www.empresarioserigrafico.com.br

Revista Empresário Serigráfico

Ano II - nº 8 - Set/Out. - 2001 - R$ 5,00

PESQUISA

Como dimensionar a serigrafia frente à Nova Economia?



NOTAS 06

Lançamentos da 3M aumentam as opções para uso na comunicação visual

EVENTOS 22

Jim Raymont da EIT volta ao Brasil para falar sobre Radiometria

Editorial

O mercado de serigrafia, que há dois meses, estava por demais retraído por questão da falta de serviço, parece respirar melhor agora. O que não representa que a inadimplência abaixou.

A experiência de empresários que há muitos anos trabalha com serigrafia leva a crer que a situação somente terá uma melhora favorável a todos, em novembro deste ano. Claro que, se considerarmos que as empresas estejam trabalhando e ganhando para isso. Em fases como esta, é muito comum as empresas pegarem qualquer tipo de serviço para não ficar parados e sem faturar. Por outro lado, isto não é uma solução. E, para minimizar os problemas de inadimplência, é fundamental ter os custos afinados. A guerra de preço pode ser um caminho sem volta e comprometer o crescimento da sua empresa em pouco tempo.

Recentemente estivemos visitando algumas empresas no Rio de Janeiro e verificamos que além de muito serviço, muitas continuam preocupadas com a qualidade e produzem com uma margem favorável. Claro que, como toda a regra há exceções, e existem empresas que promovem uma concorrência desleal, onde não há funcionários registrados, etc.

Na matéria de capa deste mês, que trás uma pesquisa sobre o mercado serigráfico, poderemos analisar e refletir o quanto somos grandes e desorganizados. Assim, como também poderemos avaliar nosso potencial de crescimento. Eu costumo dizer ao setor gráfico que se todos os anunciantes resolverem investir 5% de sua verba publicitária em materiais promocionais, não há parque industrial serigráfico o suficiente para dar conta de toda a demanda. Contudo, sempre procuro passar que, ao invés de enfrentar guerra de preços, buscar novos clientes e mercados é extremamente possível e saudável.

Uma boa leitura a todos e até a próxima edição quando iremos falar sobre as novidades apresentadas nas feiras internacionais durante o ano de 2001, aspectos de automatização e uma matéria especial sobre impacto de imagem x definição.

Até a próxima edição.

Marco Marcelino
mmarcelino@serinews.com.br

" Nossos funcionários que hoje trabalham no escritório iniciaram na MW Barroso pela produção. Demos oportunidades e investimos para que cada profissional buscasse uma formação de acordo com a sua escolha".
Sr. Barroso



Cartas 06
Notas 08
Mercado..... 10
Capa..... 12
Artigo..... 14
Sala Vip..... 16
Michel Caza 18
Matrizes..... 20
Eventos..... 22

Revista Empresário Serigráfico

Publicação Bimestral da
Serinews Editora

Diretor:
Marco Marcelino
mmarcelino@serinews.com.br

Jornalista Responsável:
Jorge Luiz Mussolin - Mtb 15.978
mussolin@serinews.com.br

Assistente Editorial:
Patricia Benites
patricia@serinews.com.br

Rafael Chuvalski Starbulov
rafael@serinews.com.br

Pré- Impressão:
Class Fotolito e Assessoria Gráfica
classfot@terra.com.br

Impressão e Acabamento:
Van Moorsel, Andrade & Cia.

Internet:
www.empresarioserigrafico.com.br
contato@empresarioserigrafico.com.br

Assinatura Anual: R$ 30,00
Assinatura Internacional: US$ 50,00
(International Subscription)
Exemplar Avulso: R$ 5,00

Serinews Editora

Redação, publicidade, editoração e administração:
Rua Emilia Marengo, 306 - Sala 21
Tatuapé - São Paulo - SP
CEP: 03336-000
Fone/Fax: 11 6676-3457
www.serinews.com.br

Distribuição: Território Nacional e Internacional
Tiragem: 5.000 exemplares
(15.000 Leitores em média)

As matérias assinadas são de responsabilidades dos autores, não refletindo necessariamente a opinião da editora. As fotos publicadas têm caráter de informação e ilustração das matérias.

Os direitos das marcas são reservados aos seus titulares. As matérias aqui apresentadas podem ser reproduzidas, mediante prévia consulta por escrito à Editora.

O não cumprimento dessa determinação sujeitará o infrator as penalidades previstas na Lei de Direitos Autorais (Lei 9.610/98).

Notas

Tinta para embalagens

A UVPK Ultrapack é uma tinta UV da Marabu indicada para impressões cilíndricas direta sobre polietileno, polipropileno e PET pré-tratado, assim como também é indicado para materiais sem tratamento como é o caso do PVC. A tinta tem características de alto brilho e um alto poder de cobertura, sendo indicado pelo fabricante para decoração de peças escuras. Sua secagem é rápida e permite uma produção de 6.000 impressões por hora.



No Brasil sua amostra pode ser solicitada através da Jotadê através do telefone: 11 4193-5363

Novidades na Pré-Impressão

Recentemente a Studio Três, empresa que há 17 anos ampliava fotolitos para serigrafia foi 100% vendida para a Trapping que é dirigida por Wallace Splendori. "Iniciamos nossas atividades há 6 meses com um atendimento focado na geração de fotolitos de pequenos e médios portes e sempre trabalhamos em parceria quando o assunto era grandes formatos. No último mês decidimos comprar não só a tecnologia para atender os grandes formatos, mas também, o "Know-How" de uma empresa que estava há 17 anos no mercado." Comenta Wallace.

Lançamentos da 3M aumentam as opções para uso na comunicação visual

A 3M, por meio de sua Divisão de Comunicação Gráfica, está lançando no Brasil novas opções de cores da Película Scotchcal[MR] Série BR7300. Além das opções branca e transparente que estão no mercado nacional desde o ano passado, agora o cliente, tanto o signmaker, como o usuário final, tem 20 opções de cores. O produto, desenvolvido no país, é uma película cast, auto-adesiva, indicada para sinalização e decoração de ambientes e veículos.

Com garantia de cinco anos para uso externo, a película esta disponível no tamanho 1,22m x 50m e pode ser recortada eletronicamente, impresa através do processo serigráfico ou ainda, impressa por meio de sistemas digitais recomendados pela 3M. "Uma vantagem importante deste material é o fato de ser o único vinil CAST produzido no Brasil", destaca Cláudia Melchior, especialista de marketing da Divisão de Comunicação Gráfica da 3M do Brasil.

