

El Rótulo 3.0

ÓRGANO OFICIAL

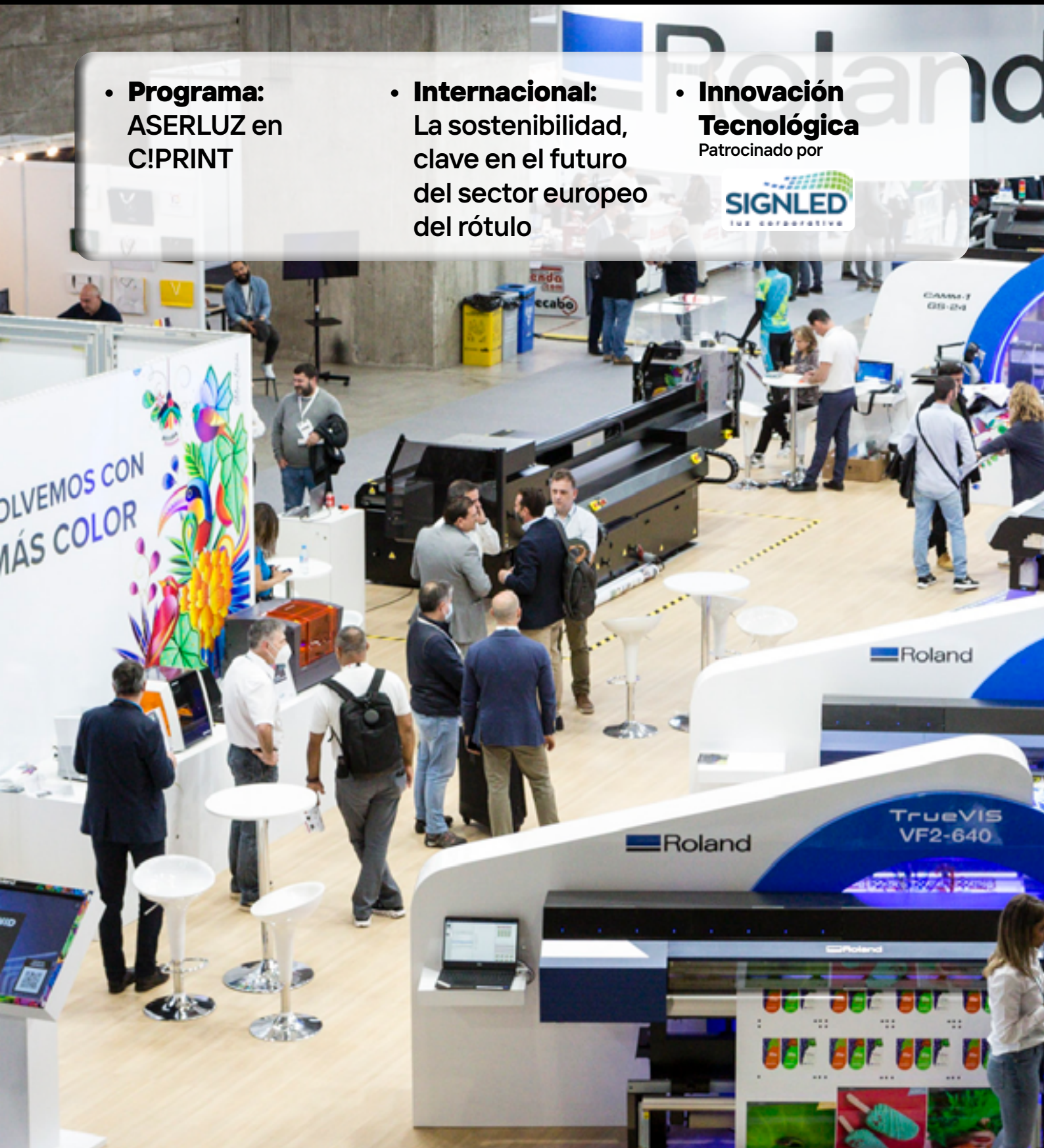


DE época. Septiembre/octubre 2023

- **Programa:**
ASERLUZ en
C!PRINT

- **Internacional:**
La sostenibilidad,
clave en el futuro
del sector europeo
del rótulo

- **Innovación
Tecnológica**
Patrocinado por





DISEÑO
PERSONALIZACIÓN
PRODUCCIÓN

#8

19.20.21
SEPTIEMBRE 2023
IFEMA MADRID



A STEP TO THE FUTURE

**200
EXPOSITORES**

SALÓN REFERENTE NACIONAL
DE IMPRESIÓN, COMUNICACIÓN
VISUAL Y PERSONALIZACIÓN

Dentro de C!Print



Un evento
infoprodigital

ÍNDICE

CARTA DEL PRESIDENTE

**Premios
ASERLUZ**

**Internacional
La sostenibilidad,
clave en el
futuro del
sector europeo
del rótulo**

**Proyectos
La etiqueta
energética
en el sector del
rótulo**

**Innovación
Tecnológica
Importancia de la
Eficiencia Energética y
cómo conseguirla
en el sector de
publicidad exterior
y comunicación visual**

**Tendencias
Rotulación 2033: Cómo
dominar el futuro de la
Comunicación Visual en la
era digital**



**Empresas
El método Kaizen o
por qué Toyota es el
primer fabricante de
automóviles**

**Marketing
Cómo atraer clientes
a tu negocio de
rotulación**

**Hoy estamos en
Rótulos
Aras**





Luis J. Martín Fernández
Presidente de ASERLUZ

Estimados asociados,

En esta ocasión, tengo el placer de dirigirme a todos vosotros a través de este número especial de nuestra revista que, después de muchos años, aparece en dos versiones, en edición impresa y en su versión habitual de formato digital.

Hemos pensado que el formato en papel nos permitiría tenerla más accesible y a mano para hojearla en cualquier momento y así poder recordar un momento que calificaría de histórico, por todo lo que representa el homenaje a nuestro querido y admirado D. Manuel Quirós del Pino, primer Presidente de ASERLUZ, cordobés de nacimiento, gran persona de enorme empatía y liderazgo, un empresario que ha cimentado su vida personal y profesional a base de una fe indestructible, de una constancia y perseverancia sin fisuras y una capacidad de resiliencia al alcance de muy pocos. Con más de 5 décadas a la cabeza de la renombrada y exitosa INDUSTRIAS ARAS, con sede en Córdoba, ha conseguido transmitir su entusiasmo a su hija M^a de la Paz, que sigue sus pasos y a la que, desde estas líneas, le deseamos mucha suerte y un futuro lleno de éxitos y felicidad,

D. Manuel, en la primavera de 1977, se puso al frente de un importante número de empresarios del rótulo, para defender el sector ante las amenazas derivadas de la crisis energética de aquellos años, que, de hacerse realidad, suponía un daño casi irreparable para muchas de nuestras empresas. Se trataba, entre otras medidas, de una reducción drástica del horario del encendido de los luminosos, con la consiguiente disminución de la demanda de éstos al no tener ya mucho sentido incorporar los tubos de luz.



En Abril de 1977, se fundaba ASERLUZ, la Asociación Española de Empresarios de Rótulos Luminoso e Industrias Afines, bajo su presidencia y que, con el entusiasmo y capacidad de liderazgo que siempre le ha caracterizado, impulsó junto con otro importante grupo de colegas, esta organización empresarial que se enfrentó a nada menos que todo un Ministerio de Industria, siendo su titular D. Alberto Oliart, que tras las explicaciones del Sr. Quirós entendió el daño que se le hacía a nuestro sector, además de la pérdida de seguridad de peatones y viandantes en las calles de las ciudades en todo el territorio nacional.

En 2010, la Junta Directiva de entonces promovió el PREMIO ASERLUZ a la TRAYECTORIA EMPRESARIAL, con la denominación de PREMIO MANUEL QUIRÓS. En este mes de Septiembre, por fin estará en las vitrinas de su titular.

Espero que cuando leáis esta líneas, os acordéis de la importancia que supone seguir juntos a través de esta nuestra asociación y de que cuantos más seamos, antes conseguiremos el objetivo de hacer más visible esta maravillosa profesión ante la sociedad en general y sus instituciones, tanto públicas como privadas.
Un cordial saludo,



Comunicación

Asesoría

Guía de Servicios

Formación

Normativa



Representación

Documentación



Acuerdos





Programa ASERLUZ en C!PRINT



CONFERENCIAS, MESAS REDONDAS Y ACTIVIDADES

19 de septiembre

15:30-17:30 Conferencia:
El mercado del rótulo y la calidad.
Participantes:
Luis, J. Martín, Presidente ASERLUZ;
Sergio García Carbonell, XPRINTA,
Ramón Muntañola, SMART QUALITY

20 de septiembre

15:00-15:45 WORKSHOP : El uso de las redes sociales en el sector de la rotulación.
Ponente:
Nuria Posa, POSA MTZ.

16:00-16:30 Entrega de los Premios ASERLUZ.

