2017 fuimos el mejor canal de HP a nivel Latinoamérica. Tuvimos un crecimiento exponencial”, dice Marcelo. Con más de 15 años de experiencia en el rubro son conscientes de los cambios que manifiesta el mercado. “Hoy se está moviendo hacia el POP. El mayor nivel de venta está concentrado en camas planas y mesas de corte. También hay un gran crecimiento del látex; los clientes entendieron que esa tecnología es el futuro y ya están reemplazando la impresión UV por látex industrial. Todas las grandes compañías del país adquirieron uno de estos equipos”, sostiene Gustavo, quien ve con buenos ojos el desarrollo de esa tecnología amigable con el medio ambiente que se expande a nivel mundial. Por su parte, Marcelo agrega que también la empresa tiene un espacio importante destinado al segmento

comercial, es decir, el que abarca equipos de menor productividad y en el que asegura que son líderes con Roland y Nutec.

### **POP: CON TECNOLOGÍA DE PUNTA**

La industria gráfica vive tiempos de cambio. Esa palabra tan de moda que sirve para entender lo nuevo. En ese aspecto, el POP (*point of purchase*) está al tope de la demanda. Comprende a todos los elementos que promocionan una marca en el lugar de su punto de venta; por la naturaleza de las exigencias del mercado actual, que pide un nivel de instantaneidad que solo la producción digital industrial puede satisfacer de manera exitosa, esta termina siendo la manera de mantenerse vigente.

### **¿POR QUÉ LOS CLIENTES ELIGEN VOLCARSE A LAS NUEVAS TECNOLOGÍAS?**

Gustavo asegura: "Son varios factores. Por un lado, dejar de usar tintas solventes, que son dañinas para el medio ambiente. Existe una conciencia ecológica que crece día a día y se reglamenta en todo el mundo: materiales reciclables, sin PVC, y máquinas a base de agua. Por otro lado, la comunicación visual está reemplazando al folleto. Las empresas hoy se manejan con publicidad en la vía pública y puntos de venta. La tendencia es cama plana y mesa de corte. El mayor crecimiento va por ese lado".

Por su parte, Marcelo agrega: "También hay que mencionar que se observa una tendencia a reemplazar los equipos UV por látex industrial, porque esta nueva tecnología permite tener similares características, es decir, velocidad versus costo de impresión, pero con la ventaja de ser amigable con el medio ambiente. Hoy hay una conciencia real del cuidado del medio ambiente y FS Print sabe que las grandes empresas acompañan esta tendencia irreversible y necesaria".

### **SABER ADAPTARSE A TIEMPO**

Tanto Gustavo como Marcelo saben que las grandes compañías son las que marcan la tendencia en el mercado. Sobre la base de sus propias experiencias, aconsejan acerca de los pequeños y grandes cambios que sus clientes deberán afrontar para mantenerse fuertes en el futuro cercano. "Hoy el mercado es muy competitivo. Muchos de los impresores de todos los segmentos tratan de incorporar nueva tecnología para ofrecer más

posibilidades de productos a sus clientes", dice Gustavo, y afirma que las pequeñas y medianas empresas que provee y asesora FS Print los buscan por marca y calidad.

"La forma más agresiva de diferenciarte es adquirir nuevas tecnologías y un ejemplo es sumar una cama plana y una mesa de corte. Esto ofrece mayores posibilidades de satisfacer la demanda y de superar la facturación que permite una máquina que solo imprime lona y vinilo", agrega Marcelo, haciendo hincapié en que el equipamiento es fundamental para ganarle a la competencia.

Los equipos que ofrece FS Print son de una amplia gama. Actualmente, con un depósito en Avellaneda y 28 empleados, la firma es uno de los principales canales de ventas de Hp Scitex, Indigo, ESKO, Caldera, Roland, Nutec y Avery en la Argentina, Uruguay y Paraguay. "Nuestros equipos tienen un alto costo, pero sabemos adaptarlos a las necesidades de cada cliente. Parten de los US\$20.000 hasta los US\$300.000. Entendemos que para cualquier empresa es una gran inversión, pero las posibilidades que abren en el mercado son enormes", agrega Gustavo. Saben que invertir es la única forma de crecer y soñar en grande.

