

imprímase

Asociación de Industriales de las Artes Gráficas de Venezuela 141 06/22



La Crisis del papel y sus repercusiones

¿Es posible hablar de
innovación comercial
para pequeñas y
medianas empresas?



Factores que **impactan**
la operatividad del **sector gráfico**

LA EXCELENCIA C.A.

RIF.: J-30926192-4 LITOGRAFÍA

Es Artes Gráficas...



Av 3ra entrando por c/2da Este Local Lote G Nro G-16 Urb San Jacinto, Maracay, Edo. Aragua.
Teléfonos: (0243) 236.78.22 / 234.92.86 / 234.85.27 E-mail: laexcelencia@gmail.com



Sector gráfico
Una demostración

de esfuerzo y de continuidad...

Hasta hace unos años podíamos afirmar, sin temor a exagerar, que en Venezuela contábamos con alrededor de unos 100 periódicos impresos en rotativas y un sinnúmero de otras publicaciones de mediano tiraje que se hacían en ese tipo de máquinas. En la actualidad, podemos contar con los dedos de las manos las publicaciones periódicas que se están imprimiendo en Venezuela. La edición de libros, cuadernos, folletos, revistas, formas continuas, cheques y talonarios de facturas, también se ha visto reducida de manera muy significativa y, aunque todos sabemos que esto es una tendencia mundial, en Venezuela la realidad cobra visos casi de tragedia.

Otro aspecto que hay que considerar a la hora de analizar la situación actual de las imprentas en nuestro país son las condiciones en las que se ve obligada a competir la industria local. Por ejemplo, para entender el problema, la importación de medicinas a granel o en blíster que amén de no cumplir con la normativa venezolana que regula la materia, constituyen una competencia por demás desleal contra el fabricante nacional de medicamentos y también contra todos los que aportan a la cadena de valor como es el caso de los impresores de las cajas y de récipes. Ya lo ha dicho Conindustria y nosotros en la AIAG, comulgamos con ello: el gobierno debe dejar de otorgar tantas facilidades y ventajas a los productos terminados importados, puesto que eso genera empleo en el país de origen y

Editorial

no aquí, afecta a la industria nacional y, por ende, al trabajador y a todos en general”.

Si a todo esto le agregamos, la inseguridad jurídica, la voracidad fiscal, la inflación y el encarecimiento progresivo de los costos de producción, entre los que destaca el tema laboral, estamos inmersos en una dinámica que nos obliga a tomar decisiones oportunas, pero con la cabeza en frío, a hacernos más competitivos día a día y a arriesgar para ganar. Estrategias para conquistar nuevos mercados, como el *delivery*, el *pickup* y las llamadas experiencias placenteras a la hora del consumo final, han acrecentado enormemente el interés del sector comercio por empaques y etiquetas, novedosos y atractivos.

“Es casi un lugar común hablar de reinventarse, de reconvertir los negocios para sobrevivir, pero el asunto es cómo hacerlo cuando las condiciones reales de la dinámica productiva son tan adversas, como sucede en Venezuela. Es ahora cuando empiezan a moverse las cosas en ese sentido. El aumento en la necesidad de cajas, embalaje y etiquetas es notorio. Aquí creo que lo importante es que las

imprentas hagamos un verdadero esfuerzo por adecuarnos y, en segundo lugar, lograr que el gobierno nacional garantice igualdad de condiciones para competir con lo que se importa, enfrente el contrabando y demás prácticas delictivas que se ven por doquier, y estructure una política industrial que propicie el fortalecimiento de la producción local y esto no es exactamente lo que hemos visto hasta ahora.

Es muy notorio que muchas imprentas se están dedicando a elaborar, a escalas reducidas, etiquetas, cajas y bolsas muy sofisticadas; incluso, con mucho lujo, para satisfacer las nuevas demandas, pero no todos pueden orientar su producción hacia ello, porque su maquinaria y tecnología no se lo permiten, ya que las necesidades del mercado son muy reducidas y la competencia es fuerte o por otras importantes razones. Ante ello tenemos que buscar formas de hacernos más competitivos en lo que decidamos hacer.

Desde sus inicios, la AIAG ha sido un centro de encuentro profesional, de colaboracionismo empresarial, de análisis y reflexiones que permiten concretar propuestas para el fortalecimiento sostenido y sustentable de la imprenta venezolana, y en esta línea se inscribe la gestión de la actual Junta Directiva y el contenido de esta edición de la revista **Imprímase**.

Carlos Retegui
Presidente



Junta Directiva 2021 - 2022

Carlos Retegui Presidente

Claudio Biern 1er. Vicepresidente

Pablo Vásquez 2do. Vicepresidente

Rodrigo Illarramendi Secretario General

Irene Bazo Tesorero

Richard Dubreuil Director Principal

Ricardo Pérez Director Principal

Claudio Bazzaro Director Principal

Adrián Azparren Director Principal

Cipriano Ágreda Director Principal

Marco Di Pentima Director Principal

Enrique Mier y Terán Director Principal

César Acea Director Principal

Manuel Cárdenas Director Principal

Luis Alfonso Rangel Director Principal

Elba Mata Dirección Ejecutiva

Attilio Granone Comisario Principal

Francisco Almón Comisario Suplente



REVISTA IMPRÍMASE

Publicación oficial de la Asociación de Industriales de Artes Gráficas de Venezuela, **AIAG**.

Consejo Editorial

Carlos Retegui

Claudio Bazzaro

Irene Bazo

Marco Di Pentima

Pablo Vásquez

Rodrigo Illarramendi

Directora

Lupe Morillo

Producción General

Lupe Morillo

Yolanda Romero R.

Comercialización

Alejandra Morillo

Yolanda Romero R.

Redacción

Gustavo Gil

Erika Hidalgo

Edgar Fiol

María Del Nogal

Diseño

Glenys Ramírez

idearcreativo@gmail.com

Fotografía

Eduardo Arévalo

Foto Archivo

Corrección de Textos

Rayza González

correctordetextos2009@gmail.com

Preprensa e Impresión

C.A. Litoven

Agradecimientos

Especial mención a Elba Mata por el respaldo en la producción editorial de este número.

Igualmente agradecemos el apoyo de:

Magenta Grafica, C.A.:

Foil en la portada

Gráficas Acea, C.A.:

Encuadernación

Otra publicación

de Ediciones LY, C.A.

Av. El Empalme,

Edif. Fedecámaras,

Piso 4, Ofic. 4G-H

Urb. El Bosque, Caracas,

Venezuela.

Teléfonos: +58-212 731.0239 /

5404 / 0424 1261571

edicionesly@gmail.com

lypublicaciones@gmail.com

Cartoformas



Venezolanas C.A.

RIF: J-31374919-2

Soluciones integrales en Cartón Corrugado y Cartulina

La piel que su producto merece

- Cajas corrugadas
- Estuches de micro corrugado laminado
- Estuches de cartón sólido



Oficina Caracas: Calle Santa Cruz, quinta Rober, Urbanización Chuao. Telf. (0212) 993 4557 - 993 3767.

Planta Guacara: Edo Carabobo, Urbanización Industrial Pruinca, Avenida 1, Parcela 3.

www.cartoformasvenezolanas.com

ventas@cartoformasvenezolanas.com.

@cartoformas

CONTENIDO

Editorial

1 Sector gráfico
Una demostración de esfuerzo
y de continuidad...
Carlos Retegui, Presidente

Tema Central Factores que impactan la operatividad del sector

6 Es imprescindible poner
el foco en la competitividad
Carlos Retegui

8 Las leyes tienen que adecuarse
al hecho productivo
Luigi Pisella

10 ¿Será verdad que Venezuela
se arregló?
Asdrúbal Oliveros

14 El IGTF agrava los problemas
de un régimen tributario injusto
Leonardo Palacios

16 Retomar el rigor de las normas
contempladas en la LOTT
Rafael Fuguet

Mundo Gráfico

18 Financiamiento es el impulso
que necesita el sector
Nelson López, Punto Gráfico 2012

20 "Mientras más rápido salga
una orden, más rápido llegará otra"
Vladimir González, Impresos Chirel

22 Estamos reinventándonos día a día
María Teresa Pardo Vidal,
Gráficas Moraña

Mundo de Impresores

24 ¿Es posible hablar de innovación
comercial para pequeñas
y medianas empresas?
Hamilton Terni Costa

26 La Crisis del papel
y sus repercusiones
Rainer Wagner

Novedades

28 **Heidelberg**
Packaging: La impresión
de embalajes

30 **Doku Soluciones**
Apostando por el
futuro del país

31 **Polaroid**
Alta tecnología
y soluciones
en impresión

Notas Breves

32 Notas Breves

Empresas

35 **Argomin**: 60 años
desarrollando productos
de goma para la industria

36 **Graph Tech USA**
Si lo que buscas
es productividad,
rendimiento y seguridad

Institucionales

38 **AIAG**, Juntos saldremos adelante

Crónica

40 Crónica de un tipógrafo
¡La pubertad!...
en sentido gráfico
Antonio Santana

Catálogo Gráfico

42 Catálogo Gráfico



ARGOMIN C.A.
ARTICULOS DE GOMA INDUSTRIALES

Nuestro compromiso por ofrecer productos de calidad destacada nos ha brindado reconocimiento y así hemos alcanzado un crecimiento que hoy nos permite contar con una amplia presencia en el territorio nacional y con representantes en la Gran Caracas y zona centro del país.



**LITOGRAFÍA • TIPOGRAFÍA • ROTOGRAFADO •
FLEXOGRAFÍA • DOBLADORAS • CONVERTIDORAS**

Artículos complementarios: Bandas de goma • Chupones • Barras guardafilos.

OFICINA Y PLANTA: Carretera La Raiza, Sector Dos Caminos, Santa Teresa del Tuy, Edo. Miranda.

Telefax: +58 (0239) 231.10.18 / 231. 11.46 / 231.10.07 Celular: 0414.333.05.84

ventas@argomin.com

La economía del país muestra señales de recuperación, luego de años de hiperinflación. Esta tendencia, que parece continuar, estará liderada según los analistas por el músculo privado, el más afectado por la crisis sanitaria.

“De alguna manera, el sector privado ha logrado aprovechar este escenario; sin embargo, no aplica para todos. La industria, por ejemplo, tiene que competir con las importaciones, y para la pequeña y mediana empresa este crecimiento, después de tanta crisis, es imperceptible”, afirma Carlos Retegui, presidente de la AIAG.

Refiere que en los últimos cuatro años la actividad gráfica, a lo largo de la cadena de valor, se ha visto disminuida, cuando no detenida. “Nos hemos mantenido expectantes ante los desafíos y la incertidumbre: recesión económica, hiperinflación, voracidad fiscal, inseguridad jurídica y, luego, la pandemia, que trajo una fuerte reducción de tirajes y recursos, nos hizo sentir que no podíamos seguir adelante. De hecho, muchos cerraron y otros se redujeron a su mínima expresión; muy pocos crecieron y la mayoría nos mantuvimos en *stand by*, con valentía, esperando a que la situación mejorara”, asegura el empresario.

Los cierto es -dice- que la pandemia trajo consigo oportunidades al requerirse productos gráficos, debido al incremento del *delivery* y al surgimiento de nuevos emprendimientos lo que impactó positivamente el sector. “Esto nos hizo mirar nuestros negocios desde todos los puntos de vista. Hoy, más que nunca, la capacidad de adaptación a los cambios del entorno se hace fundamental y la gestión debe estar basada en el análisis de riesgo”, apunta.



Sector gráfico:

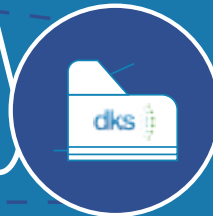
ES IMPRESCINDIBLE PONER EL FOCO EN LA

COMPETITIVIDAD

Para el presidente de la Asociación, la tecnología sigue imponiendo realidades. La impresión de documentos es cada día menor y se limita a un PDF que se transmite por la web y no se imprime. “Muy pocos libros y cuadernos se fabrican, y hasta la tarea de los niños es enviada en línea digitalmente a los maestros. En los restaurantes pocos menús están impresos porque cuando llegas a la mesa operan con un código QR que te sirve para todo y solo se imprime la factura fiscal, lo que tiene harto potencial de crecimiento porque el consumo ha cambiado son los empaques, bolsas y estuches que utilizan las empresas para entregar sus productos y alimentos vía *delivery*. Con estos ejemplos quiero significar que la tecnología transformó al mundo, al mercado y, por supuesto, al consumidor, y el sector gráfico tiene que dar respuesta a esta nueva realidad”, expresa. Retegui señala que es imprescindible poner el foco en la competitividad. “Hagamos bien las cosas para que la calidad sea nuestra carta de presentación, evitando gastos innecesarios a sabiendas que cada aspecto por pequeño que sea impacta el negocio”.

El mercado -continúa- es un ente en incesante cambio; debemos adecuarnos para satisfacer las demandas de nuestros clientes, ello será posible si cuidamos el capital humano, no solo en lo económico, sino también en lo personal, ya que el salario emocional es tan importante como el real. “Motivar y profesionalizar a los trabajadores debe ser nuestro norte, si queremos permanecer”, puntualiza.

#doku Soluciones



@mikonicaminoltavzla

Etiquetadora PLS-475i

Laminado y corte PLS-401i

15 a 18 metros de impresión por minuto

Fácil de mantener

Sustratos BOPP, PET, CLEAR



Ocupa poco espacio

La mejor calidad de impresión

Resolución 1600 x 1600 dpi

Bajos costos de producción



#doku

#equiposdeimpresion

#etiquetadoras

#plotters

#servicios

#serviciotecnico



www.dks.com.ve

Av. Francisco de Miranda, con calle santa ana, Centro Empresarial Boleita, 4-A, boleita sur. Caracas (0212) 2354520

Luigi Pisella, Conindustria

LAS LEYES TIENEN QUE ADECUARSE AL HECHO PRODUCTIVO



Por Edgar Fiol

El actual presidente de Conindustria, Luigi Pisella, comenzó por ratificar la importancia que para la dinámica de la producción tiene la Industria Gráfica nacional, representada en la AIAG. Etiquetas, embalajes, empaques, facturas, impresiones en general están presentes en todo el universo de productos que consumimos a diario. No en vano es una verdad de aceptación general que la industria gráfica es transversal a todas las demás cadenas productivas. De allí su importancia.

“No estamos en contra de la importación de productos, solo pedimos que entren en igualdad de condiciones. Venezuela no puede seguir siendo una economía de puertos en la que lo importado llega con unas condiciones muy ventajosas si se le comparan con las difíciles realidades que atraviesa la producción nacional en el país. A veces muchos no se dan cuenta de lo perjudicial que resulta para los industriales, y para todos, la competencia desleal que caracteriza la masiva presencia de mercancías importadas en los anaqueles. Muchos productos importados de cuidado personal, medicinas y alimentos son comercializados sin que observen las normas que establece el marco legal venezolano y, si a ello se le agrega el hecho de que el gobierno nacional mantiene en vigencia la exoneración del pago de impuestos de importación, Impuesto al Valor Agregado y tasa por determinación del régimen aduanero de numerosos bienes, podemos afirmar que estamos en medio de un escenario

por demás adverso para la producción nacional”, explicó el dirigente gremial.

En Conindustria -dijo- estamos tratando de influir para lograr medidas que propicien un entorno favorable a la manufactura nacional. “Seguramente han visto por las redes sociales y medios de comunicación la campaña *Se ven iguales, pero no lo son* con la que buscamos concientizar acerca de la necesidad de preferir el producto nacional sobre el importado que no paga impuestos, no genera empleo interno, etc. En virtud de lo cual continuamos con la estrategia de contactos con las diferentes instancias del sector público, insistiendo en que se nos brinden las condiciones para poder competir con lo que viene de afuera, pero en igualdad de condiciones. Veremos qué sucede”, comentó.

