

INTERMARKET Celebró su 20 Aniversario en Gráficas de las Américas 2007



Manuel Álvarez y su hija Patricia, CEO y Presidenta respectivamente de Intermarket Corp.

40 mil impresores, diferentes usos horarios y áreas de difícil acceso. Imaginen las políticas de entrega, créditos y pagos que una compañía debe implementar para poder dar servicio a un mercado así.

Dupont fue el primero en ver los beneficios que una compañía como Intermarket podía proporcionar y asignó la novel empresa como Distribuidora Master de Sistemas de Imagen para Latinoamérica, con

excepción de algunos países en donde mantuvieron sus subsidiarios. El concepto de Distribuidor Master era nuevo en el mundo de la impresión. Era un buen negocio, aunque complejo, en donde el contacto personal con los usuarios finales era básico y una responsabilidad total del distribuidor. Intermarket designó agentes y comerciantes y proporcionó servicios técnicos, tecnológicos y de consumibles a la región, logrando un compromiso de exclusividad y un exitoso crecimiento conjunto.

Debido a que las empresas gráficas utilizan cientos de productos a parte de sus consumibles de base, algunos al por mayor, otros por pieza, se hizo

necesario que Intermarket se convirtiera en un proveedor de soluciones completas para poder satisfacer a su creciente clientela.

Después de un corto tiempo formaron Printmat, especializada en venta de provisiones en general y equipo complementario. Ahora la empresa opera bajo el nombre de Intermarket/Printmat y ha llegado a ser un negocio multimillonario, enfocado a los mercados de empaque y prueba en Latinoamérica que actualmente tiene un gran potencial para los productos digitales.

El fundador y propietario de Intermarket / Printmat, Manuel Álvarez, que trabajó 33 años en Dupont antes de abrir su empresa en Miami, ha sido un pionero del mercadeo en la región. Junto con su hija Patricia y un personal experto en tecnología, mercadeo y ventas, los comerciantes de Intermarket de la región tienen una reputación de ser los más confiables de la industria. Han logrado esto con el total apoyo del distribuidor master Intermarket / Printmat.

Texto tomado de GAIN ESPAÑOL



The miracles of science™



En su stand en Gráficas de las Américas, **Manuel Álvarez, CEO de Intermarket**, posa junto al sistema de impresión inkjet de gran formato de alta resolución de Du Pont Cromalin Largo 4406.

CUANDO HABLAMOS DE DISTRIBUIDORES DE Artes Gráficas, lo primero que viene a nuestras mentes son distribuidores de materiales y algunos proveedores de soluciones. El secreto del éxito en una industria tan competitiva es la habilidad de aconsejar, entregar y dar servicio a clientes meticulosos que enfrentan también demasiada competencia. Gran parte del éxito de las empresas pequeñas, medianas y alguna que otra de gran tamaño, depende de su relación con sus proveedores. Generalmente, el equipo correcto y los consumibles apropiados pueden hacer crecer o destruir a una empresa. Un buen proveedor es un amigo digno de confianza que se interesa por el éxito de la empresa tanto como el dueño, ya que crecerán juntos.

Intermarket se inició hace 20 años en una cocina y ahí decidieron hacer un negocio: la atmósfera acogedora de la cocina les proporcionaba el café que los mantenía despiertos durante horas y horas en lo que diseñaban el nuevo negocio. Desde el inicio la meta de Intermarket fue satisfacer los requerimientos de sus clientes. Su mercado abarcaba Latino América y el Caribe, una vasta región de más de 25 mercados y más de