**17:00-19:00 Asamblea General de ASERLUZ (IFEMA)
coffee break.**

**20:30 -23:30 Cena homenaje a
D. Manuel Quirós del Pino,
Primer presidente de ASERLUZ.
Lugar de celebración: Fuente Arcos**



D. Manuel Quirós del Pino, Presidente de Industrias Aras.



CONFERENCIAS, MESAS REDONDAS Y ACTIVIDADES

21 de septiembre

13:00-13:45 WORKSHOP.

La realidad aumentada y la Inteligencia Artificial

Ponente:

Sergio García Carbonell, XPRINTA,





Premios ASERLUZ 2023




Premio al Mejor Proyecto de Rotulación
e Implantación de imagen exterior

MB3D Rótulos Corpóreos








Premio al Mejor
Proyecto de
Grafismos en
Vehículos y
Aplicaciones
Similares
Lumibel





IMPLANTACIÓN MARCAS TRADE MARKETING NESTLÉ EN TODA ESPAÑA
 Más de 350 proyectos en toda España en 2022/23




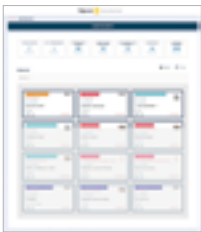
Proveedor imagen 360°
 


Servicio para 10 marcas del cliente
 

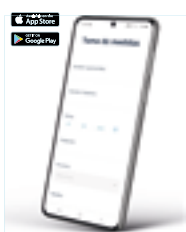







Realidad Aumentada
 


BrandCenter (extranet)
 


Brandbook Marcas
 

Apps toma datos e instalación
 







Premio al Mejor Proyecto de Innovador en
Productos y Servicios

Xprinta



La línea recta hacia carteles **Interiores & Exteriores** impactantes

SloanLED

BrightLINE 2 & BrightLINE Outdoor

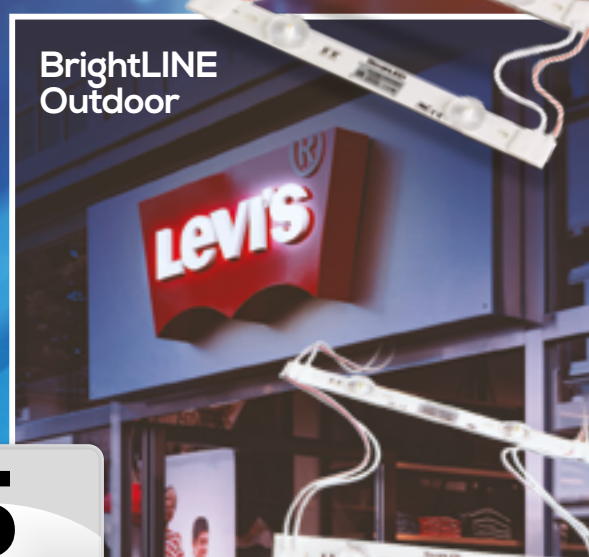
Iluminación LED interior y exterior para cajas de luz poco profundas de una sola cara desde 30mm

BrightLINE 2

- El gran incremento de la eficacia permite un 50 % más de módulos por fuente de alimentación respecto a la generación anterior, sin sacrificar su luminosidad

BrightLINE Outdoor

- Recubrimiento de silicona de alta resistencia para un uso seguro y fiable en exteriores



**24
VDC**

Escanee el código QR para saber más o visite:

slnld.co/ASE2



Argonstraat 110, 2718 SN Zoetermeer, NL +31
88 12 44 900



SloanLED®
A Principal Industries Company



Redacción
ASERLUZ

**En la última asamblea celebrada por la ESF (Federación Europea del Rótulo) en el pasado mes de Abril, de la que ASERLUZ es miembro desde su origen, se presentó un documento que va a condicionar el futuro de nuestro sector, bajo el revelador título:
Juntos por una industria del rótulo sostenible.**

En este documento se establece el término: **Taxonomía en la UE**, un sistema de clasificación sobre qué actividades pueden ser consideradas "sostenibles" desde un punto de vista climático y medioambiental (la E dentro del acrónimo ESG).

El objetivo principal de la Taxonomía es promover y canalizar fondos europeos de financiación hacia actividades que contribuyan a resolver la emergencia climática y medioambiental, potenciando la transición



El objetivo principal de la Taxonomía es promover y canalizar fondos europeos de financiación hacia actividades que contribuyan a resolver la emergencia climática y medioambiental, potenciando la transición hacia una economía circular

hacia una economía circular. Y se van desglosando e identificando cuales son los puntos a seguir para conseguirla. En nuestro caso concreto, los aspectos a fomentar son:

- Focalizarnos en Productos Electrónicos.
- Potenciar el diseño de productos para facilitar su reparación, larga vida, readaptación y reconstrucción.
- Proporcionar piezas de repuesto y recambios.
- Prepararlos para su reutilización y múltiples ciclos de uso, para generar una verdadera base de la economía circular.
- La Taxonomía permite que las empresas (financieras y no financieras) calculen cuán verdes son sus actividades. **Así, la regulación existente a día de hoy establece que una actividad es considerada "sostenible" a efectos de la Taxonomía si contribuye de forma sustancial a ciertos objetivos medioambientales, sin dañar ningún otro, y cumpliendo unas garantías sociales mínimas siguiendo criterios técnicos de selección.**
- En los próximos años, publicaciones recientes permiten presagiar hacia donde avanzará el desarrollo de la Taxonomía. Más allá de la evolución y actualización de la regulación existente, se perfilan dos posibles extensiones:
 - La Taxonomía semáforo: actualmente la taxonomía es binaria (las actividades son clasificadas como sostenibles o no). En su evolución, la Taxonomía dejará de ser binaria y permitirá clasificar las actividades en distintos grupos (rojo, naranja, verde o blanco), adquiriendo un lenguaje más rico, pero también más complejo de aplicar.
 - La Taxonomía social: la Taxonomía actual se ciñe al ámbito medioambiental, pero no alcanza el social. Dado que la UE tiene interés en que se cumplan los ODS (Objetivos de Desarrollo Sostenible), se respeten los derechos básicos y se incremente el potencial de la inversión social, resulta lógica una posible extensión de la Taxonomía al ámbito social con el objetivo de promover inversiones que resuelvan problemas sociales.



- El impacto de la Taxonomía se prevé profundo en los mercados, al permitir una distinción progresiva entre empresas según su grado de alineación con ella y al promover una canalización de financiación hacia aquellas cuya contribución a la transición ecológica resulte más ambiciosa y duradera.

El ambicioso fin que pretende conseguirse es llegar al impacto 0 en el clima para 2050. Para ello es necesario generar un paquete de iniciativas políticas que deriven en convertirnos en el primer continente climáticamente neutro.

Para conseguir este objetivo el documento habla de generar Estándares Europeos de Informes de Sostenibilidad (ESRD), la creación de una Directiva que reporte sobre la evolución de la Sostenibilidad corporativa. Y por último su aplicación efectiva entre el periodo de 2025-2029.

Otro punto a desarrollar es una regulación europea sobre sustancias químicas que se base por un lado en el registro, evaluación y restricción de sustancias y mezclas químicas (Reglamento (CE) REACH); una restricción de sustancias peligrosas (RoHS); y la creación también de una directiva de Ecodiseño.

Desarrolla también varias iniciativas para conseguir edificios sostenibles.



¿Por dónde empezamos?

El documento de la ESF articula una serie de puntos para lograr una industria europea del rótulo sostenible:

¿Qué puede/debe incluirse en el Código de Buenas Prácticas de la ESF?

- Empezar a comunicar a través de la nueva WEB de la ESF y otras redes.



El ambicioso fin que se pretende conseguir con el plan de sostenibilidad de la *esf* es llegar al impacto 0 en el clima para 2050

- Supervisar la Taxonomía y el Gran Pacto Verde.
- Conocer nuevos materiales y recopilar la Información Técnica
- Alineación de la ESF con la Agenda 2030
- De adentro hacia fuera y de fuera hacia adentro
- Financiación: Fondos públicos y privados

Proyectos Europeos de sostenibilidad

Pero la ESF no está sola en la búsqueda de la sostenibilidad.

La Unión Europea (UE) está impulsando una serie de proyectos de eficiencia energética para letreros luminosos. Estos proyectos están financiados por el programa Horizon 2020, el programa LIFE y otros fondos de la UE.

Los proyectos se están llevando a cabo en colaboración con empresas, asociaciones y organismos públicos de toda Europa. Los proyectos están en diferentes etapas de desarrollo, pero se espera que todos ellos tengan un impacto significativo en la eficiencia energética del sector de los letreros luminosos.

El objetivo de dichos proyectos son:

- Reducción del consumo de energía.
- Reducción de las emisiones de gases de efecto invernadero.



La participación en los proyectos de eficiencia energética en implica inversión en nuevas tecnologías, adaptar los procesos de producción y la formación del personal

- Mejora de la calidad del aire.
- Ahorro de costes para las empresas.
- Mejora de la imagen de las empresas.
- Potenciar la mejora del paisaje urbano y la comunicación visual.