Outras informações sobre este lançamento e a linha completa de produtos para comunicação gráfica 3M poderão ser encontradas no site www.3m.com.br. A empresa mantém ainda um canal de comunicação direta com o consumidor pelo e-mail faleconosco@3m.com.br e pelo telefone 0800 132333

CARTAS

Escreva para a Revista
Empresário Serigráfico
contato@empresarioserigrafico.com.br

Sempre fomos leitores da Revista Empresário Serigráfico e recentemente tivemos a felicidade de fazer parte deste sucesso com uma matéria que nos faz respeitar cada vez mais o trabalho de vocês. Ao receber a edição 7 - Julho/Agosto, fiquei surpreso com o artigo que trazia alguns aspectos de nossa empresa. Na realidade, ficamos muito honrados e sem palavras para falar do trabalho que vocês tem desenvolvido no mercado de serigrafia.

A menção de que somos considerado a empresa do ano, segunda a revista Empresário Serigráfico, nos mostra uma enorme demonstração de confiança, respeito e credibilidade. Na verdade nos emocionou muito e nos fez lembrar de tudo que já passamos e também das pessoas que ao longo destes anos foram surgindo em nosso caminho para nos auxiliar. Certamente a Revista Empresário Serigráfico é parte atuante dos profissionais que tem nos ajudado, pois a leitura é lei para muitos de nossos profissionais. E isto, não de deve ao fato de que fomos escolhidos para fazer uma matéria, que lê e conhece o trabalho de vocês, sabe que estamos falando de uma revista que tem ATITUDE e AÇÕES que fazem a diferença no mercado.

Parabéns!

Lourival Mariano Filho - Diretor
Petink - São Paulo/SP

Sr. Marco Marcelino
Muy amable por su rápida respuesta. Estaremos esperando en la brevedad posible sus informaciones. Quedo a disposición suya para cualquier duda o ayuda que necesite.
Atentamente,
Alex Martin - Mkt - Paraguay

Quero agradecer a atenção que a Revista Empresário Serigráfico tem nos dado. Estou aguardando mais informações sobre serigrafia.
Mais uma vez, muito obrigado pela atenção.
Júlio Santos - Londrina/PR.

Caro Marco Marcelino,
Agradeço sua gentileza e envio os meus dados cadastrais para receber xerox dos capitulos I e II do artigo de Caza, já que as edições estão esgotadas.
Admiro a sua intenção de construir a melhor revista de serigrafia do mundo. Com o seu entusiasmo eu diria que com certeza vai chegar lá. Lhe envio os melhores desejos de sucesso!
Eliseo Malorgio - Curitiba/PR

Notas

Barry Marshall anuncia a Coates Screen do Brasil e aposta no Suporte Técnico

A Coates Screen EUA anuncia a inauguração da nova filial Coates Screen do Brasil, localizada em São Paulo. Durante muitos anos a empresa esteve envolvida no fornecimento de produtos para o Brasil através de exportação direta ou distribuição. Com a nova filial, a Coates Screen expandirá sua presença no importante mercado da América do Sul.

"A estruturação da Coates Screen do Brasil possibilitará que nós possamos melhor atender esta região, além de oferecer aos novos clientes e clientes existentes, produtos com estoque local e mais importante ainda, suporte técnico", disse Barry Marshall, Presidente da Coates Screen.

"Além de todo apoio logístico, temos como principal apoio na Coates Screen do Brasil a Sra. Viviane Garcia, Gerente Técnico, e Paulo Queiroz, Representante de Vendas. Ambos têm conhecimento extensivo nos produtos e serviços da Coates Screen", comenta Marshall.

A empresa acredita que as atuais condições de negócios proporcionam uma oportunidade de participar ativamente no mercado brasileiro. Mesmo tendo a consciência de que a indústria está em constante mudanças a Coates Screen do Brasil tem investido fortemente no quesito suporte técnico.

O telefone da Coates Screen do Brasil é 11 5566-3560

Cabines Secadoras de Matrizes Serigráficas



A Grünig é um fabricante suiço de equipamentos para serigráfia que sempre chamam a atenção pelo conceitos dos seus equipamentos.

Há pouco tempo, divulgamos o G260, um esticador de telas para CD com sistema robótico que aplicava a cola automaticamente. Agora veja as cabines secadoras de matrizes confecionadas nos formatos horizontal (G550 - foto acima) e vertical (G570 - foto abaixo). Este importante quesito da qualidade serigráfica chega a ser, segundo alguns consultores, mais importante do que o próprio equipamento de impressão, e a Grunig tem produzido equipamentos que permitam maior controle durante o processo.

As cabines de secagem são de contrução robustas e resistentes feitas de perfis tubulares de alumínio anodizados e placas de alumínio. No caso do modelo vertical G570 a capacidade é para 10 unidades com sustenção em aço. O ajuste de temperatura é progressivo e controlado por um indicador analógico.



Quem estiver interessado em receber informações adicionais sobre este equipamento envie suas questões para o e-mail da Monika Utiger colocando no assunto o nome da Revista Empresário Serigráfico. Caso haja alguma dificuldade, entre em contato conosco. O e-mail da Monika é mail@grunig.ch



Novidades para frascaria

A Dubuit Machines apresenta a Blocksys, uma máquina automática dedicada à gravação de frascos com o formato oval. O equipamento é modular, onde cada módulo aplica uma cor em uma face do frasco. Dependendo da necessidade, a máquina Blocksys pode imprimir de uma a três cores. Segundo o fabricante, o equipamento permite uma produção de 3.000 peças por hora com ponteira pneumática ou 4.000 peças por hora considerando ponteiras mecânicas. Além de sistema de flambagem, a Blocksys dispõe de sistema de cura UV com lâmpadas de 8" e uma turbina de refrigeração para controlar a temperatura durante o processo de decoração. Maiores informações 11 6480-4699.

Máquinas de Corte e Vinco

Recentemente nossa equipe esteve visitando a fábrica da Fabrike, uma empresa fabricante de equipamentos de corte e vinco, localizada em São Paulo, Capital. Dentre inúmeros modelos de equipamentos destacamos a FK 1000, com área de corte de até 1000 x 1200 mm e que proporciona uma média de 700 cortes por hora. A empresa também tem investido em automação e já tem produzido equipamentos cujo acionamento é controlado através de um painel de controle.

