

Impresión Digital sin límites para la creatividad

La Impresión Digital en Gran Formato crece a grandes pasos, Sergio Montes, Director de Ginaca & Asociados, una de las empresas que más ha invertido en equipamiento, comenta las últimas experiencias.



El Sr. Sergio Montes, comienza la entrevista explicándose con opiniones personales sobre el mercado de la impresión digital. Su evaluación sobre la misma es que viene creciendo muy rápidamente en los últimos años, tomando gran importancia si la comparamos con otros sistemas de impresión. Agrega al respecto, "todo lo que es offset y serigrafía cubrían la gran demanda, hoy se encuentra éste sistema (impresión digital) que se ofrece en pequeño y gran formato, y que en los últimos seis años creció enormemente su participación en el mercado. Quizás acompaña su crecimiento la rapidez que el mismo ofrece, los formatos que permite, y la resolución práctica ante planteos que suelen aparecer con distintos elementos a imprimir. El mercado es el termómetro indicador que muestra cuantas máquinas rollo a rollo existen hoy, y si miramos pocos años hacia atrás, los últimos tres años han marcado un notorio incremento en la instalación de nuevos equipos.

Antes eran un par las empresas que llevaban la punta en este sistema, hoy contamos un mínimo de seis grandes y muchas pequeñas, las primeras atendiendo un sector de la producción más industrial y las segundas volcadas a un mercado menor pero muy importante, en definitiva todo es impresión digital."

Sergio Montes Director de Ginaca & Asociados S.A.

¿Cómo ve el mercado de impresión digital hacia adelante?

Es un sector muy interesante por lo que está pasando, y al analizar nuestra experiencia empresarial desde diciembre de 2001 hasta aquí, es de un crecimiento más que importante. Este mercado viene nutriéndose de una tecnología de avanzada, y si bien la producción de nuestro país comparándola con la de Latino América es menor, nosotros tenemos mucho más por crecer.

El mercado chileno es más chico que el nuestro ¿pero tienen mayor producción?

Sí, sin duda alguna, nosotros hicimos un análisis hace 6 meses, además en el año 2003 realizamos tra-



¿De que manera han estado presentes en Expo Sign 2004?

Sergio Montes nos explica de que manera participaron de la Expo Sign Serigrafía 2004 diciendo: “al momento de tener que tomar la decisión buscamos y elegimos una opción diferente para nuestra participación en la muestra. Si bien no hemos estado físicamente con un stand, Ginaca ha tenido una presencia muy activa en la feria mediante un convenio con la empresa organizadora Exptrade S.A. al confeccionar y proveer todas las bolsas que eran entregadas en la misma, y circularon por toda la exposición con nuestra marca y un insert.

Pero fundamentalmente acompañamos a la firma Moras y Cía en la decoración de su stand con la aplicación de impresiones sobre materiales rígidos y materiales complicados, imprimiendo todos los vidrios que formaban parte de la estructura del mismo. Además, se colocó un piso de cerámica impreso pudiendo la gente no solo caminar sobre él, sino también apreciar algo diferente no visto en toda la muestra. O sea, hemos estado presentes mostrando impresos en elementos

novedosos y realizando un aporte innovador.

Desde el Stand de Moras y a pedido de dicha empresa explicábamos los procesos, y de que forma logramos dichas impresiones en vidrio y cerámica para que la gente se interiorizara, lo cual fue muy positivo y enriquecedor para todos. Importador de los equipos de impresión, usuarios adquirentes que brindan servicios de impresión, interesados en la compra de estos equipos, demandantes de los servicios y usuarios finales, encontraron en dicho stand el intercambio de información tecnológica y asesoramiento de lo más amplio y novedoso despertando gran expectativa.

La gente tiene que enterarse, en Ginaca somos muy abiertos y deseamos que se invierta más, que en nuestro mercado podamos encontrar mayor cantidad de equipos a nosotros también nos sirve, es la mejor manera de que los sistemas de impresión digital se conozcan más y el mercado pueda crecer, todavía hay mucho camino por transitar.”

BANCO FINANSUR

TURNO CAJA
18 13

TURNO
90

PASAMENSA

19:55

SOLUCIONES ELECTRONICAS PARA CADA NECESIDAD...

Salta 285
4373-9500

MULTILED

www.multiled.com.ar
multiled@sinectis.com.ar

TANTEADORES DEPORTIVOS - DESARROLLOS ESPECIALES - INFORMADOR DE QUINIELA

TODOS LOS TAMANOS INTERIOR EXTERIOR



bajos muy importantes en dos cadenas de supermercados chilenos y notamos que en dicho país es nota-

ble la demanda de impresión digital. Pudimos constatar que teniendo un mercado mucho más chico la producción de impresión es mayor, lo cual nos lleva a pensar que en cuanto la economía Argentina se estabilice nuestra producción de impresión digital tiene que aumentar considerablemente.