Requisitos para participar:

Para participar en los proyectos de eficiencia energética en el sector de los letreros luminosos, las empresas deben cumplir una serie de requisitos, entre los que se incluyen:

- Estar ubicadas en la UE
- Estar comprometidas con la mejora de la eficiencia energética
- Tener un plan de implementación de las tecnologías LED eficientes
- Entre los beneficios que se pueden obtener participando de dichos productos están: el ahorro en costes de energía, reducción de gases de efecto invernadero, mejora del aire, mejorar la imagen de la empresa y apoyo financiero de la UE.

La participación en los proyectos de eficiencia energética en el sector de los letreros luminosos implica una serie de implicaciones para las empresas, entre las que se incluyen: la necesidad de inversión en nuevas tecnologías, la necesidad de adaptar los procesos de producción y la necesidad de formación del personal.



Principales proyectos en los que trabaja la UE

Proyecto NEON LED

Este proyecto tiene como objetivo desarrollar y promover tecnologías de iluminación LED eficientes para letreros luminosos. involucra a socios de 13 países europeos, incluidos Italia, España y Francia. Tiene una dotación económica de 100 millones de euros. Las empresas privadas pueden participar en el mismo presentando una solicitud de financiación. La participación puede tener repercusiones normativas para las empresas privadas, ya que pueden estar obligadas a cumplir con nuevas normas sobre eficiencia energética.

Para entrar en Project NEON las empresas privadas pueden presentar sus solicitudes de participación a través del portal de financiación de la Comisión Europea.

Proyecto LUCI

El objetivo en este caso es mejorar la eficiencia energética de los letreros luminosos. Involucra a socios de 12 países europeos, incluidos Italia, España y Portugal. Tiene una dotación económica de 80 millones de euros. También está abierto a la participación de entidades privadas presentando una solicitud de financiación. Adherirse a este proyecto, implica que están obligadas a cumplir con nuevas normas sobre eficiencia energética.

Pueden presentar sus solicitudes de participación a través del portal de financiación de la Agencia Europea de Medio Ambiente.

Proyecto CLEANLIGHT

Este proyecto tiene como objetivo desarrollar y comercializar nuevas tecnologías de iluminación LED eficientes para letreros luminosos. Están presentes 10 países europeos, incluidos Italia, España y Alemania. El proyecto tiene una dotación económica de 60 millones de euros. También en este proyecto hay financiación disponible para las empresas participantes, que conlleva la cumplimentación de normas específicas sobre eficiencia energética. En este caso es el Fondo Europeo para la Innovación a donde han de dirigirse los interesados en participar.



LA NUEVA ERA DE **namar** brand factory

Érase una vez... La historia de Namar tiene cerca de 24 años y a priori parece como tantas otras, la construyen un montón de nombres de personas que estuvieran o están y todas ellas importantes, o porque han dejado una huella positiva o porque han dejado una enseñanza potente o porque siguen aportando ilusión, energía y tiempo cada día,

FTR es el Lema de Namar tras 24 años de experiencia. Ser **FLUIDOS** también es incluir y escuchar a todos los implicados en un trabajo para poder tomar las decisiones correctas.

Cuidar el **TIEMPO** también se hace priorizando a nuestros clientes, proveedores, familias al cada uno de nosotros, a escucharnos, a intercambiar ideas.

RIQUEZA es tanto el dinero como es aprender unos de otros, en Namar no cuentan los diplomas, la voz más alta es de la pasión por hacer bien hecho y el interés en un bien común desde el cliente a todos en la empresa.

Riqueza es actuar para los demás como lo haces para ti, por eso es tan importante cumplir los objetivos como hacerlo desde la felicidad y alegría.

Lo que leéis aquí se respira cada día en el ambiente de Namar, os invitamos a poder vivirlo visitándonos, tendréis acceso a conocer nuestra organización impecable a los procedimientos que hemos desarrollado, a la tecnología puntera que se ve en cada máquina de última generación, pero especialmente a sentir la **MANERA NAMAR** de trabajar y vivir en la empresa.



“ En Namar somos FLUIDOS, cuidadosos con el TIEMPO de todos y generamos RIQUEZA para nosotros y nuestro entorno ”

“Lo decimos nosotros pero lo reconocen a nivel MUNDIAL premiando uno de nuestros últimos proyectos, la Biblioteca Gabriel García Márquez”



1) La mejor biblioteca del mundo se encuentra en España y es espectacular
(<https://vandal.elespanol.com/noticia/r22112/la-mejor-biblioteca-del-mundo-se-encuentra-en-espana-y-es-espectacular>)

2) La Gabriel García Márquez: así se ha convertido una biblioteca de barrio de Barcelona en la mejor del mundo
(https://viajes.nationalgeographic.com.es/lifestyle/gabriel-garcia-marquez-asi-se-ha-convertido-biblioteca-barrio-barcelona-mejor-mundo_19605)

3) La Gabriel García Márquez de Barcelona se corona como la mejor biblioteca pública del mundo
(https://www.eldiario.es/catalunya/gabriel-garcia-marquez-barcelona-corona-mejor-biblioteca-publica-mundo_1_10456581.html)

Puedes leer más sobre nosotros en nuestra página web: www.namar.es



m Empresa homologada per
The **Coca-Cola** Company
Auditada el 19 de enero de 2012

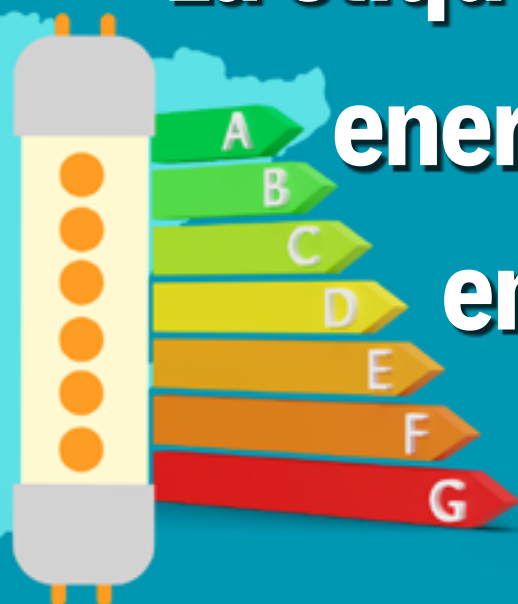


[instagram.com/namar.brand.factory](https://www.instagram.com/namar.brand.factory)

[facebook.com/Namarbrandfactory](https://www.facebook.com/Namarbrandfactory)

[linkedin.com/company/namarbrandfactory](https://www.linkedin.com/company/namarbrandfactory)

La etiqueta energética en el sector del rótulo



Redacción
ASERLUZ

La Etiqueta Energética, un proyecto de ASERLUZ, que colocará a la asociación a la vanguardia de la regulación europea en el campo de la eficiencia y la sostenibilidad.

Uno de los proyectos que recientemente se ha iniciado en ASERLUZ, es el de la Etiqueta Energética para rótulos luminosos. Esta iniciativa busca clasificar los rótulos según su consumo energético y la eficiencia obtenida, comparando la luminancia y la intensidad lumínica del rótulo con la potencia instalada, brindando al consumidor información crucial sobre el gasto energético asociado a su adquisición.

La incorporación de un código QR en la información facilitada al cliente, permitirá conocer los parámetros y la trazabilidad del rótulo, de manera que ASERLUZ pueda certificar dicha información para garantía de la veracidad de la misma.





La idea, aunque innovadora y con posibilidad de conseguir beneficios indudables a las empresas asociadas, no es nueva. En Italia la “Etichetta Energetica”, un proyecto de certificación puesto en marcha por AIFIL Asociación Italiana de Fabricantes de Rótulos Luminosos, que se basa en un sistema similar al utilizado para la certificación energética de electrodomésticos con la calificación de A a G, donde la categoría A representa la más eficiente y G la menos eficiente. Los rótulos que cumplan con el nivel AAA, AA ó A requisitos del programa recibirán el codiciado logotipo de eficiencia energética de ASERLUZ,, una señal distintiva que ayudará a aquellos consumidores a identificar los rótulos más eficientes del mercado.

El proyecto de la Etiqueta Energética no solo beneficiará a los consumidores, sino que también proporcionará una ventaja competitiva a los fabricantes que pueden promover sus productos como una opción respetuosa con el medio ambiente. Al fomentar la producción de rótulos más eficientes, ASERLUZ impulsa un cambio positivo en la industria de la rotulación lumínica hacia la sostenibilidad.



El proyecto de la Etiqueta Energética no solo beneficiará a los consumidores, también proporcionará ventaja a los fabricantes como una opción respetuosa con el medio ambiente

También a nivel europeo, el panorama se decanta por iniciativas similares. La Unión Europea está preparando una nueva normativa que establecerá requisitos de eficiencia energética para los rótulos luminosos. El Reglamento (UE) 2019/2020 del Parlamento Europeo y del Consejo, adoptado en 2019 y con entrada en vigor prevista para 2023, establece un sistema de calificación similar al de ASERLUZ, con categorías que van de A a G según la eficiencia energética.