Añadió que si a la exoneración de impuestos se le agrega el tema del contrabando descontrolado que llega al país por los caminos verdes, alimentando lo que algunos expertos llaman la economía negra, se puede entender por qué la industria nacional está trabajando aproximadamente al 30% de su capacidad operativa instalada. “Estamos ante un escenario en el que el producto nacional tiene que batirse en duelo a muerte con productos importados legalmente, pero que no pagan impuestos y otros que, siendo el resultado de actos delictivos, se comercializan libremente en los anaqueles de bodegones, supermercados, abastos, buhoneros y afines”, precisó.

Punto Gráfico 2012 c.a.
RIF: J-40020293-0

¡SOMOS TUS ALIADOS EN IMPRESIONES!
TE OFRECEMOS SOLUCIONES RÁPIDAS, CONFIABLES Y SEGURAS.

DISEÑO IMPRESIÓN TROQUELADO PEGADO EMPAQUES ENTREGAS

CONTÁCTANOS

0212.576.0990 / 577.5572 | puntografico2012c.a@hotmail.com | Calle Este 12 Bis entre Esq. de Campo Elías a Páez, Local Nro. 9 San Agustín del Norte, Caracas - Venezuela

La dolarización: El negocio cuesta arriba

Conindustria viene insistiendo en que la dolarización es el factor que más posibilidades de competir resta al producto nacional, fundamentalmente por la sobrevaluación de nuestra moneda. “Hemos puesto en práctica una estrategia para concientizar al gobierno acerca de los problemas que trae para la industria, la dolarización de facto que vive Venezuela, ya que el bolívar no se viene depreciando en el mismo orden de la inflación. En 2021 la inflación estuvo alrededor del 686 %, mientras que la devaluación tuvo poco menos de la mitad, el 315 %. Esto ocasiona que los productos importados puedan costar mucho menos que los fabricados aquí, ya que estos se afectan directamente con la inflación. Esto quiere decir que seguimos compitiendo en desigualdad de condiciones porque los productos nacionales están afectados a la inflación y los importados no”.

Esto –argumentó- nos hace el negocio cuesta arriba; es una situación en la que no hemos logrado entendernos con el gobierno. Lo que nosotros llamamos sobrevaluación de la moneda, ellos lo llaman fortalecimiento del bolívar.

Insistir en que se adecuen las leyes al hecho productivo

“En Conindustria venimos analizando y aportando ideas en relación con el Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras. De hecho, con la anticipación debida, entregamos a la Asamblea Nacional propuestas claras de modi-

ficación del Decreto del IGTF y advertimos sobre las consecuencias que traería su aprobación en relación con la inflación, también para la industria nacional y, claro está, para el consumidor final”, acotó Pisella.

Otro aspecto en el que Conindustria viene trabajando desde principios de año es en la modificación de la Ley de Registros y Notarías. Para Pisella, esto lo que hizo fue exacerbar exponencialmente las tasas y alimentar la inseguridad jurídica. “Por ello no estamos de acuerdo con lo que se hizo y lo seguiremos pregonando públicamente”.

Al concluir su intervención ante la Asamblea General Ordinaria de la AIAG, el presidente de Conindustria afirmó de manera categórica que, aunque pueda ser considerado por muchos un efecto rebote, espera que en este 2022 la manufactura venezolana siga recuperando terreno y que para ello seguirán insistiendo en que el gobierno nacional debe controlar la voracidad fiscal, ponerle coto al contrabando de productos importados, facilitar las condiciones para que las empresas puedan tener acceso a fuentes formales de financiamiento y, particularmente importante, generar igualdad de condiciones en el mercado interno, para que la industria nacional pueda finalmente, retomar la senda del desarrollo sostenido, en beneficio del nuestro país y de su gente.



Asdrúbal Oliveros en la AIAG

¿Será verdad que Venezuela se arregló?

Disminución significativa de la hiperinflación, caída libre del PIB, aumento porcentual del consumo, liberación informal de precios de venta al público, contracción de la producción nacional versus aumento desmedido e informal de las importaciones, bodegones y más bodegones, tránsito embotellado por todos lados, restaurantes, centros comerciales, grandes conciertos y demás, todo a reventar. Es precisamente por estas realidades que muchos nos preguntamos, ¿será verdad que Venezuela se arregló?

En el marco de la celebración de la Asamblea Anual de la Asociación de Industriales de Artes Gráficas, AIAG, celebrada el pasado mes de marzo, el economista Asdrúbal Oliveros, presidente de Ecoanalítica, disertó ampliamente sobre varios aspectos de la situación económica del país, sobre todo luego de los dos años de pandemia y de una caída sistemática de la economía que ya lleva golpeándonos más de veinte años.

“No seamos simplistas...”

Para responder una pregunta tan tremendista como esa, explica Asdrúbal Oliveros, tenemos que analizar en qué situación estamos ahora. “No seamos simplistas. Venezuela no se ha arreglado. Es un país distinto. Mucha

Por: Edgar Fiol

gente está enmarcada en lo que fuimos y esto le genera mucha frustración, sencillamente porque no volveremos, como país, a ser eso que fuimos. Nunca”. Además -agrega- tampoco pareciera nada conveniente caer en el otro extremo, de los que viven frustrados por aquello de que esto no tiene remedio y hay que rendirse, apagar la luz e irse o cualquier cosa similar”.

Para Ecoanalítica, es importante partir del hecho de que 2021 fue un año de inflexión porque la economía dejó de caer. “No está creciendo como tal, enfatiza Oliveros, solo dejó de caer. Es una economía que se estabilizó en el foso. También hay que tener en cuenta que cambiamos en lo que a actividad productiva se refiere, pues cada día somos una economía de puertos que depende más de lo importado que de una industria que se nota cada día más vulnerable. ¿Vea-mos por qué?

Tenemos que fortalecer la dolarización

La dolarización, siendo el cambio más importante que ha ocurrido en los últimos años en la economía venezolana, obliga a un cambio radical en la concepción y gestión de los negocios en el país, y la industria gráfica, para nada, es una excepción.

Definitivamente, no se puede gerenciar una empresa igual que antes, cuando más del 50 % de sus pagos se hace en dólares y el 95 % de los precios se fija en divisas, ello en el marco de una economía en la que la liquidez en moneda extranjera ronda el 80 % y los depósitos en la banca comercial, en divisas, alcanzan más de la mitad del total, por citar dos ejemplos.

Sobrevaluación del dólar, la competencia desleal y la producción nacional.

Para Asdrúbal Oliveros lo más importante es la competitividad. “Es verdad que el tema de las importaciones tiene que controlarse porque, de lo contrario, la industria termina de desaparecer, pero hay que competir con todo, ese es el reto de la industria actual en Venezuela. El problema no es la sobrevaluación; el reto es una economía que se dolarizó. En Venezuela el tipo de cambio cada vez tiene menos importancia porque oferta y demanda están cifrados en dólares.

Si usted, industrial gráfico, tiene dólares y su cliente o proveedor también, entonces ya no es de importancia la tasa de cambio. El gobierno desmonetizó la economía. Todo es dólar contra dólar. La dolarización nos está obligando a competir, porque no hay tipo de cambio que te proteja. Como consumidor, yo compro venezolano, compadre, pero si eres competitivo. No tengo que pagar ineficiencias de nadie. La relación precio-valor es la que manda. Y así debe ser”, sentenció.

A lo largo de lo que va de año, Ecoanalítica ha dejado en claro, en la opinión pública, en diferentes foros y particularmente en las redes sociales, que las importaciones baratas son el sustituto del control de precios. “Ojo, implica un reacomodo entre lo que plantea la campaña de Conindustria, por un lado, y la competitividad como estrategia para asegurar permanencia en el mercado, por el otro. No dudo

stanzione

Su confianza... en nuestras manos



Somos la empresa venezolana líder en servicios de aduana integral

- Aduana para importadores y/o exportadores.
- Tramitación de permisos para la Admisión Temporal
- Diferimiento de Derechos
- Gerencia de transporte internacional
- Transporte terrestre nacional
- Logística internacional
- Almacenamiento
- Distribución
- Manejo Integral de proyectos / CAU (Clasificación Arancelaria Única)
- Plataforma Tecnológica Interactiva

Comuníquese con nosotros y sienta la confianza de tener todo su proceso de aduana en las mejores manos!

www.stanzione.com

Oficina Principal: Av. Urdaneta, cruce con Av. Fuerzas Armadas, Edificio Sudameris, Piso 7, La Candelaria, Caracas, Venezuela. Teléfono: (0212) 564.0222 Master, Fax: (0212) 564.7730 / 564.8966

que haya puntos de convergencia entre estos dos planteamientos, seguramente los hay. Es un esquema de economía darwiniana. Es un sálvese quien pueda. El más apto.”

En cuanto al tema de la sobrevaluación del bolívar, Asdrúbal Oliveros cree que el gobierno la mantendrá, como mecanismo para controlar la inflación. “El problema es que es la peor política. El gobierno debería olvidarse del tipo de cambio y darle más espacio a la dolarización, a través de la banca, con préstamos en dólares, permitir la compensación de pagos dólar/dólar. Eso contribuiría mucho a contener la inflación y a sanar la economía, más allá de la quema de divisas.

Si usted no es costo-eficiente, usted no tiene vida

Oliveros considera que Venezuela sigue siendo un país de oportunidades, pero que como empresarios debemos ser distintos porque este es otro país. “Somos un país más pequeño, más desigual, con una economía reducida, con las instituciones destruidas, con pésimos servicios públicos, donde al consumidor le importa más el precio que cualquier otra razón. También hay que tomar en cuenta, prosigue, que la ineficacia de los servicios públicos y de infraestructura impactan demasiado en la estructura de costos de las industrias. Todo esto hace realmente difícil que la producción nacional pueda competir con lo importado, incluso, en igualdad de condiciones. Todos tenemos que abogar por la reconstrucción del Estado, si no, no podremos ser competitivos como empresa ni mucho menos como nación.

La economía negra es la más grande...

Otro de los paradigmas que tenemos que considerar se relaciona con el tema de la economía negra, conformada por las actividades ilícitas, el “enchufamiento”, la informalidad y el “cuánto hay pa’ eso”, que puede representar más o menos, el 20 % del PIB. Según Oliveros, si consideráramos a esa economía negra como un sector de producción, estaríamos hablando del más grande. Lo importante es que esa realidad hay que integrarla al análisis que cada uno de nosotros debe hacer de su negocio y del entorno, si se quiere entender lo que está pasando y si se quiere, como empresarios, tomar decisiones que generen los resultados que necesitamos, más allá de la moral, la política, etc.

Para Ecoanalítica los industriales tienen que estar claros de que en lugar de pedir devaluación y control de importaciones tienen que montarse en la cultura de la competitividad. “Está bien que se exija la igualdad de condiciones de mercado para lo importado y lo nacional. Por ahí van los tiros; sin embargo, creo que la situación para la producción nacional seguirá siendo adversa, porque aquí hace falta una estrategia mucho más estructurada que vaya más allá del interés por conservar el poder por el poder”.

La competencia es lo concreto y lo correcto

“Los industriales deben tener muy en cuenta que hay que montarse en el tipo de cambio real, que no es usualmente el oficial, para ajustar sus estructuras de costos. Sé que es fácil decirlo, pero muy difícil de aplicar en la práctica, por-

que no hay precio que aguante el porcentaje de ajuste que habría que aplicar. Es por ello que las empresas tienen que hacerse competitivas; es un proceso lento y riesgoso pero muy necesario”, explica Oliveros.

Por eso cree que hay que profundizar la dolarización, porque mientras más estén dolarizadas las estructuras de costo, menos variarán los precios. Según los números que maneja Ecoanalítica, la inflación en dólares viene bajando año a año porque cada vez más sectores se dolarizan. “No llegaremos a niveles de una cifra media, como los norteamericanos, porque somos ineficientes como país, pero estimo que se estabilice en el orden del 20 %.”

Según Oliveros, si bien es cierto que el peor ajuste en términos de dólares ya pasó, faltan dos momentos críticos para la industria: el primero, el ajuste del costo laboral, pues ya la gente no puede seguir trabajando por unos pocos dólares mensuales, porque no compran nada con lo que se les está pagando, y el segundo tiene que ver con el ajuste de las facturas de los servicios públicos. “Seguramente, viene un subsidio cruzado en el que las empresas pagan buena parte del costo de los servicios de la gente. Creo que vendrá un tarifario duro para las empresas y otro subsidiado para los hogares”.

El otro gran problema tiene que ver con el financiamiento. La cartera crediticia en Venezuela es de 300 millones de dólares; es decir, que ni siquiera alcanza un punto del PIB y si a ello le agregamos el peso que ejerce el marco legal regulatorio, es fácil ver que ahí hay un verdadero nudo gordiano que impide reflotar la producción.

¿Y qué viene ahora, según Ecoanalítica?

A pesar de todo el panorama anteriormente descrito, Ecoanalítica avizora un crecimiento del 6 % este año, sin el posible acuerdo para levantar sanciones con la administración Biden, y una inflación del 200 % en bolívares y 32 % en dólares, en el peor de los escenarios, fundamentalmente, debido al crecimiento de las importaciones, la estabilidad cambiaria y a que el gobierno está más comedido con el gasto público.

También prevé la firma consultora que el consumo crezca en 12 %. “Aquí viene una pregunta importante: si el consumo proyectado por nosotros en la firma crece en 12 % y el PIB crece en un 6 %, ¿cómo compensaremos esa brecha? Pues, creemos que, en parte, es por eso que el gobierno está montado en las importaciones, incluso, por el simple tema del mantenimiento de inventarios.

Por su parte, las remesas siguen creciendo. Estamos proyectando, a 2025, más de 4.000 millones, continúa Oliveros. “Las remesas son una oportunidad que, aunque no explican todo el consumo, pero sí un tercio de él, sumadas a la economía negra, llegan a representar aproximadamente 25 puntos del PIB. Hay un dinamismo de consumo que no viene del quince y último, viene de mis conexiones con el poder y de las remesas, entre otras causas”.

En un análisis destemplado de la realidad venezolana, también las importaciones siguen siendo un factor muy signi-

PRODUCTOS
ETIQUETAS PARA BEBIDAS Y ALIMENTOS
EMPAQUES PLEGADIZOS PARA ALIMENTOS
AFICHES - VOLANTES - FLYERS - POST CARDS

SERVICIOS
IMPRESIÓN - CORTE - TROQUELADO - DISEÑO ESTRUCTURAL

POLIGRÁFICA INDUSTRIAL, C.A.
RIF: J-00036615-2

**TECNOLOGÍA
CALIDAD
EXPERIENCIA**

Calle Pantín, Galpón N° 29, Urb. Chacao, Caracas 1060. Telf.: +58 212 265.20.72
265.26.61 / 265.38.64. Fax: +58 212 266.77.28

poligraficaindustrial.com
info@poligraficaindustrial.com

ficativo a considerar, aunque no se prevé que crezcan sostenidamente, porque tanto importadores como productores locales tienen un cuello de botella difícil de resolver en el tema del capital de trabajo. No hay financiamiento para nadie ni industriales, ni importadores.