Além das máquinas, a empresa também produz facas confeccionadas em lâminas austríacas de aço Böhler e madeiras chilenas MDF.

Os interessados em conhecer os equipamentos e serviços podem ligar para 11 201-9219.



Sazón lança campanha e preve um gasto de R$ 6 milhões em Marketing

Através do slogam "Mais Amor na sua Casa", a Ajinomoto desenvolveu uma ação de marketing que sorteará casa, carro e eletrodomésticos para os consumidores de todo país. No último mês de agosto, foi o início das ações de marketing 2001 da linha de tempêros Sazón, fabricado pela Ajinomoto que terá campanha em jornais, revistas, TV´s, rádios e ações no ponto Ponto-de-Venda, o que significa uma representativa participação do setor gráfico.

A Ajinomoto desenvolveu vários materiais para o Ponto-de-Venda, incluindo cartazes, folhetos, "stopper take one" e mala direta. Para a empresa que foi lançada em 1998 e hoje lidera o segmento de temperos em pó com quase 90% de share, o Ponto-de-Venda é considerado muito importante e responsável pelos resultados. A linha Sazón, composta por seis tipos diferentes de produtos (para massas, batatas, arroz, carnes, saladas, etc.), deve receber em um ano, investimentos superiores a R$ 6 milhões em marketing. Resta saber quanto a Serigrafia terá participação disso.



Central de Outdoor cede mil quadros para campanha do McDia Feliz

O Outdoor, que também pode ser produzido através da Serigrafia, esteve presente nas ruas para divulgar a campanha do McDia Feliz. A Central de Outdoor contribuiu com a ação beneficente que visou arrecadar fundos para instituições que atendem jovens com câncer, mal que atinge mais de 12 mil crianças no País.

A Central de Outdoor (www.outdoor.com.br) e suas exibidoras afiliadas em todo o país, como parte da política de apoio às causas sociais, cederam cerca de mil quadros nas principais praças do Brasil para a veiculação da campanha publicitária criada para a 13ª edição do McDia Feliz, que aconteceu no dia 18 de agosto.

Com a iniciativa, a entidade contribuiu para que o evento anual promovido pela rede de Fast Foods McDonald's em várias partes do mundo, no qual o total arrecadado com a venda do tradicional lanche Big Mac em um determinado dia é doado à instituições que combatem o câncer em crianças e adolescentes, possa superar a marca alcançada no ano passado de R$ 5,6 milhões e 61 instituições beneficiadas. A campanha publicitária, foi criada pela agência Taterka.



Entidades tentam reverter suspensão de publicidade em Peruas

Após a publicação de portaria da Prefeitura de São Paulo, suspendendo a veiculação de publicidade em vidros de peruas escolares, várias empresas e sindicatos buscam reverter a situação

A Prefeitura Municipal de São Paulo, através do seu Secretário Municipal de Transportes, publicou portaria de número 125/01, em 27 de julho passado, a suspensão da veiculação de anúncios em peruas escolares na cidade, dando um prazo de 90 dias para que as empresas que prestam esse tipo de serviço concluam suas veiculações.

Como a decisão foi unilateral por parte da Prefeitura, várias empresas e entidades desse mercado reagiram, mantendo contatos com a Prefeitura para que a mesma reverta essa suspensão.

Em encontro com representante da Prefeitura de São Paulo, a Cartaxi, através de sua divisão Mídia Escolar, deixou clara sua preocupação com essa iniciativa do governo municipal que, com certeza, resultará em prejuízos para o mercado. No documento entregue ao representante da Prefeitura, foram levantados diversos aspectos dessa atividade como o benefício social que a remuneração para os motoristas gera, já que a maior parte da verba arrecadada junto ao anunciante vai diretamente para o transportador escolar, além do recolhimento de taxas e impostos revertidos para a Prefeitura. Também foi levantada a preocupação com o desemprego que será gerado com a proibição. Em apenas seis meses de atividade, somente a Cartaxi Mídia Escolar já repassou recursos para mais de 1000 transportadores escolares em todo o país.

A Cartaxi, em sua iniciativa, contou com o apoio de outras 7 empresas que atuam nesse mercado em todo Brasil. Com esse apelo, os empresários esperam reverter essa decisão da Prefeitura.

News Link Service
eagora
www.eagora.com.br



PESQUISA 2001

Segundo o conceito geral no mercado, a serigrafia ou o silk-screen é um processo de estampar camisetas atra vés de um simples quadro de madeira, tinta e um rodo impressor. Se as aparências enganam, devemos admitir que a culpa deve-se a dois fatores: a versatilidade do processo e os inúmeros tipos de improvisos que o processo permite. E neste caso, nós brasileiros do mercado de silk-screen e serigrafia, usamos o máximo que podemos. Somos uma categoria mal representada e desorganizada.

Tal desorganização impede que nos conheçamos melhor para saber de fato quem somos, quanto somos, para onde iremos, etc. Este papel, normalmente, em outras categorias, é desempenhado por uma Associação. Talvez essa fosse também a melhor idéia para nosso mercado, já que faria com que o segmento crescesse, ganhasse credibilidade e atraísse a atenção de investidores e instituições que realmente viabilizem recursos para que aprimoremos nossos parques industriais.

Pensando nesta questão, nossa revista tem apoiado toda e qualquer ação que vise unir as empresas de serigrafia para formar uma massa uniforme e coesa, capaz de atrair benefícios. Recentemente apoiamos uma iniciativa da Abigraf, que avança em ritmo mais lento. Por outro lado, ficamos muito orgulhosos com o trabalho no sul desempenhado por Paulo Roberto Carrer, Vice Presidente do Singraf, situado em Caxias do Sul, RS.

Entretanto, precisamos de uma associação nacional que coloque em prática, ações que divulguem e melhorem as condições da serigrafia no país.

Bem, como ainda não temos uma associação que nos informe quanto somos, decidimos iniciar uma espécie de censo, em fevereiro de 2001, para estimar quanto nosso mercado representa junto à nova economia, e quais as expectativas. Por amostragem, entrevistamos no Brasil, cerca de 300 empresas, em 7 meses. Dentre as empresas classificamos os setores: gráfico, têxtil e industrial. Outra ação de nossa pesquisa foi consultar os principais fabricantes e outras metodologias internacionais para tentarmos aplicar uma definição ao mercado de serigrafia no Brasil.

