


El Rótulo 3.0

ÓRGANO OFICIAL DE  **aserluz** 3ª época. 1ª edición. 3º trimestre 2022

asociación española de empresarios
de rótulos luminosos e instalaciones afines

- **Empresas:**
Estrategias de dirección en la pequeña empresa
- **Internacional:**
Los carteles exteriores más impactantes del mundo
- **La ciudad:**
Salamanca, ciudad patrimonio de la humanidad
- **Actualidad:**
¿Qué es ASERLUZ?
¿e-commerce, academia online o buscador de empresas?
- **El Asociado:**
Luminosos ARAS
- **Calidad:**
Marca la diferencia con la competencia con la fórmula de la calidad

Í N D I C E

CARTA DEL PRESIDENTE

Sigamos avanzando

**Guía de
Servicios
ASERLUZ**

EMPRESA

**Estrategias
de dirección en la
pequeña empresa**

INTERNACIONAL

**Los carteles exteriores más
impactantes del mundo**

ACTUALIDAD

¿Qué es ASERLUZ?

¿e-commerce, academia online o
buscador de empresas?

ENTREVISTA

Felipe Luengo
director territorial
Centro de Cesce

EL ASOCIADO

**Luminosos
ARAS**

LA CIUDAD

**Salamanca: Ciudad
Patrimonio de la Humanidad**

CALIDAD

Marca la diferencia con la
competencia con la fórmula
de la calidad

PROYECTOS

Digitaliza tu empresa,
aprovecha las subvenciones
del Kit Digital

NOTICIAS



UNÁMONOS POR EL FUTURO DEL SECTOR

El comercio en nuestras calles y centros comerciales representan progreso y generan riqueza. La competencia entre los distintos establecimientos de este hábitat urbano ha llevado a la histórica y consolidada costumbre de adornar sus fachadas con rótulos luminosos. Éstos, además de cumplir su función reclamatoria, han pasado a ser un elemento disuasorio contra la inseguridad de los viandantes y, sobre todo, han pasado a crear la imagen nocturna de nuestras ciudades, llegando a ser elementos perfectamente integrados en el paisaje urbano. En este contexto se ha desarrollado y crecido nuestro sector.

Hasta hace no mucho, la administración local ha sido la encargada de mediar entre la exuberancia lumínica y las posibles molestias que ésta cause a los ciudadanos si se utiliza sin control.

Pero todas estas circunstancias han cambiado radicalmente. La subida de precios desmesurada de la energía, la amenaza de la guerra y el temor de la Unión Europea al corte energético han empujado a distintos gobiernos a tomar decisiones, que cuanto menos podríamos considerar precipitadas. Estando todos de acuerdo en que el ahorro energético es tan necesario como inevitable, hay otras formas de conseguirlo mejores que cortar el horario de encendido lumínico por las bravas.

Desde ASERLUZ queremos actuar de catalizadores de soluciones menos perjudiciales para nuestro tejido productivo y más efectivas, que además pueden ayudar a la revitalización de nuestra industria:

1.TECNOLOGÍA LED.

La más evidente, y probablemente la más efectiva sería que nuestras ciudades adoptaran la transición hacia la iluminación inteligente basadas en LED e integrada en IoT (el internet de las cosas). Sólo con la adopción de este tipo de iluminaria podríamos obtener un ahorro del 80% en costes energéticos por iluminación, según un artículo publicado en la web de ANFALUM.

2.CONTROL LUMÍNICO.

Desde ASERLUZ también queremos contribuir a dar soluciones pensadas. No tenemos que irnos muy lejos, dentro de nuestros propios asociados encontramos sistemas de regulación de iluminación como el [DimaLEd DLigth de SIGNLED](#) o el controlador programable [Casambi](#) que comercializa VISCOM LEDS & FRAMES. Sistemas que pueden contribuir de forma muy activa a la reducción de consumo energético.

3.INCENTIVOS FISCALES.

Si nuestras distintas administraciones legislaran realmente hacia medidas eficientes, como la adopción de estos nuevos sistemas, apoyando esta transición/revolución con subvenciones e incentivos fiscales para los comercios y pymes en general que la incorporen, se conseguiría una reducción real y significativa del consumo energético, que no sólo sería temporal si no permanente en el tiempo.



Luis Martínez

Presidente

Aserluz

Estimados asociados,

En esta nueva etapa de la revista, que iniciamos el pasado mes de Abril, tenemos como objetivo, entre otros, el hacer de ella un verdadero canal de comunicación con todos vosotros a la vez de ser una fuente de conocimiento, ideas y reflexiones sobre el mundo que nos rodea.

Por eso es muy importante que nos hagáis llegar vuestras críticas sean positivas o negativas para que podamos ir mejorando sus contenidos y secciones.

Es necesario una colaboración activa por vuestra parte, por ejemplo con la inserción de anuncios de vuestras respectivas empresas, haciéndonos llegar artículos que creáis puedan ser de interés para el sector o noticias locales que nos permitan conocer mejor lo que ocurre en distintas zonas de España.

También podéis enviarla a vuestros colegas no asociados para difundir los valores que nos unen en torno a este sector tan innovador y gratificante, siendo de los pocos en los que el producto está instalado en primera fila de calles y avenidas, lo que nos hace ser protagonistas del embellecimiento del paisaje urbano y periurbano.

Como sé que iréis con prisa como casi siempre, no quiere extenderme más y recordad lo que dice uno de los slogans que utilizamos:

**SÓLO, PUEDE QUE LLEGUES ANTES, PERO JUNTOS
PRODREMOS LLEGAR MÁS LEJOS**

Comunicación

Asesoría

Guía de Servicios

Formación

Normativa



Representación



asociación española de empresarios
de rótulos luminosos e industrias afines

www.aserluz.org

Documentación

Acuerdos



ASERLUZ la asociación nacional de los empresarios

y profesionales del sector del rótulo, está preparada para ayudarte ante los **enormes retos** que suponen las nuevas tecnologías y un mundo mucho más abierto y competitivo. **Los puedes afrontar tú solo, pero mejor hazlo a nuestro lado.**

Esto es lo que te ofrecemos

Seremos tu voz...

Te harás oír y podrás participar e influir en las decisiones de tu sector a nivel nacional. Si nos unimos todos, conseguiremos **nuestro propio CNAE**, un **convenio laboral** y planes de formación reglada, específicos para nuestro sector, que nos faciliten buenos profesionales para nuestras empresas.



Representamos y defendemos tus intereses ante las distintas **administraciones públicas**: Local, Autonómica, Estatal y de la UE, en este caso a través de la **Federación Europea del Rótulo** (ESF, European Sign Federation).

Tendrás acceso a cualquier información en el ámbito de tu actividad empresarial, como propuestas a los Ayuntamientos para conseguir unas **normas de publicidad exterior** más claras y coherentes **que mejoren el paisaje urbano y nos permitan generar rótulos más ajustados a las necesidades de los clientes.**

Actuamos, cuando es necesario, en la resolución de conflictos entre nuestros asociados y competidores por asuntos de competencia desleal, intrusismo o actividades que afecten a las **buenas prácticas empresariales.**

En Aserluz pensamos en tu presente y futuro

Estarás representado en las principales organizaciones empresariales...

Somos una de las asociaciones gremiales más longevas de nuestro país (1977), formando parte de las organizaciones empresariales más importantes, estando a la cabeza la **CEPYME**, la Confederación Española de la Pequeña y Mediana Empresa.



INTERNATIONAL SIGN ASSOCIATION

A través de ella, pertenecemos a la Business Europe Organization y desde su comienzo, a la ESF (la Federación Europea del Rótulo) ya comentada, y a través de esta, a la **ISA (International Sign Association)** con sede en EE.UU.



En los temas de **sostenibilidad y medio ambiente**, somos patronos de la fundación ECOLUM, la organización más importante en lo relacionado con el reciclaje de dispositivos eléctricos y electrónicos.



Colaboramos con otras once asociaciones del mundo de la comunicación visual, como FESPA ESPAÑA, con las que hemos presentado **proyectos tractores** de Competitividad y Sostenibilidad Industrial a los Ministerios de Industria, Comercio y Turismo así como al de Transición Ecológica y Reto Demográfico.

Estos proyectos están englobados dentro del **Plan de Recuperación, Transformación y Resiliencia** en conexión con el Europeo de Recuperación de Oportunidades para el Sector de la Comunicación Visual.

Nota: FESPA ESPAÑA es la asociación empresarial que representa los intereses de las empresas proveedoras de servicios de la Comunicación Visual.