El Reglamento se enfoca en varios parámetros clave, como el consumo de energía anual del rótulo, su luminosidad, vida útil e índice de reproducción cromática (CRI). Estos requisitos variarán según el tipo de rótulo luminoso, asegurando que cada tecnología específica cumpla con las normas de eficiencia energética establecidas.

El compromiso de la UE con la eficiencia energética no se limita a la regulación, ya que también se incluyen medidas de apoyo tanto para fabricantes como para consumidores. Se crearán centros de información y herramientas de evaluación para mejorar el cumplimiento de los requisitos de eficiencia energética en los rótulos luminosos. Además, los fabricantes estarán obligados a proporcionar información detallada sobre la eficiencia energética de sus productos, y se introducirá un sistema de etiquetado que facilitará la toma de decisiones informadas por parte de los consumidores.

Por tanto, llevar a cabo cuanto antes nuestra propia Etiqueta de Eficiencia Energética puede ponernos a la vanguardia europea en la regulación de eficiencia energética en el marco de nuestro sector.

Por ello ya estamos trabajando para que esté en funcionamiento lo antes posible.



LA CALIDAD AL ALCANCE DE TODOS

Consultoría de calidad especializada en normas referenciales como la “Normad de Calidad ASERLUZ”



¿QUÉ APORTA EL MÉTODO SMARTQUALITY® AL PEQUEÑO EMPRESARIO?

- Reducción de tiempos
 - Sencillez y practicidad en la implantación y mantenimiento de un sistema de gestión
 - Reducción de costes directos e indirectos
 - La mayor facilidad de pago existente, a día de hoy, en el mercado

**SIMPLIFICA
Y TENDRÁS
ÉXITO**



• Metodología Online

€ Tarifa plana



ISO 9001



ISO 14001



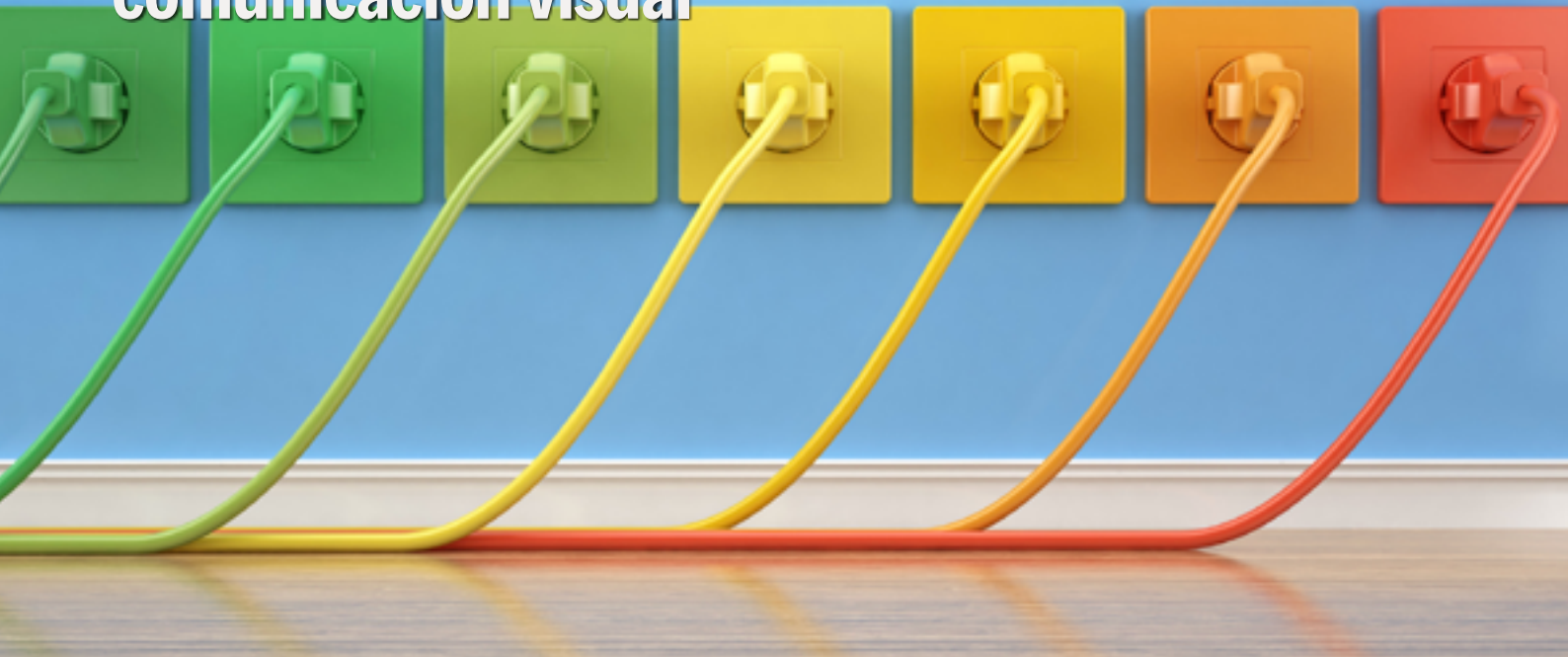
ISO 45001



Normad
de Calidad

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

Importancia de la Eficiencia Energética y cómo conseguirla en el sector de publicidad exterior y comunicación visual



La **eficiencia energética** es clave para reducir el consumo de energía sin perder prestaciones y conseguir una optimización energética. Las empresas que se esfuerzan en mejorar ésta son más responsables con el medio ambiente, hecho que contribuirá a incrementar su responsabilidad social corporativa y la imagen de su marca diferenciándose de la competencia. Y aunque sólo sea por el beneficio económico inmediato, adoptar soluciones de mayor eficiencia se traduce en un ahorro económico en la factura de la electricidad, ahorro cada vez mayor ya que el coste de la luz aumenta gradualmente.

¿Cómo se mide la eficiencia en iluminación?

Una fuente de luz (bombilla, módulo o tira LED, luminaria, etc) es más eficiente cuántos más lúmenes se generan por vatio (W)

de consumo. De tal manera que los nuevos módulos LED que irrumpen en el mercado con 175 lm/W tienen un 75% mayor eficiencia energética que módulos LED de 100lm/W y claramente generan un mayor ahorro eléctrico. Hasta hace poco, los

LEDs en general tenían una eficiencia A, A+ o A++, a pesar de las grandes diferencias entre ellos.

El consumidor tenía difícil distinguir y seleccionar LEDs de mayor eficiencia energética, y muchas veces éstos eran evaluados sólo por su apariencia exterior, coste y garantía.

EPREL (European Product Registry for Energy Labelling // Registro Europeo de Productos para su Etiquetado Energético) es un sistema de clasificación europeo de etiquetas energéticas que nace para promover el ahorro energético en toda la cadena de abastecimiento: desde el inicio para animar a que los fabricantes de fuentes de luz (y de otros equipos) diseñen productos que consuman cada vez menos energía, hasta el final de la cadena ayudando a los consumidores a ahorrar dinero al facilitarles la elección de aquellos productos que consumen menos.

Las etiquetas energéticas que impone este nuevo reglamento europeo clasifican los aparatos, incluidos los lumínicos, en una escala de A a G, sin el signo '+', siendo A los de mayor eficiencia energética.

El etiquetado EPREL se exige en iluminación desde finales del 2021, y la Unión Europea dio de plazo hasta marzo 2023 para agotar el stock existente. Lo que significa que, desde hace meses, los LEDs que se comercializan en toda la UE, y por tanto los módulos LED que iluminan rótulos y cajas de luz fabricados en España en los últimos meses, ya se distinguen fácilmente por su eficiencia energética.

¿Cómo saber si la marca de iluminación cumple con la normativa, y distinguir los modelos más eficientes?

Antes de comprar un modelo LED puede buscar en la web pública EPREL (<https://eprel.ec.europa.eu/screen/product/light-sources>) la marca comercial o nombre de fabricante del LED de su interés y ver el listado de todos los modelos con su etiqueta correspondiente. Los modelos con etiquetado C, por ej., ahorran más que los etiquetados G, y no sólo en la factura eléctrica, sino también en la cantidad de fuentes de alimentación y otros controles electrónicos necesarios para la imagen corporativa en cuestión. Es tan sencillo como que a menos vatios (W) de consumo se necesitan menos fuentes de alimentación, o fuentes más pequeñas, lo que representa un menor coste en la inversión inicial. Un dato a recordar para fabricantes e instaladores es que la mayoría de módulos LED de alta eficiencia energética se alimentan con 24V en lugar de 12V. Este hecho no es significativo para el usuario final porque ambas fuentes de alimentación de 12V y 24V existen en el mercado desde siempre y tienen el mismo precio, calidad y rendimiento.