A pesar de las circunstancias, hay que seguir luchando

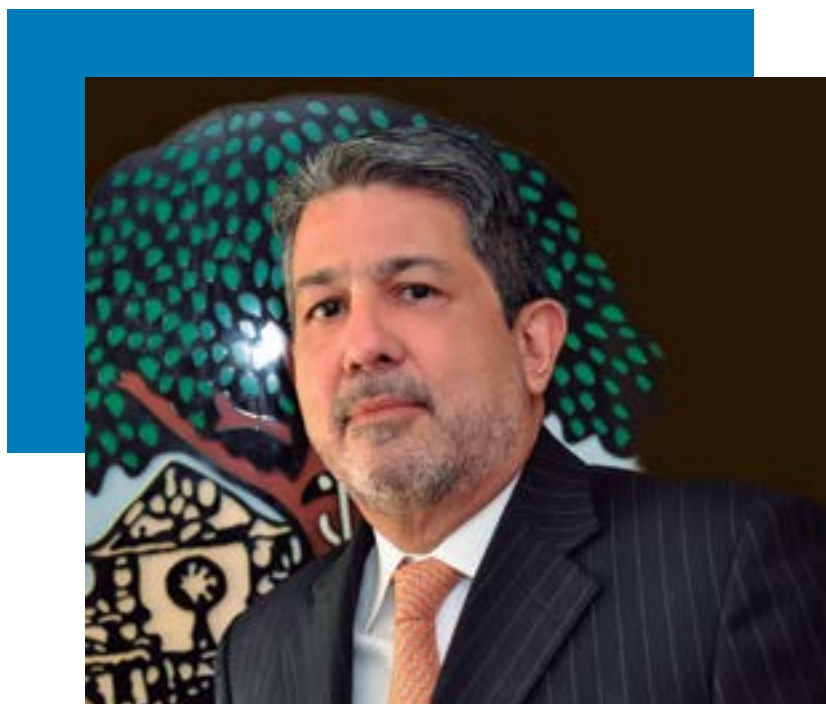
A manera de conclusión, Asdrúbal Oliveros formula siete recomendaciones concretas para los industriales gráficos presentes en la Asamblea Anual de la AIAG.

- Es muy necesario lograr la eficacia en costos, pero basados en análisis de la realidad que vivimos. Urge dolarizar toda la estructura, incluidos los aspectos financieros, laborales y de la cadena de suministros. No espere a que el gobierno controle las importaciones, reajuste la paridad cambiaria o libere la economía, para ajustar la estructura de costos. Recuerde que el precio finalmente lo determina la demanda, el mercado. ¡Haga su estructura de costos real y luego ve qué se inventa para ser competitivo!
- Muy pendientes con las Cuentas por Cobrar. No basta con indexar. Es preferible vender menos, pero con cuentas por cobrar controladas. Es un total sinsentido tener nuestro dinero en la calle y que otros estén prosperando con él.
- Hay que ver cómo enfrentamos el tema laboral que va a seguir complicándose desde los eslabones medios hacia arriba. Va a seguir dificultándose la posibilidad de conseguir talento actualizado, con ganas y que estén dispuestos a estar tiempo completo con la empresa.

- Hay que ver cómo enfrentar los múltiples problemas que se presentan con la cadena de suministros. Servicios públicos, vías de comunicación, conectividad, materias primas, etcétera, todos son fuente diaria de dificultades y dolores de cabeza. Hay que ser pacientes y muy creativos para paliarlos.
 - En el tema del financiamiento, hay que pensar e innovar. La banca nacional o extranjera, la Bolsa de Valores, los criptoactivos, incluso el tema de los prestamistas, todo, todo hay que considerarlo, porque aquí no va a volver el financiamiento barato.
 - Fortalecer la capacidad de procesar datos, los entendemos y decidimos con base a ello, o sucumbimos. La digitalización de todo el proceso productivo es un gran reto, es una tarea urgente y muy importante que tenemos por delante.
 - Todos y cada uno de ustedes, según creo, deben cerrar filas con su gremio, en este caso con la AIAG, porque desde la Asociación se pueden enfrentar, de manera colectiva, muchos de los retos que tenemos las empresas por delante, amén de que hay que fijar ante el gobierno posiciones sectoriales sobre temas específicos como lo hace Conindustria.
- “Hago un llamado a entender el país que nos quedó, y de ahí echar pa’lante, porque el pasado no regresa. Hay nuevos competidores que son más dinámicos, con diferentes maneras de hacer las cosas, muy conectados con el poder, montados naturalmente en la tecnología, con otro tipo de músculo financiero y con intenciones de comerse el mercado. Nosotros no somos menos, para nada”.

Leonardo Palacios

Cámara de Comercio e Industria de Caracas



El IGTF agrava los problemas de un régimen tributario injusto

El Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras (IGTF) aplicado a las operaciones con divisas se ha convertido en un factor distorsionante para la marcha de toda la economía. Los principales gremios empresariales han advertido que los precios de los productos podrían aumentar entre 12 % y 17 % para los consumidores finales, solo por el impacto de este tributo.

El abogado experto en materia tributaria y presidente de la Cámara de Comercio e Industria de Caracas, Leonardo Palacios, señala que el IGTF es un elemento más que agrava los problemas que tiene el sistema impositivo venezolano en la actualidad, caracterizado por situaciones de inequidad, distorsiones normativas, problemas regulatorios y hasta desconocimiento por parte de los contribuyentes.

En concreto, el IGTF, durante su vigencia, ha estado rodeado por las confusiones y contradicciones por parte de las autoridades, especialmente del Seniat, que ha actuado sin tomar en cuenta los problemas no solo normativos y administrativos, sino operativos que plantea este tributo.

Palacios ha dicho en reiteradas oportunidades que la adquisición de máquinas fiscales representa un reto enorme para empresas que apenas se recuperan con enormes dificultades, tras ocho años de recesión y cuatro de hiperinflación.

Inversiones que pueden ser superiores a los 1.000 dólares por unidad significan un costo medular, sobre todo, cuando

los niveles de consumo no se han recuperado de acuerdo con algunas expectativas iniciales.

“Hay que insistir en que el empresario no está buscando que le regalen las máquinas o se está negando a cumplir la ley; lo que se pidió inicialmente fue tiempo suficiente o prudencial para adecuar los equipos, lo que implica gastos adicionales no previstos, y para valorar un costo mayor de gestión”, pero eso no fue posible.

Otra cosa que Palacios echa en falta es “una discusión amplia con todos los agentes económicos para tener claras la intención y la naturaleza del impuesto que, ciertamente, es un instrumento absolutamente alejado de la esencia de los tributos que configuran la estructura impositiva venezolana”.

El presidente de la Cámara de Caracas advierte que ahora se están comenzando a observar los efectos que un tributo con estas características tiene en la economía para la producción de bienes y servicios, porque al fin y al cabo, representa incrementos de costos de transacción entre los agentes económicos que puede alcanzar niveles graves.

DOS IMPUESTOS EN UNO

Palacios explica que el primer problema que tiene el IGTF es que, en realidad, se trata de dos tributos en uno. “Hay un

impuesto que se genera por la extinción de obligaciones mediante el pago, compensación, remisión, y novación, junto con otro nuevo para personas naturales que pretenden gravar la extinción de obligaciones, a través de poner la mano a las remesas, porque la obligación va con moneda extranjera”.

Esta situación parte del principio de que la reforma de la Ley del Impuesto a las Grandes Transacciones Financieras no era el mejor camino para gravar las transacciones con divisas extranjeras y criptomonedas, sino una norma específica más parecida al IVA, ya que en el fondo este nuevo impuesto es una carga al consumo.

Recuerda que este es “un impuesto poco técnico, contradictorio y sin técnica legal ni económica, lo cual viola el principio de seguridad jurídica y el marco adecuado de las relaciones del Estado con los contribuyentes”.

Por otra parte, el jurista insiste en que esta norma viola también el principio de legalidad porque da facultades legales abiertas a la administración tributaria para establecer los supuestos de percepción del impuesto y la fijación de la alícuota o tipo impositivo, que se fijó transitoriamente 3 % con este nuevo impuesto a los medios de pago, además de una grave falta de armonización y coordinación con otros poderes que tienen competencia tributaria, como los estados y municipios, y eso lleva al solapamiento de la tributación, que lo hace confiscatorio.

IMPACTO RECESIVO

Apunta el experto que el IGTF tiene un claro impacto recesivo que, con el tiempo de aplicación que lleva, demuestra no ser potencial, sino muy concreto y que, además, puede ser más negativo de lo que se calculó al principio.

Por otra parte, están los problemas causados en el sistema de pagos en una economía informalmente dolarizada, ya que esta norma induce un retroceso en la estructura de las formas de pago, pues conlleva una mayor informalidad, porque incentiva operaciones en efectivo y a una menor bancarización de la existencia de moneda extranjera.

Leonardo Palacios, en su doble condición de experto en Derecho Tributario y dirigente gremial, plantea una reforma tributaria profunda que incluya asuntos como la simplificación de la estructura, discusión abierta, limitaciones claras de acuerdo con la norma de las competencias tributarias, porque se hacen incrementos agresivos por la discrecionalidad que permiten los instrumentos jurídicos a los funcionarios fiscales. No existe la tutela o revisión jurisdiccional; voracidad fiscal se ha acelerado sobre todo en las instancias municipales.

Tipografía Lago, c.a.

Más de 40 años dedicados a la elaboración de estuches para la industria farmacéutica con el más alto nivel de calidad logrando el mejoramiento de nuestra productividad para la satisfacción de nuestros clientes.

Calle 1, Edif. Lago, Zona Industrial La Yaguara, Caracas.
tipografialago@cantv.net / tipografia_lago@hotmail.com
Telf 0212.4723275

POSTGRAPHIC DE VENEZUELA

La perseverancia es nuestro motor que día a día nos lleva como empresa a conquistar la excelencia y a ofrecer a la industria Farmacéutica empaques de alta calidad que a su vez reflejan la imagen profesional de nuestros clientes.

Postgraphic cree en Venezuela y seguimos cultivando para crecer como empresa y como ciudadanos de esta gran nación.

¡Comprometidos con Venezuela!

Postgraphic de Venezuela, C.A.
Calle 9 con Calle 10
Ave. Garcí González Da Silva
Zona Industrial La Yaguara
Caracas, Venezuela
T. 212.471.6462 - postgraphic@hotmail.com
www.pgca.com.ve



Rafael Fuguet

Retomar el rigor de las normas contempladas en la LOTT

Uno de los efectos de la pandemia en el sector laboral del país fue una baja del registro de casos de conflictividad, relacionados con reclamos por incumplimiento de deberes formales con los trabajadores. De acuerdo con la explicación de Rafael Fuguet, especialista en Derecho Laboral, en los primeros meses de 2022 han comenzado a incrementarse demandas en tribunales del área, en la medida en que también la economía ha experimentado una tendencia al alza de la actividad productiva.

En el marco del taller “Alerta Laboral Obligaciones, Perspectivas y Expectativas”, dirigido a gerentes de Recursos Humanos, RRHH, organizado por la AIAG el pasado 12 de mayo, Fuguet destacó que este hecho es una señal de alerta para los sectores productivos del país que, a su juicio, deben retomar el rigor en la aplicación de las normas contempladas en la Ley Orgánica del Trabajo vigente.

En relación con la actual situación venezolana recordó que la Industria Gráfica se ve afectada por los mismos problemas que perjudican a otros sectores. En este contexto, las expectativas de carácter legal marchan sobre rieles distintos a las esperanzas de progreso por sector productivo. Factores que, explicó, deben ser atendidos simultáneamente.

En el caso de los asuntos de carácter laboral, cuya ley se aplica de forma irrestricta, recomendó a los gerentes de Recursos Humanos proteger a las empresas de los riesgos que supone desatender la Ley del Trabajo vigente.

“Salvo el caso de restaurantes, que tiene una disposición específica, y la construcción que tiene una contratación particular, el sector de las Artes Gráficas está regulado por la ley”, especificó. Asimismo, recordó que también está vigente una regulación convencional y colectiva para el sector, que tiene un efecto multiplicador de los derechos de los trabajadores, y que obliga a ser muy estrictos con el cumplimiento de las normas. “Hay previsiones que obviamente superan a la ley e incluso son distintas a la misma, que establece beneficios más allá de lo que el legislador otorga

para el común de los trabajadores”, indicó antes de recalcar que se debe prestar especial atención a estos asuntos, para evitar vacíos legales que perjudiquen a las empresas.



El mejor amigo

Para Fuguet, lo recomendable es que las oficinas de Recursos Humanos se blinden en el cumplimiento de las normas hasta que “se vuelvan un asunto natural”. Es decir, que los detalles estén atendidos casi hasta el extremo de acuerdo con lo que establece la ley “especialmente en materia de pagos y cumplimiento de derechos laborales básicos, como los relacionados con sueldos y salarios”.

Precisó que el objetivo es protegerse de demandas. Reconoció que hay elementos legales que suelen ser considerados “fastidiosos, reiterativos o innecesarios por evidentes”, pero que es mejor cumplir y acostumbrarse a no dejar cabos sueltos cuando se trata de los derechos de los trabajadores.

“Estas normas se hicieron para controlar a las empresas, pero pasado el tiempo, y dadas las circunstancias, son actualmente el mejor respaldo, nuestro mejor amigo”,



¡Confíe en lo original!



+58 414 2748109
www.grupo-sg.com

Siganos:
 /GrupoSGLatam /gruposg GrupoSG centroamerica /grupo-sg

HEIDELBERG POLAR

4 artículos esenciales

Contratos de trabajo por escrito, salario y recibos de pago (artículos 104, 58 y 106 de la LOTT) son los tres ejes fundamentales de la propuesta a tener en cuenta, según Fuguet, en materia formal con los trabajadores al cierre de la pandemia y en el marco de la promesa de reactivación económica del país. Así mismo, el especialista agrega la importancia de cumplir con los señalamientos de un cuarto artículo de la LOTT, el 59, referido a los elementos que conforman el contrato laboral. Se trata, a su juicio, de blindar a los sectores empresariales -con prioridad en este caso del sector impresor- frente a los posibles conflictos que podría generar una vuelta a la normalidad luego de dos años de pandemia en el escenario laboral en Venezuela.

porque permiten demostrar que se ha cumplido con la ley ante un tribunal y de esta manera resolver cualquier cuestionamiento.

Para Fuguet, la prioridad es actualizar los registros en materia de contratos individuales, temporales y por zafra, períodos en que hay un alza de la producción propio del sector de las Artes Gráficas. Recordó que durante la pandemia abundó la informalidad en este rubro, dadas las condiciones que generaron las propias medidas de protección del gobierno, el temor al contagio y la expansión del ejercicio de algunos oficios desde el hogar.

Considera necesario abandonar poco a poco los acuerdos que informalmente se suscitaron durante esos dos años de pandemia. “Lo que no se cumple podría volverse contra la

empresa. No importa cuán de confianza sea el empleado: cumplir la norma es esencial”, precisó.

Fuguet, incluso, recomienda volver a imprimir los contratos y recibos, y abandonar el hábito reciente de establecer convenios vía correo electrónico o chats de Whatsapp sin respaldo en papel, debido a la informalidad del lenguaje que suelen manifestar las personas en esos contextos, aunque se trate de llegar a acuerdos sobre el cumplimiento de las normas.

La segunda tarea es retomar el “buen hacer” en asuntos formales, como el recibo de pago al trabajador, con todos sus detalles. En este sentido, propuso usar el modelo básico propuesto luego de la última modificación de la LOTT, “aunque obligue a usar más papel”.



Nelson López, Punto Gráfico 2012

FINANCIAMIENTO

ES EL IMPULSO QUE NECESITA EL SECTOR

El empresario opina que se ha perdido mucho tiempo en la diatriba política. Aduerte que es imprescindible alcanzar el rescate del financiamiento bancario para retomar el rumbo del desarrollo

Hace 10 años se fundó Punto Gráfico 2012, hoy por hoy una empresa sólida que tiene una estratégica ubicación en San Agustín del Norte, en el corazón de Caracas, a escasos metros de la autopista Francisco Fajardo, arteria vial que atraviesa la ciudad de oeste a este. Todo se inició cuando Nelson López decidió abandonar su trabajo en Servicios Grafotec. Ya sumaba 28 años de labor ininterrumpida y podía haber adicionado otros 20 más, cuando el conocimiento adquirido lo motivó a iniciar su propio emprendimiento.