Plan de Recuperación,
Transformación
y Resiliencia

En Aserluz pensamos en tu presente y futuro



Contigo somos más fuertes, con nosotros serás más fuerte.

Fomentamos la **colaboración entre suministradores de materiales y fabricantes** de rótulos para obtener sinergias por ambas partes que mejoren nuestros negocios.

Como empresa asociada, te beneficiarás de la colaboración **y relación con otras empresas** del sector. Tendrás la posibilidad de participar en algunos de los proyectos que pretendemos desarrollar en tecnologías, como la optoelectrónica, innovando, creando valor para mejorar tus resultados y abrir nuevos mercados.

Un objetivo estratégico es **prestigiar el sector del rótulo**, para mostrarnos ante la sociedad como empresas muy profesionalizadas y especializadas, lo que comporta atesorar una preparación técnica elevada, en una profesión cada vez más demandada pero, muchas veces, poco valorada.

Trabajamos en formar un gran colectivo de empresas profesionales, asociadas y colaboradoras, dentro de un contexto de competitividad y ética empresarial que se contempla en nuestro **Código Ético**.



En Aserluz pensamos en tu presente y futuro

Ahora no puedes parar, por eso te proporcionamos la formación que necesitas para tu empresa...

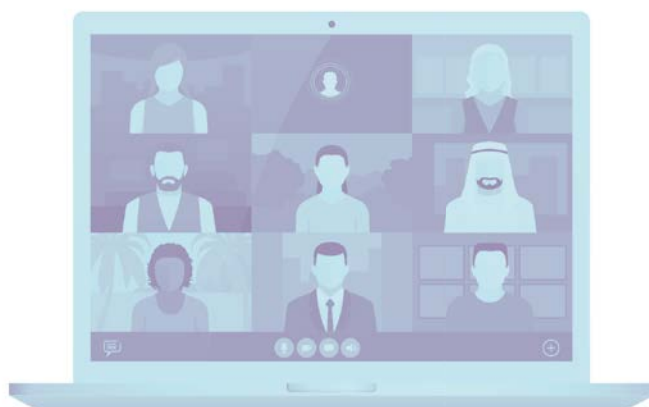
Formación para el día a día de directivos y empleados para lo que ya está aquí: la transformación digital, la sostenibilidad y la economía circular.

Orientamos a los directivos y empleados en el **proceso de transformación digital**, con cursos específicos relacionados con la actividad de nuestras empresas (administración, compras, producción, marketing y ventas), realizados de manera online, presencial y mixtos, dirigidos y centrados en la especialización y mejora de la cualificación de los recursos humanos de tu empresa.

En concreto, ayudamos a crear la **formación continua** de cuadros directivos, dentro de un ámbito real y competitivo, algo fundamental para retener el stock de conocimiento y el talento, activos inmateriales necesarios para generar la motivación que trasciende hacia la excelencia empresarial.

Organizamos **conferencias y webinars** en temas de actualidad, con expertos en distintas materias, lo que te permitirá mantenerte al día en lo que te interesa, sin invertir demasiado tiempo, tu recurso más escaso.

Respecto a la **prevención de riesgos laborales**, el objetivo y el compromiso es la mejora de las condiciones de seguridad y salud en las empresas, facilitando información a todas aquellas empresas interesadas en ellas.



Ahora es el momento de unirse a ASERLUZ. Puedes contar con nosotros y con nuevos servicios de tu interés....

- Nuestras **plataformas de comunicación** para promocionarte (web, publicidad en la revista digital y en nuestras newsletters).
- Acceso a **documentación técnica** del sector del rótulo (cálculo de luminancia, ordenanzas municipales, normas técnicas, etc).
- Asesoría especializada en proyectos para **licencias y legalización de rótulos**, a través del Estudio de Arquitectura Alcalá.
- Herramientas de gestión para la implantación de la **Mejora Continua** y la certificación en la **Norma ISO 9001 y 14001**.
- **Seguro Colectivo** individualizado de **Responsabilidad Civil**.



PIENSA EN **ASERLUZ**
NOSOTROS PENSAMOS EN TÍ

Estrategias de dirección en la pequeña empresa

Aunque la materia que trata este artículo es algo árida por su gran carga económica y financiera, es casi de obligado cumplimiento el volver a recordar conceptos que los tratamos a diario en la empresa, pero de forma casi intuitiva. El profundizar en ella nos puede servir para reflexionar con un mayor juicio de valor en la toma de determinadas decisiones estratégicas que atañen al devenir de nuestras empresas.



Manuel Ayllón
**Gerente Senior y Tesorero de
Aserluz**

Para empezar

Después de analizar y conocer muchos pequeños negocios, se ha observado ciertos patrones de conducta que se repiten una y otra vez y que conducen hacia un eventual fracaso. Si una empresa se encuentra en dificultades, casi siempre será debido a un problema de dirección, casi nunca a la mala suerte. Y de esto puedo hablar por propia experiencia.



El aumento o crecimiento no es sinónimo de éxito en las empresas

Cuando una empresa sobrevive durante muchos años y finalmente cae en tiempos difíciles, significa generalmente:

- a) Que existe un espíritu valioso, talento, experiencia, conocimiento y especialización en un determinado mercado de productos y/o servicios.
- b) Que una persistente administración y dirección inadecuada, ha ido erosionando paulatinamente sus fuerzas hasta que la ha dejado vulnerable a cualquier fortuna adversa con la que tropiece.

Recordemos la crisis que comenzó en 2008 y que se llevó por delante miles y miles de empresas que seguro tenían los atributos indicados, pero que si analizásemos su estrategia de negocio, encontraríamos fallos en determinadas decisiones estratégicas.

Por el momento, entraremos a estudiar aquellas áreas que causan a la dirección los mayores problemas, pero primero hay que aclarar un punto. Mientras que este artículo enfoca las experiencias adquiridas en la forma de operar de los pequeños negocios, mucho de lo que aquí se dice será aplicable a los problemas prácticos que afrontan las unidades operativas de mayores empresas.

Crece por el afán de crecer

La causa más común de perturbaciones es la ampliamente sostenida creencia de que el único camino hacia el éxito es a través del crecimiento. Muchos empresarios y directivos ven en el aumento de las ventas, la solución a todos los problemas. Esto rara vez lo es. El aumento o crecimiento no es sinónimo de éxito en las empresas.



De hecho, disminuir a veces el número de productos y/o servicios es, generalmente, el camino seguro para un mayor beneficio y un más alto rendimiento sobre la inversión.

La manía por el crecimiento es normalmente expresada en la batalla por aumentar las ventas. Los métodos de contabilidad analítica por costes estándar tienden



a estimular la creencia de que más altos beneficios siguen automáticamente a más altas ventas.

***No debemos
tomar la
asignación de
costes estándar
como norma
general para
considerar la
viabilidad de
productos***

Conclusión, no debemos tomar la asignación de costes estándar como norma general para considerar la viabilidad de productos.

Criterio del margen de contribución

Mucho se ha escrito sobre las ventajas del margen de contribución. La teoría dice que, para un corto período de tiempo, ventas adicionales pueden ser añadidas al volumen normal de negocio, de forma provechosa, aún a precios más bajos de los habituales para cubrir una parte de los gastos generales fijos, pues estos "se tiran por la ventana el primer día del ejercicio contable" y se van cubriendo con el margen de contribución de cada venta.



El negocio extra o marginal incurre en los mismos costes que el negocio normal y, el aumentar la complejidad de las operaciones requiere más gastos generales de los normales

Sin embargo, el valorar el producto de forma que no cubra el total de los gastos asignados a él, es peligroso. Excepto en contadas ocasiones, el negocio extra o marginal incurre en los mismos costes que el negocio normal y, el aumentar la complejidad de las operaciones, a menudo, requiere más gastos generales de los normales.

Aún así, si los gastos generales realmente no pueden ser reducidos durante un corto período de sobrecapacidad, puede tener sentido el tomar nuevo negocio a precios que generen un margen de contribución, lo que servirá para cubrir una parte de los gastos generales fijos. Una modesta contribución es mejor que ninguna. Sin embargo, el peligro está en que una medida temporal, puede convertirse en una práctica corriente. Es un buen camino para la bancarrota.

Criterio del punto de equilibrio

Otro indicador para el control por la dirección que, inadvertidamente incita al aumento o crecimien-



to por el afán de crecer es el criterio del “punto de equilibrio”.

