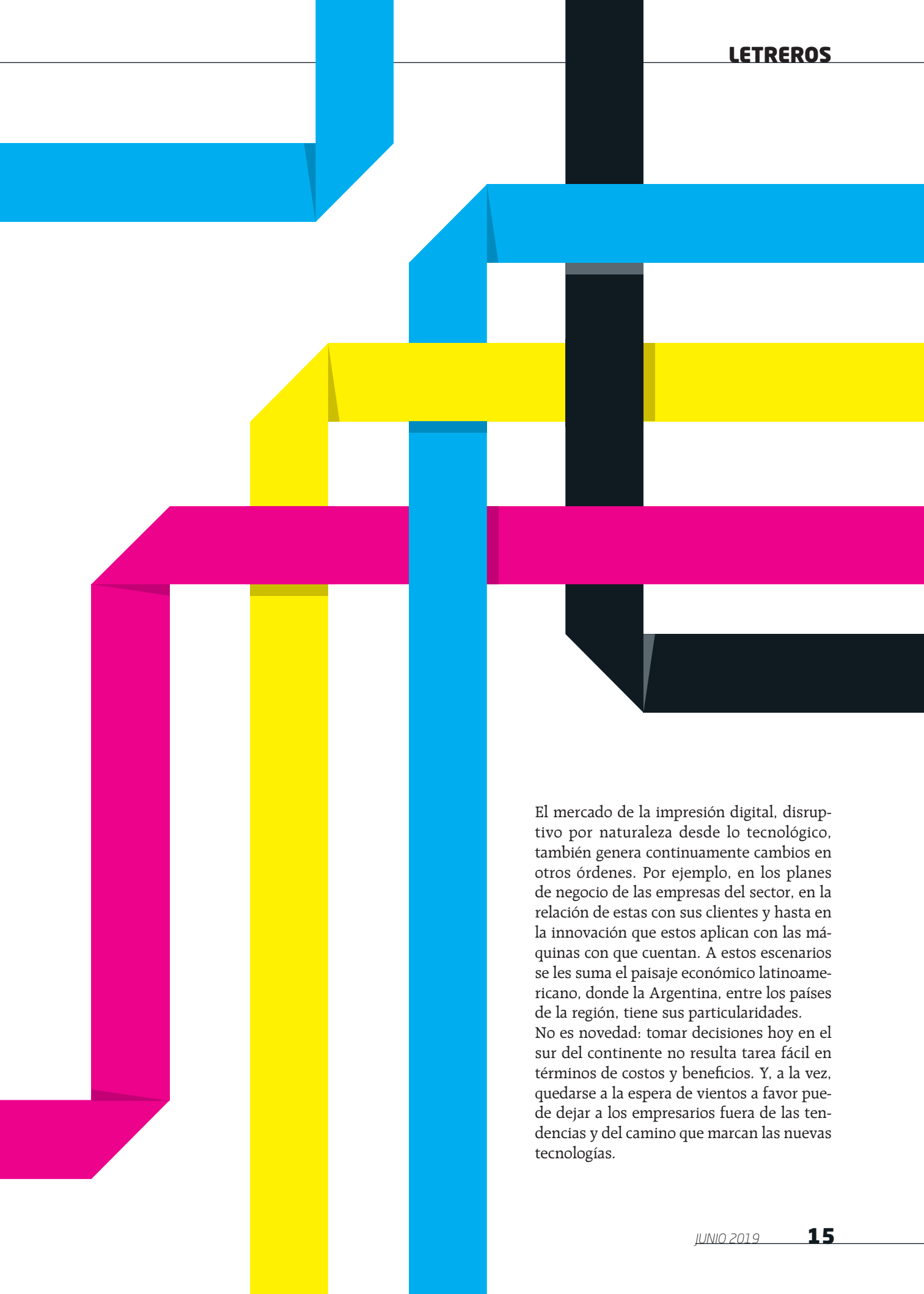


RÁPIDO

& furioso

Digitalización, impresión en telas, reestructuración del *management* de las empresas y reformulación del trato con los clientes son los principales *drivers* que impulsan al sector gráfico y de cartelería, según cuentan Ernande Ramos, de EFI, y Gustavo Arrieta, de FS-Print & Projects. Ambos, conocedores de la coyuntura latinoamericana y argentina, también aportan consejos para realizar innovaciones y buenas inversiones a medida, para no quedar fuera del camino.



El mercado de la impresión digital, disruptivo por naturaleza desde lo tecnológico, también genera continuamente cambios en otros órdenes. Por ejemplo, en los planes de negocio de las empresas del sector, en la relación de estas con sus clientes y hasta en la innovación que estos aplican con las máquinas con que cuentan. A estos escenarios se les suma el paisaje económico latinoamericano, donde la Argentina, entre los países de la región, tiene sus particularidades.