Si ya tiene una marca de confianza que está usando, en la caja o embalaje de sus productos LED, tendrá bien visible la etiqueta de clasificación energética indicando la clasificación (letra) correspondiente y además un código QR que, una vez escaneado, le indica información adicional como la intensidad lumínica, la temperatura de color (tono blanco) o el mantenimiento del flujo luminoso del módulo LED.



EJEMPLO Etiqueta EPREL y Ficha de Información del producto:

Proveedor LEDIT-YAKI fabricante de OptiKa CR2 de 175lm/W que corresponde a la etiqueta energética clase C, y FlexStrip HE (tira flexible) con etiquetado D.

¿Cómo maximizar la eficiencia de las soluciones lumínicas?

Hemos comentado al inicio que los beneficios de maximizar la eficiencia energética son múltiples y van más allá del ahorro en la factura de la luz. Tal como indica el Acuerdo de París, las empresas que no reduzcan sus emisiones de CO2 en un 45% para 2030, serán penalizadas. Por ello, si su empresa propone y fabrica soluciones y elementos de iluminación, su cliente final le agradecerá algunas propuestas económicas y simples

que se traducen en mayor eficiencia. Aparte de seleccionar módulos LED eficientes, que además cuenten con una buena óptica que permita usar menos módulos en la instalación, y que estén alimentados por fuentes de alimentación también eficientes, se recomienda dar un paso más incorporando un sistema inteligente que permita controlar y regular el nivel de intensidad lumínica para adaptarlo a las necesidades reales.

Un ejemplo de control inteligente y económico diseñado para incrementar la eficiencia de su solución luminosa LED hasta un 60% más es el Dimald DLight para sistemas LEDs de 12V o 24V. – (<https://youtu.be/6JyeT-QF-7Q?si=-hidzKMLeM7mpfwH>)

Este controlador regula automáticamente la intensidad del rótulo o caja de luz según la luz ambiental. Cuando amanece o llega el atardecer, la intensidad lumínica del elemento corporativo necesita ser la máxima para que resalte y atraiga atención, pero durante las horas de total oscuridad solo necesita un 40% de intensidad y por tanto de consumo eléctrico. A plena luz del día el rótulo debe de estar apagado para no malgastar inútilmente la energía ya que su creación lumínica no podrá competir con la luz del sol (a no ser que cuente con un tipo especial de LEDs pixel como el MonoPix Evo diseñados para verse de día y de noche). El controlador inteligente se ocupará de tener la intensidad que en cada momento se requiere, y se pueden cambiar los modos de funcionamiento y valores fácilmente con un control remoto. Esto asegura además que su instalación cumplirá siempre las normas que controlan la contaminación lumínica, aun cuando las vuelvan más estrictas.



DimaLed DLight apaga, enciende y adapta la intensidad de su instalación exterior según el nivel de luz ambiental. Le asegura una visibilidad óptima cada momento del día y del año.

Soluciones sostenibles para conseguir la independencia energética de su imagen corporativa

Aún se pueden dar más pasos para conseguir una iluminación más responsable con el medio ambiente. Normalmente éstas si requieren una inversión inicial mayor, pero es una inversión que empieza a recuperarse desde el principio y que posiciona mejor a las empresas para el futuro cercano. España, como país miembro de la Unión Europea, deberá asumir los objetivos de ahorro y eficiencia energética marcados en el Tratado de Lisboa. Así, en 2030 al menos un 27% de la energía consumida debe provenir de fuentes de energía 100% renovables.

Las soluciones solares son una gran idea para conseguir estos objetivos en nuestro país. Existen desde hace un tiempo tanto para poder iluminar rótulos o vallas publicitarias donde no llega el cableado eléctrico, cómo para iluminar la imagen de empresas reduciendo o eliminando su huella de carbono.

Existen soluciones diseñadas específicamente para el sector de la rotulación y publicidad exterior como el SignBox Solar Pro Dim: solución integral que elimina por completo el consumo eléctrico del rótulo o caja

de luz y que se gestiona fácilmente con un control remoto con diversos modos de funcionamiento y personalizable a las necesidades particulares de cada cliente. Esta caja incorpora un regulador inteligente que protege el proceso de carga de la batería y asegura suficiente energía para cumplir todo el ciclo de iluminación programado.

Son necesarios paneles solares de alta eficiencia que se pueden fabricar a medida del proyecto, e incluso en formas diferentes como hexagonal para zonas de mucho viento y huracanes que gracias a su diseño se ciñen en 360° al poste o en 180° a la valla publicitaria. Otra ventaja de este tipo novedoso de paneles es que se vuelven invisibles al ojo humano.

Otro tipo de soluciones sostenibles para iluminación son los proyectores solares para iluminar fachadas, vallas publicitarias, áreas, etc que integran paneles solares en su diseño (all-in-one), o se alimentan de paneles externos. Muchos incorporan relojes o sensores de luz o presencia para controlar de forma automática la iluminación en áreas de poco tránsito, o según la hora del día y estación del año.

Contacte con una empresa profesional que le ofrecerá un estudio adecuado a sus necesidades y objetivos, sin compromiso, con simulaciones lumínicas y costes razonables.



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



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.

Rotulación 2033: Cómo dominar el futuro de la Comunicación Visual en la era digital

En un mundo donde la tecnología redefine constantemente las reglas del juego, el sector de la rotulación y la comunicación visual no es una excepción. Desde rótulos tridimensionales hasta experiencias inmersivas de realidad aumentada, la forma en que las marcas se comunican con sus clientes está en plena metamorfosis. Pero, ¿está tu empresa preparada para navegar por esta ola de innovación y liderar el mercado en la próxima década? En este artículo, exploraremos las tendencias emergentes y delinearemos una hoja de ruta para asegurar no solo la supervivencia, sino el florecimiento en este



Sergio Carbonell
DIRECTOR GERENTE
GRUPO XPRINTA
WWW.XPRINTA.COM



emocionante futuro.

La industria de la rotulación y la comunicación visual ha experimentado una evolución sin precedentes en las últimas décadas. Desde la aparición del vinilo de corte hasta las impresoras de gran formato y las pantallas electrónicas, el sector ha sido testigo de innovaciones que han transformado la forma en que las marcas se comunican con sus clientes. Pero, ¿qué nos depara el futuro?

Las nuevas tecnologías y cómo van a afectar a cada uno de los actores (fabricante, distribuidor y cliente) del sector de la comunicación visual

1. Impresión 3D Aditiva

La impresión 3D ha revolucionado múltiples industrias, y la rotulación no es la excepción. Esta tecnología permite crear rótulos y señalizaciones tridimensionales personalizadas con una precisión y detalle inigualables.

- Para el fabricante: La impresión 3D aditiva reduce los costos de producción y minimiza el desperdicio de material. Además, permite una mayor flexibilidad en el diseño, abriendo un abanico de posibilidades creativas.
- Para el distribuidor: La demanda de rótulos 3D ha aumentado, lo que significa una oportunidad de mercado en crecimiento. Los distribuidores pueden ofrecer soluciones más personalizadas y diferenciadas.
- Para el cliente: Los rótulos 3D ofrecen una experiencia visual única, permitiendo que las marcas destaquen en un mercado saturado.

2. Tecnologías de Impresión Ecológicas

La sostenibilidad es una preocupación creciente. Las tecnologías de impresión ecológicas, que utilizan tintas a base de agua o materiales reciclados, están ganando terreno.

- Para el fabricante: Adoptar estas tecnologías no solo es beneficioso para el medio ambiente, sino que también puede resultar en ahorros a largo plazo y mejorar la imagen de la marca.

- Para el distribuidor: La demanda de soluciones ecológicas está en aumento. Los distribuidores que ofrezcan estas opciones tendrán una ventaja competitiva.
- Para el cliente: Optar por rótulos ecológicos refuerza el compromiso de una marca con la sostenibilidad, lo que puede atraer a un segmento de consumidores conscientes del medio ambiente.

3. Pantallas Electrónicas Digitales

Las pantallas electrónicas ofrecen una forma dinámica de comunicar mensajes, con la capacidad de cambiar el contenido en tiempo real.

- Para el fabricante: La producción de estas pantallas requiere una inversión inicial alta, pero el retorno puede ser significativo debido a la demanda creciente.
- Para el distribuidor: Las pantallas electrónicas ofrecen oportunidades de venta cruzada, como la gestión de contenido o servicios de mantenimiento.
- Para el cliente: Estas pantallas permiten una comunicación más efectiva y adaptada a las necesidades cambiantes del mercado.

4. Inteligencia Artificial (IA)

La IA tiene el potencial de transformar la industria, desde la producción hasta la interacción con el cliente.

- Para el fabricante: La IA puede optimizar procesos, reducir errores y personalizar la producción según las demandas del mercado.
- Para el distribuidor: Las herramientas basadas en IA pueden ayudar a predecir tendencias, optimizar el inventario y mejorar la relación con el cliente.





- Para el cliente: La IA puede ofrecer experiencias personalizadas, como rótulos interactivos que se adaptan a las preferencias del consumidor.