Sabemos que ciertas partidas de los gastos generales varían con el volumen de las operaciones al contrario de los llamados “fijos” y también consideramos que el precio de venta debe cubrir los costes de materiales empleados y/o subcontrataciones más la mano de obra y otros gastos generales variables más una tasa de absorción, en forma de incremento adicional, para tener en cuenta los gastos generales fijos y el beneficio.

Cuando el volumen de ventas es lo bastante grande como para absorber todos los costes variables y la totalidad de los gastos fijos correspondientes a un período de tiempo determinado, se dice que se ha alcanzado el “punto de equilibrio”. A partir de ese momento, todo el margen sobre los costes variables, es decir, el “margen de contribución” va íntegramente a parar al beneficio, pues todos los gastos fijos habrán sido recuperados, tal como indicamos en el apartado anterior.

La apariencia engañosa del “punto de equilibrio” es la suposición de que los gastos son fácilmente diferenciables entre fijos y variables. En los análisis a largo plazo, no se cumple que los gastos generales sean totalmente fijos. Los términos “gastos generales variables” y “gastos generales fijos” podrían ser llamados mejor “gastos generales que varían de inmediato con el nivel de actividad” y “gastos generales que varían a la larga con el nivel de actividad”.

La conclusión sobre este criterio es que puede estimular el interés hacia el volumen de ventas más que hacia el de los márgenes.



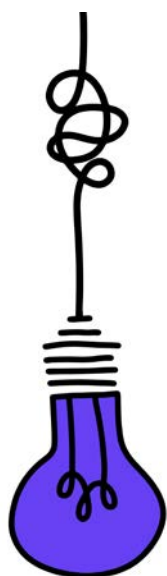
***La contabilidad
analítica no
es demasiado
efectiva en la
imputación de
costes indirectos***

Inadecuado análisis de costes

La contabilidad analítica es el método de observar e imputar los costes directos atribuibles a un determinado producto o actividad. Sin embargo, no es tan efectivo en la imputación de costes indirectos.

Líneas nuevas y actuales de productos se ven normalmente afectados por igual proporción de los gastos generales, aunque los más recientes tienen además el coste extra de su puesta a punto y lanzamiento.

El producto nuevo, que supone una nueva carga en el trabajo de dirección, raramente se ve afectado por los gastos generales ordinarios, mientras que el producto establecido, que funciona casi por sí solo, debe soportar los gastos atribuidos y también una parte, a veces no pequeña, de los nuevos.



Los costes de desarrollo e innovación se imputan a veces a las operaciones actuales, aunque deberían solo afectar a los nuevos productos, pues son la causa que los originan. Sin embargo, lo que ocurre es que las líneas de productos/servicios ya establecidos subsidian éstos últimos.

El resultado de este proceso lleva a incentivar proyectos nuevos caros en detrimento de los actuales que puede que necesiten una puesta al día para seguir generando los márgenes habituales. Estos reciben el nombre de "productos vaca" por su continua aportación de márgenes y beneficios.

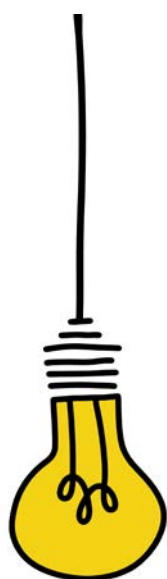
Ventajas de la simplificación

Una vez que sepamos interpretar la información de costes, entenderemos que la reducción puede ser una buena estrategia.

Si somos capaces de reconocer que todos los gastos generales son variables, aunque algunos requieran tiempo para ser alterados, nos resultará más sencillo identificar los costes que pueden eliminarse si la organización disminuye en tamaño y complejidad.

Las ventajas de la simplificación son difíciles de cuantificar, pero son reales. Por lo general no hay mejor camino hacia la eficiencia que el de eliminar la complejidad, disminuyendo los negocios, pues serán más manejables y sencillos de dirigir.

El trabajo de la dirección es maximizar las oportunidades de la empresa, no solo resolver todos sus problemas, centrándose en un limitado número de objetivos y excluyendo los aspectos irrelevantes que se dan en la actividad empresarial ■.



Si piensas en Corpóreas...



LETRACORPÓREA.COM



LETRAS CORPÓREAS MOLDEADAS • LETRAS RECORTADAS
LETRAS DE METACRILATO • LETRAS CON BOMBILLAS • NEÓN LED • BANDEJAS
CAJAS DE LUZ • LETRAS GIGANTES • ELEMENTOS ESPECIALES



Los carteles exteriores más impactantes del mundo



La publicidad de cartelería exterior es una rama muy cercana a nuestro sector, en el que muchos de nuestros asociados entran. Por esto queremos hacer un recorrido que sirva de inspiración a futuras producciones.

Redacción

ASERLUZ

Los carteles de publicidad están presentes en nuestras calles y nuestras carreteras desde hace muchos años. Hace no tantos años hasta estuvo demonizada por la distracción que suponían para transeúntes y conductores. De hecho, existe prohibición expresa desde hace varias décadas de instalar carteles en espacios interurbanos, salvo que sean autorizados por el Ministerio de Transportes. Quién iba a pensar que aparecerían unos dispositivos que iban a ganarla batalla de la atención a transeúntes urbanos y, desafortunadamente, conductores: los móviles.

En nuestros días, a diferencia de hace unas décadas, los carteles y vallas de publicidad exterior tienen que competir para atraer la atención del público con una población entregada a sus dispositivos móviles. Por ello, tanto las técnicas del mensaje como las del soporte para ofrecerlo, han tenido que reinventarse y sofisticarse tanto que hoy día podemos encontrar auténticas joyas capaces de engatusar al público más reticente.

Por eso iniciamos aquí una serie de artículos para acercar algunos de los carteles, tecnologías e ideas más impactantes que hemos encontrado alrededor del mundo. Algunos incorporan magistralmente las nuevas tecnologías, otros solo puro ingenio.

1-Empecemos por un ejemplo de ingenio, tecnología e idea simple pero efectiva: esta valla publicitaria que presentó The Economist. Utilizó un sensor de movimiento que al pasar un peatón encendía una bombilla gigante, aludiendo a las ideas que despierta leer esta publicación.

Imagen de Marketing Directo

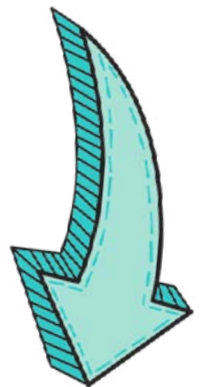
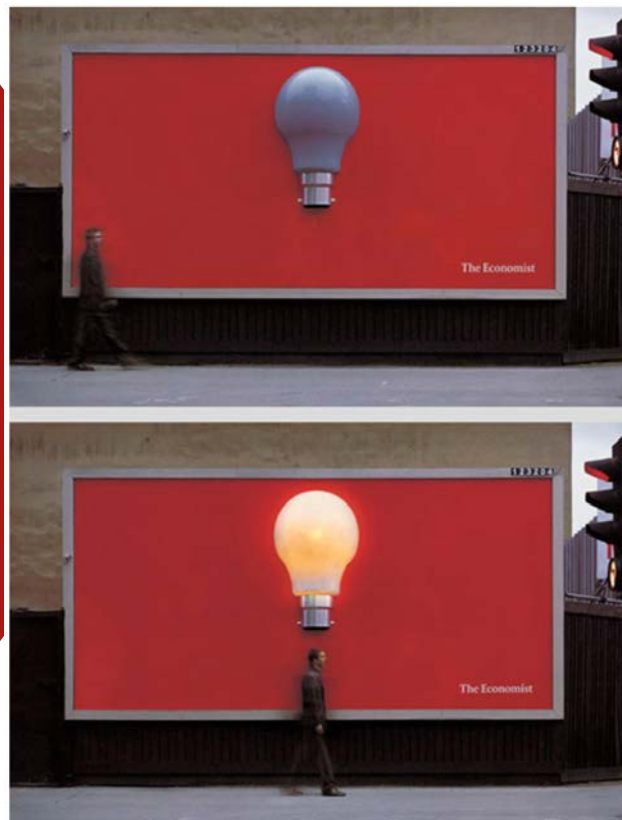


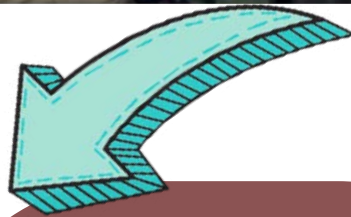
Imagen de Fubiz

2-No menos ingenioso y además ofreciendo un servicio a los viandantes, IBM colocó estas vallas estratégicamente para salvaguardar a los usuarios de las posibles inclemencias meteorológicas. Una idea sencilla, sin alardes tecnológicos, pero no por ello menos impactante y efectiva.

