www.empresarioserigrafico.com.br

Revista Empresário Serigráfico
Ano II - nº 9 - Nov/Dez. 2001 - R$ 5,00

AUTOMAÇÃO

Facilitando o dia-a-dia das empresas em todos os aspectos





Artigo 16
Efeitos da Luz no Padrão da Cor
por: Ubirajara Souza Silva

Sala Vip 26
Perfil Profissional de
Sergio Horta

Editorial

Primeiramente quero agradecer as milhares de pessoas que tem contribuído e valorizado o trabalho sério e árduo que a revista Empresário Serigráfico tem feito no mercado. Esta é nossa última edição do ano de 2001 e dentre os muitos esforços, acertos e erros, colecionamos o que consideramos de mais valioso, o relacionamento e respeito profissional.

Mesmo com os acontecimentos do mercado, tais como a crise da Argentina, a explosão do Dólar, Crise Energética e outros acontecimentos que esfriaram o mercado, principalmente no inicio do segundo semestre de 2001, atingimos em cima da risca a nossa meta. Também temos conhecimento de que muitas empresas não somente atingiram as metas, mas algumas superaram em até 30%. De tudo, o que podemos tirar de conclusão mais certa é que a cada instante tudo tende a mudar.

Cada vez mais temos de nos conscientizar de que vivemos um momento histórico, cujos riscos tende a aumentar e correrá riscos ainda maiores quem ficar esperando para ver o que acontece. Não foi somente o Brasil que mudou, o mundo está em fase de mudança. Nos próximos meses, as mudanças serão maiores do que as mudanças dos últimos 20 anos. Entretanto, escrevam o que estamos escrevendo, o Brasil continuará sendo uma das melhores opções para o capitalismo ocidental. Temos de nos conscientizar cada vez mais de que somos importantes para a economia mundial. Para se ter uma idéia todo o PIB da Argentina, equivale ao Interior do Estado de São Paulo, todo o PIB do Chile equivale a Grande Campinas (Ernest & Young) e todo o PIB do Uruguai, equivale ao bairro de Santo Amaro em São Paulo.

Os caminhos que nos trouxeram até aqui, não são do mesmo tipo e espécie dos que nos poderão conduzir daqui para frente. Isto significa que teremos de rever nossos conceitos a cada instante e aplicar mudanças na empresa. O que não quer dizer que o mercado irá piorar, a diferença é que agiremos de forma diferente frente a esta nova economia, apoiando-se em duas coisas básicas: Inovação e agilidade.

Mas uma vez obrigado pela preferência!

Marco Marcelino
mmarcelino@serinews.com.br



Sumário

Cartas 06
Notas 08
Mercado 11
Artigo 12
Capa 18
Impressão 20
Estamparia 22
Sala Vip 26
Michel Caza 28
Matrizes 30
Eventos 32

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

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

Lonas e vinil auto-adesivo da Vulcan

Há quase dois anos, a Vulcan lançou para o mercado de serigrafia e comunicação visual, uma linha de lonas chamada Vulcalux. Tais materiais estão disponível no Vulcalux 5, lona translúcida; Vulcalux DFace, para aplicações de banners, frontlights e painéis e por fim a lona Vulca Bout, para aplicações de banners e demais materiais que necessitem um efeito corta-luz (block-out) que permite impressão nas duas faces.

Outra linha de produto lançada pela Vulcan há alguns meses foi o vinil auto-adesivo, opaco e monomérico, com 130g/m2. O Vinical AD tem atualmente 12 cores e está sendo comercializado em bobinas de 50 e 100 cm de largura e rolos de 50 metros em caixa de papelão.

Segundo a empresa, o Vinical AD apresenta durabilidade de até 2 anos para aplicações internas e até 1 ano para aplicações externas.

Informações: 0800 -230300 ou acesse: www.vulcan.com.br

4ª Rio Em Silk-Screen

Os promotores da feira *Rio Em Silk-Screen* decidiram agendar a 4ª *edição da* feira para o mês de *Abril de 2002*. A estratégia é de aumentar o pós-feira de seus expositores, após divulgar os lançamentos ainda no primeiro semestre. O evento será realizado de 4 a 6 de abril de 2002, no Norte Shopping, Rio de Janeiro. *Informações: 11-3744.2203*

Entregador da Unida é Assaltado

O entregador da Unida Comercial foi assaltado e foram levados os seguintes itens: • 30 Metros do poliéster suíço Sefar PET 1000 120 34Y CY 158 AP • 101 metros do poliéster suíço Sefar PET 1000 150 31Y 158 • 100,20 metros do poliéster suíço Sefar PET 1000 180 27Y 158 • 30 metros de tiras de poliuretano 5 X 25 70 Shores •21 metros de tiras de poliuretano 5 X 25 75/95/75 Shores.