### **¿QUÉ CREEN QUE TIENE QUE TENER UN EMPRESARIO EN LA ARGENTINA PARA SER EXITOSO?**

Por un momento se miran, y Marcelo toma la posta para contestar. "Lo más importante es saber adaptarse en un mercado que cambia constantemente. Las empresas deben entender hacia dónde se dirigen y tomar la decisión correcta en cuanto a sus inversiones". Esa es la visión que persigue FS Print desde el primer día y que la lleva a tener la vara cada vez más alta.

### **DESAFÍOS DE LA EMPRESA HOY**

La charla continúa en las oficinas de FS Print y los ánimos están más que predispuestos. Ese espíritu se refleja en Marcelo Ramundo cuando le consultamos sobre los desafíos de esta empresa a corto plazo. "Estamos en una etapa de consolidación. Tenemos dos grandes líneas: Comunicación Visual (HP Scitex, Esko, Roland, Nutec, Avery y Caldera) y Offset digital, con HP Índigo que es líder del mercado desde hace cuatro años", comenta. Ninguna de las marcas parece quedar fuera del análisis de

**FICHA TÉCNICA****Core business**

Distribución de equipos e insumos para la industria gráfica y de comunicación visual

**Marcas representadas**

HP, Indigo, Roland, ESKO, Nutec, Avery, Scitex y Caldera

**Cantidad de empleados**

28

**Unidades de negocio**

Comunicación visual y offset digital

ESKO\*



Roland®



este joven empresario apasionado por el trabajo en equipo. “Somos líderes en HP Industrial; en ESKO arrancamos hace dos años con una recepción espectacular y pretendemos repetir eso este año. En Roland también estamos entre los primeros canales de la región”, dice, y agrega: “El objetivo es seguir consolidando nuestras marcas, mejorar el servicio técnico, tener un equipo más homogéneo en todo sentido y lograr una mayor expansión”.

Por otra parte, en FS Print & Projects están convencidos de que otra de las claves del éxito es el tipo de relación que se mantiene con cada empresa. “Tenemos una relación cercana con los clientes y las necesidades de cada uno, lo cual nos permite conocer el movimiento real del mercado. Teniendo el termómetro de lo que pasa afuera sentimos que contamos con una ventaja con respecto a otras empresas”, asegura Gustavo.

**SERVICIO INTEGRAL: CERRAR EL CÍRCULO DENTRO DE LA EMPRESA**

Una empresa que cierra su propio círculo. Así podría definirse a FS Print en lo que respecta a la atención personalizada que le brinda a cada cliente. “Tratamos de que todo quede adentro de la compañía. Que el cliente siempre busque las soluciones en casa”, dice Gustavo y remarca los sectores de Servicio Técnico, Consumibles,

“El mercado de la comunicación visual es relativamente nuevo, tendrá unos 15 años. Si la empresa sabe recibir bien las oportunidades, puede crecer muy rápido”.

**Marcelo Ramundo,**  
director del área de  
Comunicación Visual

Software y Perfilación con el gran diferencial de la posibilidad de financiar cualquier equipo que se adquiera.

“Lo que tratamos de hacer es que el círculo esté completo dentro de FS. No se trata solamente de vender el equipo, sino de brindar el software indicado, la instalación, los insumos y la financiación”, agrega.

Calidad y buen trato van de la mano. FS Print conserva dentro de su círculo esa premisa. Esto genera un boca a boca positivo. Son los propios clientes quienes recomienden la empresa a sus colegas. “Hoy tenemos una gran porción de clientes que son referidos por ellos mismos. En un taller podés encontrar gran variedad de nuestras máquinas: desde HP, hasta ESKO y Roland en un mismo cliente. Eso habla bien de FS y de las marcas que tenemos, no solo por ser de primera línea, sino porque generan confianza. El objetivo primordial de la empresa es asesorar, lograr que nuestros clientes nos compren su primer equipo y que eso represente solo el inicio de la relación comercial”, remata Marcelo, convencido.

La mañana transcurre y las oficinas de FS Print nos despiden con el mismo entusiasmo con el que nos recibieron. En el horizonte quedan las mismas premisas de esfuerzo, adaptación y cambio que mantienen a la compañía a la vanguardia del mercado.