3-Esta otra idea de la marca Kitkat sí utilizó los nuevos medios tecnológicos para llevar a cabo una idea totalmente innovadora que hace interactuar de forma efectiva al usuario ofreciéndole una recompensa casi impensable. Los consumidores recibían un estimulante masaje al apoyarse sobre la estructura del anuncio.



Video de RPLatam



4-A lo grande pensaron los creativos de Saatchi & Saatchi LA para este cartel promocional de un modelo de Toyota, creando un enorme muro de escalar en pleno Times Square



Video de Cavender Toyota



5-En ésta aludimos a esta campaña de la marca cosmética Dove, que presenta un dilema a todas las mujeres que quieren acceder a las instalaciones que visiten con esta rompedora campaña.



Video de MarketingUp

6-El siguiente ejemplo de esta edición no es exactamente un cartel, pero si de dispositivos exteriores y un ingenio digno de ser recogido aquí. Una agencia panameña aprovechó el mal estado del pavimento de sus calles para llevar a cabo una acción publicitaria rompedora. Colocó dispositivos en distintos baches de las calles de la ciudad y cada vez que pasaba un vehículo por encima de ellos enviaba un tuit al departamento de Obras Públicas para dar parte del agujero. Tal fue la repercusión de la campaña que este departamento tuvo que dar cuentas de problema en una televisión local.



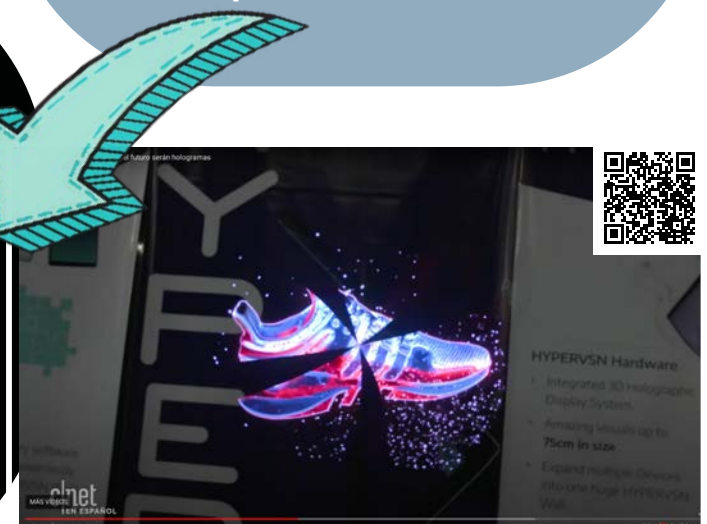
Video de
Ogilvy
Panama

Video de
Reebok



7-Este otro ejemplo lo encontramos en un anuncio callejero que la marca Reebok puso en marcha en Estocolmo. Con una cámara de velocidad y tecnología de seguimiento retaba a los paseantes a correr y superar los 17 km/h. Si lo conseguían obtenían una recompensa, unas zapatillas de moda.

8-Nuestra siguiente parada también tiene unas zapatillas de protagonista. La empresa Hypervsn, especializada en avances en las proyecciones 3D, presentó hace unos años en la CES internacional una valla publicitaria hecha de luces LED que conseguía imitar a un holograma. Aunque no es una publicidad interactiva, abre grandes posibilidades para campañas interactivas que pueden llamar poderosamente la atención.



Video de CNET en Español

9-La campaña que si se basó en una valla publicitaria fue esta de Ikea, que ya nos tiene acostumbrado a campañas espectaculares. Una valla en forma de puzzle para dar a entender lo sencillo que puede ser el montaje de sus productos.



Imagen de Graphis.com



10-Netflix creo este anuncio interactivo exterior (pero analógico) en México para el estreno de la película Roma, un mapa con todas las localizaciones de la película en la ciudad.

Imagen de NetflixLAT

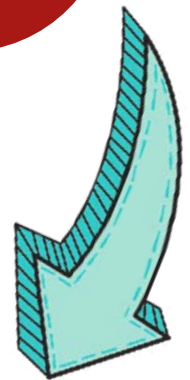


Imagen de Adweek

11-Para finalizar hablaremos del impactante cartel colocado en Londres por Woman's Aid y Ocean Outdoor, que incorporaba tecnología de reconocimiento facial. En él aparecía el rostro de una mujer maltratada a la que le van desapareciendo los golpes cuanto más gente la mira.



777 Warranty

7 years 70.000h L70 **7 years** 70.000h L70 **7 years** 70.000h L70

Módulos y
fuentes con
7 años de
Garantía

Garantía de
funcionamiento
70.000 hrs
vida útil

Al final de su
larga vida útil,
mantendrá mín.
70% intensidad



THE LIGHT
OF BRILLIANT SITES

SOBRE NOSOTROS

Conocemos la fabricación de rótulos en profundidad desde hace más de 30 años. Desde hace 10 años, somos los distribuidores del fabricante francés **LEDIT YAKI** para España y Portugal.

Únase a los cientos de clientes que elogian nuestra calidad y garantía, asesoría y servicio técnico, entrega rápida, y amplísima gama de productos LED incluyendo soluciones a medida. Siempre con la máxima eficiencia energética y fiabilidad.



¿Qué es ASERLUZ?

¿e-commerce, academia online o buscador de empresas?

Los nuevos tiempos requieren nuevos servicios, y aquí estamos nosotros para dártelos. Renovamos nuestra web repleta de nuevo servicios para ti.



En 1977 España vivía un periodo de transición y fue justo ese año cuando se inició una fuerte crisis del petróleo a escala europea.

Al no haber suficiente electricidad, el ministro de industria estableció que los rótulos de los edificios se apagaran a partir de las 23h. No sé tú, pero yo estos días estoy teniendo un déjàvu...

*Como asociación
llevamos desde el 77,
pero nuestros asociados
llevan mucho más en la
brecha.*



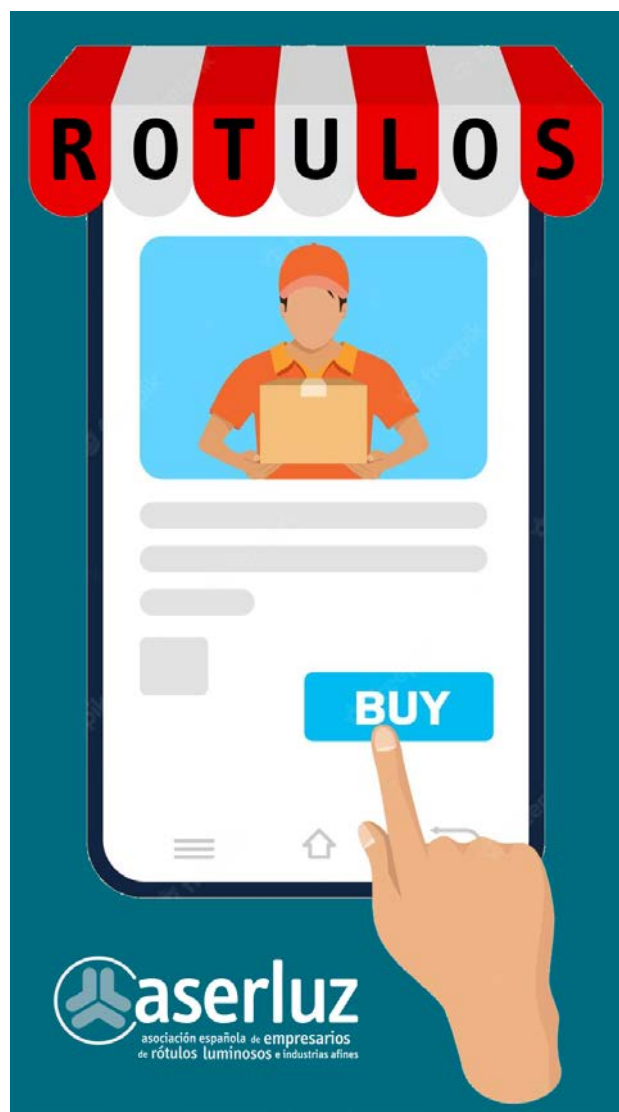


Vamos a convertir nuestra web en un buscador de empresas para aquellos clientes que estén buscando un profesional de nuestro sector.

En esa ocasión, los profesionales del rótulo salieron a protestar y en abril de ese año se fundó ASERLUZ, con el objetivo principal de representar los intereses de las empresas del rótulo.