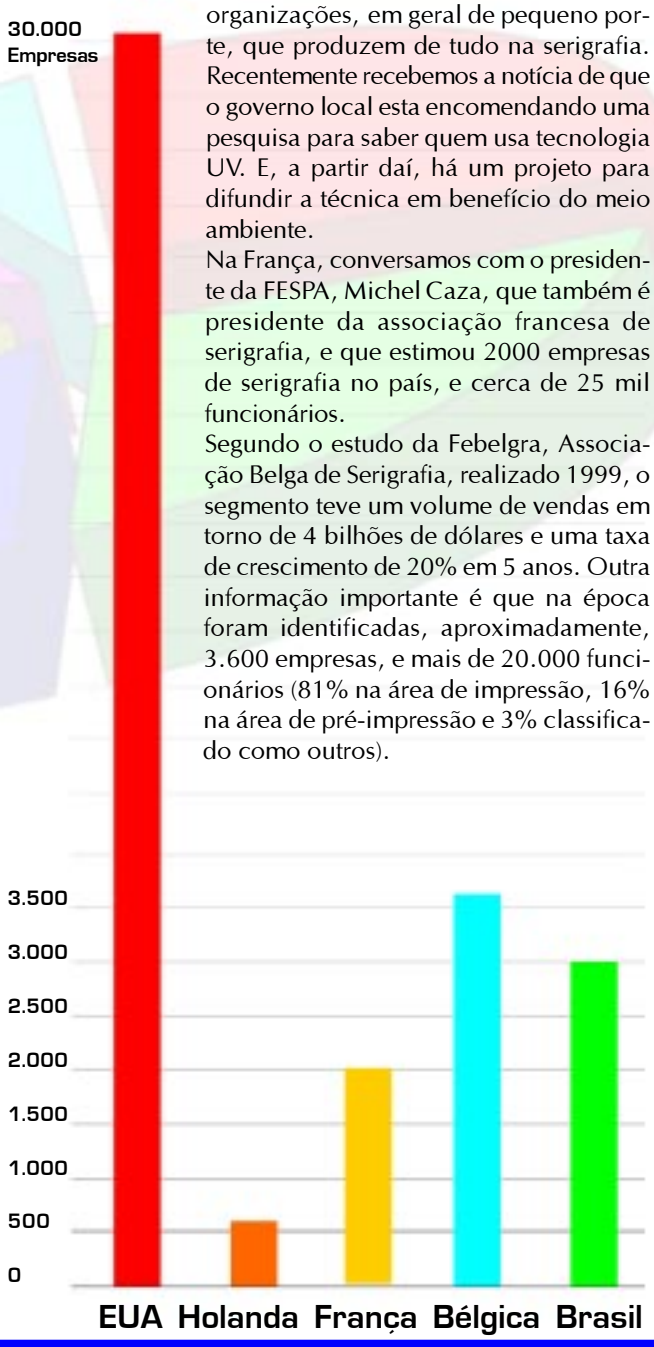
Cenário Internacional

A associação norte-americana SGIA é talvez a mais completa em termos de informação e pesquisa de mercado. Em 1994 eles iniciaram um trabalho de Censo, contando com o trabalho de uma empresa especializada em pesquisa. De lá para cá, a associação tem feito este trabalho a cada dois anos. Em 2000, a SGIA registrou um faturamento anual de vendas em torno de 65 bilhões de dólares. Os EUA, que hoje conta com 281,4 milhões de habitantes, tem indicado uma taxa de crescimento em torno de 10% anual na serigrafia e empregam no setor 300 mil funcionários, para uma média de 30.000 empresas.

Marius Gort, secretário da ZSO, associação holandesa de serigrafia, nos revelou que na associação há um registro de 600 empresas de serigrafia e cerca de 4000 funcionários. O perfil dessas empresas é o de organizações, em geral de pequeno porte, que produzem de tudo na serigrafia. Recentemente recebemos a notícia de que o governo local esta encomendando uma pesquisa para saber quem usa tecnologia UV. E, a partir daí, há um projeto para difundir a técnica em benefício do meio ambiente.

Na França, conversamos com o presidente da FESPA, Michel Caza, que também é presidente da associação francesa de serigrafia, e que estimou 2000 empresas de serigrafia no país, e cerca de 25 mil funcionários.

Segundo o estudo da Febelgra, Associação Belga de Serigrafia, realizado 1999, o segmento teve um volume de vendas em torno de 4 bilhões de dólares e uma taxa de crescimento de 20% em 5 anos. Outra informação importante é que na época foram identificadas, aproximadamente, 3.600 empresas, e mais de 20.000 funcionários (81% na área de impressão, 16% na área de pré-impressão e 3% classificado como outros).

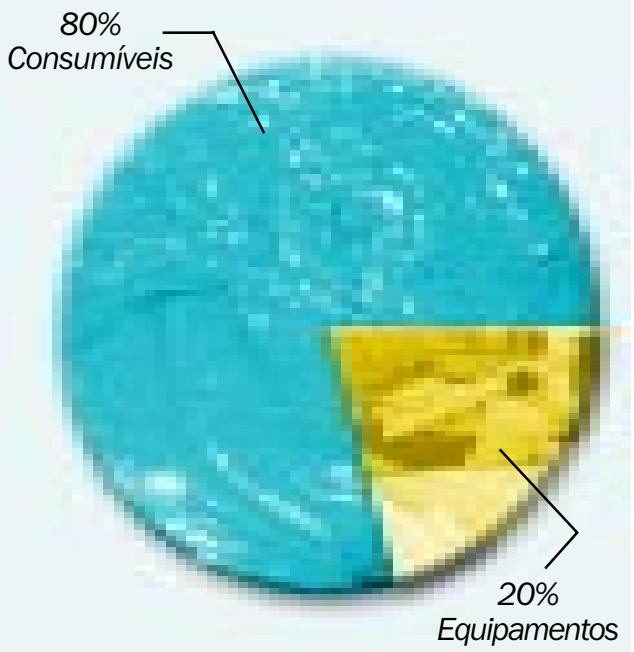


"A Serigrafia é uma mídia de impressão que se modernizou bastante, porém não conseguiu ainda vender esta imagem para as agências." Felipe Roberto Barbosa, coordenador de merchandising

Avaliação do mercado nacional

O Brasil, que tem atualmente cerca de 170 milhões de habitantes, apresentou em 2000, na atividade serigráfica, uma taxa de crescimento de 15%, segundo os principais fabricantes de equipamentos e insumos. Segundo a amostragem da pesquisa realizada pela Revista Empresário Serigráfico, o Brasil tem um volume de vendas em torno de US$ 3.6 bilhões.