López, apenas siendo estudiante de administración, se inició en el negocio de ventas de maquinaria de artes graficas. A fuerza de vender equipos se hizo experto en el conocimiento de rotativas, guillotinas y máquinas pegadoras y dobladoras, pero más específicamente en la marca Heidelberg, una firma de fama mundial reconocida por la invención de la imprenta Molino de Viento, llamada así por la forma y el movimiento de su sistema de alimentación de papel. Ese modelo cumplirá 100 años en 2023. “Siempre tuve una inquietud por montar mi propia empresa y ese fue el momento en el que decidí dar el salto”, afirma López, quien por aquellos días no contaba con otro financiamiento que el de su propia cuenta de ahorros.

Punto Gráfico 2012 se inició en un pequeño local, en La Candelaria. López, y sus escasos colaboradores, se acomodaron en aproximadamente 30 metros cuadrados. Allí trascurrieron 2 años, hicieron su propia cartera de clientes y se adueñaron de una cuota importante del *market share* caraqueño.

Pero López continuaba pensando en grande, así que empezó a adquirir equipos de última generación que mantenía almacenados, hasta que se hizo de una vieja casa en San Agustín del Norte, una zona tradicionalmente ocupada por impresores de vieja data y allí echó a andar la fase más desarrollada de su proyecto, su sueño. La antigua estructura fue convertida en un edificio de 3 plantas con espacios de 180 metros cuadrados por piso, que hoy embellece el sector y alberga todo el potencial de su marca.

De los dos empleados que había en La Candelaria, López pasó a mostrar una fuerza laboral que suma una veintena de personas que trabajan para la firma de manera directa e indirecta. Posee máquinas Heidelberg de cuatro colores y

REDISPOCA
Distribuidora de papel, C.A.

ECOCOAT PRIME

NCR PAPER
MARCÁ DE PAPEL SIN USAR CARBÓN

DISTRIBUIDORES DE PAPEL PARA ARTES GRAFICAS

SERVICIO DE CONVERSION DE ROLLOS A HOJAS

Dirección: Final Calle Pedrera, Edif. Viamonte, P.B., Urb. Ind. Guaicay, La Trinidad, Caracas-Venezuela
Teléfonos: (212) 943.4679/ 945.6308/ 945.7529 Fax: (212) 944.5024 E-mail: redispaca@hotmail.com

medio pliego y otra de dos colores medio pliego con las que elabora la más fina estuchería para la industria farmacéutica y empresas de consumo masivo. “Comenzamos haciendo etiquetas, pero pronto sentí la necesidad de expandir mis servicios. Me he especializado en la estuchería con especial cuidado en la calidad, algo que aprendí de los alemanes: otorgar un valor diferenciador a los productos para satisfacción de los clientes”, expresa orgulloso.

Convicción

El retiro parcial de muchas empresas afectó de manera general a la Industria Gráfica. “Siempre creí en mi proyecto y hoy veo que poco a poco se ha ido materializando; seguimos adelante gracias a las empresas productoras que al igual que nosotros siguen creyendo y apostando por Venezuela”, señala.

Los momentos aciagos parecen haber quedado atrás. “Cómo todos los venezolanos que aún quedamos acá, salimos al ruedo cada día con esperanza y fe, obviando el plano político”, añade.



López percibe que el país parece ir desperezándose. “Veo nuevos emprendedores, muchos que empezaron con un estuche, luego subieron a 100 y ya ordenan 10.000 o 20.000 productos, lo cual me entusiasma porque quiere decir que esos emprendimientos van a funcionar”, aclara.

Considera que uno de los problemas que siguen afectando el desarrollo de la industria grafica, es la consecución de la materia prima. “Es un tema complicado en el que entran en juego las malas prácticas arancelarias y el alza en los costos”, afirma.

El país reclama un cambio, un nuevo escenario que permita la recuperación del poder adquisitivo y la llegada de masivas inversiones. López no pierde las esperanzas. Sin embargo, cree que los cambios políticos son asuntos que deben ser asumidos por los actores políticos, mientras que “los empresarios deben enfocarse en trabajar para sacar adelante el país”.

Lo más urgente es “rescatar el financiamiento bancario” para que los industriales puedan adquirir la materia prima que permita reponer la mercancía que los consumidores demandan. “Ese es el impulso que necesita el sector gráfico”, puntualiza.

Por Gustavo Gil



Vladimir González

Impresores Chirel

“MIENTRAS MÁS RÁPIDO SALGA UNA ORDEN, más rápido llegará otra”

El empresario considera que su afiliación a la AIAG le permitió tener a la mano un mundo de ventajas y el respaldo de muchos años de experiencia



Impresores Chirel es una firma de artes gráficas que tiene su sede en la avenida San Martín, en Caracas. Su especialidad es prestar servicios de litografía, tipografía e impresión digital; domina gran parte del mercado en el oeste de la ciudad y su historia se remonta a 1986.

Por aquellos días Venezuela gozaba, no solo de una sólida economía sino también de una moneda muy fuerte, que generaba fluidez financiera y permitía que numerosas iniciativas, como la de Vladimir González, llegaran a buen puerto.

El empresario relata que “empezó” en el estacionamiento de una quinta en El Cafetal. Había planificado poner en marcha un negocio cuyo capital provendría de un préstamo que le haría el padre de su socio. Al momento de la formalización, ni el socio ni el capital aparecieron.

González había culminado sus estudios de Artes Gráficas y sus pasantías le habían dado el mínimo el conocimiento necesario para dominar el difícil arte de la impresión sobre papel. “Comencé con una guillotina y una pequeña impresora”, rememora González, quien actualmente es un gráfico reconocido con más de cuarenta años de experiencia.

Pasaron los años y el emprendedor dio el salto hacia el futuro, gracias a que obtuvo un crédito financiero. Impresores Chirel ya contaba con una sede propia en la zona central de Caracas, y era reconocido por la rapidez de sus entregas y la calidad de su servicio. “Era un país distinto, aquel que me tocó vivir”, afirma.

Un lustro después

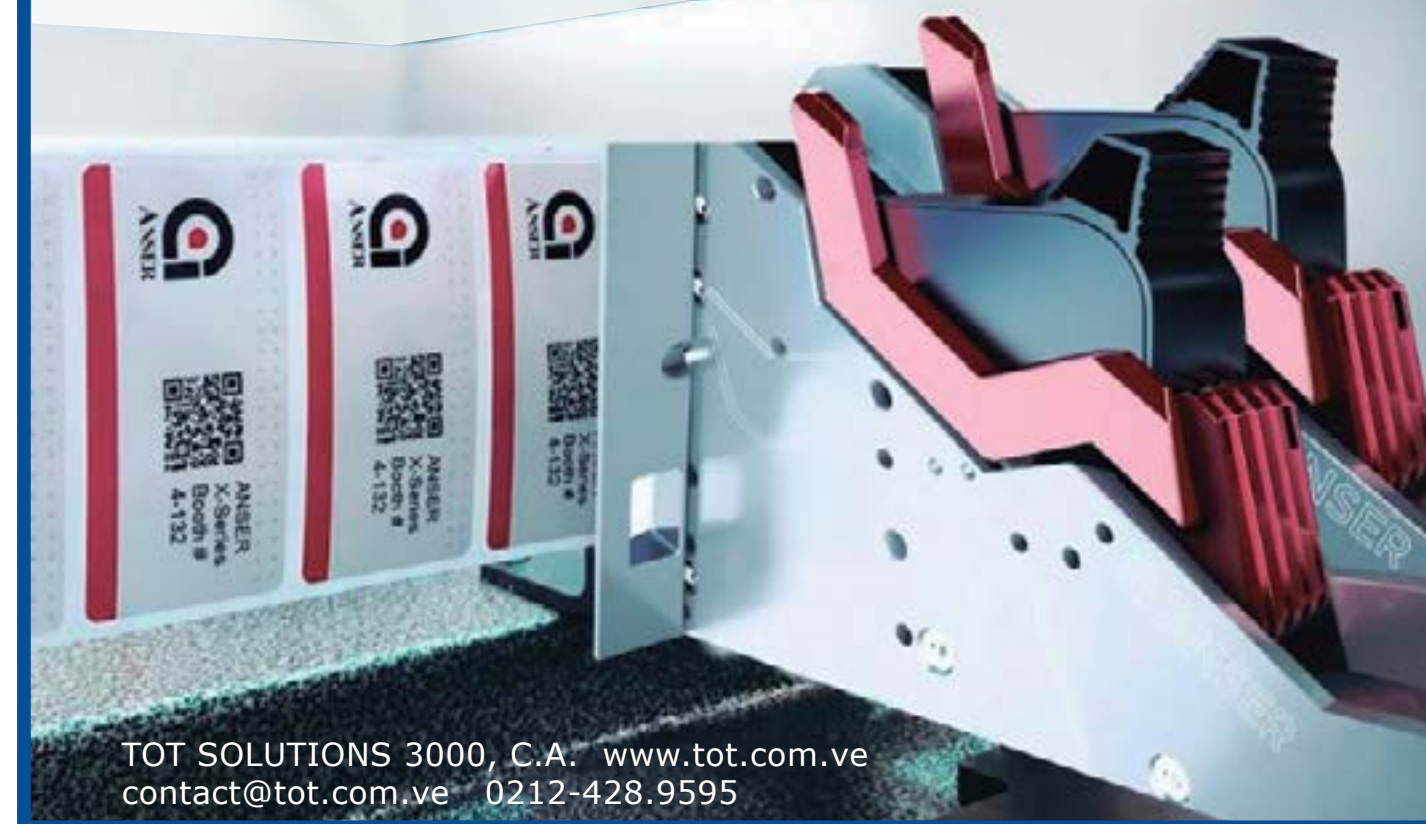
En sus inicios, González disponía de 40 metros cuadrados y laboraba solo, pero cinco años después estaba trabajando con empeño, utilizaba máquinas de última generación, ocupaba más de 200 metros cuadrados y con una fuerza laboral de casi 20 personas.

Factureros, tarjetería, chequeras, códigos de barras y formularios de toda índole fueron los productos que llevaron

Numeradores digitales Impresoras de textos



RIF: J295674716



TOT SOLUTIONS 3000, C.A. www.tot.com.ve
contact@tot.com.ve 0212-428.9595

a Impresores Chirel al tope de la lista de empresas más cotizadas. “Mi filosofía es que mientras más rápido salga una orden, más rápido llegará otra”, explica. Ese pensamiento contagió a la fuerza laboral que se volcó a ofrecer un servicio ágil y eficiente. “Los clientes recibían sus productos en tiempo récord y su satisfacción era nuestra mejor publicidad”, afirma González.

Era la hora de formalizar más su empresa. Impresores Chirel cumplía con todas las regulaciones de ley, pagaba innumerables impuestos, contribuía con la sociedad, pero estaba huérfana de orientación. Fue así cómo se enteró que había una entidad gremial, la Asociación de Industriales de Artes Gráficas (AIAG), que ponía a su disposición toda una estructura organizativa que podía amparar su empresa y ofrecerle una ruta hacia el crecimiento. “La AIAG fue para mí una escuela”, dice, “estaba ávido de información y debía conocer las numerosas regulaciones de que éramos objeto. Me sentía solo, pero la institución me respaldó”, añade.

De repente, todo armonizó. Había trabajo y mucho, las normas fiscales surgían a cada paso, pero González y su equipo contaban con asesoramiento y preparación técnica proporcionada por la gente del gremio. “Creo en la formalización del comercio y la industria, y recomiendo a los empresarios gráficos acudir a la AIAG porque es una institución que ofrece un mundo de ventajas y el *know how* de muchos años de experiencia”, señala González.

El negocio fluía armoniosamente. Facturas, talonarios y sobres colmaban los almacenes de Impresores Chirel hasta que estalló la crisis. La escasez de materia prima y la carestía del dólar fueron aspectos económicos que nadie pudo prever, y la pandemia vino a afectar aún más al sector.

En 2020, la empresa cerró y los empleados se fueron a sus casas, a la espera de nuevas noticias sobre el Covid-19. Las órdenes de trabajo cayeron drásticamente y, de manera vertiginosa, en poco tiempo González se descapitalizó. “Estamos pasando por una crisis”, expresa el empresario caraqueño. Debido a la dolarización del mercado y a la exigencia del Seniat que obliga a adquirir las nuevas impresoras fiscales, los factureros tienden a desaparecer.

Gerencia, empleados y proveedores trabajan afanosamente en una “reestructuración” que busca rescatar la clientela y abordar nuevos nichos del mercado.

En los talleres de San Martín sobreviven los equipos, cinco empleados y el director de Chirel. “Hemos podido recuperar precariamente el ritmo de trabajo”, señala González, quien no pierde las esperanzas.

Opina que los escaparates de los comercios “están repletos de artículos y marcas que no son manufacturados en el país, y que no están al alcance de las mayorías. Lo ideal es que logremos cifras de producción que permitan generar empleos y reabramos la exportación”, sentencia.

María Teresa Pardo Vidal, Gráficas Moraña



Estamos REINVENTÁNDONOS día a día

Sus colaboradores y amigos la llaman Mayte, pero la directora ejecutiva de Gráficas Moraña lleva por nombre María Teresa Pardo Vidal, técnica contable con especialidad en el manejo de almacenes e inventario.

En 2009, inicia sus labores en Gráficas Moraña y es a partir de 2017, luego del fallecimiento de su padre, Manuel Constantino Pardo, cuando toma las riendas de la firma que ha sabido hacerse de una nutrida cartera de clientes debido a la calidad de sus trabajos, particularmente en lo que se refiere a la impresión de facturas, agendas, calendarios, carpetas con bolsillo y etiquetas autoadhesivas. “Somos una empresa familiar, fundada en la década de los años 70, que fue creciendo con el paso de los años”, afirma Mayte. Su tío, José Lázaro Díaz, emprendió esta iniciativa que más tarde heredó a su hermano Manuel. Ahora Mayte está al frente, una tarea ardua que ocupa hasta 10 horas de su día y en la que cuenta con la participación de su “mano derecha, Oscar Ledezma”.

Las Artes Gráficas están presentes en cada momento de la vida. Cuando el consumidor sale a comprar un artículo, empieza por lo que más llama su atención. El empaque o

la etiqueta es lo que precede a una marca y las empresas imprimen eso, que al final será el sello y la imagen de cada producto.

Cuando alguien solicita un trabajo en Gráficas Moraña, el equipo humano echa a andar inmediatamente un engranaje que busca satisfacer la inquietud del cliente. La gente del departamento de producción y diseño presenta un arte que, una vez aprobado, se lleva al taller. “Hemos descargado toda la labor de mercadeo de marca en las redes sociales, lo que nos ha permitido alcanzar nuevos hitos de crecimiento y expansión”, explica Mayte.

La empresa cuenta con equipos de alta precisión; dos prensistas y dos encuadernadores trabajan con detalle para lograr el mejor acabado. “Estamos reinventándonos día a día para ofrecer paquetes que sean del mayor interés de cada cliente”, indica.

En Moraña -dice- hemos logrado reducir costos de energía y buscamos la manera de generar ingresos con la adecuación de empaques y etiquetas, diseñando ofertas de valor y estandarizando los procesos de impresión con el objetivo de incrementar el nivel de eficiencia en administración, ventas, operaciones y logística.

Mayte sostiene que en la última década “los cambios en el sector de Artes Gráficas han sido muy drásticos” lo que le ha obligado a ir un paso adelante de lo que indica el mercado, adquiriendo más velocidad en las redes sociales e invirtiendo en nuevas tecnologías.