El primer presidente de la asociación fue Manuel Quirós, que consiguió revocar la normativa de los apagones de los rótulos. Bueno, no lo logró solo. Esto es lo que tiene el asociacionismo, que consigue cosas que a un solo individuo le serían imposibles.

Han pasado 45 años y ASERLUZ sigue cumpliendo la misma misión que cuando que se fundó y alguna más. Y ahora nos sentimos más fuertes y renovados que nunca y tenemos muchas cosas que contarte, pero lo primero es la web.



Vamos a montar una tienda online donde el público general pueda comprar rótulos de pequeño formato directamente a nuestros asociados.

Bueno no sé si llamarle nueva web, e-commerce, academia online o buscador de empresas.

Porqué esto es lo que será la nueva web de ASELUZ:

- Una tienda online donde comprar rótulos de pequeño formato, ¿podemos llamarlos "rótulos pret a porter" para ir a la moda?
- También será una academia online donde todas las formaciones serán sin coste extra para los socios de ASERLUZ y de pago para los NO socios. Podrás acceder al contenido con tu usuario y contraseña de socio.
- Será también un buscador de empresas del rótulo, pensado para todos aquellos clientes que estén buscando un profesional de nuestro sector. Obviamente, solo mostraremos las empresas asociadas que cumplen con nuestros estándares de calidad.

También mostraremos todos los servicios que ofrecemos, algunos de estos son nuevos y los conoceréis llegado el momento. Pero te adelanto que están todos pensados para dar a conocer tu empresa a nuevos clientes y a prestar todo el soporte que tu empresa necesita en cualquier ámbito (legal, financiero, formativo, de recursos humanos, marketing...).

Te iremos informando sobre el progreso de esta nueva web en nuestros artículos y newsletters.

Hasta entonces, recibe un cordial saludo ■.



“Los periodos de incertidumbre ponen en valor las herramientas que aporten tranquilidad y seguridad a las empresas”

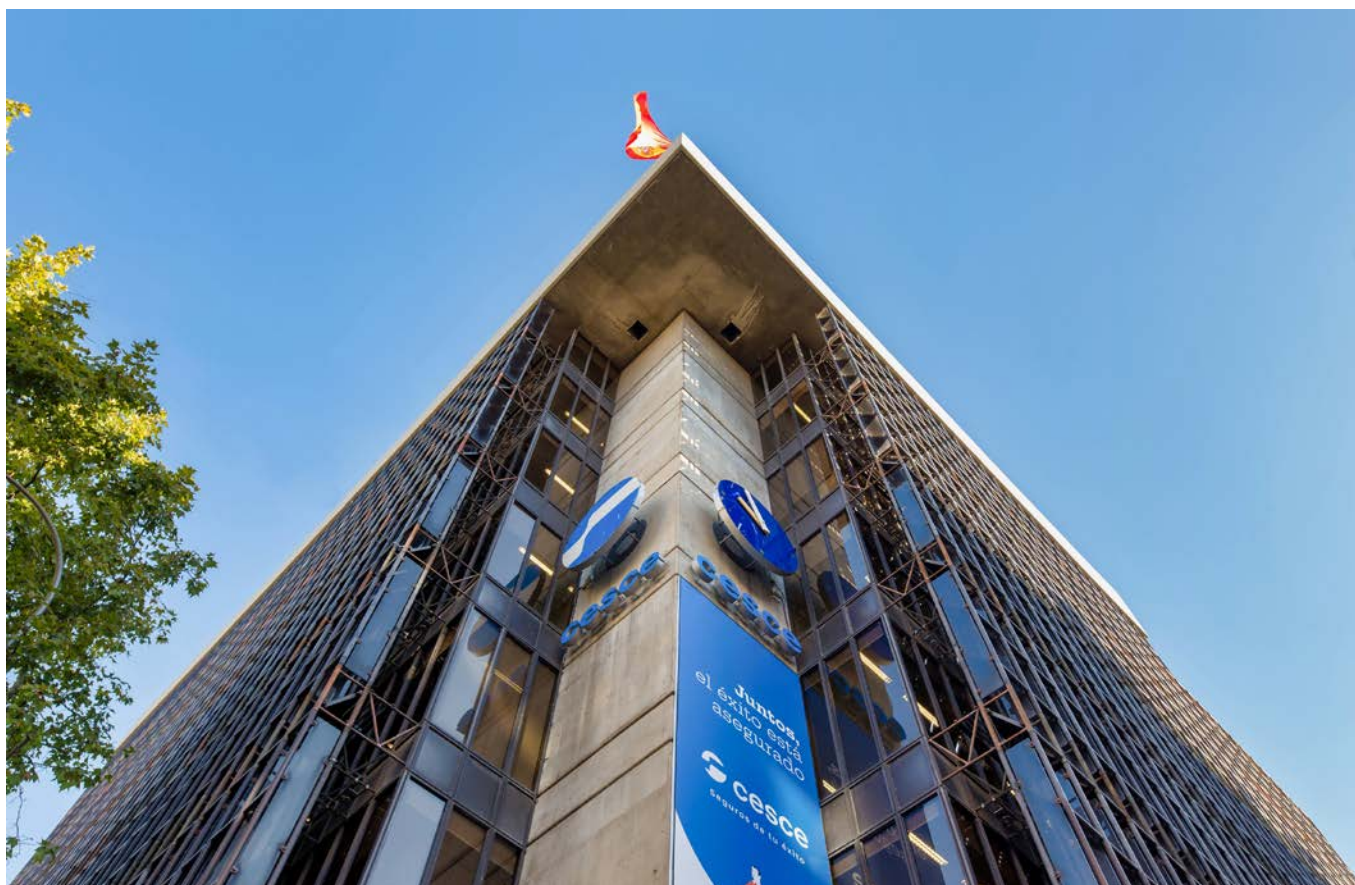
Entrevista a
Felipe Luengo

director territorial Centro de Cesce



Descríbanos brevemente las principales ventajas de contratar con Uds un seguro de impagos

El seguro de crédito está viviendo un buen momento. Los periodos de incertidumbre como el que estamos atravesando en los últimos años, ponen en valor aquellas herramientas que aporten tranquilidad y seguridad a las empresas y eso es precisamente lo que ofrecen los seguros de crédito a sus clientes, ya que minimizan los riesgos de impagos nacionales e internacionales y por tanto, los impactos en la tesorería de los clientes. Si ese seguro se contrata con Cesce es importante saber



***El seguro de
caución permite
al tomador de
la póliza liberar
sus recursos
financieros para
el desarrollo
de su actividad
principal sin
necesidad de
recurrir, por
ejemplo, a un aval
bancario***

que somos la compañía más veterana de este ramo en España, con 50 años de historia, una experiencia que no está reñida con la innovación, ya que somos pioneros en la digitalización del seguro crédito. En las anteriores crisis hemos demostrado que Cesce es la compañía "refugio" para los clientes, dada nuestra estabilidad en la concesión de riesgos basada en nuestro modelo de negocio diferenciador. Entre nuestros productos me gustaría destacar Máster Oro Integral, la póliza de seguro de crédito más avanzada y completa del mercado que aporta asimismo facilidades para el acceso a la financiación (anticipo de facturas aseguradas), y Póliza Fácil, la solución de seguro de crédito para Pymes más ágil y fácil de usar con cobertura para ventas en España y en otros 32 países. Por otro lado, acabamos de ser reconocidos como la aseguradora más solvente de las compañías españolas y europeas del ramo de los seguros de crédito y de caución, con una ratio de solvencia, que se sitúa, a cierre del ejercicio 2021, en el 265%.



En lo referente a seguro de caución, ¿nos puede indicar las distintas modalidades que ampara y cómo puede ayudar este seguro a nuestros asociados.

El seguro de caución permite que las entidades contratantes obtengan una garantía de alto nivel (Rating Cesce A- por S&P) que respalda la capacidad técnica y financiera de los contratistas para el buen cumplimiento de los contratos. El seguro de caución resulta necesario para el cumplimiento de diferentes tipos de obligación exigidas a una empresa en el ejercicio de su actividad, sea por parte de las diferentes administraciones públicas o por el sector privado. Pueden ser necesarias por obligación contractual con la Administración (garantía de licitación al acceder a concursos, de ejecución al firmar contratos...) o por obligación legal (ante autoridades aduaneras en importaciones, al solicitar puntos de conexión a la red energética, al disponer de recursos del Fondo de Garantía Agraria...). Asimismo, el seguro de caución permite al tomador de la póliza liberar sus recursos financieros para el desarrollo de su actividad principal sin necesidad de recurrir, por ejemplo, a un aval bancario. De manera que con el pago de la póliza se garantiza al asegurado la indemnización derivada de un incumplimiento de las obligaciones por parte del contratante.