É importante lembrar que quando falamos em serigrafia, fazem parte as divisões de gráficos, têxtil e industrial. Em temos de parques industriais de médio e grande porte, existem pelo menos 3000 empresas e 45 mil funcionários. Para este ano, a estimativa é de um crescimento entre 8 a 12%, se não tivermos mais nenhuma surpresa. Em relação a 2002, é esperado um crescimento de 25% devido às eleições, Copa do Mundo, aumentos de investimentos esperados na publicidade e crescimento de alguns mercados, como o de telecomunicações.



Nossa pesquisa também entrou em contato com representações de outros países. Até a data do nosso fechamento editorial não havíamos recebido os seus dados. Assim que nossa redação receber tais informações incluiremos em nossas edições.

O que faltou contabilizar?

Não conseguimos nesta pesquisa envolver as questões de pré-impressão e substratos. Entretanto, se fosse necessário estimar um valor, aplicaríamos algo em torno de US$ 25 milhões para substratos rígidos e flexíveis. Vale lembrar que tentamos coletar inúmeras vezes informações junto aos fabricantes, mas muito poucos nos retornaram, impedindo estimar um valor com maior coerência.

Com relação às tintas, também não conseguimos uma amostragem sobre o preço das mesmas. Mas, nos EUA, a tinta UV, por exemplo, é vendida a US$ 40 o quilo e, no Peru, a US$ 100. Acreditamos que no Brasil a prática comercial seja menor que em outros países, devido à guerra de preços, questão que fatalmente implica em baixa qualidade final. Afinal de contas, para justificar um preço inferior ao do seu concorrente, somente optando por soluções de qualidade inferior. Ou você vai fazer uma camiseta em Plastisol e cobrar o preço de uma convencional?

Equipamentos e insumos

Segundo nossa pesquisa, 80% dos investimentos feitos pelas empresas de serigrafia estão relacionados com produtos consumíveis e apenas 20% representam equipamentos. Neste caso podemos acreditar que cerca de US$ 8 milhões são investidos em equipamentos e, outros 39 milhões, representam produtos consumíveis. Cerca de US$ 27 milhões são representados por tintas serigráficas, um universo de 70% dentro dos consumíveis, e os demais 30% são representados por produtos químicos, emulsões, quadros e tecidos técnicos.

Cuidado com a bola de neve

Se o mercado de serigrafia é amplo e tem grande potencial, como entender então o alto índice de inadimplência que assombrou nossa pesquisa durante todos os 7 meses de trabalho. Atualmente estima-se que o valor de inadimplência aos fornecedores de equipamentos e insumos é de R$ 3 milhões. Este fator tem muito a ver com o fato de que muitas empresas de serigrafia não têm calculado seu custo corretamente. Esta questão tem aparecido mais freqüentemente nos setores gráfico e têxtil. O setor industrial parece estar mais preparado, talvez por encararem a serigrafia como parte do processo.

Em comparação a outras serigrafias do mundo

Durante a pesquisa deste ano incluímos o quesito produção x qualidade e, de modo geral informamos que os trabalhos desenvolvidos no Brasil não deixam nada a desejar. Em alguns casos somos referências para outros países.Em alguns casos somos referências para outros países. É o caso da multinacional RTC que saiu do Brasil recentemente rumo a uma conferência internacional para ensinar procedimentos executados aqui.

Com estas informações podemos concluir que o mercado brasileiro de serigrafia, mesmo sofrendo com as crises da nova economia, tem apresentado uma taxa de crescimento elevada em relação aos demais países nos quais fomos buscar informações. Esperamos que cada empresa compreenda a necessidade de termos uma associação para buscar investimentos para um mercado que merece mais atenção dos investidores financeiros.



Artigo

REPRODUÇÃO de CORES CORRETAS

Estamos numa época "informatizada", quando as informações são abundantes, mas muitas vezes isto não resolve o problema. Ocorre que é necessário que as informações estejam estruturadas para serem úteis.
Usar o computador para quase todas as tarefas nos faz pensar que "a máquina faz" - e isto leva a profundas frustrações quando se trata de reproduzir images em quadricromia. Computadores são máquinas de "repetir" tarefas, ou seja, você precisa fazer a primeira vez. Para fazer a primeira vez, é necessário informar à máquina, e essa informação tem que ser estruturada. Isto significa que, quem fornece a informação da "primeira vez", tem que ter pleno conhecimento daquilo que vai passar a ser feito em série.
Podemos dizer que a produção de quadricromias por serigrafia é uma atividade sempre carregada de surpresas e emoções, entretanto não é necessário ser programador, nem cientista aeroespacial - mas tem que conhecer um pouquinho mais sobre cores e sistemas de reprodução gráfica. Quantas e quais são as informações iniciais para o controle do processo? Bem, vamos fazer uma lista.

Espaços de cor

As cores na natureza são um conjunto maior do que o conjunto que um scanner consegue capturar, que é maior do que o conjunto que o monitor do microcomputador consegue reproduzir, que é maior do que a impressora pode imprimir, que é maior do que a impressora gráfica (offset, flexo, serigrafia, etc) consegue reproduzir. As diferenças estão não só nas quantidades, mas também nas tonalidades das cores - porque os pigmentos utilizados no filtro do leitor do scanner, no fósforo do monitor, nas tintas inkjet ou toner, e nas tintas gráficas são de tonalidades diferentes. Estas tonalidades também são diferentes entre diferentes marcas dos mesmos tipos de equipamentos listados.

Densidades

As intensidades das cores, do branco até a máxima saturação que um pigmento permite, não variam em uma escala linear. O nome comum para este fenômeno nos monitores é chamado "gama" e na impressão é chamado "ganho de ponto". Cada equipamento tem esta característica diferente e, mesmo entre equipamentos semelhantes, a característica varia conforme outros fatores. Diversos monitores de TV da mesma marca na loja tem imagens diferentes, embora o sinal transmitido pelo canal de TV seja absolutamente o mesmo. Um mesmo monitor plugado num PC apresenta uma imagem mais escura do que se plugado num MAC, com versão do mesmo programa apresentando a mesma imagem. Um fotolito preparado para offset apresentará im agem mais escura se impresso em serigrafia.