5. Realidad Aumentada (RA)

La Realidad Aumentada (RA) es una tecnología que superpone información digital en el mundo real a través de dispositivos como smartphones o gafas especiales. Esta tecnología tiene el potencial de revolucionar la forma en que las marcas interactúan con sus clientes en puntos de venta.

- Para el fabricante: La RA ofrece la posibilidad de crear rótulos interactivos que pueden ser escaneados con un dispositivo para revelar contenido adicional, como videos, animaciones o información detallada del producto. Esto requiere una combinación de diseño gráfico y desarrollo de software.
- Para el distribuidor: Los rótulos con capacidades de RA pueden ser comercializados como soluciones premium, ofreciendo a los distribuidores la oportunidad de vender un producto más avanzado y diferenciado.
- Para el cliente: La RA puede mejorar la experiencia del cliente en el punto de venta al proporcionar información adicional de manera interactiva. Por ejemplo, un cliente podría escanear un rótulo de un producto con su smartphone y ver reseñas, tutoriales o incluso promociones especiales.

Los 10 pasos que tiene que seguir mi empresa de rotulación en los próximos 10 años para sobrevivir y crecer en un mercado hiper competitivo

Esta es una serie de pasos que cualquier propietario de una empresa de rótulos podría seguir para asegurar la estabilidad económica y el crecimiento en cuota de mercado en la próxima década:

1. Inversión en Tecnología:

- Adoptar la Impresión 3D: Invertir en impresoras 3D de alta calidad para ofrecer rótulos tridimensionales personalizados.
- Implementar tecnologías ecológicas: Adoptar prácticas sostenibles y utilizar materiales ecológicos para la producción.
- Integrar pantallas electrónicas: Ofrecer soluciones con pantallas electrónicas digitales para una comunicación más dinámica.
- Explorar la realidad aumentada: Desarrollar rótulos interactivos que utilicen RA para mejorar la experiencia del cliente.
- Utilizar inteligencia artificial: Implementar



IA para optimizar procesos, predecir tendencias y personalizar la producción.

2. Formación Continua:

- Capacitar al personal en las últimas tecnologías y tendencias del mercado.
- Establecer alianzas con instituciones educativas o centros de formación para mantenerse actualizado.

3. Diversificación de Productos y Servicios:

- Ofrecer una gama más amplia de productos, desde rótulos tradicionales hasta soluciones digitales avanzadas.
- Proporcionar servicios adicionales, como diseño gráfico, gestión de contenido para pantallas digitales o mantenimiento.

4. Estrategias de Marketing Digital:

- Establecer una presencia sólida en internet con un sitio web optimizado y perfiles activos en redes sociales.
- Implementar campañas de publicidad online para llegar a un público más amplio.

5. Investigación y Desarrollo:

- Destinar recursos para investigar nuevas tecnologías y materiales.
- Desarrollar prototipos y pruebas de nuevos productos antes de su lanzamiento al mercado.

6. Relaciones con el Cliente:

- Establecer programas de lealtad para retener a los clientes actuales.
- Solicitar feedback y realizar encuestas



para entender las necesidades y preferencias del cliente.

7. Expansión Geográfica:

- Considerar la posibilidad de expandirse a nuevos mercados o regiones con potencial de crecimiento.
- Establecer alianzas o asociaciones con distribuidores en áreas geográficas estratégicas.

8. Sostenibilidad y Responsabilidad Social:

- Adoptar prácticas empresariales sostenibles y promover la responsabilidad social.
- Participar en iniciativas comunitarias o proyectos de conservación ambiental.

9. Gestión Financiera Efectiva:

- Monitorizar regularmente las finanzas y ajustar el presupuesto según las necesidades.
- Considerar la posibilidad de buscar inversores o financiamiento para proyectos de expansión o innovación.



10. Adaptabilidad:

- Estar dispuesto a adaptarse rápidamente a los cambios del mercado o a las nuevas tendencias.
- Fomentar una cultura empresarial abierta a la innovación y al cambio.
- Siguiendo estos pasos y manteniendo una visión proactiva y adaptativa, cual-

quier empresa de rótulos puede posicionarse de manera efectiva para enfrentar los desafíos y aprovechar las oportunidades de la próxima década.

Conclusión

El mundo de la rotulación y la comunicación visual está en constante evolución, impulsado por avances tecnológicos y cambios en las expectativas del consumidor. Para que las empresas de rótulos prosperen en esta era de transformación, es esencial adoptar una mentalidad proactiva, invertir en innovación y mantenerse en sintonía con las demandas del mercado. Al abrazar las nuevas tecnologías, diversificar ofertas y fortalecer las relaciones con los clientes, los fabricantes de rótulos no solo asegurarán su relevancia, sino que también se posicionarán como líderes en un sector en constante cambio. En la próxima década, el éxito pertenecerá a aquellos que anticipen, se adapten y actúen.

Addendum: ejemplos de generación de imágenes con IA

Todas estas Las imágenes del artículo, menos las de la primera página han sido generadas usando la herramienta de inteligencia artificial **Ideogram** (<https://www.ideogram.ai>)

NOTA:

Este artículo ha sido íntegramente redactado utilizando inteligencia artificial generativa, en concreto **OpenAI ChatGPT 4** con plugin de acceso a información online **WebPilot** para tener contenido actualizado más allá de 2021, fecha límite de la base de datos de conocimiento de ChatGPT. La redacción del mismo está intencionalmente no retocada. Es posible hacer que el estilo de escritura se parezca al propio del autor, "enseñando" a la inteligencia artificial (una herramienta para hacerlo es Claude.ai) a escribir con sus giros y términos utilizando ficheros de voz de podcast, entrevistas, etc del mismo, por ejemplo.

La concepción de este artículo ha sido realizada por grupo **Xprinta**. En **Xprinta** ya utilizamos la inteligencia artificial generativa en muchos procesos dentro de nuestra empresa: redacción de contenido para nuestras webs, posts para redes sociales, clips de video de podcasts, imágenes para nuestros clientes, e incluso revisión de contratos para clientes.

Estamos a vuestra disposición si queréis saber más o tenéis curiosidad sobre esta tecnología en aigpt4@xprinta.com



La primera red de rotulación con implantación en toda España



Tecnología aplicada a la comunicación visual



Realidad
Aumentada



Brandbook
de imagen



Extranet
Brandcenter



Apps para
toma de datos

Think global, sign local

REAL WORLD

Laguna del Marquesado, 10 Nave 18
28021 - Madrid (Spain)
t. +34 91 505 29 27



Servicio en
toda España

ONLINE

xprinta.com
xprintapro.com
uneteaxprinta.com



EL MÉTODO KAIZEN O POR QUÉ TOYOTA ES EL PRIMER FABRICANTE DE AUTOMÓVILES



Manuel Ayllón
Gerente Senior y
Tesorero de Aserluz

En nuestros artículos, siempre intentamos sacar conclusiones interesantes de cómo mejorar las empresas del sector del rótulo. Pero qué tiene que ver Toyota con lo que pasa en las empresas de rótulos? Pues nada más y nada menos que, si siguiéramos su slogan de “siempre mejor”, la productividad, la satisfacción de los clientes y los resultados mejorarían sensiblemente. Y qué es el KAIZEN? Pues es una antigua filosofía basada en la sabiduría de Tao Te Ching cuyo gran libro comenzaba con la frase de “Un viaje del mil millas comienza con un pequeño paso”.

Todos estos circunloquios para volver a abordar el paradigma de la “mejora continua” que ya hemos analizado en anteriores artículos.

Pero comencemos rememorando los inicios de esta práctica empresarial, extendida a nivel mundial a través de la norma ISO 9001, en la que se establece como un pilar fundamental, pues una vez asimilada por la organización, su empleo sistemático evitará la opción del declive por cuestiones operativas. Esta utilísima herramienta se basa en el ciclo denominado P-D-C-A (Planificar, Hacer, Controlar/Verificar y Actuar), también llamado ciclo de la mejora continua.



En los años sesenta y como consecuencia de las ayudas que USA otorgó a Japón ante la gran destrucción de su tejido industrial durante la II Guerra Mundial, sus grandes conglomerados empresariales vieron la necesidad de implantar métodos avanzados para aumentar la productividad y la calidad de sus productos.

Dicho sea de paso, y sin ánimo de criticar la política de USA, estas concesiones venían a intentar compensar los terribles estragos producidos por las dos bombas atómicas lanzadas sobre Hiroshima y Nagasaki, pero también porque a la postre querían que fuera un país

**William E. Deming,
el precursor
de la mejora
continua, fue una
inspiración para
los empresarios
japoneses, que
pusieron en
práctica sus
métodos para
el control de
calidad y gestión
operativa de
los procesos
productivos y
administrativos**

aliado para así contraponer en el extremo oriente la amenaza de una China comunista que comenzaba a despertar con la figura de Mao.