Quem tiver informações sobre estes materiais, por favor, entrar em contato com a empresa através do e-mail: saopaulo@unida.com.br

Centro de Treinamento de Serigrafia

Vitor Gusmão, profissional que há 30 anos atua no mercado de serigrafia, dirige agora o CTS (Centro de Treinamento de Serigrafia) em São Paulo, capital. Segundo Vitor, os treinamentos que foram sucesso em Manaus, proporcionaram a reengenharia de muitas empresas que hoje são parceiras e sem custo adicional tem uma assessoria permanente. O mesmo projeto será empregado em São Paulo, a fim de garantir aos nossos alunos, um canal para que sempre tire eventuais dúvidas.

O treinamento é divido em duas partes: Teórico e Prático contendo fitas de vídeo, slides, apostilas, avaliação individual de aprendizagem, etc com direito a certificação.

O CTS tem pacotes de treinamentos tanto para pessoas físicas quando jurídicas. Os interessados podem entrar em contato com o CTS através do telefone: 11 6198-4515

CARTAS

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

Em minha opinião, a Revista Empresário Serigráfico é muito boa, tem boa diagramação e é fácil de ler. Gosto dos artigos e tenho uma sugestão para dar: Que ela tente mostrar a fundo às estruturas física de grandes empresas serigraficas, bem como, demonstrar os lay-outs na sua funcionalidade. Eu sinto que no Brasil a maioria dos serigrafos não tem a mínima idéia do mercado serigráfico atual e o que ele pode render devido a esta falta de intercambio que a revista poderia ser este meio, não só as questões técnicas, mas também este lado estrutural.
Parabéns.
César Jacintho - Diretor da Art-Tec/ Aracajú

Parabéns pelo trabalho que vocês tem realizado com a revista Empresário Serigráfico. Aproveito a oportunidade, pois eu gostaria de saber se vocês conhecem o papel siliconado "PAPER BRILL", bem como a empresa que fornece ou representante no Espírito Santo.
Desde já agradeço
artsea@modacapixaba.com.br

Tenho interesse em saber como comprar o melhor tipo de tecido para imprimir com tinta sintética fosca s/ papel branco liso (alcalino 240gr) para melhor definição possível. Atenciosamente Alfredo Gama
agama@compos.com.br

Gostaria de saber se existe alguma regra para formação de preços de serviços em serigrafia, se a empresas do ramo aplicam alguma regra para levantamento de custos e formação de preço?
Caso vocês saibam, gostaria de saber se é possível que me indiquem com alguma orientação ou telefone de alguém que possa me auxiliar?
Júlio Santos - indl@onda.com.br

Estamos implantando sistema de coleta seletiva aqui na empresa. Gostaríamos de sinalizar nas lixeiras, os seguintes dizeres: PLÁSTICO PAPEL, METAL e VIDRO. Serão 20 conjuntos de lixeiras e apreciaríamos um orçamento ou indicação de empresa que possa fazer.
Agradeço desde já pela atenção.
Um grande abraço,
Roger Felipe Machado - Engenheiro Ambiental
Fone: 11-3643-2132

Notas

Pallets de Polietileno

O Pallet de Polietileno DAY BRASIL é um produto revolucionário, leve e econômico, fabricado pelo processo de termoformagem em chapa dupla.
Em muitas aplicações o uso do pallet de madeira é condenável e o uso de pallet de inox ou alumínio tem custo elevado.
Segundo a empresa este material tem um alta resistência, com capacidade de carga de até 1300 kilos. Além disso, o material é leve, o que facilita o manuseio.
Caso a empresa utilize empilhadeiras, a entrada do garfo do equipamento pode ser feita pelos quatro lados proporciando manuseio e armazenagem em todas as direções.
As pallets de polietileno previnem a contaminação microbiológica e o crescimento de fungos, mofo e bolor e reduz em 50% o espaço ocupado por pallets convencionais quando não em uso.
Informações: 11 3613-7722 ou acesse www.daybrasil.com.br/novidades.



Foto: Arquivo Day Brasil

Ferramenta para controle de qualidade

A famosa ferramenta para controlar a qualidade da impressão serigráfica do francês Joel Garnaud, Serilor Log, já está disponível no Brasil. A comercialização do kit, que é composto por 22 ferramentas, esta sendo feita pela Dubuit Color, tradicional empresa fabricante de tinta ultravioleta.O objetivo da empresa está em oferecer bons produtos para os clientes que buscam qualidade suprema na impressão serigráfica.
Dentre as características do Serilor Log, estão relacionados o controle para evitar "moiré" das imagens, calcular o tipo de malha ideal, características do ponto, teste de tonalidades e outros. Maiores informações: 11 3858-9855.