Separações

A imagem original está em RGB, a reprodução será nas cores complementares e portanto opostas CMY, sendo que será agregado um pouco de K (preto) para controlar melhor os contrastes.Que cores das tintas serão utilizadas REALMENTE? Por exemplo, existe o magenta SWOP, o magenta ISO, o magenta SNAP, o magenta TOYO, etc, etc. O mesmo conjunto de fotolitos no mesmo tipo de impressão irá apresentar uma imagem mais avermelhada se as tintas forem mais próximas de SWOP ou mais azulada se as tintas foram mais próximas de ISO. Além disso, as cores dos os filtros R, G e B da cabeça do scanner dependem de marca. As possibilidades do acêrto das cores sem que se saiba que compensações fazer são menores do que as da loteria.

Para fazer com que as cores sejam controladas, é necessário saber primeiro "para que lado elas entortam", e então fazer compensações para "endireitar".
O nome técnico disto é "Gerenciamento de Cores". As atividades envolvidas no Gerenciamento de Cores para saber "como entortam" são as densitometrias e a colorimetrias. E, para "endireitar", os próprios softwares de manipulação de páginas, imagens e de saída em filmes aceitam informações para compensar o que se deseja. Também existem softwares para configuração e gerenciamento das cores no próprio sistema operacional, que é um tema para próximos artigos.
Concluindo: para controlar é necessário medir. Densitômetro é o equipamento mínimo que permite um controle básico do processo de impressão, tanto utilizando um sistema tradicional, quanto um totalmente computadorizado para gerar filmes de quadricromia.
Colorímetros e espectrofotômetros são instrumentos para o segundo passo, de ajuste fino das cores reproduzidas.

"Oportunamente iremos detalhar cada um dos pontos aqui levantados."

Ary Luiz Bon - Consultor Técnico
arybon@stbnet.com.br

Sala Vip



Kansas City Poster Display

A Revista Empresário Serigráfico esteve visitando uma empresa norte americana para que juntos possamos conhecer os aspectos da serigrafia em outros países do mundo.

A Kansas City Poster Display Co., é uma empresa de serigrafia fundada em 1939 e que encara a impressão serigráfica como uma das etapas do processo de produção. Na realidade, o que ela vende é um pacote que envolve criação, produção e acabamento, incluindo inúmeros apliques que valorizam o projeto.

Se considerarmos que tudo começa a partir de uma boa criação, a empresa Norte americana Kansas City não deixa por menos e mostra a todos os visitantes com orgulho, a sala de criação. Um local reservado extremamente decorado com cores e objetos que no mínimo agradam quem entra naquele local. No departamento, há uma enorme privacidade para pensar somente em produtos específicos para os clientes. Por este motivo que a empresa leva como slogam "Creative Graphic Solutions".

Tradição e Tecnologia

Toda a empresa é controlada por sistemas eletrônicos de comunicação que possibilitam que todos, inclusive o cliente, verifiquem em qual procedimento o trabalho está. A empresa também programa, com uma certa antecedência, a entrada das peças em produção de modo a preparar todos os departamentos e verificar quais tipos de ações deverão ser tomadas.

Larry Kleiboeker, diretor da Kansas City não revela o futuro da empresa que, segundo ele, já está projetado, mas acredita na integração dos departamentos para execução de peças diferentes e que, acima de tudo, vendam os produtos de seus clientes.





Revista Empresário Serigráfico: Quantos funcionários a empresa tem atualmente?

Larry Kleiboeker: Atualmente temos cerca de 50 funcionários trabalhando em escala de turnos programados de acordo com as produções. Nós identificamos em que parte da produção está o serviço do nosso cliente no momento da consulta. Com isso, conseguimos aproveitar ao máximo o desempenho dos nossos funcionários.

RES: Quais tipos de materiais vocês produzem?

Larry: Nós não temos um limite, sempre estamos desenvolvendo coisas novas, mas posso dizer que produzimos peças como banners, decalques, adesivos de frotas, peças de sinalização interna e externa, displays e impressões em grandes formatos em materiais rígidos e flexíveis. Na realidade nós usamos diversos tipos de papéis, plásticos, metais, corrugados, madeiras, MDF e outros.

RES: Quais foram os últimos investimentos da empresa?

Larry: Nós temos equipamentos semi-automáticos, mas usamos muito a impressora automática da M&R em linha, que imprime até 5 cores no formato de 64 x 80 polegadas. Este equipamento automático foi o nosso último investimento há mais ou menos 3 anos. Na mesma época também investimos na parte de gravação de matrizes. Além disso, investimos em uma melhor condição para o ar do nosso parque industrial. Hoje controlamos a temperatura e a umidade relativa do ar, pois sabemos que muitos materiais sofrem, caso estes parâmetros não sejam controlados.

RES: Qual é o faturamento mensal da Kansas City?

Larry: O faturamento da empresa flutua entre 450 a 750 mil dólares por mês.

Artigo

Até 300 linhas por POLEGADA

Parte II



Michel Caza - Presidente da Fespa

Produzir até 300 linhas por polegada é uma tarefa muito complexa e antes de se aventurar neste novo conceito é melhor avaliar as conseqüências. Conhecer as particularidades da famosa técnica desenvolvida por Michel Caza é muito importante para que gradativamente se aprimore em termos de qualidade. Entretanto, querer de uma hora para outra partir para lineaturas finas, pode significar prejuízos, pois além do gasto com novos materiais, é necessário avaliar se o seu cliente irá pagar por esta diferença. Lembre-se de que este procedimento é lento e cuidadoso. Para esticar uma tela leva no mínimo um dia. Além disso, tivemos acompanhando um caso de uma empresa que tentou (esteve inclusive na França visitando o Caza), e não só não obteve resultados satisfatórios, como ainda identificaram uma perda no valor de um carro popular. Não estamos nos contradizendo, apenas estamos pedindo que as empresas caminhem rumo a qualidade com muita consciência e calma. Caza faz este trabalho há muitos anos (o gravador de matriz trabalha com ele a 33 anos). Não podemos querer em poucos meses chegar a estes resultados dispondo de pouco tempo achando que é fácil.
Outro detalhe é que, na próxima edição, Michel Caza irá falar é sobre a escolha da lineatura em função do tamanho do ponto. Agora com vocês, Michel Caza!!!!