No es novedad: tomar decisiones hoy en el sur del continente no resulta tarea fácil en términos de costos y beneficios. Y, a la vez, quedarse a la espera de vientos a favor puede dejar a los empresarios fuera de las tendencias y del camino que marcan las nuevas tecnologías.



LO QUE MARCAN PRESENTE Y FUTURO

En este contexto, la impresión sobre telas es uno de los *trending topics* de la cartelería en general. Gana terreno en Latinoamérica y el mundo junto a novedades como el *single pass*, la impresión en una sola pasada.

Cambios cada vez más veloces en lo tecnológico—donde no todo es noticia, sino también renovación de lo ya conocido, tornándolo más productivo y eficiente—, conversación con los clientes en pos de mejorar productos y virar esos cambios tecnológicos de acuerdo a la realidad del mercado, y hasta reingeniería en la gestión de las empresas, dotándolas de mayor flexibilidad y adecuación a demandas emergentes. Alrededor de este combo gira la realidad de cualquier empresario de cartelería y afines, quien, a su vez, debe estar alerta a la volatilidad económica micro y macro.

Ernande Ramos, director de Ventas para Latinoamérica de EFI, ejemplifica desde su *expertise*: “Notamos muchas dificultades en las industrias gráficas promocionales y en las editoriales, porque, por ejemplo, algunos periódicos están solo en digital y muchos libros se cambiaron a ese entorno, por lo que se redujeron mucho las impresiones. Estas compañías, en consecuencia, buscan dos caminos. Algunas se fortalecen con me-



jores condiciones, software de gestión para mejorar sus costos y su inventario, y otras buscan diferentes alternativas de mercado, orientándose hacia el *packaging* o el gran formato". En ese sentido, el directivo afirma que "una cosa en la que estamos muy enfocados este año es en la impresión de telas. Hay mucha gente hablando sobre este tema, nosotros lo hacemos con nuestros clientes. Mucho de lo que es impresión digital de gran formato, promocional, para cartelería, exhibiciones, decoración, etcétera, se pasó a telas. Y en Latinoamérica este es un mercado muy grande y muy poco explorado en términos de inversión en equipos de alta productividad". En 2018 EFI logró que, para empaque, la impresora Nozomi dejase de ser una promesa para convertirse en una realidad. Además, se desarrollaron mejoras en la máquina, como un nuevo sistema de alimentación y de salida del material, y un software más potente, que genera más calidad de gestión. Sobre la base de la Nozomi, la compañía hoy desarrolla la tecnología *single pass* para tela. "La impresora Bolt es una *single pass* focalizada en el mercado de telas digitales –afirma Ramos– y creo que en el futuro tendremos *single pass* para gran formato, no solo para corrugado. Inclusive tenemos un cliente que adaptó la Nozomi para imprimir de rollo a



rollo. Nosotros estudiamos estas cosas. A veces vendemos una solución a un cliente buscando una aplicación o dos y, cuando volvemos a los meses, está haciendo 10 porque buscó alternativas de hacer aplicaciones que nosotros no sabíamos que se podían realizar. Así, aprendemos con nuestros clientes". Gustavo Arrieta, responsable del canal de Comunicación Visual de FS-Print & Projects, aporta al respecto: "La impresión digital aportó al mercado gráfico amplias posibilidades de personalización, trabajos a medidas, customización de la demanda del sector gráfico, cosas que hace dos décadas no estaba tan difundido. Hoy ocurre lo mismo en el gran formato y, de a poco, entra en el mercado del *packaging*. Además, hay una tendencia muy marcada hacia la oferta de productos sustentables y ecológicos, que es un diferencial. Y en cuanto al mercado textil, se observa el crecimiento sostenido anual de este segmento, metiéndose de plano en la comunicación visual y reemplazando materiales contaminantes como lonas en banners o decoración. La posibilidad de impresión con otras tecnologías, como el látex de HP, suma mercados y ofertas textiles. Y con el lanzamiento en la feria ISA de Las Vegas de la línea Stitch de HP se incorpora un peso pesado a una industria que no para de crecer".