“La caída del mercado publicitario nos afectó mucho, pero continuamos empeñados en hacer el mejor trabajo para satisfacer al cliente”, destaca Mayte.

Ante el impacto por el Covid-19, que trajo consigo el distanciamiento social, la empresa apostó por la resiliencia para superar la crisis. Cuando llegó el momento de la reanudación de actividades, Mayte y su equipo sintieron que estaban listos para ajustarse a un mundo que casi se había paralizado.

La empresa puso en práctica medidas preventivas que incluyeron testar, detectar, aislar y tratar cada caso, así como su red de contagio, minimizar el riesgo del brote en las instalaciones y educar al personal mediante la adhesión a nuevas normas de convivencia.

“Somos una empresa optimista que apuesta por las soluciones y por los cambios para el bienestar del gremio de las Artes Gráficas”, afirma.

Al referirse a la reactivación económica observada en los últimos dos años, Mayte refiere que desde su punto de vista “es una mejora muy irregular”. La empresaria de las Artes Gráficas apunta que las mejoras son solo para un grupo, mientras la gran mayoría se siente atrapada por la incertidumbre. “Los venezolanos estamos viviendo en una montaña rusa que hoy sube, pero mañana baja de manera vertiginosa”, indicó.

ADIPOL, C.A.

Industrias

RIF: J306324720

- Calidad
- Servicio
- Precisión
- Rapidez

- Recubrimiento de rodillos en goma de adilon para máquinas de litografía, máquinas rotativas y máquinas sobre metal.
- Recubrimiento de rodillos en goma adilon para temperaturas, solventes y barniz, tintas de solventes, etc.
- Todas con varios grados de dureza.
- Recubrimiento de ruedas y guardafilos.
- Fabricación de piezas para la industria en general, ascensores, embotelladoras, laboratorios, petroleras, textiles y mas.



Una Empresa al Servicio de la Industria

Calle Comercio con Calle Piedra Azul - Urb. Bella Vista Caracas- Venezuela

☎ (0212)472.96.78 - 9778 / 473.9831 / (0414) 288.6191 / (0414) 370.4241

(0424) 160.1217 / (0424) 231.6816 📷 @industriasadipolca ✉ adipol.mv@gmail.com



Hamilton Terni Costa (*)

¿ES POSIBLE HABLAR DE INNOVACIÓN COMERCIAL PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS?

Como consultor, a veces tengo la sensación de que estoy hablando de cosas que considero extremadamente importantes para los impresores, pero que para muchos pequeños y medianos empresarios gráficos son consideradas inapropiadas para sus empresas, solo porque son pequeños.

Muchos entienden, primero, que el mercado para una imprenta grande es uno, y para las pequeñas, es otro. En segundo lugar, lo que se aplica a las empresas más grandes no tiene mucho sentido aplicarlo a las empresas más pequeñas lo que, incluso, puede tener cierta lógica si hablamos de altas inversiones, tecnologías nuevas y costosas y cobertura de mercado, pero no tiene la misma lógica cuando abordamos tendencias y posibilidades de innovación en el servicio al cliente. Incluso porque no siempre implica mayores inversiones como una nueva impresora, siempre un sueño presente en cualquier propietario de una imprenta.

Es por esa razón que a veces soy un poco reacio a mostrar ciertas encuestas de negocio, especialmente las realizadas por grandes institutos que hablan de un mercado amplio, no necesariamente el gráfico. Pero, aun así, no me rindo y, de hecho, no puedo resistirme. También porque considero mi obligación traer estos asuntos a primer plano.

Acabo de leer una encuesta en el ámbito mundial, Brasil en el medio, realizada por McKinsey, una de las consultoras más grandes y reputadas del mundo, sobre ventas de empresa a empresa, el llamado mercado B2B, centrándose en su ecuación de crecimiento durante la pandemia. Al fin y al cabo era una época de menor contacto presencial y de desarrollo o ampliación de nuevos canales a distancia con los clientes.

El principal hallazgo de la encuesta es que las empresas clientes están buscando tener a su proveedor siempre conectado, brindando una experiencia personalizada, más conveniente y multicanal.

El principal hallazgo de la encuesta es que las empresas clientes están buscando tener a su proveedor siempre conectado, brindando una experiencia personalizada, más conveniente y multicanal.

Sí, con múltiples canales de contacto, y si no obtienen estos beneficios de sus proveedores actuales, buscarán otros. Así de simple.

Este tema de los múltiples canales de contacto cobra cada vez más relevancia para estas empresas clientes, demostrando que la fidelización del proveedor y la satisfacción del servicio al cliente pasa por este desarrollo, independientemente de su tamaño, país o en qué etapa de la relación se encuentre con su proveedor.

Lo que la encuesta apunta es que el uso de la regla de un tercio se ha intensificado, con compradores interactuando con vendedores, de 3 maneras para fines de 2021: 30 % con interacciones tradicionales en persona, 33 % con interacciones humanas remotas y 36 % con interacciones digitales con autoservicio por parte de los compradores. Es decir, un poco más de dos tercios de las interacciones son remotas o totalmente digitales. Como la investigación se ha ido realizando a lo largo del tiempo, a mediados de 2020 la interacción presencial se reducía a menos del 20 % del total, mientras que la



interacción a distancia alcanzaba en su momento el 46 %. Tiene sentido.

Desde el punto de vista del vendedor, la encuesta apunta que muchos entienden que las ventas con más distancia o interacción digital, como lo están haciendo, están siendo más efectivas que las que se hacen de forma tradicional, y que las ventas a través de múltiples canales han sido aún más efectivas, mostrando a Brasil como el país donde más empresas vendedoras se benefician de estas prácticas.

La diferencia es la personalización de los mensajes y la disponibilidad de servicio inmediato en uno o más de los canales a disposición del comprador.

¿Y cuáles son estos múltiples canales de todos modos? Estos son correo electrónico, contacto personal, teléfono, sitio web del proveedor, mensajes automáticos para compras, aplicaciones móviles, portales de compras, videoconferencia, chat y búsqueda en Google/otros en la web.

Se ven como siempre, pero la diferencia es la personalización de los mensajes y la disponibilidad de servicio inmediato en uno o más de los canales a disposición del comprador; además, la gestión eficaz de estas acciones de venta en un ciclo controlado por CRMs calibrados y marketing dirigido. Esa es la gran

diferencia. La construcción de una estrategia comercial que involucre, de manera coordinada, las diversas formas de contacto con los clientes y sus resultados, para ambas partes.

En el caso de las imprentas, el portal de compras, por ejemplo, a menudo se realiza a través de sitios B2B creados exclusivamente para cada cliente en plataformas *web-to-print*, permiten la compra directa, la personalización y el control de pedidos sin necesidad de contactar directamente con el impresor.

Finalmente, si las empresas clientes buscan una mayor interacción en diferentes canales con sus proveedores, yendo más allá de los canales tradicionales, ¿por qué no prepararse adecuadamente para ello? Dejar de vender solo en web, visitas, teléfono, email y WhatsApp ya no parece ser suficiente. Elaborar un plan más completo con las tecnologías disponibles hoy en día para empresas de cualquier tamaño y que lleguen a los clientes potenciales con mensajes y respuestas rápidas, cada vez más, hace la diferencia a la hora de la venta.

Innovar es necesario. En ventas aún más en empresas de cualquier tamaño.

¿Qué tal empezar ahora?

*www.anconsulting.com.br
www.ciglat.com



Rainer Wagner (*)



La Crisis del papel y sus repercusiones

Que buena fue la noticia que la huelga en United Paper Mills – UPM de Finlandia ha terminado y que la situación de escasez de papel terminará y se normalizará a partir de ahora. Pero cuidado, la difícil situación de la industria de impresión continuará. Los precios del papel, suministros gráficos (planchas flexo y offset, tintas, barnices, químicos, pegamentos, foil y más), repuestos, servicios técnicos, fletes, energía y los salarios del personal gráfico (por la inflación en América Latina), siguen aumentando rápidamente y encarecen el producto impreso aun más.

Abastecimiento de Papel

UPM Communications Paper y UPM Special Papers en Finlandia son dos unidades de producción de papel relativa-



mente pequeñas y con pérdidas dentro del Grupo de UPM que hacen imposible resolver el problema de falta de papel en todo el mundo, inclusive en América Latina.

Los costos de papel aumentaron entre 50 % y 80 % desde el año pasado y van a aumentar más durante todo este año. Otras fábricas de papel clausuraron unidades de producción como STORA ENSO que cerró dos molinos el año pasado. La papelera italiana PRO-GEST suspendió seis molinos de producción por el fuerte aumento del precio de energía. No era rentable producir papel en una situación de alto costo de energía y baja demanda provocada por el Covid 19.

En América Latina se reportan aumentos de precio de los molinos nacionales cada dos meses y la importación de papeles de producción de baja calidad a muy alto precio hacia los países que no cuentan con molinos de papel propios. Debemos mencionar que en equipos de prensas multicolores de alta velocidad en pliegos o rollos, flexo, offset y digital es indispensable usar papel de la mejor calidad posible. Lo peor es usar papel de dudosa calidad con características defectuosas de imprimibilidad. La reducción de la productividad con estos tipos de papeles puede ser fatal para los ingresos hasta para la existencia de la imprenta misma.

Papel corrugado en Latam

Es muy interesante la noticia para la Asociación de Corrugadores del Caribe, Centro y Sur América (ACCCSA)

en Costa Rica, que la empresa alemana BHS Corrugated GmbH solo en 2020 instaló un total de 23 ultramodernos equipos digitales de corrugadoras «BHS WET END» de alta velocidad y hasta con Inteligencia Artificial para la producción de cartón corrugado en América Latina, obviamente es el material preferido de las empresas latinas de empaques y cajas que aumentaron su demanda luego de la pandemia.

REPERCUSIONES DIRECTAS

Canales Digitales de Mercadeo

Muchos productos impresos del segmento comercial se pasaron a los canales digitales de mercadeo para evitar el alto costo del papel. Excepto las empresas gráficas que ya ofrecían este servicio creativo a sus clientes de packaging. Es evidente que estos trabajos no van a regresar hacia un formato impreso en papel por que los precios de los sustratos no van a bajar.

Productividad y Rentabilidad

Es indispensable aumentar la productividad y la rentabilidad de la empresa gráfica para poder compensar por lo menos una parte de los enormes incrementos en los costos. No hay que olvidar que todos los países latinos sufren de altos precios y de inflación. Además de los salarios que

deben adaptarse a esa inflación, lo que hace el producto impreso y los servicios creativos, más costosos.

Transformación

Cada día la situación del negocio gráfico es más complicada. La impresión comercial viene descendiendo desde hace años, sobre todo después de la pandemia por interrupción de las cadenas de abastecimiento, así como también la escasez de papel, el aumento de costos y la inflación. La transformación comercial y tecnológica es la única solución para poder adaptarse a esa situación y lograr las necesarias metas de productividad y rentabilidad, asegurando así un futuro sano para la empresa gráfica.

Cambios de los objetivos comerciales, estandarización avanzada, alta automatización de los procesos de producción, servicio de mercadeo digital para clientes con CRM, un estricto control de costos y tiempos estandarizados, un liderazgo ágil adecuado para la transformación y cumpliendo los requisitos ambientales como producción limpia y eficiencia energética en todo el entorno empresarial se deben aplicar lo más rápido posible en la organización gráfica del presente.

No se puede esperar ni un minuto más para la transformación. Con cada día perdido todo se complica para la empresa.

*<http://www.druckblog.org>
<http://www.rainerwagner.com>
<http://www.ciglat.com>

PACKAGING

La impresión de embalajes

Heidelberg ofrece soluciones completas para todas las necesidades de conversión de cartón, desde el Packaging de gran volumen, como los alimentos congelados, hasta los envases de alta calidad, como los cosméticos



Los productos sofisticados y de alta calidad, como los envases para los sectores farmacéutico, cosmético y alimentario, deben procesarse con precisión y cumplir con los más altos estándares de calidad.

En tal sentido, ofrecemos la más amplia variedad de equipos para imprentas y convertidores de embalaje, desde nuestras máquinas *offset* de pliegos, que son líderes en el mercado, hasta las máquinas flexográficas de bobina y los sistemas de acabado e impresión de última generación.

Se espera que el mercado mundial de impresión de envases crezca alrededor de un 3 % anual hasta 2023. Los factores impulsores de este aumento son el crecimiento de la población mundial, la creciente urbanización, el aumento del poder adquisitivo en los mercados emergentes y la tendencia hacia hogares más pequeños en las naciones industriales.

La dinámica en la impresión de envases y etiquetas continúa creciendo. Las fuerzas impulsoras son las siguientes: la creciente diversificación, tiempos de entrega y ciclos de vida del producto más cortos, así como requerimientos legales.

Los requisitos de alta calidad en la industria alimentaria y farmacéutica, debido a las estrictas normas legales sobre protección al consumidor, trazabilidad y seguridad del paciente o protección contra la falsificación, aumenta la complejidad del procesamiento de pedidos. Esto va de la mano con una mayor necesidad de automatización y renovación de equipos.

Productos más diversos, trabajos más complejos y corridas más cortas resultan en presiones continuas relacionadas con el tiempo, la innovación y el costo. La entrega rentable y justo a tiempo requiere un flujo de producción alto y constante, sin tiempos de inactividad, desde la preimpresión hasta la postimpresión.

Consúltenos para más información acerca de los más recientes equipos para la impresión y el acabado en Packaging.

GRUPO SG

Polaroid

IDEAL PARA IMPRIMIR PRODUCTOS ESPECIALES

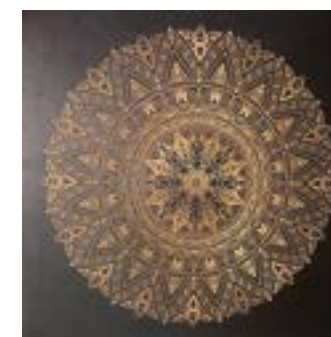
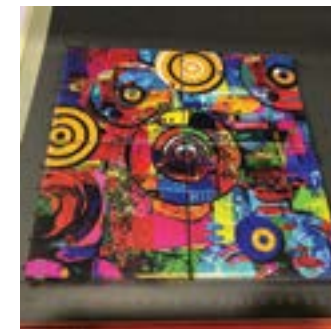
La solución de impresión en cama plana que imprime sobre materiales rígidos, para la personalización de objetos y decoraciones, ideal para el mercado de hoy.

ESPECIFICACIONES

- Tinta UV LED- CMYK+Blanco+Barniz.
- Cabezales: de 3 hasta 7 cabezales de impresión.
- Resolución: 1200 dpi.
- Velocidad: con 7 cabezales: 7m²/h.
- Espesor de Soporte: hasta 10 cm.
- Área máxima de impresión: 60cm x 90cm.

SUSTRATOS:

- Acrílico
- PVC
- Madera
- MDF
- Coroplast
- Cartón
- FoamBoard
- Vidrio, etc.



POLAROID MICRO UV



RTA DIGITAL, INC.



2601 NW, 105th Ave · Miami, FL 33172 · USA Tlf: + 1 786 2288683
Email: mercadeo@rtadigital.com · www.rtadigital.com

Doku Soluciones

APOSTANDO

por el futuro del país



DOKU SOLUCIONES ES UNA EMPRESA VENEZOLANA NACIDA EN 2008, PARA PROVEER SOLUCIONES DE IMPRESIÓN Y DOCUMENTOS CON ALTA CALIDAD DE IMPRESIÓN Y TECNOLOGÍA AVANZADA.

Con más de 14 años apostando al mercado venezolano Doku Soluciones sigue proyectándose y expandiéndose en el territorio nacional, al ofrecer buenas oportunidades de negocios que se integran con el auge de emprendimientos que están surgiendo en nuestro país, apoyando y dando servicio a grandes empresas en el mercado gráfico.