De acuerdo a lo expresado, ¿qué puede pasar con los precios?

Sin dudas que conocer el precio al que se esta comercializando nuestro producto es una herramienta importante para la toma de decisiones. Sin embargo considero que los valores de impresión se van a ir acomodando. Eso es inevitable, pero no creo que lo podamos comparar con otros mercados de mayor consumo. Pero es probable que a mayor demanda los precios se acomoden un poco más. Por lo menos con lo que respecta a las impresiones sobre telas vinílicas.

El mercado argentino contemplando el interior de nuestro país, ¿cómo lo ve?

A nosotros el interior particularmente nos dio muy buen resultado, expandiéndonos en forma lenta pero segura, prestando mucha atención a nuestros clientes. Hoy poseemos una cartera muy importante hasta en los lugares más recónditos de nuestro país.

Tratamos que se sientan bien atendidos y que la distancia no les sea un impedimento para que puedan participar de nuevos productos y avances. Es así que nos es sumamente gratificante poder relacionarnos

¿Por qué estuvieron presentes en Publicitaria 2004?

Sobre Publicitaria 2004, también Sergio Montes brinda conceptos sobre la participación:

“El tipo de producto que deseábamos presentar nos lleva a tomar la decisión de nuestra participación en la muestra, ya que dicho producto estaba dirigido a las Agencias de Promoción y Agencias de Publicidad, y las mismas pueden consumirlo mucho más.

En Publicitaria presentamos lo que puede hacer y brindar nuestro equipo VEEJet e informar a la agencias de las variables que pueden ofrecer a sus clientes, saliendo de todo lo que es impresión en lonas y vinilos. Y las primeras preguntas que nos formulamos en Ginaca fueron, ¿qué vamos a mostrar?, ¿cómo lo vamos a hacer?, ¿cómo expresar que es algo diferente?, ¿cómo provocar que la gente se detenga y pregunte?,... y decidimos.

El stand que armamos y sus elementos decorativos fueron realizados integralmente con materiales impresos en la VEEJet y en un sistema de impresión no convencional. Pensamos en el visitante y que el mismo se sienta atraído, que se detenga, invitarlo a pasar, que se sienta relajado y pueda disfru-

tar de su estadía en el stand viendo algo distinto.

Tratamos de mezclar muchos elementos, tecnología, innovación, materiales diversos, novedosas aplicaciones, y presentamos la estructura de lo que llamamos Impreso Bar. La clave estuvo en el armado del stand, que el mismo incitara a visitarlo y el visitante entrara a conocerlo, por eso nuestro Departamento de Diseño ideó un bar, en donde el visitante se sentara a conocernos cómodamente instalado y tomar algo con nosotros, entretenerse, y ya relajado interesarse solo e ir tomando contacto con toda nuestra oferta.

La conclusión final para todo el equipo que conforma la empresa Ginaca & Asociados fue que no nos equivocamos, cosechamos los resultados que esperábamos cuando planificamos cómo nos íbamos a presentar institucionalmente. Y lo que en la práctica podíamos mostrar, una amplia gama de sustratos en inimaginables aplicaciones, todo ello acompañado por nuestra filosofía de empresa, y lo logramos con nuestra gente y en la forma de presentar el stand.”

con otros mercados que no sean solamente de Buenos Aires.

¿Cómo lo lograron?, salieron a buscar clientes o ellos vinieron hacia ustedes.

Ginaca no es una empresa con vendedores que salgan a buscar el cliente, nuestra política comercial es diferente a lo que algunos suelen estar acostumbrados, en realidad apuntalamos nuestro prestigio con una muy buena atención al cliente, y el boca a boca lo dice todo. Esa buena atención se extiende por todo el ámbito de nuestro servicio, y si uno lo complementa con calidad ello perdura, va quedando, y es lo que nos hace crecer. En nuestros trabajos las premisas son respuesta, rapidez, calidad y por sobre todas las cosas un profundo compromiso con nuestro trabajo.

¿Qué vislumbra para el 2005 y de ahí en más?