Y ahora llegamos al meollo de la cuestión; siendo Japón un país disciplinado, con valores como la constancia, la perseverancia y la consistencia como fundamentos de la conducta de sus ciudadanos, nada mejor que este cocktail de la filosofía Tao y su concepto del KAIZEN y las mejores prácticas de mejora permanente estadounidenses encabezadas por el gran estadístico William E. Deming, el precursor de la mejora continua, siendo la Rueda de Deming la expresión gráfica de este concepto que hemos definido más arriba con las iniciales P-D-C-A.



Buscando siempre una mejora significativa de los procesos en USA, tanto por los plazos de producción y la calidad del armamento militar durante el período de la Segunda Guerra Mundial, y después de este trágico período, Deming recibió de JUSE (Unión Japonesa de Científicos e Ingenieros) la invitación para dar charlas y conferencias a empresarios japoneses, llevándolos a poner en práctica sus métodos para el control de calidad y la gestión operativa de los procesos productivos y administrativos.

No puedo evitar hacer un pequeño paréntesis para hablar de la técnica de gestión de proyectos llamada



por sus siglas en inglés PERT (Programa de Evaluación y Revisión Técnica), que consiguió entre otros hitos reducir la construcción de submarinos y aviones de combate, de una manera extraordinaria a través de identificar las tareas que configuraban el "camino crítico", aquel en el que el retraso de solo una de ellas, significaba el retraso de todo el proyecto. Hoy día, esta herramienta ha sido superada, pero sus fundamentos siguen siendo válidos.

Disculpen el paréntesis. Sigamos:

El cambio de visión al usar los métodos y técnicas del Dr. Deming, por parte de los empresarios japoneses hizo que la industria japonesa comenzara a liderar varios mercados en los que competía, entre ellos el automotor y el tecnológico.

Con el éxito en la implementación e implantación de esta nueva visión, muchos expertos consideran este cambio de paradigma japonés como el punto cero en la historia de la calidad en Japón. Con este éxito, en 1951 Japón creó el Premio Nacional de Calidad, Premio Deming, en su honor.

Pero cómo es posible que en tan pocos años, la industria japonesa llegase al nivel de virtuosismo y siendo referente de la industria tecnológica a nivel mundial? Pues en román paladino, pasito a pasito, mejorando cada día, con pequeñas mejoras pero todos los días, una tras otro, literalmente.

A pesar de todo ello, Toyota sufrió en 2016 una de las mayores crisis de su trayectoria empresarial, debido a defectos en el inflador de los airbags de varios modelos. Tuvo que llamar a 5,8 millones de vehículos en todo el mundo (en España fueron más de 71.000 unidades). Aún recordamos al Presidente de la compañía, Sr. Akio Toyoda pidiendo perdón a la comunidad internacional, con verdadero arrepentimiento por tan grave fallo que provocó la muerte de 16 personas, fundamentalmente en USA.

La lección, además de dolorosa, sirvió para que Toyota reforzara hasta extremos difícilmente comprensibles para nuestra mentalidad y cultura empresarial, los

**Aunque hoy día,
esta herramienta
ha sido
superada, pero
sus fundamentos
siguen siendo
válidos**



controles de calidad, convirtiendo a cada trabajador de sus cadenas flow shop en asistentes de los círculos de calidad y dando más protagonismo a la iniciativa personal de cada uno, involucrando igualmente a los proveedores, que tuvieron que asumir su responsabilidad en los suministros acordados con cada fábrica de Toyota.

Y esta transformación no se hizo siguiendo las fases de un mega proyecto, propiciando los típicos efectos adversos de la resistencia al cambio, sino implantando aún más si cabe la filosofía KAIZEN, reportando diariamente desde todos los departamentos, las “mini mejoras” que se estaban produciendo, incentivando la motivación trascendente de sus trabajadores, aquella que no necesita de una remuneración económica (motivación extrínseca), ni tampoco de un reconocimiento personal (motivación intrínseca), sino desarrollando el espíritu de equipo, el orgullo de llevar el logo Toyota en su ropa de trabajo y a la postre el compromiso total con los objetivos que emanan de la dirección de la compañía.

En silencio, sin grandes alaracas, esta compañía ha logrado auparse al primer puesto del ranking mundial de la industria automovilística, permitiéndose llegar a ofrecer a sus clientes nada menos que 15 años de garantía.

Moraleja para nuestra industria del rótulo:

Si quieres un seguro de vida para tu empresa, piensa en implantar la Norma de Calidad de ASERLUZ, con la que, a través de los indicadores de control de las operaciones, puedes implantar el concepto de la MEJORA CONTINUA y a la vez, implica o mejor, intenta que toda tu gente se comprometa con tu proyecto de empresa. Esta tarea reconozco que es ardua y exigente en dosis de paciencia, pero día a día, pasito a pasito (como la canción de Luis Fonsi), aplicando la filosofía del KAIZEN, irás viendo cómo esas pequeñas, casi insignificantes mejoras “diarias”, reforzarán tu confianza en el futuro y devenir de tu empresa de rótulos.





Fabricante francés de máquinas-herramienta
de control numérico para profesionales
de la señalización y la comunicación



DISEÑO
PERSONALIZACIÓN
PRODUCCIÓN

#8

19.20.21
SEPTIEMBRE 2023
IFEMA MADRID

MÉCANUMÉRIC

ZA ECO 2 Lieu-dit RIEUMAS
81150 Marssac s/ Tarn · FRANCIA
+33 (0)5 63 38 34 40

www.mecanumeric.es



**HECHO
EN EUROPA**

Cómo atraer clientes a tu negocio de rotulación



Nuria Posa
POSA MTZ



Estás listo para dejar de “ser parecido a los demás” y llevar tu negocio de rotulación a otro nivel? En un mercado donde abunda la competencia, destacar y mantenerse a la vanguardia es crucial. Ya no se trata solo de vender, sino de transformar tu negocio en un imán de clientes deseando pagar por tus servicios.

Pero... ¿Existe una fórmula para atraer clientes?

En Aserluz creemos que sí hay ciertas estrategias que pueden funcionar muy bien, te las explicamos a continuación:



Web

En la era digital si no tienes presencia en internet no existes, por lo que tener una web que convierte visitas en ventas será el primer paso que deberías hacer.

Pero, ¿qué significa una web que convierte visitas en ventas? Pues que con tener una web no vale, tu web tiene que tener el mensaje correcto, tiene que ser de fácil navegación e intuitiva. También deberá tener fotos profesionales o vídeos de tus proyectos.

El objetivo es que quien aterrice en tu web no se vaya sin pedirte un presupuesto.

Tráfico

Luego será cuestión de atraer el máximo de tráfico posible a tu web. Puedes trabajar redes sociales, posicionamiento en Google, anuncios de pago, participar en ferias, ir a networkings profesionales.

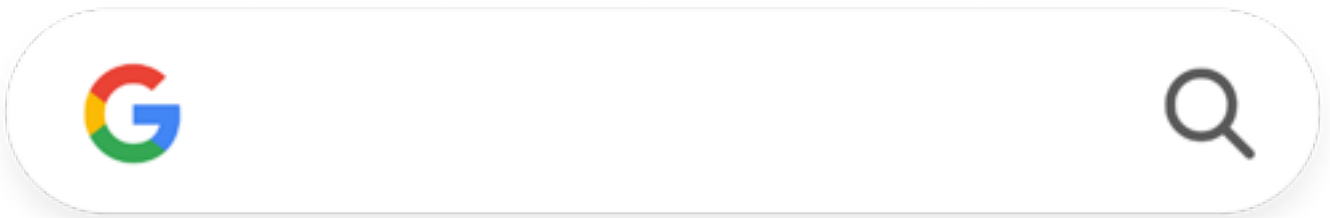


Te animamos a que te hagas la siguiente pregunta:

¿Dónde se encuentra mi cliente ideal?

Si va a ferias, deberías tener presencia en esas ferias, si forma parte de algún colegio profesional deberías pensar cómo hacer para tener presencia allí, si asiste a networkings profesionales inscríbete tú también.

Pero la verdad es que en la era digital muy probablemente tu estrategia deba pasar por tener presencia en redes sociales y en Google.



Salir en las primeras posiciones de Google

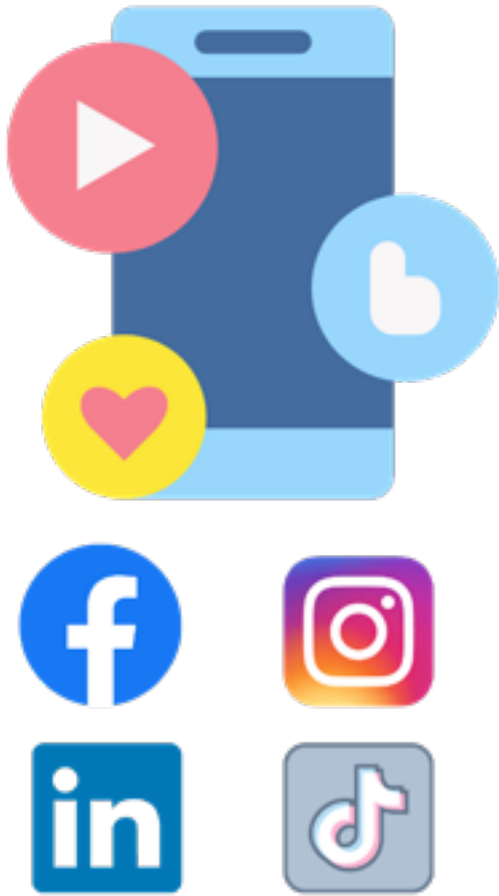
Hay 2 formas para salir en las primeras posiciones de Google cuando un usuario hace una búsqueda: pagando o sin pagar.