CRISIS Y OPORTUNIDADES

Tanto Ramos como Arrieta coinciden en que una de las claves en mercados complejos como el argentino es saber diferenciarse, a la vez que se asegura un crecimiento sano. “Hoy la necesidad de incorporar procesos sustentables dentro de la cadena de valor de una impresión es muy importante –dice el hombre de FS-Print & Projects–, por lo que la incorporación de equipos que garanticen una impresión no contaminante es un diferencial tanto para el impresor como para el usuario final. Hay una oportunidad concreta para el que logre comprender que la mejora pasa por ofrecer productos lo menos contaminantes posibles, para construir un futuro realmente sostenible. La impresión digital nos mostró el camino para no imprimir miles de páginas porque salía lo mismo hacer 500 que 1000. Y aprendimos”.

Ramos complementa: “La necesidad y capacidad de corto tiraje y personalización son algunos de los motivos por los que las tecnologías digitales están en auge en todos los nichos... hasta en cartón corrugado, que era el último bastión. Pero es importante también la territorialización: uno puede tener un *branding* multinacional, pero cada país tiene sus leyes, sus características. Por lo demás, nadie más quiere imprimir y hacer stock en sus depósitos, dada la velocidad de cambio de los mer-





cados y las leyes de los gobiernos, amén de que se desperdicia dinero. Con tirajes cortos y cambios de legislación, el entorno digital permite a las empresas que puedan imprimir productos específicos para cada mercado". Ambos expertos reconocen que el desafío, llevado a la Argentina o al contexto latinoamericano en general, se torna más desafiante. Pero las exigencias no realizan distinciones entre los diferentes países. Arrieta consiente que el mercado nacional se encuentra golpeado desde 2018, fruto de la devaluación, "que llevó el costo operativo al doble de un día para el otro, no permitiendo acomodar los precios del mercado de forma equitativa". Pero también está seguro de que "el mercado argentino, dejando de lado la coyuntura económica, siempre está en la vanguardia en tecnologías de impresión, buscando la mayor calidad con el mejor costo operativo". Ramos realiza un abordaje de la situación económica latinoamericana aplicando el caso Nozomi a su reflexión: "Los años 2017 y 2018 fueron para el mercado regional años

"Mucho de lo que es impresión digital de gran formato, promocional, para cartelería, exhibiciones, decoración, etcétera, se pasó a telas. Y en Latinoamérica este es un mercado muy grande y muy poco explorado en términos de inversión en equipos de alta productividad".

Ernande Ramos

de estudio de este equipo que, en los Estados Unidos, tiene un precio, pero en Brasil u otros países es un poco más caro por las aduanas e impuestos. Es entonces que los empresarios debieron –y deben– pensar en esta inversión, con absoluta seguridad. Analizan costos, la situación financiera de sus clientes, si es correcto o no adquirir esta nueva tecnología. En síntesis, los clientes latinoamericanos siempre quieren tener certezas y verificar si se trata de una inversión segura. Por todas estas razones el año pasado lo dedicamos a sacar dudas, visitar fábricas. Es que hay empresas que invierten en equipos de compañías que no están bien establecidas y, entonces, el riesgo es exponencial, se puede perder la inversión, la máquina, todo. Como dice el refrán, 'lo barato sale caro'. Por eso es preferible pagar un 5, 10 o 20 % más, pero asegurarse de que hay una compañía detrás, que responde por cada necesidad de solución y asesoramiento que el cliente tenga. En esa línea, las preguntas que hacemos como proveedores, a través de nuestro programa Discovery, es qué necesita



*El medio donde tu
empresa tiene que estar*

LETREROS

La única revista de nuestra industria

Sale en agosto 2019
Escribinos a
secretaria@cail.org.ar
Tenemos una propuesta a tu medida



Unicast 9600-M641
Matt Metallic Portofino Blue

Unifol®

FUNDIDOS Y CALANDRADOS EUROPEOS



REPRESENTANTES DE MARCAS LIDERES



Marabu
Digital Ink



VINILOS
CALANDRADOS
EUROPEOS



VINILOS
FUNDIDOS
PREMIUM



Mitoplas™

ADHIERASE A NUESTRO



QRPROMOCIONES

Pro

IMPORTADORES MAYORISTAS DE INSUMOS GRÁFICOS

Casa Central: (0341) 422-0022
PRESIDENTE PERON 6780
ROSARIO (2000) - SANTA FE - ARGENTINA

Oficina Buenos Aires: (011) 15 2179 3286
MILLER 4287
SAAVEDRA (1430) - CABA - ARGENTINA

INFO@PROSRL.COM.AR - WWW.PROSRL.COM.AR

f @proinsumos



el cliente, qué desea hacer, cómo está hoy y hacia dónde quiere ir. Según las respuestas, ofrecemos las soluciones. En conclusión, hay mucho trabajo puesto en entender qué es lo que el cliente desea. ¿Quiere tela?, tenemos. ¿Es una empresa chica que precisa equipos *entry level*?, también tenemos. ¿Busca equipos de alta producción?, hay. ¿Quiere equipos solo de cama plana?, con ellos también contamos. EFI siempre busca desarrollar software, equipos de impresión, y si no tenemos la solución, buscamos en el mercado a quien la tenga o realizamos un *partnership*. Estamos comprometidos en buscar la solución más apropiada, *end to end*, en la industria de impresión”.