Qualidade no acabamento

Nos dias de hoje, qualidade serigráfica significa mais do que a impressão propriamente dita. É imprescindível que a empresa tenha uma guilhotina de alta qualidade no corte industrial dos materiais impressos. Uma das opções existentes é o modelo CN/D 120 da Guarani, que reúne sistema de troca de faca rápida, acoplamento hidráulico, fotocélulas inteligentes para proteção do operador, painel com cristal líquido e um custo a partir de R$1.946,97 (valor sujeito à alteração). Além disso, a empresa dispõe de planos de 50 meses. Para mais informações liguem: 11 6905-0661 ou guarani@dialdata.com.br

Tome Nota! Novos telefones da Imprimax

A Imprimax informa que a partir do dia 05 de novembro de 2001, estará inaugurando a unidade 2, no Município de Ribeirão Pires em São Paulo. Esta unidade abrigará também todo complexo administrativo. Contudo, a empresa irá mudar as centrais de telefonia e os novos canais de comunicação serão: PAPX: 11 4825-1555, Central de Fax: 11 4828-2111 e a Central de Atendimento ao Consumidor: 0800-191499.
A empresa também comunica que a partir desta mesma data, a retirada de mercadorias e coletas deverá ser feita no seguinte endereço: Rodovia Índio Tibiriçá, km 42, Jardim da Represa em Ribeirão Pires/SP.
Caso as empresas tenham dificuldades de comunicação com a Imprimax, no inicio da implantação das centrais, a empresa está disponibilizando em caráter provisório o telefone de número: 11 4426-1488.

Nova tecnologia para prestação de serviços de fotolito para Outdoor

A Top Graph é uma empresa 100% nacional que reestruturou seu sistema de produção para atender às empresas que produzem folhas de outdoor através do processo offset e serigrafia.
Segundo o Gerente Comercial, Roberto Sanshes, o objetivo é prestar um serviço com a melhor qualidade em termos de definição, resolução, prazo de entrega e preço. "Hoje nós conseguimos praticar um produto de excelente qualidade devido ao investimento de equipamentos de ponta que justificam uma produção de 128 folhas em apenas 3 horas" Comenta Roberto Sanchez.
A empresa dispõe hoje de um sistema de produção baseado no Sistema Lince Photo, com tecnologia KTA.
O sistema de logística para atendimento dos clientes permite um pronto atendimento em todo território nacional com prazos de entrega que variam de 0 a 2 dias. A capacidade de produção equivale à produção superior a 400 folhas de outdoor (fotolito) por dia.
A empresa também desenvolveu um sistema de bonificação aos clientes. A cada 5 pedidos produzidos, o seguinte terá um Bônus de 50%. Esta promoção é válida até 15 de dezembro de 2001. Para o primeiro contato, a Top Graph fornece as 04 primeiras bandeiras gratuitamente, basta enviar o cadastro da empresa e o arquivo digital. Para maiores informações ligue para 11 4226-1215 ou através do site: www.topgraph.com.br



Roberto Sanchez

Nota

Sign Supply comercializa novo software para recorte eletrônico

Há 07 anos no mercado de sinalização e comunicação visual, a Sign Supply tem proporcionado excelentes parcerias junto com as revendas de todo Brasil a fim de comercializar bons produtos para os setores de sign e serigrafia. A empresa tornou-se uma importadora em grande escala, com constantes investimentos de novos produtos conforme as tendências do mercado. Desta forma, garante que as Revendas sempre tenham novidades. Vale lembrar que para o setor de serigrafia a empresa trouxe uma nova tecnologia que permite produzir fotolitos com excelentes resultados.

Por parte de sign, a empresa tem preparado a comercialização do FlexiBASIC™, um software para recorte eletrônico que dentre inúmeros recursos do programa estão relacionados a Central de Desenho que é uma paleta de ferramentas que permite que você manipule numericamente ou visualmente o seu desenho, um Editor de texto avançado que pode trabalhar com qualquer tipo de fonte, seja ela TrueType ou PostScript e Efeitos Básicos que podem ser facilmente aplicados, modificados ou removidos de um objeto.

Para conhecer todos os recursos e benefícios do software entre em contato com a Sign Suplly através do telefone: 11 3871-1133 ou através do site: www.signsupply.com.br

Secadora Elétrica Têxtil



A M&R, tradicional fabricante americana de equipamentos para serigrafia lança mais uma novidade para o setor têxtil. Trata-se da secadora Economax II, uma nova linha econômica dotada de painéis infravermelhos com ajustes de micro processadores que controla a temperatura. O equipamento dispõe de uma correia transportadora de fibra de vidro resistente ao calor, (revestido de Teflon®). Maiores informações acesse o site: www.mrprint.com.