Macetes e Segredos

Estudar a teoria e a prática do processo UV foi fundamental para a produção de lineaturas finas. Há pelo menos 20 anos, estou aplicando este meu conceito usando tintas UV e Tintas UV a base água. E, quando alguém me pergunta, qual é a regra universal quanto a impressão UV eu respondo: em primeiro lugar, tudo o que está relacionado à emulsão e impressão deve contribuir para diminuir a espessura da camada depositada. Em segundo lugar, a superpolimerização deve ser evitada. Penso que estas são as únicas regras importantes. Trabalhando com base nesta teoria em todas as etapas, iremos gerar condições que favoreçam uma melhor qualidade de impressão.

O perigo da Superpolimerização

Ter uma tinta UV curada em excesso pode ser o grande alvo para uma série de problemas e barreiras para se conseguir os melhores resultados.
Na primeira fase da cura UV, após imprimir a primeira cor, a fonte de luz não queima todos os fotoiniciadores contidos na tinta. Uma certa parte continua ainda ativa durante a polimerização da segunda cor. Neste caso teremos uma polimerização secundária. Logo é importante sempre lembrar que, quando se inicia uma reação de polimerização, não importa como se segue por sua própria iniciativa até certo ponto de desenvolvimento da reação, que dura de 6 a 24 horas. Isto é chamado de pós polimerização. Se há polimerização demasiada desde a primeira impressão curada, podemos concluir que esta primeira impressão será ainda mais endurecida a medida com vai passando na curadora para secar as demais cores e ainda, 24 horas depois um endurecimento ainda maior capaz de provocar uma série de problemas inclusive o de aderência e rachaduras.
O depósito da camada da tinta deve ser fina para obter uma polimerização em um nível mínimo de energia. Depois devemos considerar que a polimerização deve ser leve, para endurecer a tinta na superfície, e branda no fundo.
Não podemos deixar de dizer que os fatores que determinam o depósito da camada de tinta UV são: 50% malha que está esticada no quadro; 20% são influências das técnicas de esticagem e emulsão, e 30% que fica por conta das características da tinta, tipo de impressora, dureza do rodo, inclinação do rodo, pressão do rodo e a mínima espessura da espátula de impressão.

É preciso compreender e estudar a serigrafia

Eu acredito que é extremamente necessário entender cada vez mais o processo serigráfico, tanto na teoria quanto na prática. E, para começar, devemos nos perguntar sempre "por que" ao invés de "como". O impacto visual é o grande "porquê" da serigrafia. Volto a dizer que, se utilizamos técnicas para produzir lineaturas finas é porque temos clientes exigentes que nos pedem este tipo de serviço e nos pagam para fazer este trabalho diferenciado.
Em 1961 quando decidi fazer 133 linhas por polegada (53 linhas/cm) eu fiz inúmeros testes e me lembro que traçei uma série de "porquês" e, por fim, cheguei a algumas conclusões, tais como: a enorme variação de perda e ganho de pontos, as falhas nas reproduções tonais, condicionar a preparação da tela em função do número de peças que você vir a produzir, o uso de tintas tixotrópicas e reologia ajustada para evitar borrões e por fim a eliminação do Moire de tela e filme. Em outras palavras, está fora de cogitação que um processo de quadricromia possa acontecer com papel manteiga, quatro varas e uma velha régua redonda!

Esticamento e Colagem de tela!!!

A primeira etapa do processo serigráfico começa no esticamento e colagem do tecido no quadro (moldura). Nessa etapa, alguns cuidados devem ser tomados, principalmente quando se trata de telas destinadas a trabalhos de alta qualidade (cromias, encaixes e outros) onde e necessário que se tenha uma tela que atenda todas as exigências que o trabalho requer. A colagem é tão importante quanto o esticamento, pois uma tela bem esticada, mas não bem colocada, pode causar problemas desagradáveis eliminando todo mérito do bom esticamento. É importante que se disponha de um bom esticador, de preferência pneumático que possibilita uma melhor perfomace e maior rapidez.

Independente do sistema ou marca do esticador, é extremamente importante que as pinças estejam sempre bem ajustadas e limpas de forma que não permita que o tecido possa correr, o que implicaria em perda de tensão e distorção do tecido próximo da pinça. As telas são presas na moldura através de grampos ou colas específicas de dois componentes ou instantânea. A tarefa de esticamento e colagem quando destinado a trabalhos de alta qualidade deve ser feito por um profissional experiente que conheça todos os detalhes para o preparo de uma boa tela.

Existem várias marcas de cola disponíveis no mercado com características diferentes que envolvem: aderência, resistência a solventes e produtos químicos, resistência a temperatura, tempo de secagen e viscosidade, por isso é extremamente importante a escolha da cola ideal. As molduras de madeira oferecem aderência, porém, devido a vários convenientes não são recomendavéis. Já as molduras de alumínio são as melhores, porém, de difícil aderência, por isso, é necessário que o quadro esteja bem limpo (com ranhuras). É conveniente aplicar cola no perfil do quadro em toda a parte que irá de encontro ao tecido, principalmente nos cantos onde costuma ficar irregular, dessa forma a colagem será bem mais eficiente.

É importante observar e respeitar o tempo de secagem indicada pelo fabricante, principalmente nas telas grandes onde a pressão exercida pelo tecido é grande quando bem tencionada e a tendência do perfil é curvar e a única sustentação do tecido é a cola. Nos dias frios a secagem é mais demorada. Nesses casos é aconselhável esperar o dobro do tempo.

Outro fator importante é a viscosidade da cola, principalmente quando for colar tecido de malha muito fechado (165/180/200) onde a cola terá dificuldade de penetrar no tecido e então atingir o perfil da moldura. Quando isso ocorre o tecido solta da moldura facilmente. É importante dispor de diluente (solvente) específico para diluir a cola e usar sempe que necessário. Convém lembrar que as colas de dois componentes devem ser preparadas na proporção recomendada pelo fabricante. Nos dias quentes tomar muito cuidado, pois a cola seca rapidamente no recipiente que fora preparada.

Ao colar as telas grandes, pode acontecer que a cola endureça na metade da tela, o que torna difícil a passagem da cola pela malha, o ideal é que adicione diluentes (solventes) e então dar seqüencia à colagem.