“Somos representantes oficiales de la prestigiosa marca japonesa Konica Minolta, lo que permite introducir equipos de impresión de última generación con tecnología de punta al mercado venezolano, con la finalidad de mantener a nuestro personal técnico capacitado directamente por el fabricante y ofrecer un servicio técnico de calidad a la altura de cualquier requerimiento”, dice Enrique Castañeda, Director de Innovaciones Tecnológicas.

Kodawari -explica- es una expresión japonesa que significa lo que hacemos con persistencia y excelencia, la misma que aplicamos en nuestro trabajo, y define el compromiso de nuestras acciones al igual que esta premisa oriental. “En Doku Soluciones asumimos con gran carácter y responsabilidad esta postura para lograr posicionarnos como un proveedor confiable dentro del nicho del mercado gráfico en Caracas y todo el territorio nacional”, señala el empresario.

En este sentido, hoy presentan un gran equipo dentro de su amplio stock de pro-

ductos: la etiquetadora PLS-475i. La serie Precisión, PLS-475i es una impresora de etiquetas basada en inyección de tinta y cierra la brecha entre las impresoras de etiquetas de escritorio y las prensas de etiquetas de producción. Clasificada como una prensa de etiquetas digital de producción de entrada, la PLS-475i proporciona una resolución de 1.600 x 1.600 DPI, velocidades de impresión de 30' a 60' / min y una facilidad de uso excepcional.

“Esta es la prensa de etiquetas ideal para puntos de venta, impresores comerciales y propietarios de marcas que buscan una entrada para llevar la producción de etiquetas internamente. Adicionalmente a esta línea, hemos incursionado en el segmento de empaques como impresora para cartón corrugado y liso, impresora de madera hasta gramajes de 100 mll de espesor, plotter Fldbed UV, plotter de corte y algunos otros productos buscando que nuestros clientes procesen pedidos con rapidez, data variable, tirajes cortos y bajos costos, que les permitan tener un retorno de inversión sin igual”, añade.

“Los equipos que se adquieren en Doku Soluciones están acompañados de una garantía de 12 meses soportada directamente por la fábrica en Japón y EEUU y un contrato de servicio que garantizará la vida útil de los productos que ofrecemos para mantener su operatividad y asegurar que el flujo de los trabajos no sufra contratiempos”, puntualiza Castañeda.

Polaroid

ALTA TECNOLOGÍA y soluciones en impresión

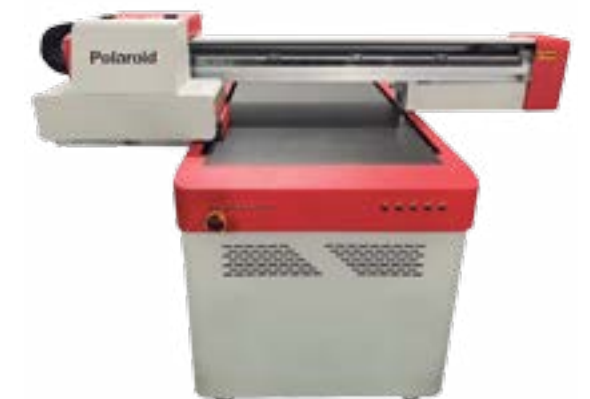
Desde 1963, Polaroid se ha dedicado al negocio de la imagen y el color. En 2008, presentó una nueva generación de cámaras digitales instantáneas con su novedoso papel de impresión ZINK, revolucionando el mercado fotográfico. En 2013, presenta su primera impresora de gran formato, la “Polaroid First”.

Hoy cuenta con la más alta tecnología en impresión para soluciones en UV LED, Eco-solvente, Corrugado y Textil y además ofrece la última generación de cabezales Ricoh G6 de alta definición y velocidad. Los equipos Polaroid incluyen el RIP, además de una gran versatilidad en sus impresiones, calidad, tintas CMYK, blanco y barniz.

SOLUCIONES GRÁFICAS:

IMPRESORAS DE GRAN FORMATO ROLLO A ROLLO

La línea de equipos que brinda la marca para este mercado es de excelente calidad y confiabilidad en impresiones de 4 colores CMYK para interiores y exteriores, con tintas Eco Solvente y UV LED de alto rendimiento, brillo y colores vibrantes. Los equipos rollo a rollo ofrecen una cantidad diversa de cabezales por modelo, como también una variedad de formatos que van de 160 cm a 320 cm.



IMPRESORAS DE GRAN FORMATO CAMA PLANA UV LED

Los equipos cama plana proporcionan una extensa variedad de opciones sobre materiales rígidos en 4 colores CMYK, en formatos que van desde 60 cm x 90 cm hasta 122 cm x 244cm, con tinta UV LED, además de tinta blanca y barniz con un grosor máximo de sustratos de 25 cm. Imprimen en vidrio, acrílico, madera, PVC, paneles de metal, baldosas de cerámica, MDF, material de fibra y muchos más. Ideales para el mercado de displays, publicitarios, material POP, 3D y empaques.



IMPRESORAS DE GRAN FORMATO HIBRIDAS

La impresora híbrida cama plana y de rollo a rollo de gran formato imprime en materiales rígidos hasta de 9 cm de grosor y también rollos para interior y exterior, tinta UV Led, con CMYK con la opción de tinta blanca y barniz, además de una gran variedad de configuración de cabezales

por formato, con un área de impresión desde 200 cm hasta 320 cm. Imprimen en acrílico, madera, PVC, paneles de metálicos, baldosas, MDF, película de techo y vinilo.

IMPRESORA PARA TEXTIL

En su portafolio de equipos cuenta con una impresora de DTF (direct to film), en la que se pueden realizar impresiones, hacer transferencias por adelantado y adherirlas a la prenda cuando sea necesario. No requiere pretratamiento ni corte y funciona en textiles blancos y oscuros, crea bordes e imágenes nítidas y definidas, no requiere conocimientos técnicos avanzados de impresión y produce menos desperdicio.

IMPRESORA DE GRAN FORMATO PARA CORRUGADOS

La tecnología de impresión para corrugados que ofrece Polaroid con el equipo *Single Pass* es una tecnología transformadora que le permitirá aumentar su capacidad de impresión y crear nuevos modelos de negocio. Es una impresora industrial para cartón, CMYK de 4 colores, un equipo para imprimir en materiales rígidos con un grosor máximo de 8cm.

Con más de 80 años de trayectoria de excelencia, Polaroid continuará brindando la más alta calidad a un costo competitivo.

VICENTE VÁSQUEZ

Un señor de la historia Gráfica



Fue durante la presidencia de Claudio Biern cuando fuimos llamadas por la Junta Directiva de la AIAG para retomar la revista Imprimase, que conocimos a Vicente Vásquez, quien en ese momento era director de la asociación. La casualidad nos puso frente a frente en el

salón de directorio, y mientras hacíamos la presentación, mantuvo un silencio intimidante que luego rompió para explicar por qué no participaría en la revista con Magenta Grafica, la empresa afiliada a la Asociación, sino con su restaurant *Kudasai*.

Tenía una visión abierta e integral de la publicación, y quería dar a conocer el negocio. Después tuvimos la oportunidad de compartir con Vasquez en *Kudasai Japanese Restaurant*, mostrándonos su orgullo y conocimiento de esa gastronomía que se abría paso en un público enamorado de la tendencia.

Vicente Vásquez era un hombre muy comprometido con la excelencia, ya que cuando funda Magenta Gráfica en 1982, luego de producir impresos comerciales desde 1967 en Tipografía Edición, se especializa en la elaboración de etiquetas de lujo para la industria licorera y de alimentos Premium, un rubro que exige tecnología, innovación y compromiso, por lo que se preciaba de manejar un equipo humano de trabajadores y proveedores que le permitía cumplir con los requerimientos del comercio local e internacional, que lo llevó a tener una presencia importante en ese mercado.

Lo cierto es que Vicente Vásquez no pasaba inadvertido en ninguna actividad del gremio, siempre sagaz e inteligente. Un señor de la historia gráfica que siempre contará con el aprecio y el respeto de todos. Hoy su hijo Pablo Vásquez, dirige con acierto Magenta Grafica, bajo los mismos estándares de calidad que su padre aplicaba.

notas breves notas breves notas breves notas breves notas breves

EDITORIAL ARTE

65 años de calidad y cumplimiento



Editorial Arte se ha distinguido por más de seis décadas como una de las principales imprentas de Latinoamérica, de gran reconocimiento internacional que le ha permitido dejar muy en alto el nombre de Venezuela y su Industria Gráfica

El 4 de febrero de 1957 se crea Editorial Arte, con el interés de producir libros de alta calidad que fueran en sí mismos un objeto de arte, y de ahí, por esta dedicación inicial, su nombre. Francisco De Juan y desde hace 24 años Pablo Pulido Mendoza y Marcos Siervo Sabarsky son socios en esta empresa que supone un verdadero motor para la correcta gestión de los procesos y el control de calidad en el desarrollo de productos gráficos que generan libros de tapa dura y tapa blanda, folletos, catálogos, además de todo tipo de publicitarios como despegables y afiches, un trabajo que sin lugar a dudas orienta sus actuaciones hacia la profesionalización del recurso humano.

Actualmente, cuenta con 50 trabajadores especializados, pero llegaron a ser 300 colaboradores que se beneficiaron de la filosofía de la compañía: promover la capacitación y el desarrollo personal de sus empleados, garantizando la fidelidad con la empresa que se ha consolidado como una institución en el país y ha formado a cientos de personas que hoy en día tienen sus propios negocios de impresión lo que les ha valido el respeto del gremio gráfico y, por otra parte, gracias a esa búsqueda de la excelencia han ganado consecutivos reconocimientos y premios internacionales, lo que significa que en sus 65 años de historia Editorial Arte se ha distinguido como un importante representante de la industria, con base en los más altos estándares de calidad, cumplimiento, precios competitivos. pero, por sobre todo, por el servicio de atención al cliente, buscándole soluciones a sus problemas y siendo su aliado en todo momento.

Es por ello que adaptándose a los requerimientos de los nuevos tiempos, aspiran retomar la impresión digital y de cortos tirajes para libros, impresiones de gran formato para fotografías y otros ámbitos del mundo gráfico, pero manteniendo su esencia de imprenta de arte y calidad.

JOSÉ IGNACIO GUARINO EN LA AIAG

El mercado de valores y sus posibilidades



El jueves 26 de mayo la Junta Directiva de la AIAG realizó un conversatorio con José Ignacio Guarino, analista financiero, a objeto de compartir estrategias, herramientas y conocimientos sobre el mercado de valores y sus posibilidades de buscar financiamiento o a invertir en este mercado.

El analista tuvo la oportunidad de explicar a los representantes de la Asociación, qué es el mercado de valores, cómo se mueve, así como los beneficios y alternativas para los empresarios. Asimismo, surgió la posibilidad cierta de realizar cursos de formación para los afiliados con Guarino, como facilitador.

“La conversación resultó muy constructiva y fluida, ya que es un proceso en el que existe mucho interés y se aprende invirtiendo con algunos conceptos básicos que puedan tenerse y/o con los que nos suministre el asesor de inversión, así como la disposición que cada individuo manifieste en conocer el mercado a través de fuentes académicas, bibliográficas e, incluso, en redes sociales, pero de calidad”, manifestó.

Agregó que como efecto transformador con la intención de mejorar la vida de cada venezolano, hay que hacer más cercano este mundo tan apasionante. “Esta temática hay que abordarla cada vez más y hacerla más democrática”, puntualizó.

Inaugurada Expo Feria Miranda 2022

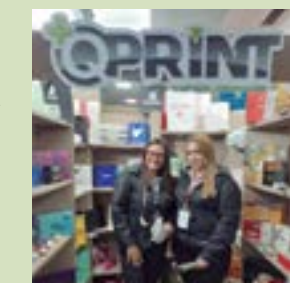
Como un evento dirigido a empresarios y emprendedores de todo el país, se celebró la Expo Feria y Rueda de Negocios, Empaques y Envases, Miranda 2022, la cual estuvo organizada por la Gobernación del es-



tado Miranda del 27 al 29 de mayo en los espacios Urban Couple en el Centro Comercial Ciudad Tamanaco. El objetivo fue abrir un espacio de intercambio que permitiera a los emprendedores acceder a envases y empaques de calidad a precios accesibles de

manera de impactar positivamente en la oferta final.

Representantes de la empresa Mas Que Print estuvieron presentes, así como la directora ejecutiva de la AIAG, Elba Mata, y el equipo de la revista Imprimase. Sin duda alguna, una idea para replicar con las Pymes del sector.



TIPOGRAFÍA LAGO

De la tradición a la innovación



Tipografía Lago nació en los años 60, una década que da inicio a una nueva era democrática para Venezuela. En este contexto, Martín Azparren junto con cuatro socios compraron una máquina de tipografía para elaborar en pequeñas cantidades todo tipo de impresos comerciales, dípticos, trípticos, folletos, facturas, papelería, y el 6 de abril de 1966, en la calle Lago de Sarría, comenzaron a trabajar. Luego vendrían otros locales alquilados en la avenida Nueva Granada, en La Yaguara, hasta que compraron un terreno en la calle 1 de la Zona Industrial de ese sector, donde más tarde construyeron su sede principal, el edificio Lago, para prestar servicios de impresión: empaques, material publicitario y etiquetas.

En la hoy Litografía Lago, porque ya no se usa la tipografía, está al frente Adrián Azparren, hijo de don Martín, quien junto con un equipo de profesionales continúa dando los mejores resultados, ofreciendo calidad y servicio al cliente.

Lagoga, una empresa tradicional que con sus 56 años de historia ha logrado convertirse en un negocio de avanzada, ha sabido crecer y modernizarse, innovar, y en estos nuevos tiempos adaptarse a las condiciones del mercado para satisfacer los requerimientos de sus clientes.

notas breves notas breves notas breves notas breves notas breves

notas breves

COMISIONES DE CONINDUSTRIA

Facilitan el estudio de temas de interés

Bajo la dirección del Consejo Nacional de la Industria, Conindustria, como cúpula del sector, se desarrollan las Comisiones de Trabajo como equipos especializados de carácter permanente para atender las necesidades de sus afiliados y requerimientos institucionales sobre temas de impacto, así como para facilitar el estudio y la consulta.



CONINDUSTRIA

En tal sentido, algunos miembros de la Junta Directiva participan como representantes del sector gráfico y miembros activos de las comisiones de Conindustria de Ambiente, Ciencia, Tecnología e Innovación; Comercio Exterior, Emprendimiento y Mi VyMe; Estrategia, Laboral, y Tributaria y Aduanas.

JACKROM:

50 años dando la mejor impresión

Con medio siglo en el mercado de las Artes Gráficas en Venezuela, Jackrom continúa brindando rapidez, confiabilidad y vanguardia tecnológica al asegurar los más altos estándares de calidad en sus procesos, gracias a que se mantienen actualizados en maquinarias y equipos, con personal cualificado en todas las áreas, a objeto de ofrecer asesoramiento y servicio para la plena satisfacción del cliente.



Esta empresa familiar, fundada el 25 de mayo de 1972 por Juan Zaragoza, en aquel entonces ya seguía de cerca todas las innovaciones del sector y así ha sido su evolución en 50 años de vida; no obstante, en la última década, Zaragoza, aunque todavía continúa activo, entregó la dirección de la empresa a sus hijos Susana, Nathalie y Daniel, quienes no han cambiado el ritmo y siguen brindando la mejor solución en servicios de impresión.

“Tenemos exhaustiva comprensión del mercado, respaldada por una larga trayectoria, por lo que para ayudar a optimizar los procesos de trabajo, productividad y rendimiento ofrecemos asesoría, diseño y pre prensa con los programas de software más recien-

tes; *hot & cold foil stamping* para distinguir su marca, impresión offset convencional con capacidad de manejar trabajos que requieran combinación de colores directos, además de impresión flexo, sistemas de troquelado, embalado automatizado y acabados especiales que responden a las necesidades de nuestros clientes”, puntualiza Susana Zaragoza.