En cuanto a la financiación de facturas, ¿es lo mismo que la modalidad bancaria del factoring? ¿En qué se diferencian?

Cesce cuenta con el apoyo del Fondo de Anticipo de Facturas para el anticipo de facturas aseguradas bajo la modalidad de factoring sin recurso, una solución de financiación no bancaria con los precios más competitivos del mercado, que permite a las empresas obtener liquidez de manera ágil y sin necesidad de aportar garantías, ya que es Cesce quien las aporta. Ofrecemos dos modalidades de financiación: Cesión genérica, para el anticipo recurrente de las facturas de un determinado deudor; y Cesión individual, para el anticipo puntual de una factura.



Queremos trasladar a los miembros de ASERLUZ todo lo que puede hacer Cesce por ellos; ¿qué les diría para convencerles de la idoneidad de sus productos?

Cualquier empresa, independientemente de su tamaño, es un potencial cliente de Cesce. Aunque es cierto que los seguros de crédito y de caución hace años estaban dirigidos a las grandes empresas, esta es una tendencia que ha cambiado. Actualmente en Cesce contamos con un volumen importante de pymes en nuestra cartera de clientes. Lo cierto es que ofrecemos productos muy diversificados y cada vez más adaptados a las necesidades específicas de cada empresa, esto nos permite ofrecer soluciones muy personalizadas. Ahora que la incertidumbre que afecta a la actividad económica es mayor que en años anteriores, el papel de Cesce es más crucial que nunca, tanto como aseguradora de crédito y de caución, como en nuestro papel de Agencia de Crédito a la Exportación, ayudando a las empresas en sus proyectos de internacionalización.



En términos económicos, ¿tienen estudios de rentabilidad, sobre todo para autónomos y microempresas, que permitan comprobar que es una buena decisión contratar sus seguros?

Las primas de estos seguros, comparados con la facturación de las empresas que los contratan, son relativamente bajas. Además, hay que tener en cuenta que el asegurado no sólo recibe la indemnización si se producen las circunstancias requeridas, también tiene otros servicios complementarios, como prevención y seguimiento, que le ayudan en la gestión del riesgo comercial. Al final, estos seguros, como ocurre con otros productos financieros, permiten a las empresas gestionar mejor sus recursos para poder crecer de forma más eficiente.



Para finalizar, nos gustaría que nos comentase cómo ven desde Cesce la situación de la salud financiera de la empresa española, sobre todo en las pymes, microempresas y autónomos en estos momentos y de cara a los complicados ejercicios que parece nos aguardan

Recientemente nuestros compañeros de Riesgo País han publicado su informe anual Panorama 2022 un documento que analiza en profundidad la situación internacional y de su análisis se puede afirmar es que la situación a estas alturas de año es menos optimista de lo que se esperaba hace doce meses, cuando las previsiones apuntaban a una recuperación de la economía más sólida. Así mismo, todos los indicadores anticipan un incremento de la siniestralidad a medio plazo y es muy probable que el incremento de las tasas de interés derive en un incremento de la financiación de las empresas a través de sus propios proveedores, algo que podrá estresar aún más las relaciones comerciales. Ante este escenario es importante recurrir a todas las herramientas a nuestro alcance para rebajar la incertidumbre y los riesgos, como son los seguros de crédito y de caución, y buscar aliados solventes y expertos, como Cesce ■.



PROSIGN

TECNOLOGÍAS Y MATERIALES PARA EL MERCADO DE LA COMUNICACIÓN VISUAL

Nº 157 - Julio - Agosto 2022 - Año XXIII - www.prosignhoy.com

P.V.P. 11€

ARTÍCULOS

- Impresión sostenible
- Tecnología digital
- impresión bajo demanda

EMPRESAS

- impriCLUB
- Hexis
- 3M
- APA
- EFI
- SIGN24H
- Ricoh
- Ecolum
- Sun Chemical
- Mimaki
- VinylPlus
- Sundisa

FERIAS

- ISE
- Graphispag
- C!Print Madrid
- Fespa
- Digicom

Realisaprint.es
Imprenta online
100% revendedores

El precio más bajo de Europa



100% revendedores
El mejor precio
Envío gratuito y con más marcas

EDICIONES
industriagráfica



HOLESHOT
HEX'TREM

**¡MARCA
LA DIFERENCIA
EN CADA CURVA!**

Descubre nuestras
soluciones premium
especial kits decorativos
& deportes extremos

Fotografía: MX July / Julie Cogis

Fotografía: EKD / Enrgy Kit Deco

93 732 25 00 | contact.es@hexisgroup.com
www.hexis-graphics.com

HEXIS

HEXIS GRAPHICS ESPAÑA
BARCELONA | Priora Xixilona, 62 | Pol. Ind. Can Terrers | 08530 La Garriga
MADRID | Camino Pajares y del Porcal 16 | Parque A3 | 28500 Arganda del Rey

**Revista Líder en Comunicación Visual,
Rotulación e Impresión Gran Formato**

Acceso gratuito a todos los contenidos

www.prosignhoy.com



Luminosos ARAS

“Sólo la calidad permanece en el tiempo”

En este número en nuestra sección de El Asociado hemos querido conocer un poco más a una de las empresas que más tiempo lleva en este sector en España, Luminosos ARAS. Con el titular que ilustra este reportaje por lema y situada en Córdoba, sus orígenes se remontan a principios de los 50.

La historia

La empresa se fundó en el año 1951 por un socio industrial llamado José Gómez de Travesedo de Madrid y un socio que aporta capital llamado José M^a Quirós Fernández, formando la sociedad Tubo Neón S.L. Se conocen porque el primer rótulo luminoso que se monta en Córdoba fue en la desaparecida Seguros La Equitativa en la que el Sr. Quirós era director y el Sr. Gómez le plantea la posibilidad de montar una empresa de rótulos en Córdoba cuyo negocio estaba asegurado.



Tras cambiar varias veces de ubicación y una ruptura de la sociedad, José Quirós se queda con la compañía sin tener prácticamente conocimientos sobre la fabricación de rótulos.

La empresa, con personal técnico traído de Madrid, acomete un nuevo impulso con su nuevo traslado a la Calle San Pablo N°19, ocupando el local de una antigua fábrica de ampollas de cristal para laboratorio que contaba con los medios más modernos para fabricar neón. Estamos hablando del año 1955, año en el que finalmente adopta el nombre de ARAS.



En el año 1958 se incorpora a la empresa Manuel V. Quirós del Pino con 16 años de edad, hijo del fundador, que alterna los estudios mercantiles con los laborales hasta alcanzar los conocimientos suficientes para propiciar su nuevo traslado a unos locales ya de 500m² en el domicilio de Antonio Maura N°49 de la capital Cordobesa.



Espíritu de innovación constante

El espíritu de innovación, siempre presente en la firma la lleva a adquirir a la empresa madrileña EPE una máquina de alto vacío de gran formato y otras más pequeñas en 1962, en plena actualidad de los rótulos de metacrilato. Actualmente estás máquinas siguen cumpliendo su misión moldeando piezas industriales en materiales ajenos al metacrilato.



Pero salto definitivo se cumple en el año 1968 con la construcción de una nave de 3750 m². en el polígono industrial de Valdeolleros, sede actual de ARAS. A partir de los años ochenta el desarrollo de la empresa es extraordinario fabricando grandes series de banderolas publicitarias para las más importantes firmas cerveceras, automovilísticas y de alimentación. Elegida por varias entidades bancarias para los cambios de imagen que van produciendo, en el año 2000, una entidad bancaria de las más importantes adjudica

a ARAS el cambio de imagen a nivel nacional, lo que se traduce en que durante un largo periodo de tiempo la empresa sobrepasaría la cifra de 70 trabajadores.

ARAS durante su toda su trayectoria ha obtenido diversos reconocimientos, entre ellos el primer premio otorgado por ASERLUZ en votación popular.

En la actualidad María de la Paz Quirós Artacho, tercera generación de dirección familiar, lleva un año y medio trabajando en ARAS después de su licenciatura en Economía y Matemáticas y Master en Matemáticas Puras. Manuel Quirós, a sus 80 años tiene garantizado su relevo que será cuando Dios quiera ■.