No momento da colagem, a moldura (quadro) deverá está com perfil totalmente encostado no tecido. Cuidado com o excesso de peso, pois pode causar o rompimento do tecido, principalmente quando, acidentalmente o peso fica colado na tela e, ao retirar, acaba descolando ou rasgando a mesma.



Neilson Eloy - Técnico em Serigrafia

Tecnologia de ponta para esticagem de telas

A Sefar, fabricante suiça de tecidos técnicos também dispõe de diversos tipos de sistemas de esticagem. Entretanto, o destaque é para o Sefar 4. Trata-se de pinças que tem força de aperto progressiva dos mordentes que aumenta conforme vai elevando a tensão da tela, evitando-se, assim, que a tela escorregue. A combinação da força de aperto constantemente ajustada e da inserção de elementos de plástico, permitem alcançar tensões mais altas do que as alcançadas com o sistema de esticagem convencional.

As pinças Sefar4 são elevadas por um cilindro com um êmbolo de pequeno curso durante o processo de esticagem. Evita-se, desse modo, o atrito indesejável entre o tecido e o quadro. Durante o processo de tensionamento, as pinças apoiam-se sobre o quadro, flexionando-o de acordo com a tensão aplicada. Isso assegura uma tensão constante mesmo depois do tecido ser colado ao quadro.

O travamento das pinças ocorrem automaticamente, como também recuam e abrem automaticamente após concluído o processo de esticagem. As pinças Sefar4 estão disponíveis com mordentes de largura de 150 mm e 250 mm. Ambas podem ser usados simultaneamente, sem distinção e adequar-se a qualquer tamanho de quadro.

Circuitos pneumáticos

Existem dois tipos de arranjos para o suprimento de ar dos dispositi-vos de esticagem pneumáticos: o sistema de um circuito e o sistema de dois circuitos.

Para quadros de até 150cm de cada lado é indicado o sistema de apenas um circuito que corresponde ao uso de uma caixa de controle. Já para os quadros maiores de 150 cm é indicado o sistema com dois circuitos que usa duas caixas de controle independentes.



Cada pinça Sefar 4 custa aproximadamente 700 dólares FOB - Suiça.

Para maiores informações ligue para a Sefar no Brasil através do telefone:11 5506-4255

Agabê e Auge promovem mais uma palestra

No último dia 7 de agosto, a Agabê, fabricante de produtos para confecção de matrizes, realizou em parceria com a Auge, distribuidoras de produtos, um evento que reuniu mais de 70 profissionais do segmento serigráfico.

O Evento foi realizado no auditório da Cetesb em São Paulo, e contou com demonstrações práticas de como fazer uma matriz serigráfica, considerando poucas condições e mostrando quais os tipos de problemas que a empresa pode enfrentar.

A palestra foi ministrada por Emanoel D. Ribeiro, técnico da Agabê que possibilitou o esclarecimento de várias dúvidas quanto ao tensionamento, gravação da matriz, aplicação de emulsão, secagem, e outras que foram surgindo. "O objetivo é ajudar a identificar e solucionar os problemas mais comuns que ocorrem na preparação de matrizes serigráficas dentro das empresas de serigrafia". Comenta Emanoel.

Durante o evento a Agabê anunciou o lançamento dos novos produtos tais como emulsões resistentes a álcool para uso da tecnologia UV, o Unifilm 3D Solv emulsão fotográfica para impressão em alto relevo, o bloqueador resistente a água HB20 Acqua e os produtos em embalagens econômicas. No final, foram sorteados entre os participantes produtos da Agabê. Maiores Informações, ligue para a Agabê no telefone: (11) 6606-0404.

Eventos Internacionais

Acontece a 15ª edição da K - feira internacional de plásticos e borrachas em Düsseldorf, Alemanha. A organização espera cerca de 250 mil profissionais e alguns dos expositores são a nossas conhecidas Dubuit e a Kammann. O evento será realizado de 25 de outubro a 1 de novembro. A Revista Empresário Serigráfico está enviando dois correspondentes para acompanhar os eventos internacionais e a partir da próxima edição todos terão mais novidades, caso haja!

Radiômetros UV

De volta ao Brasil, Jim Raymont fala sobre o que seria ideal para que as empresas de serigrafia não tenham problemas no processo de cura das tintas ultraviloletas. "Os fabricantes precisam informar a intensidade e a dose ideal para cura e as empresas de serigrafia devem monitorar os resultados durante o processo". Comenta Raymont.

Além disso, o diretor de marketing da EIT, fabricante de radiômetros, falou sobre as formas que as empresas devem monitorar o processo de cura e finaliza dizendo: "As medições devem ocorrer quando tudo estiver indo muito bem."

Maiores informações com a Grupar Química, 11 5506-2373



Jim Raymont-EIT e Katia Coelho-Grupar

FESPA

VISITE A MAIOR FEIRA DE SERIGRAFIA DO MUNDO

MADRI - DE 04 A 08 JUNHO DE 2002

O nosso programa inclui:

- Passagem aérea ida e volta direto com a **VARIG** (saída prevista 02/06/2002)
- Traslado de chegada – Aeroporto/ Hotel (Mínimo 20 pessoas viajando juntas)
- Hospedagem por 05 noites com café da manhã e taxas
- Seguro Internacional de Viagem **- ASSIST CARD**
- Assistência local para assuntos pertinentes à viagem (Mínimo 20 pessoas)
- Programação Aérea + terrestre: Hotel Grand Versalles *Sup

Em apto Duplo ..... US$ 1.749,00

(*) Os valores acima serão acrescidos de taxas de embarque.

Solicite um programa completo com todos os detalhes

Reservas:

TREND OPERADORA

São Paulo: Tel: (011) 258-8555

0800-153315

Curitiba: (041) 353-7010

Recife: 0800 811046

feiras@trendfeiras.com.br

TREND OPERADORA

Inscreva-se agora e começe a pagar em:

SETEMBRO 09 x de	US$ 194,33
OUTUBRO 08 x de	US$ 218,63
NOVEMBRO 07 x de	US$ 249,86
DEZEMBRO 06 x de	US$ 291,50
JANEIRO/02 05 x de	US$ 349,80
FEVEREIRO/02 04 x de	US$ 437,25
MARÇO/02 03 x de	US$ 583,00
ABRIL/02 02 x de	US$ 874,50
MAIO/02 01 x de	US$ 1.749,00

Informações:

Empresário Serigráfico

www.empresarioserigrafico.com.br

Telefone: 11 6676-3457