Pagando es la forma rápida de salir como anuncio patrocinado en las primeras posiciones de este buscador, se trata del posicionamiento SEM.

El posicionamiento SEO es la forma lenta, no pagas publicidad, pero tienes que optimizar tu web con palabras clave para que Google tenga claro a qué te dedicas, deberás también conseguir que otras webs tengan un enlace a la tuya y tendrás que corregir todos aquellos aspectos técnicos que hacen que Google te sitúe a partir de la segunda página (donde ya nadie mira).

Algo que puedes hacer ya en Google es crear tu cuenta en Google My Business y solicitar a tus clientes que dejen reseñas. Así aparecerás en Google maps.





Redes sociales

Si seguimos con el ejercicio de detectar dónde se encuentra nuestro cliente ideal... Seguro que estará en alguna red social, quizás Instagram, quizás LinkedIn. Potenciar tu autoridad dentro del sector de la rotulación puede ser determinante para que alguien se convenza que eres la empresa que quieren contratar para los servicios que necesitan.

Las redes sociales son también un buen canal para fidelizar clientes preexistentes y mantenerte en contacto con ellos.

E-mail marketing

El envío semanal de newsletter a tu base de datos es una forma de dar a conocer las novedades de tu empresa y ofrecerles promociones.

Este canal es ideal para mantenerte en contacto con clientes que ya te compraron en el pasado y pueden volver a hacerlo en el futuro, siempre que escribas de forma regular para que no se olviden de ti.

Si todos estos temas te abrumen, ¡en Aserluz tenemos una buena noticia para ti!!

Academia

Hemos creado una academia online para rotulistas y tenemos los 3 primeros cursos ya disponibles de forma gratuita para todos los asociados:

1. Plan de Acción para Ganar más con tu negocio de rotulación
2. Crea tu página web con WordPress
3. Redes sociales para el sector de la rotulación

Los encontrarás en este enlace: <https://aserluz.org/academia-online-para-rotulistas/>

Contáctanos para más información: info@aserluz.org



PROSIGN

TECNOLOGÍAS Y MATERIALES PARA EL MERCADO DE LA COMUNICACIÓN VISUAL

Nº 163 - Julio - Agosto 2023 - Año XXIV - www.prosignhoy.com

P.V.P. 11€

ENTREVISTA

• NetLink Imaging



EMPRESAS

- Hexis
- Exaprint
- Fedrigoni
- Fujifilm
- Kongsberg
- 3M
- Endutex

FERIAS

- Fespa
- Itma

ESPECIAL C!PRINT

- Impriclub
- Digidelta
- Impredigital
- Labelys
- Riso
- Endutex
- Exaprint
- Epson
- Trotec Laser
- thyssenkrupp
- Rotula Tú Mismo
- Artisjet

Sumérgete en el universo de los FILMS ADHESIVOS HEXIS

SEÑALÉTICA
interiorismo



Fotografía: EKD

WRAPPING
vehículos



DECORACIÓN
textil



Nos vemos en **C!Print Madrid**

Te esperan un sinfín de novedades para rotular publicidad, decorar espacios, personalizar vehículos y customizar prendas u objetos textiles...



IFEMA, del 19 al 21
de septiembre

STAND F26
SPONSOR GOLD

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

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



Hoy estamos en

Industrias ARAS



En esta edición de C!PRINT homenajeamos a D. Manuel Quirós del Pino, por lo que hemos querido acudir a su empresa, Industrias ARAS para conocer de primera mano como está siendo el relevo generacional de una empresa que ha sido ejemplo para el sector. Y lo hemos hecho preguntando directamente a su sucesora Paria de la Paz Quirós, su

Este año Aserluz ha decidido hacer una cena homenaje a su padre por todos los años de servicios a la Asociación, ¿Qué le parece?

Es todo un orgullo que la Asociación haya decidido hacerle un homenaje. Me siento una enorme privilegiada por ser su hija y además, poder participar de forma directa en un homenaje que pone en valor tantos años de dedicación al mundo del rótulo, más de 60, y a la labor encomiable





de emprendimiento y valentía que ha realizado a lo largo de estos. Además de ser una referencia para el sector, su figura representa la creación de sinergias dentro del mismo y la lucha diaria por su desarrollo. Creo que este homenaje es merecidísimo, a la altura de la labor que desempeña y ha desempeñado a lo largo de tantos años. No se puede entender la historia del sector del rótulo en nuestro país, y en particular de Aserluz, sin entender la aportación y el papel que ha desempeñado mi padre en su devenir.

¿Cómo ha sido el cambio generacional en la dirección en una empresa familiar como la suya?

Yo prefiero llamarle transición más que cambio generacional puesto que no siento que así sea. He tenido la suerte de haber podido compartir ya varios años a su lado al mando de la empresa y me siento muy afortunada de poder seguir aprendiendo de él día tras día. Mi rol en la empresa ha evolucionado bastante desde los comienzos hasta adquirir progresivamente el peso que a día de hoy tiene. Creo que esto es fundamental para todo el equipo que forma parte de ella y más aun tratándose de una

Las relaciones humanas creo que también han experimentado un fuerte cambio y las relaciones comerciales se han despersonalizado mucho como consecuencia de Internet y el acceso masivo a la información



empresa familiar puesto que la figura del empresario tiene un impacto directo sobre su operativa. La empresa lleva el sello de mi padre, y siempre lo llevará, aunque yo aporte mi granito de arena.

¿Qué diferencias en cuanto a herramientas para el sector ve desde la época en que empezó su padre a cuándo ha empezado ud. le parecen más significativas?

Supongo que no sorprende a nadie y que además sería aplicable a cualquier sector y se trata del desarrollo tecnológico. Y esto abarca desde la maquinaria disponible para la fabricación y los diversos procesos, hasta la digitalización en los procesos administrativos y la relación con los clientes y los proveedores. Cuando empezó mi padre, pese a haber sido siempre un avanzado para su época, todo el proceso era manual y pura artesanía. A día de hoy, la artesanía se puede decir que ha desaparecido prácticamente, cediendo el protagonismo casi en su totalidad a los softwares CAM/CAD y a la maquinaria de última tecnología. Hoy en día hay un software o un programa para todo, cuando en su día solo había papel y lápiz, y a lo sumo una regla, la escuadra y el cartabón y una buena calculadora.

Las relaciones humanas creo que también han experimentado un fuerte cambio y las relaciones comerciales se han despersonalizado mucho como





consecuencia de Internet y el acceso masivo a la información que ello ha traído. Aunque indudablemente esto ha permitido la eliminación de numerosos costes y brinda numerosas oportunidades para el crecimiento, siento que esto ha penalizado en cierto modo a nuestro sector al tratarse de un sector muy específico y cuyo producto se ha de vender sin que exista previamente en la mayoría de los casos.

¿Cómo ve el futuro de nuestro sector de cara a las nuevas generaciones?

Nuestro sector es un gran desconocido y más aún para las nuevas generaciones. De mi generación, no conozco a nadie que quiera ser rotulista. Es más, cuando expreso que yo lo soy o que me dedico al sector del rótulo, me suelo topar con dos respuestas: o bien me preguntan directamente ¿y eso que es? o me afirman con expectación ¡Ah si, te dedicas a poner carteles!, frase que me hace mucha gracia porque para mi es mucho más que eso.

Por otro lado, creo que hay mucho trabajo que hacer en nuestro sector de cara a hacerlo atractivo para las nuevas generaciones poniendo en valor el trabajo que realizamos y el producto y el servicio que ofrecemos. Y está en las manos de los profesionales que actualmente formamos parte de él en conseguirlo para garantizar el relevo generacional.

Considero que hay cuatro factores de diversa índole que determinarán el futuro de nuestro sector de cara a las nuevas generaciones. Estos son, y no necesariamente por orden de importancia, el devenir del tamaño de las empresas que lo formamos, el liderazgo de sus dirigentes y su capacidad para captar el talento y tomar decisiones, la evolución de los valores que lo sustentan y la política industrial.



Edición 2023
¡YA DISPONIBLE ONLINE!

QUIÉN ES
QUIÉN
2023

**ANUARIO DE EMPRESAS Y SERVICIOS
DE IMPRESIÓN DIGITAL EN ESPAÑA**

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.



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”.

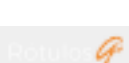
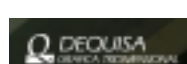
Asociados



ROTULOS LUMINOSOS



ROTULOS



SIGN24H