En ese camino de búsqueda de satisfacer demandas puntuales del mercado también se encuentra FS-Print & Projects, donde, entre las novedades más relevantes dentro del mundo de la impresión, se encuentra la tecnología HP látex en el segmento de impresión sobre materiales rígidos y flexibles y, en particular, la HP R2000, equipo lanza-

“Hay una tendencia muy marcada hacia la oferta de productos sustentables y ecológicos, que es un diferencial. Y en cuanto al mercado textil, se observa el crecimiento sostenido anual de este segmento, metiéndose de plano en la comunicación visual y reemplazando materiales contaminantes como lonas en banners o decoración”.

Gustavo Arrieta

do a fines de 2018 e instalado ya en el país, el primero en hacerlo de Latinoamérica. “La Esko Kronsberg C Edge completa la línea de productos de alta gama en mesas de corte –añade Arrieta–, mientras que, en software, en particular trabajamos con marcas como Caldera o RIP, de manejo de equipos de producción. En este caso, el foco pasa por ofrecer alternativas para optimizar el uso de los equipos y mejorar los rendimientos del consumo de tintas. Y también nos enfocamos en el software Esko para la diagramación de *packaging* y flujos de trabajo, todo siempre orientado a la mejora de los tiempos y a la facilitación del proceso productivo”.

En tiempos de dudas económicas y altos costos de producción, las novedades tecnológicas y la flexibilidad de los procesos de trabajo, contrariamente a lo que se pueda creer, pueden aliviar riesgos e incluso ampliar o generar nuevos mercados. No es una tarea fácil, pero para Ramos y Arrieta se trata de algo absolutamente posible si se planifica correctamente.



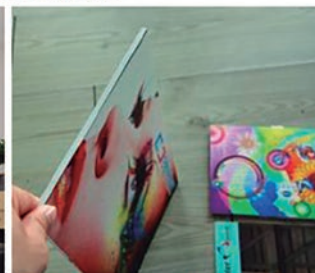
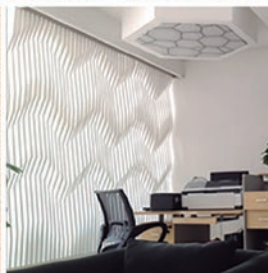
PVC ESPUMADO RÍGIDO CELUKA

PARA IMPRESIÓN DIRECTO EN UV

Ideal para Rotular, Routear CNC, Termo formar, Moldear

Espesores en 3mm, 5mm, 10mm, 16mm y 18mm

Medida de 1.22x2.44, color BLANCO



Exhibidores Publicitarios Carteles Señalización Arquitecturas
Usos p/Interior y Exterior POP Decoración Amoblamientos



IMPORTADOR Y DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS DIGITALES
Montenegro 1482 (1427) Ciudad de Buenos Aires - Argentina
Tel.: (5411) 45516687/06/3510 45522369/8469
www.coprodi.com.ar info@coprodi.com.ar



Insuños Gráficos SRL

ROSARIO
Ovidio Lagos 4635 - Tel. 0341 463 9833 / 461 9213
E-mail : info@gpigráfica.com.ar
CORDOBA
Julio A. Roca 679 - Tel. 0351 469 1508 / Cel. (351) 3091429
E-mail : info@gpigráfica.com.ar
www.gpigráfica.com.ar



Telas de poliéster para impresión digital



NUESTRAS LINEAS DE PRODUCTOS TEXTILES

Sublimación por transfer

Sublimación directa / Pre-tratados W

Látex / UV

Solvente



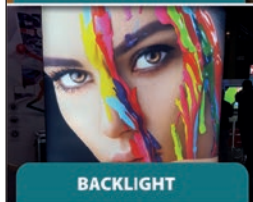
FLAG CON LINER



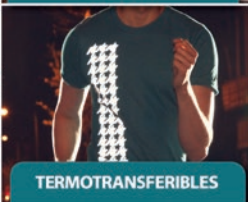
CANVAS



BANDERAS PARA SUBLIMAR



BACKLIGHT



TERMOTRANSFERIBLES



PAPEL PARA SUBLIMACION



Administración: 11 4871 7794
Ventas: 11 3847 5018

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