Basamos nuestro presente y futuro en el optimismo. Desde que Javier Ginaca comenzó con su emprendimiento se han cumplido todas sus proyecciones y metas en forma satisfactoria. Se realiza anualmente la revisión de las proyecciones y a partir de su evaluación se vuelve a proyectar hacia el futuro, luego implementamos las acciones necesarias para que el mercado las conozca y sepa de que se trata, que es



lo que se puede hacer y después sobre eso empezamos a trabajar, eso sí, sin descuidar la planificación de inversiones teniendo en cuenta tiempos pre-determinados. Hoy, transcurridos 6 años del inicio de operaciones la empresa posee 4 máquinas de impresión muy importantes y de última tecnología. Concreto la respuesta a su pregunta, "consideramos

LAMINADOS/MONTADOS

24hs.

- Caliente y Frío ■
- Encapsulados ■
- Montados ■
- Con o sin provisión de material ■



kromatek

[soluciones gráficas]



● Atención al Gremio

ROUTEADOS 48hs.

- Mecanizado de piezas especiales
- Cortes
- Grabados
- Calados
- Con o sin provisión de materiales

IMPRESION SOBRE SUSTRATOS RIGIDOS Y FLEXIBLES

MADERA
MDF

PVC

PAI

Acrílico

Tela
Cuero



NUEVO EQUIPO
150x180cm

4581-6923

Gral. José G. Artigas 1849
Capital Federal-(1416)-Argentina

www.kromatek.net
info@kromatek.net



que la proyección para el 2005 y futuro es muy buena, pero somos muy cautelosos en cuanto a inversiones y manejo financiero, además, tenemos una metodología que nos diferencia a otros respecto a la comercialización y a la compra, un tema en el cual nos cuidamos mucho tomando todos los recaudos necesarios.

¿Qué diferencias hay entre la impresión digital en cama plana y la serigrafía?

La pregunta viene muy bien para aclarar el concepto de qué es la impresión digital en cama plana, mal denominada "Serigrafía digital" y por ello siempre trato de aclararlo, ya que muchos llaman a la cama plana de dicha manera y los dos sistemas no tienen nada que ver, son dos procesos totalmente diferentes. La única característica que tienen en común es que los dos imprimen en forma plana. El sistema digital de cama plana no puede brindar las opciones que se obtienen con la serigrafía tradicional, por ello es que esta nunca va a desaparecer. Ejemplo, el sistema digital de cama plana no es competitivo en la impresión de 1000 unidades por tiempo y costo, la serigrafía sí. La serigrafía no es competitiva en muy bajos tirajes también por tiempo y costo, la cama plana sí, además de dar mayores opciones.



Es ahí donde los dos sistemas se complementan y apoyan uno con el otro, de esta manera es que nosotros hemos buscado el desarrollo y el posicionamiento de la impresión en cama plana en el mercado, haciendo entender a nuestros clientes del sistema que estamos hablando, qué se puede hacer y las variables y posibilidades que son muchas. Y redondeo el concepto diciendo que un sistema no compete con el otro, cada uno se adecua a los trabajos y a las cantidades específicas que se vayan a imprimir.

¿Cuál es el método de trabajo de Ginaca & Asociados S.A. y las variables, ampliando lo que el nombre de la empresa a grandes rasgos ya define?

Es verdad, Ginaca & Asociados se especializa en la impresión en gran formato aplicando tecnología digital con distintos procesos de producción, y como bien decimos nuestros trabajos son bien identificables por color, exactitud, rapidez y servicio, y así es como nos identifica el mercado. Nuestro método de trabajo lo hemos incorporado desde el mismísimo arranque de la empresa, en los comienzos con los plotters Encad y hasta el día de hoy con los tres distintos sistemas de impresión, en los que cada uno se complementa con el otro de una forma y proceso mucho más industrial. Pero es muy importante aclarar que en Ginaca le damos muchísima importancia a los archivos que envía el cliente.

Es por ello que contamos con un Departamento de Pre-Impresión con tecnología de última generación y un equipo profesional altamente capacitado y actualizado. Es un sector muy importante en el proceso del trabajo desarrollado en la empresa y que dedica mucha atención a las imágenes y a su retoque, aunque este sea mínimamente necesario, garantizando que el producto final llegue con la mejor calidad a la calle y se vea bien.

Sin este previo proceso no tendrían sentido las importantes inversiones en equipamiento de impresión de alta producción y óptima resolución. El Departamento de Pre-Impresión retoca y acomoda los archivos de acuerdo a los requerimientos de cada equipo de impresión, ya que cada máquina en base a su tecnología y opciones imprime de forma diferente a las otras, es por ello que adecuamos cada archivo al equipo que va a ser utilizado en la concreción del trabajo, luego imprimimos garantizando óptima calidad. ■