María de la Paz Quirós Artacho y Manuel Quirós.



Salamanca,

Ciudad Patrimonio de la Humanidad

Hoy vamos a tratar en esta sección, que pretende presentar los rótulos más significativos e históricos de nuestras ciudades, un asunto que cada vez es más habitual, las normas y ordenanzas reguladoras de la publicidad exterior en los barrios y distritos del centro de aquellas.

El motivo es que la ciudad elegida para esta edición es Salamanca, ciudad alegre y universitaria, donde la actividad del sector del rótulo está siendo gravemente perjudicado por la nueva normativa municipal:

Esta nueva regulación municipal prohíbe la instalación de rótulos en banderola en todo el entorno monumental además de en otras 15 calles comerciales de la ciudad.



Según el borrador de esta ordenanza municipal, estas banderolas sólo se permitirán en zonas del centro de la ciudad con poca actividad comercial y una vez justificado el escaso impacto ambiental. Además, han de ser de material textil, no pueden ser de grandes dimensiones (máximo 40x60 cm.) y no pueden contar con iluminación. Tampoco se permite su instalación en plantas superiores, ya sea en balcones o fachadas, ni la de cualquier tipo de publicidad, aunque se contemplan excepciones para actos culturales y educativos. Las restricciones no se limitarán la zona declarada Patrimonio de la Humanidad por la Unesco, que va desde la ribera del Tormes hasta la plaza de los Bandos, sino a toda el área incluida en el Plan de Gestión de la Ciudad Vieja.

La futura ordenanza quiere prohibir la instalación de vitrinas portátiles o fijas en los machones o paramentos de la fachada. También impedirá la colocación de pantallas publicitarias en los muros de las fachadas del conjunto histórico. Tampoco se permitirá la ins-

talación de “marquesinas de ningún tipo excepto en salas de cine, teatros, hoteles y edificios públicos de uso cultural”.

Tratará de poner orden en los directorios y placas de servicios profesionales que se colocan en los portales. Deberán poseer las mismas dimensiones, disponerse en vertical unas respecto a otras, y se tratarán de agrupar a un mismo lado del portal.

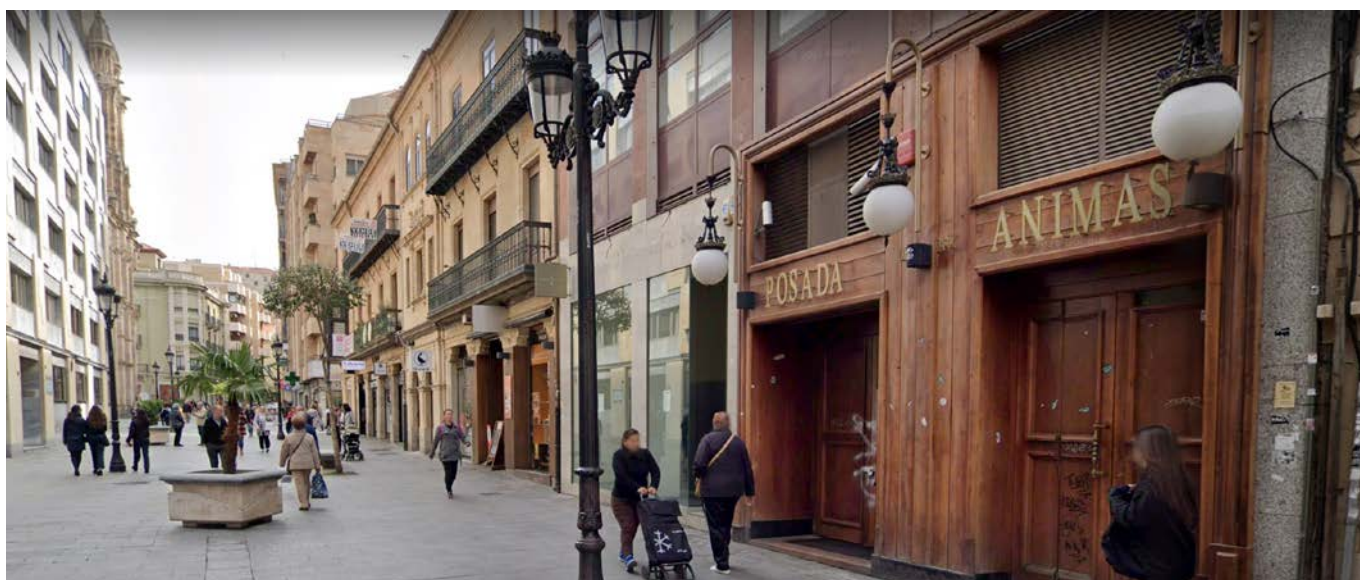
Pocos van a ser los negocios que se salven de esta ambiciosa operación estética que el Ayuntamiento quiere acometer en el centro de la ciudad. No obstante, veamos lo que permite.

Se permitirán rótulos en el interior de los huecos definidos por la fachada en la planta baja de los edificios, al margen de las banderolas en calles poco comerciales, siempre que no tapen elementos arquitectónicos del edificio. Pueden situarse en una franja encajada bajo el dintel o en el vidrio del escaparate del local —pintado, con vinilos o mediante tratamiento al ácido—. Si están bajo el dintel, podrán ser de hierro





En las ajetreadas calles de Salamanca vemos comercio, gentío y rótulos. ¿Si sacamos los rótulos de la ecuación, obtendremos el mismo resultado?



forjado —preferentemente con acabado oxidado— o de madera. Se prohíben los materiales plásticos, acero inoxidable, aluminio en su color natural, bronce y dorados.

***Algunas ciudades
alemanas o
centro europeas
han superado
situaciones
similares***

En los muros de las fachadas de los edificios del centro que no sean BIC o inmuebles catalogados, se podrán colocar en los machones y encima del dintel de las puertas rótulos pintados en “sangre de toro” o placas de vidrio o plástico transparente, piedra natural, bronce o latón. También se permite instalar letras sueltas de hierro forjado u oxidado, cobre, latón o bronce.



Desde aquí os animamos ya a crear series de diseños adaptados a estas exigencias. Podemos aprender de ciudades que han superado situaciones similares con nota, como el caso de muchas urbes históricas alemanas o centro europeas.

Novedades

¡Consigue tu entrada para DIGICOM!

20 – 22
SEPTIEMBRE
2022

DIGICOM es la feria referente para la industria gráfica y la comunicación visual de la Península Ibérica.

Reúne más de 100 expositores de referencia que representan los últimos productos y soluciones de más de 300 marcas líderes en un solo espacio.

Retail Lab



Nuevo espacio donde se profundizará sobre los aspectos claves del retail, la comunicación y el marketing en el punto de venta.

En colaboración con la Asociación Española de Retail.



MESA 1
La innovación como motor de la sostenibilidad.



MESA 2
La comunicación en el punto de venta: retos y evolución del sector



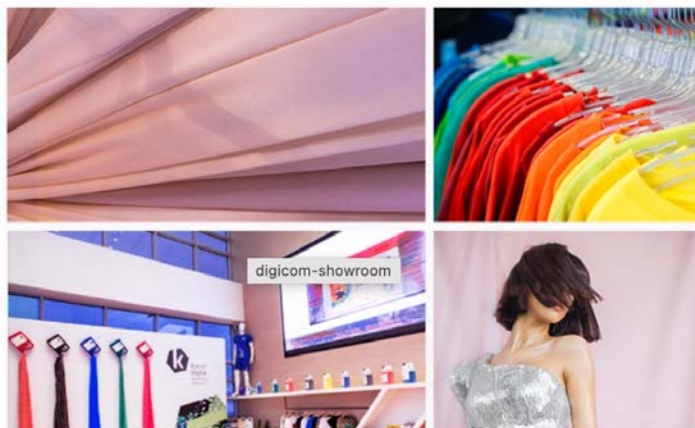
MESA 3
El nuevo consumidor y la experiencia Cliente en el punto de venta



MESA 4
El nuevo lenguaje visual en el punto de venta

SHOW ROOM DIGITAL TEXTILE

En colaboración con 3Print España, distribuidora de Kornit Digital



La próxima edición de DIGICOM, la feria de referencia del sector de la Impresión Digital y la Comunicación visual en la península ibérica, contará con un área de **Show Room Digital Textile**.

En colaboración con 3Print España, empresa distribuidora de Kornit Digital y comprometida a ofrecer soluciones sostenibles End-to-End para la industria textil.



Esto sucede hoy en Salamanca, pero ya ha sucedido en otras ciudades españolas, y a buen seguro, otras aplicarán normas similares.