POLIGRÁFICA INDUSTRIAL

69 años causando impacto en el mundo gráfico

El 31 de enero de 1953 Caracas acoge en un pequeño local en el centro de la ciudad a la empresa Tipográfica Italiana, que luego sería Fotograbados Caracas, y finalmente en los años 60 cuando Mario Ricella y sus socios adquieren una nueva sede en Chacao, se establece como Poligráfica Industrial, en un impulso de lo que sería su innovación futura que se consolida



POLIGRÁFICA INDUSTRIAL, C.A.

en la década de 1980 cuando comienza una etapa de actualización tecnológica y de procesos que al día de hoy la mantienen a la vanguardia en el manejo de equipos y producción de alta calidad, causando gran impacto en el mundo gráfico, y les ha permitido acceso a las más importantes empresas de consumo masivo nacionales y extranjeras, a las que ofrece las mejores soluciones y servicios de impresión a precios competitivos.

Poligráfica Industrial es una empresa familiar de larga trayectoria y liderazgo que hace algunos años inició un proceso de transición generacional, primero con la incorporación de Giovanna y Gabriela Ricella y desde 2014 Attilio Granone, al frente de la empresa, potencia el desarrollo de los servicios que presta para lograr captar nuevos clientes locales y de mercados adyacentes.

“Hemos aceptado el reto de adaptarnos a las exigencias del mercado y a los requerimientos de los clientes. El enfoque sigue siendo renovado para lo cual llevamos adelante la mejora continua en los procesos, equipos y la capacitación del recurso humano para proseguir siendo una empresa experta en etiquetas y empaques, con nuestra línea de acabados para cartón y papel, atendiendo las necesidades de nuestros clientes para cualquier mercado con la mayor excelencia y la mejor tecnología”, asegura Attilio Granone, director ejecutivo de la empresa.

Empresas

ARGOMIN:

60 años desarrollando productos de goma para la industria



Argomin celebra 60 años prestando servicios a la industria venezolana al fabricar productos moldeados de goma, almas metálicas y rodillos. La empresa es referencia en las artes gráficas con la producción de rodillos diseñados a la medida de todo tipo de máquinas, siempre destacando por sus altos estándares de calidad.

La compañía fue fundada en el año 1962 por José Soto y dos socios, con la visión de elaborar productos y rodillos de goma y la estrategia de otorgar un valor diferenciador a sus productos y servicios. Razón por la que se han orientado a los diseños personalizados, para así satisfacer las necesidades de cada cliente y garantizar el funcionamiento de sus máquinas.

Esta visión se mantiene 60 años después, bajo la dirección de los ingenieros José Manuel Soto (hijo del fundador) y de su hijo Gustavo Soto, quienes han afrontado con éxito las vicisitudes de la situación pandémica y diversos factores externos que influyeron directamente en sus ritmos de producción, los cuales están logrado recuperar paulatinamente.

“A pesar de las dificultades continuamos enfocados en ofrecer productos de calidad que cumplan con la normativa nacional e internacional y, actualmente, dirigimos nuestro esfuerzo al recubrimiento de rodillos. Área que representa un 80% del desarrollo la producción de Argomin, que ahora se encuentra en aumento hacia la industria plástica y de impresión para empaques de alimentos, fármacos y bolsas para *Delivery*”, afirma Gustavo Soto, ingeniero de planta de la empresa.

Asegura que el 20% restante de su producción está destinado al moldeo de piezas; acoples para motores y chupones; una línea de inyección de empaques para transformadores eléctricos y otra línea de extrusión de ligas. Siendo

este último un producto dirigido a la industria en general y, en una de sus presentaciones, específicamente al sector alimenticio.

“El crecimiento de Argomin se ha visto reflejado en industrias como las del sector papelerero, en la que trabajamos con grandes empresas como Papeles Venezolanos, Manufacturas de Papel (MANPA), Cartón de Venezuela y Papeles Luciano`s. Así como también en la industria de alimentos, a la que se une Empresas Polar, marca con la que desarrollamos piezas y productos que Argomin, ahora está en la posibilidad de fabricar y desarrollar en el país”, señala.

Por su parte, José Manuel Soto, dice que el secreto del éxito de la empresa es una de sus principales ventajas competitivas: la calidad. La compañía utiliza caucho nitrilo en sus fórmulas para rodillos, polímero con el que garantizan que el producto se conserve sin perder medidas ni firmeza. A esto se suma, el constante monitoreo de todas las etapas de transformación de la goma y los respectivos cambios de las fórmulas de los cauchos cuando se requieren para asegurar la calidad del producto final.

“Este compromiso, ética y dedicación para cumplir con las directrices de calidad han sido claves para que Argomin lograra convertirse en una empresa reconocida con amplia presencia en el territorio nacional. Un compromiso que asumimos y renovamos cada año para continuar brindando las soluciones de calidad, materias primas de primera y asesoría técnica calificada que contribuyan con el desarrollo de la industria venezolana”, finaliza José Manuel Soto, satisfecho de la gran experiencia de la marca.

Contacto para más información:

+58 (0239) 231.10.07 / 231.11.46 y (0414) 333.0584
ventas@argomin.com

GRAPH-TECH USA

SI LO QUE BUSCAS

ES PRODUCTIVIDAD, RENDIMIENTO Y SEGURIDAD



Nacida con el milenio, GTUSA es una empresa fabricante de impresoras DOD industriales y controladores de primer nivel que optimizan el flujo de trabajo, así como los tiempos de producción con una excelente confiabilidad y calidad de impresión

Graph-Tech USA, fundada en el 2002, es una empresa fabricante de Impresoras Industriales DOD (Drop On Demand) con sede en Florida, USA, donde se diseñan y producen equipos ampliamente conocidos en el sector gráfico, ya que están posicionados como una compra corporativa, sin riesgo, por su excelente calidad y rentabilidad en beneficio de los negocios. “Estamos enfocados en la impresión digital monocromo/color y en los controladores que nos permiten integrar nuestra tecnología a prácticamente la mayoría de los sistemas del mercado. Nuestras maquinas son las más fiables, escalables y fáciles de usar”, señala Markus Portmann, un suizo venezolano graduado de ingeniero eléctrico en el Instituto Federal Suizo de Tecnología, ahora residente de los Estados Unidos, quien se encuentra al frente de la empresa.

Ofrecemos -dice Portmann- un producto estándar, “pero estamos en capacidad de asesorar y brindar soluciones a satisfacción de las necesidades de nuestros clientes y, de acuerdo con los requerimientos del mercado, desarrollar nuevos equipos y servicios en la industria de la impresión digital para mantener su crecimiento. Desde los más sencillos para mercados sensibles a los costes, hasta impresoras digitales a todo color que creemos se convertirán en el próximo generador de crecimiento de este mercado y tenemos la suerte de estar en él”, afirma el empresario.

Por su parte, Pablo Acevedo, vicepresidente para Latinoamérica de Graph-Tech USA, afirma que han vendido más de 5.000 controladores desde el año 2000, y 1.500 impresoras de tinta DOD basadas en el último estado del arte. Hay demanda de nuevos tipos de productos que tenemos en fase de investigación; en virtud de lo cual “buscamos crear alianzas que nos permitan contar con más distribuidores en nuevas áreas, ofrecer atención al cliente y captar ese conjunto único de conocimiento, capacidades, oportunidades de negocio adecuadas a cada mercado emergente y consolidado en la impresión digital y de empaque”, enfatiza Acevedo.



Algunas innovaciones:

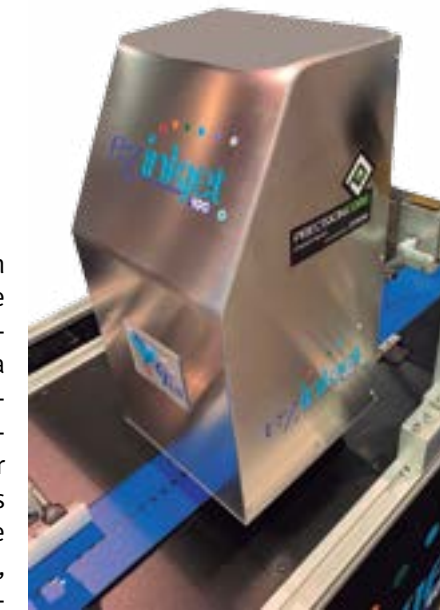
- Máquinas para la impresión de loterías end to end
- Máquinas para la personalización de tarjetas bancarias EMV
- Máquinas para la personalización de tarjetas de transporte
- Máquinas para la personalización de piezas de mail
- Controladores de procesos y tracking de productos
- Cámaras, sistemas de visión, lectores de códigos en línea
- Impresión de alta seguridad para el mercado de valores
- Codificación magnética de tarjetas y tickets
- Codificación sin contactos de productos RFID
- Codificación de bolsas de seguridad
- Impresión de alta demanda en la industria de la decoración

Por Lupe Morillo

DE SU CATÁLOGO DE PRODUCTOS:

CONTROLADOR

El GT-MIC (Controlador de Inyección de Tinta Multiuso) es un sistema de control en tiempo real, muy compacto, basado en un PC y diseñado para la impresión y personalización por inyección de tinta en la Industria Gráfica, del correo y del empaque. El editor multilingüe controla las impresoras de chorro de tinta prácticamente de cualquier fabricante, imprime en línea, permite la verificación selectiva y proporciona el tracking de productos para la mayoría de los equipos en una línea de producción y de transporte de papel o cualquier otro sustrato o pieza.



DESARROLLO DE SOFTWARE Y HARDWARE

Graph-Tech USA ofrece la plataforma “EZ-LY” para conectividad de todos sus productos a la mayoría de los procesos actuales, y está en condiciones de desarrollar las soluciones de hardware y software necesarias en las industrias que utilizan la impresión digital y desean lograr una mayor eficiencia en la fabricación.

CONSULTORÍA

Dado que Graph-Tech USA trabaja con fabricantes de equipos originales, OEM y revendedores, es habitual que se envíen ingenieros para participar en nuevos proyectos, normalmente para personalizar los procesos o los DOD para nuevas aplicaciones y mejorar la productividad.

www.graphtech.us

Contactos:

Pablo Acevedo cell: +1 772 800 8823 email: pablo@graphtech.us
Danny Silva cell: +58 412 850 0307 email: sngvenezuela2@gmail.com
José Roa: cell: +58 414 249 2705 email: sngvenezuela2@gmail.com

IMPRESORAS DOD

Las increíbles EZ actuales son chorros de tintas industriales DOD (Drop-On-Demand) que ofrecen una impresión de alta calidad. Se basan en conjuntos de motores de impresión que se caracterizan por su rápida velocidad, su alta resolución y, probablemente, la tecnología más fiable del mercado.

CHISPI DONAS
 ALL YOU NEED IS LOVE
 +AND DONUTS+

VISÍTANOS Y CONSIGUE
 LA DONA DE TUS SUEÑOS

CHACAO
 +58 412-615.52.09

COLINAS DE BELLO MONTE
 +58 412-481.08.38

ESCANEA LA FELICIDAD

CHISPIDONAS

Por Edgar Fiol



AIAG

Juntos saldremos fortalecidos



Elba Mata Directora Ejecutiva

El pasado 24 de marzo de 2022, la Asamblea General Ordinaria de la Asociación de Industriales de las Artes Gráficas de Venezuela reeligió por aclamación a la actual Junta Directiva, con Carlos Retegui a la cabeza, Claudio Biern y Pablo Vásquez en la primera y segunda Vicepresidencias, respectivamente, Rodrigo Illarramendi como Secretario General e Irene Bazo en la Tesorería. A este Comité Ejecutivo se le suman como Directores Principales: Richard Dubreuil, Ricardo Pérez, Claudio Bazzaro, Adrián Azparren, Cipriano Ágreda, Marco Di Pentima, Enrique Mier y Terán, César Acea, Manuel Cárdenas y Luis Alfonso Rangel Y La Lic. Elba Mata, se mantiene como Directora Ejecutiva.

Juventud y experiencia se combinan perfectamente en este equipo de empresarios gráficos empeñados en que la AIAG siga siendo la casa de todos, desde donde se generan acuerdos, estrategias y acciones que propicien el fortalecimiento de la industria gráfica nacional.

Durante esta celebración Carlos Retegui, presidente para el período 2022-2023, dio a conocer a través de la Memoria y Cuenta, los logros, actividades y esfuerzos de la Asociación, que utiliza como instrumento de representación gremial la información, la formación y los servicios para crear valor y potenciar su competitividad, además de asumir posiciones en el tratamiento de los problemas que afectan este sector que impacta toda la cadena productiva. El evento contó con la participación de Luigi Pisella, presidente de Conindustria, quien además de disertar en su discurso sobre las difíciles realidades que atraviesa la producción nacional tuvo a su cargo la juramentación de la Junta Directiva. El consultor y economista Asdrúbal Oliveros, por su parte, invitó a los presentes a abrirse a las innovaciones, replantear los modelos de negocios y además formuló 7 recomendaciones concretas para los industriales gráficos entre los cuales destacó la importancia de unir fuerzas y cerrar filas con el gremio para poder enfrentar los retos que tienen por delante las empresas.



Asamblea General Ordinaria
24 de Marzo 2022



¡La pubertad!... en sentido gráfico



Por Antonio Santana

En la crónica anterior publicada en esta Revista hacíamos un resumen de los orígenes de la imprenta en la capital, describiendo el paisaje gráfico entre los años 1930 y la década de 1960. Resaltamos también cómo la incidencia de los inmigrantes europeos hizo posible que en la parroquia La Candelaria, en Caracas, se concentrara la mayor cantidad de imprentas y otras empresas afines. Luego, la evolución natural ocasionaría la ampliación de las actividades productivas que requirieron más espacios localizados en zonas industriales aledañas. Esa misma evolución generó en las imprentas precursoras diferentes especializaciones en alguna de las ramas del quehacer gráfico, que dieron pie a la fase que hemos llamado etapa pueril.

Con el transcurrir del tiempo y el natural desarrollo fueron definiéndose los objetivos de cada empresa; a algunas les quedó pequeño el local de origen y migraron a nuevas zonas industriales, como por ejemplo, la editorial ubicada en el oeste de la avenida México, referida en la crónica anterior, se fue a Los Ruices Sur; la marca Heidelberg no solo mudó su domicilio, sino que tiempo después también cambió de representante; otros ampliaron y acondicionaron sus locales, y hasta los convirtieron en edificios de varios pisos lo cual ocurrió, por una parte, de la mano de los avances tecnológicos que aportaban los fabricantes de máquinas, y las

exigencias del mercado y por la otra, por la perseverancia y a ratos la tozudez del empresariado.

Todo esto fue un proceso lento comparado con la dinámica que ha adquirido ahora este sector con la intervención de la informática y otras innovaciones.

Al principio, y en mayor grado, estas imprentas fundadoras, base de lo que es hoy la Industria Gráfica caraqueña, eran talleres tipográficos dirigidos por maestros artesanos españoles, casi todos egresados de las escuelas salesianas, que, aventajados por el dominio de la lengua castellana, lideraron el ambiente tipográfico por algún tiempo. Entre tanto, la litografía como sistema de impresión seguía creciendo con dificultad, quizás por los altos costos de sus procesos, la falta de un mercado demandante, y la mayor envergadura y complejidad inherente a estas prensas, pero cuando se fue masificando este nuevo, rápido y de mayor calidad sistema de impresión, los ya establecidos emprendedores de origen italiano tomaron el liderazgo que han mantenido hasta hoy, como puede corroborarse en la actualidad.

Es justicia señalar la presencia también de empresarios de otras nacionalidades: franceses, alemanes, portugueses, europeos orientales y hebreos, estos últimos merecen una crónica aparte. Estén atentos.

Más de **35 años** de experiencia nos permite ofrecer el mejor servicio especializado en impresión offset a las diferentes industrias del mercado nacional e internacional, garantizando elevados estándares de calidad:

- Etiquetas
- Libros, Revistas
- Empaques
- Folletos y más...

Producción en serie
Resultados fuera de serie

Rotaprint

SOLUCIONES GRÁFICAS, C.A.

Av. Francisco de Miranda con Calle El Hatillo. Sector Buena Vista. Petare. Galpon S/N. Caracas 1073. Edo. Miranda. Venezuela.

+ 58 212 256.6149 / 258.3085 / 256.8455

+ 58 414 330.6846 rotaprintca@gmail.com
rotasoluciones@gmail.com

RIF: J-30954837-9

A

ALTER PRINT
(0212) 237.8117 - 237.5377

ARTECOLOR, S.R.L.
(0212) 632.9955 - 632.9066

ARTISOL, C. A.
(0212) 870.3827 - 870.3571

C

C.A. LITOVEN
(0212) 572.5246 - 575.4078

CARACAS PAPER COMPANY, S. A.
(0243) 231.1824 - 231.1700

CARTOFEL, C. A.
(0241) 872.8453

CARTOFORMAS VENEZOLANAS, C. A.
(0212) 993.3767 - 993.4557

CENTRO GRÁFICO 2004, C. A.
(0212) 237.5348 - 238.8372

COLOR GRAPHICS SFB, C. A.
(0212) 258.0373

COMERCIAL LOVILLCA, C. A.
(0212) 561.1750 - 561.4198

CONTIFLEX, C. A.
(0212) 943.0133

CORPORACIÓN DUBON, C. A.
(0212) 344.4674 - 344.7074

CORPORACIÓN PRAG, C. A.
(0212) 577.0318 - 577.9546

E

EBRO EMPAQUES, C.A.
(0212) 443.9257

EDITORIAL ARTE, S. A.
(0212) 319.4040 - 319.4041

EDITORIAL LATINA, C. A.
(0212) 793.3277 - 793.6907

EDITORIAL MELVIN, C. A.
(0212) 235.6065 - 238.4842

EDITORIAL METRÓPOLIS, C. A.
(0212) 235.2502 - 238.4305

EDITORIAL PRIMAVERA, C. A.
(0212) 406.4141 - 451.5353 - 362.7250

ESTUCHERIA MODERNA, C. A.
(0212) 860.3505 - 862.5612

ETIMARK, C. A.
(0212) 242.0028
Planta: (0212) 391.1277

ETIQUETAS FLEJOARTE, C. A.
(0212) 943.4770 - 945.8097

F

FANDEC, C. A.
(0212) 344.2078 - 344.0716
241.7765

FORMAS GRAFICHECK DE VENEZUELA, S. A.
(0212) 285.9829 - 285.4686

G

GRAFIBOND, S. A.
(0212) 284.4010 - 284.4696 -
284.3775

GRÁFICA CROMO, C. A.
(0212) 341.3189 - 341.4753

GRÁFICAS ACEA, C. A.
(0212) 239.3550 - 239.4368

GRÁFICAS ALMAR, C. A.
(0212) 571.3346 - 571.3457 -
576.5409

GRÁFICAS COLSON, C. A.
(0212) 237.1638

GRÁFICAS EL PORTATÍTULO, C. A.
(0274) 244.6861 - 244.5582

GRÁFICAS GUARINO, C. A.
(0212) 542.3891 - 543.0016

GRÁFICAS MONTOYA, S. A.
(0212) 472.3060 - 472.8078

GRÁFICAS MORaña, C. A.
(0212) 572.5542 - 577.9875

GRAFICOLOR OL, C. A.
(0212) 256.2356

GRAPHO-FORMAS PETARE, C. A.
(0212) 242.5719 - 242.5850

GRUPO MEDIGRAF, S. A.
(0212) 431.1268 - 433.4166 - 431.5291

I

IMPRENTA CANDIA, C. A.
(0212) 234.1770 - 234.6597

IMPRENTA NEGRÍN, C. A.
(0212) 761.2326 - 761.8520

IMPRESORA GAMACOLOR, C. A.
(0212) 251.63.05 - 251.6476

IMPRESORA LITHOBAR, C. A.
(0251) 269.2826 - 269.1129

IMPRESOS CHIREL, C. A.
(0212) 451.5552

IMPRESOS INDUSTRIALES LUIGI, C. A.
(0212) 472.0265 - 443.1552

IMPRESOS MARACAYA, C. A.
(0243) 245.8589

IMPRESOS MINIPRES, C. A.
(0212) 237.5120 - 237.0942

INDUSTRIAS ENCOVEN, C. A.
(0212) 870.5865 - 5866

INDUSTRIAS GEOPRINT, C. A.
(0212) 341.7331 - 312.2706

INTENSO DIGITAL, C. A.
(0412) 314.0040

INTENSO OFFSET, C. A.
(0212) 203.2000 al 20 - 203.2034

INVERSIONES MUNDO GRÁFICO, C.A.
(0243) 615.9413

J

JACKROM DE VENEZUELA, C. A.
(0212) 238.6649 - 238.5497

L

LA EXCELENCIA, C. A.
(0243) 671.3559 - 236.7822

LA GALERA DE ARTES GRÁFICAS, C. A.
(0212) 239.7354 239.3935
(master)

LA REAL, C.A.
(0243) 246.7574 - 246.2291

LITHAURO, C. A.
(0212) 234.7418 - 237.3191
239.3935

LITHOMUNDO, S. A.
(0212) 362.7977 - 362.7960

LITO EXTRA, C. A.
(0212) 234.0045 - 234.8215

LITOGRAFIA BICOLOR, C. A.
(0212) 234.6080 - 239.1282

LITOGRAFIA GRAFO-TIP, C. A.
(0212) 372.9863 - 372.6892

LITOGRAFIA LA PRECISIÓN, C. A.
(0212) 462.6076 - 6075 - 714.3494

M

MAGENTA GRÁFICA, C.A.
(0212) 361.3654 - 362.0790

MAS QUE PRINT, C.A.
(0212) 242.1766
(0424) 137.4982

MONTANA GRAFICA, C.A.
(0243) 200.6500

MOORE DE VENEZUELA, S.A.
(0243) 272.2711 - 272.2776

O

OLIVENCA, C. A.
(0212) 241.8567 - 241.9591

ONDULADOS DE VENEZUELA, S.A.
(0212) 870.3542 - 870.3411

P

PAPELERÍA GIMGRAF C. A.
(0212) 433.7830

PAPELERÍA ROTOSPEED C. A.
(0212) 461.8790 - 461.2130

POLIGRÁFICA INDUSTRIAL, C. A.
(0212) 265.2072 - 2661 - 3864

POST GRAPHIC DE VENEZUELA, C.A.
(0212) 471.6462

PROINCO, C. A.
(0212) 715.6385 - 715.6160

PUNTO GRAFICO 2012, C.A.
(212) 576.0990 - 577.5572

R

ROTAPRINT PRODUCCIONES GRÁFICAS, C. A.
(0212) 258.3085 - 256.8455
256.6149

S

SIGNOS GRÁFICOS VENEZOLANOS, SIGRAVEN, S. A.
(0212) 383.8328 - 383.0379 -
383.8748

SNG VENEZUELA, C. A.
(0254) 564.3184
(0412) 850.0307

T

TIPOGRAFIA CHACAO, C. A.
(0212) 261.4380 - 261.1308

TIPOGRAFIA LAGO, C. A.
(0212) 472.3275

TIPOGRAFIA OLYMPIA, C. A.
(0212) 551.8044 - 552.0244

ART GRAFIC III C.A.

COMROMISO

DESARROLLANDO BUENA IMPRESIÓN

CONFIANZA AVANCE EN LA LOGROS GRÁFICA

MEJORA PROGRESO EVALUACIÓN MOTIVACIÓN

PLAN DE MEJORA

IMPRESIÓN DIGITAL

FUNDAMENTO EMPENO

RESPONSABILIDAD

INICIATIVA

PUNTALES

MEJORA SOLUCIONES

ORGANIZACIÓN EQUIPO

artgrafic-ve
artgraficve.com

1111 TRANSVERSAL CON 2º AV. QTA. ALESHA, SAN MARTIN, CARACAS - TELÉFONOS +58(0212)461 91 50 - 61 17 - 61 07 +58(041)213 46 72

INDUSTRIAS CARUJAL C. A.
RIF. J-29878871-2

MÁS DE 10 AÑOS
ofreciendo los mejores resultados
en troqueles y barnizados

Calle Vargas con Calle Santa Clara,
Edif. Bertolini, Sótano, Local 1,
Urb. Boleita Norte, (al lado de Telesur)
Caracas 1070 - Teléf.: +58 212-235.6889

CARACAS PAPER COMPANY, S.A.

RIF.: J00005325-1

LITOGRAFÍA
RADIANTE



Satisfacemos las mayores exigencias de los Clientes

Contamos con maquinarias de tecnología de última generación, desde el proceso de Pre-prensa con sistema digital CTP, para exposición y revelado de planchas, en Prensa con máquina offset de 5 colores más barniz IR (Secado Infrarrojo) en línea, garantizando excelente registro y alta calidad, en Acabado con troqueladoras y pegadoras de alta precisión para una óptima funcionalidad del producto.

Productos:

- ✓ Estuches
- ✓ Bandejas
- ✓ Display
- ✓ Fundas
- ✓ Etiquetas

Servicios:

- ✓ Conversión de bobinas a pliegos
- ✓ Estampado
- ✓ Embozado
- ✓ Barnizado U.V.



www.cuadernoscribe.com

@litografia_radiante

Dirección: Av. Aragua, Edificio "CAPACO", Piso 1. Oficina y Planta
Urb. Fundación Mendoza, ZP 2103. Maracay, Edo. Aragua. Venezuela
Teléfono: 0243.2311832 - Fax: 0243.2351059
e-mail: Litografia@capaco.com

Catálogo
Gráfico

PROVEEDORES

A

ARGOMIN, C. A.
(0239) 231.1146 - 231.1018

ART GRAFIC FOTOLIT II, C.A.
(0212) 461.9150
(0412) 623.4015

C

COLORA, C.A.
(212) 918.1502 - 993.2073

CONVERTIDORA CARACAS, C. A.
(0212) 371.1755

CONVERTIDORA FINLANDIA, C. A.
(0212) 290.1070 - 291.2133

CONVERTIDORA INTEGRAL CIPO
(0414) 221.8388

CORPORACION PANELPA C. A.
(0251) 717.1472

CORPORACIÓN XDV, C.A.
(0212) 279.3769

CORRUGADOS INDUSTRIALES DE VENEZUELA. CIVCA, C. A.
(0212) 241.7765 - 241.6246

D

DISTRIBUIDORA COLORA DC, C. A.
(0212) 993.2073 - 992.5277

DISTRIBUIDORA FINPAPEL, C. A.
(0212) 979.6879 - 979.9575

E

EDUARDO JOSÉ GARCÍA
(0212) 425.6549
(0414) 309.7825

F

FSV INDUSTRIAL SOLUTIONS, C. A.
(0212) 979.7011

G

GRAFILANDIA 2015, C.A.
(0412) 923.3236

I

INDUSTRIAS ADIPOL, C.A.
(0212) 472.9831
(0414) 288.6191

INVERSIONES KALUCA, C. A.
(0212) 319.5080

O

OPERADORA 3134, C. A.
(0243) 234.2796

P

PAPELES LA TRINIDAD C&M 188, C.A.
(0424) 328.9719

PRODUCCIONES RB, C. A.
(0251) 237.3909 - 237.2628

PROTECTO CARACAS, C. A.
(0212) 572.3045 - 572.3355

R

REDISPACA, C.A.
(0212) 945.7529
(0414) 321.8100

ROBERTO DELFINO & CÍA SUCRS.
(0212) 235.1073 - 235.2376

S

SOLUCIONES DEL FUTURO, C. A.
(0212) 243.2566

T

TECNICARBÓN, C. A.
(0212) 561.1530 - 1264
Galpón: (0246) 431.4965

TELE- ROLL, C. A.
(0212) 573.8522



Corrugados Industriales de Venezuela, C.A.

CIVCA diseña, fabrica y comercializa empaques, láminas y rollos de cartón corrugado de alta calidad, dirigidos a los sectores comerciales e industriales. Ofrecemos la más amplia variedad de:

🔸 **Cajas y estuches de cartón corrugado y micro corrugado con impresión flexográfica.**

Con las dimensiones, forma y resistencia requerida para garantizar la protección, almacenamiento, transporte y venta del producto. Ideal para alimentos, cosméticos, productos farmacéuticos, químicos e industriales.

🔸 **Divisores**

Para separar los productos empacados, garantizando su presentación y protección.

🔸 **Bandejas**

Indicadas para empacar botellas de vidrio, plástico, enlatados, etc.

🔸 **Rollos corrugados single face**

Para proteger, forrar o envolver productos y espacios de gran tamaño. Onda "C", "B" o "E", según las necesidades del cliente.

🔸 **Láminas single wall o double wall**

De pared sencilla o doble, para fabricación de cajas, divisores, bandejas, etc.

🔸 **Laminado**

En diferentes calibres, texturas y colores.



Conciencia ambiental

Nuestros empaques son diseñados para minimizar el uso de materias primas y fabricados en cartón corrugado que es un material 100% reciclable.

CIVCA
Corrugados Industriales de Venezuela, C.A.

Av. La Papelera, Zona Industrial San Ignacio, Maracay, Edo. Aragua. Tlf.: 0243-235.43.71. RIF: J-29746297-0.
E-mail: ventas@grupocivca.com • www.grupocivca.com

R B

PRODUCCIONES

SUMINISTROS GRÁFICOS E INDUSTRIALES

- Papeles (nacionales e importados)
- Cartulinas Industriales (nacionales e importados)
- Cartones Industriales (nacionales e importados)
- Cartón Aluminizado y Dorado
- Resmas (Tamaño carta, oficio y extraoficio)
- Cajas de Cartón Corrugados
- Accesorios y Especialidades
- Láminas de Cartón Corrugadas y Microcorrugadas
- Laminil
- Papel de Empaque (blanco, marrón)
- Laminaciones Especiales en papel o cartulina, aluminizadas, doradas, etc
- Plásticos Virgen y Recuperado:
 - a- polietileno lineal (PELLD-PELHD)
 - b- polietileno (PELLD-PELHD)
 - c- polipropileno (PP)
 - d- pvc (cloruro de polivinilo)
 - e- poliestireno (PS-PSA)
 - f- polietilen-tereftalato (PET)

**DISTRIBUIDOR
AUTORIZADO:**

 **Colorisa**
Da vida a tus ideas

 www.rbproducciones.com

 +58 424 5464021

  @rbproducciones.ca

Amplia variedad de suministros gráficos e industriales, dirigido a:

Tipografías, Imprentas, litografías, librerías, marquerías, cristalerías, oficinas, colegios, universidades, institutos, industrias, negocios y público en general.

PRODUCCIONES RB C.A.
RIF: J-30022662-0

Planta: Calle 30 con Carrera 3, zona
Ind. 1, Barquisimeto, Edo. Lara.
Tlf: +58 (0251) 237 3909, 237 1508
237 1232 Fax: +58 (0251) 237 268
Oficina: Tfl: 58 (0212) 241 7765
241 6246, 241 7526
Fax: +58(0212) 241 5474
sac@rbproducciones.com

α
β
χ
δ
ε
φ
γ
η
ι
θ
κ
λ
μ