Por eso, desde Aserluz, queremos invitar a las empresas de nuestro sector a unirse para hacer frente común contra normativas ineficaces y lesivas a nuestros intereses empresariales.

Queremos ser el canal de comunicación del sector para hacer llegar a las administraciones locales soluciones satisfactorias y eficaces que aúnen los objetivos de crecimiento y estabilidad para nuestra industria con la mejora del paisaje urbano en zonas históricas y monumentales que atesoran un enorme acervo cultural ■.

Marca la diferencia con la competencia con la fórmula de la calidad



En el anterior nº de la revista hicimos referencia a las dudas que suelen surgir en las microempresas y autónomos a la hora de implantar algún sistema de gestión de la calidad, ambiental etc. (normas ISO 9001, 14001....). En este sentido la colaboración entre ASERLUZ y SMARTQUALITY ha dado como resultado (entre otros muchos aspectos), la actualización de una herramienta que hace tiempo se diseñó y que ha sido infravalorada a pesar de su gran potencial. Esta no es otra que la norma "calidad ASERLUZ".

LA CALIDAD AL ALCANCE DE TODOS

Consultoría de calidad especializada en normas referenciales como la **"Norma de Calidad ASERLUZ"**



SmartQuality

Integramos tecnología en la calidad



• **Metodología Online**

€ **Tarifa plana**



ISO 9001



ISO 14001



ISO 45001



**Norma
de Calidad
ASERLUZ**

smart-quality.es - comercial@smart-quality.es



Al revisar los contenidos de la norma, entendimos que era la herramienta perfecta para el pequeño empresario asociado a ASERLUZ y conjuntamente con Manuel Ayllón (gerente senior y tesorero de ASERLUZ) nos dedicamos a su actualización y adecuación al tiempo actual, lo que ha dado como resultado una herramienta mas simplificada y eficaz que la anterior versión.

Sin duda alguna, el hecho de poder disfrutar de este certificado ensalza el interés de ASERLUZ y sus asociados por ofrecer un servicio de calidad reconocido, a la par que distanciarse de algunas competencias de dudosa profesionalidad que rozan el intrusismo profesional. En resumidas cuentas, marcar la diferencia con el resto de la competencia.

Esto tendrá como resultado directo el hecho de que sus asociados gozarán de un reconocimiento que otras compañías del sector con características similares en ningún caso podrán tener. Para ello es muy importante que el tejido empresarial que conforma ASERLUZ secunde esta apuesta por la calidad.

La propia asociación ya ha dado el primer paso y ha iniciado el proceso para obtener el certificado ISO 9001:2015, cuya obtención esta prevista a lo largo del primer trimestre del 2023.

Esta apuesta de ASERLUZ por la calidad como factor diferencial en el mercado del rotulo, hace que SMARTQUALITY se ponga al servicio de sus asociados para que estos puedan conseguir el certificado de la norma calidad ASERLUZ de la forma mas simple, eficaz y económica posible, sin que ello suponga un impedimento en su labor del día a día. El objetivo último de la colaboración entre ASERLUZ y SMARTQUALITY es poner la calidad al alcance de todos. ■

Digitaliza tu empresa, aprovecha las subvenciones del Kit Digital

Desde ASERUZ queremos atraer al sector del rótulo toda la ayuda que podamos. Por esto nos ha parecido una excelente idea informar de Totalsign. Un proyecto que nace de uno de nuestros asociados y que quiere facilitar la obtención del Kit Digital de los fondos Europeos para desarrollar una digitalización específica para las empresas del sector del rótulo.



La estrategia desarrollada por Totalsign incluye la gestión para la obtención de una subvención (que es a coste 0). Esta subvención proveniente de los Fondos Europeos puede llegar hasta 12.000 euros (en Totalsign son gestores homologados del Kit Digital Next Generation).

Pero no solo se trata de ayudar a nuestras empresas a conseguir esta subvención. Además han creado todo un conjunto de herramientas que son específicas para las empresas dedicadas a la rotulación. Un abanico de utilidades que permiten tanto la captación de clientes como la gestión de los pedidos y la venta. El Kit se adapta su desarrollo al tamaño de cada compañía, para que puedan solicitarlo todas aquellas empresas que quieran digitalizarse.

Un Kit completo de herramientas



signweb

Un sitio web autogestionable que posiciona en Google y capta clientes, diseñado específicamente para empresas de rótulos.



signcommerce

Tu tienda online, lista para gestionar pedidos 24/7 de forma simple y eficaz desde donde estés, fácil y rápido.



signsocial

Haz tu trabajo visible publicando tus proyectos de rotulación en las redes sociales y mide los resultados en una misma aplicación.



signmail

Mantén la conexión con tus clientes usando campañas de email marketing enfocadas, seguras y profesionales.



signrocket

Optimizamos tu web con el mejor servicio SEO, garantizamos efectividad con tecnología comprobada.



signcrm

Gestión de ventas potente y eficaz para presupuestar y facturar trabajos de rotulación, con preconfiguración para el sector.



signapp

Tu propia aplicación móvil en iOS y Android: una herramienta de ventas con captura de datos en mediciones y montajes en obra.



signcloud

Comparte archivos como en WeTransfer, pero con tu propia marca y con espacio privado de clientes accesible 24/7.

Lo pueden solicitar pymes o autónomos. En la primera fase del Kit Digital se pueden obtener hasta 12.000 euros a empresas que tengan entre 10 y 50 empleados ■.

**Si deseas que te ampliemos la información
Pincha aquí**

¿Está permitido alterar la fachada de un inmueble por las necesidades de un local comercial?

La jurisprudencia española es un factor que debemos tener en cuenta en muchas ocasiones a la hora de abordar proyectos concretos. En este caso la pregunta es si está justificada la alteración de la fachada de un edificio por las necesidades de un local comercial. Lo cual afectaría directamente a más de uno de los trabajos que hemos llevado a cabo o llevaremos en un futuro.

¿Qué dice nuestra jurisprudencia al respecto? Pues dice que sí, que debe permitirse, siempre que no sea desmesurada ni excesiva.

[*Sigue leyendo*](#)

La llegada de la factura electrónica para empresas y autónomos

Tanto empresas como autónomos que realizan trabajos para la administración pública tienen que remitir sus facturas de forma electrónica. Pues en breve este modelo se va a implantar de forma obligatoria entre empresas, de manera que se remitan las facturas de forma electrónica entre ellas.

Esta obligación viene enmarcada en la Ley de Creación y Crecimiento de Empresas.

Si se cumplen los plazos esta Ley estará lista antes de fin de año.

[*Sigue leyendo*](#)

¿Ventajas para los autónomos al cotizar por sus ingresos reales?

Tres son las principales ventajas que va a obtener los autónomos al cotizar por sus ingresos reales. La primera será aumentar su base de cotización, con lo que aumentará la cifra de sus pensiones. Con esta nueva fórmula se irá cerrando la brecha existente entre las aportaciones de los trabajadores por cuenta ajena y los que trabajan por cuenta propia.

La segunda, las prestaciones por incapacidad temporal. Todavía es mítica la idea de que el autónomo no puede enfermarse pues si se enferma no cobra. El problema no era que enfermara tres días por una gripe, si no cuando surgía una enfermedad profesional o una baja que incapacitara por varios meses, meses en los que el trabajador autónomo no cobraba. Hasta hace poco ni si quiera era obligatorio pagar por el concepto de incapacidad temporal. Esto cambia con la nueva Ley..

[*Sigue leyendo*](#)

COLECTIVO DE ASOCIACIONES

con las que colabora Aserluz



La Federación Europea del Rótulo, es la asociación que aglutina todas las asociaciones nacionales del rótulo.



La International Sign Association (ISA) se dedica a apoyar, promover y mejorar la industria de la señalización, los gráficos y las comunicaciones visuales.



La Fundación ECOLUM nace para dar una solución adecuada sobre aparatos eléctricos y electrónicos y la gestión de sus residuos en las empresas del sector de la iluminación ante las novedades y obligaciones que incorporaba esta nueva normativa.



Es la confederación que representa y defiende los intereses de las empresas del sector del vidrio y la cerámica.



Representa y defiende a las empresas y a los empresarios españoles.



FESPA ESPAÑA es la asociación empresarial que representa los intereses de las empresas proveedoras de servicios de la comunicación visual.



VEREDICTAS es la compañía decana especializada en la creación y desarrollo de “estándares de excelencia”.

Asociados



RÓTULOS LUMINOSOS