Fotolito para Outdoor em Minas

O mercado de outdoor e serigrafia de minas terá opções de compra em termos de insumos e equipamentos para produzir fotolitos em outdoor. Recentemente, a Bizz Manutenção e Serviços Serigráficos dirigida por Jaeder ganhou o direito de representar a Lince Plotters e Serviços Ltda na região de Minas Gerais.

Benny Karmér da Svecia fala sobre a FESPA 2002

Em visita recente ao Brasil, Benny Karmér, gerente de vendas da Svecia na Suécia, uma das principais fabricantes mundiais de máquinas para serigrafia, comenta sobre a importância da Fespa 2002, maior feira de serigrafia do mundo e também da presença dos empresários brasileiros no evento que ocorrerá de 4 a 8 de junho em Madri. " A Fespa 2002 será um show e teremos muitos equipamentos para as empresas do Brasil e da América Latina se automatizarem e aumentar a capacidade produtiva de suas empresas".

O grande interesse em promover as empresas de serigrafia do Brasil em termos de máquinas cada vez mais produtivas, levou Benny a elaborar um projeto junto com a parceira Larese, para levar empresários do setor a visitar não somente a Fespa, mas também, clientes e a sede da empresa.

Aplike investe e é reconhecida...

A pouco a Aplike anunciou aquisição de um Parque Industrial em Curitiba com uma Unidade de laminação capaz de produzir Vinis auto-adesivos, mídias para impressão e laminação com larguras de até 1,80 metros. A informação foi veiculada via Internet e teve o reconhecimento de muitas empresas comentando a iniciativa.

"Diante da informação, oficializamos nossos votos de admiração pelo espírito empreendedor e arrojo demonstrado pela Aplike." Comenta José Pedro de Melo Forchezatto da Supri Center.

"Nós torcemos pelo sucesso da Aplike e temos certeza de que esta é apenas mais uma das demais conquistas que o futuro nos reserva. Estaremos sempre juntos e apostando num trabalho de parceria e desenvolvimento de novos produtos." Abel da Paulista Sign e Serigrafia

"Acreditamos no sucesso que esta nova conquista trará ao nosso mercado, pois trabalhamos com equipamentos de larguras até 1,65 metros, e sabemos das dificuldades em encontrar materiais destas dimensões, principalmente em se tratando de laminadoras." Comenta Rogério Feldmann da TJI Informática Ltda.

"Parabenizamos por essa nova aquisição e almejamos que essa nova Unidade alcance "Grande Sucesso". Ana e equipe da Silk Life.

" É com grande satisfação que nós da Aspiral Express parabenizamos a Aplike pela iniciativa."

Tensiômetro modelo 750 - B

Este é um dos mais populares tensiômetros utilizado na indústria serigráfica. Seu alcance, de 7 a 50 N/cm, cobre facilmente as facilidades em 90% das aplicações serigráficas. Este modelo é capaz de detectar e acusar diferenças de até 1/4 N/cm.

Para adquirir o tensiômetro você pode entrar em contato com a Reta Importadora através do telefone: 47 323-7654 ou reta@nutecnet.com.br

Caloi Volta à Mídia

A mais conhecida fabricante de bicicletas do Brasil está de volta à Mídia com uma campanha que visa aumentar as vendas de final de ano. Dentre as ações de marketing, a empresa destaca uma forte presença no ponto-de-venda. E está retornando com o famoso slogan "Não esqueça a minha Caloi" que acompanhou a marca durante muito tempo.

A Caloi investiu cerca de R$ 2,5 milhões em um pacote de ações que inclui o lançamento de uma campanha que terá 12 comerciais, vinhetas e anúncios em mídia impressa. Além disso, a empresa concentrou esforços em outras ações que incluem merchandising, decoração de ponto-de-venda com banners, bandeirolas, tags, etc. Um universo ao qual a serigrafia também está presente.

Farol Mídia em Táxi lança novo Luminoso

A Farol apresenta seu novo modelo de luminoso para publicidade em táxi e aproveita o mega evento Maximídia para mostrar aos profissionais de mídia das agências de publicidade e departamentos de marketing.

A Farol Mídia em Táxi lançou a mais recente inovação para seus veículos, durante o período de realização da Maximídia 2001. Aproveitando o grande fluxo de profissionais de mídia para esse evento, a Farol idealizou uma forma criativa para que profissionais de publicidade pudessem conhecer de perto o mais recente lançamento da empresa: o luminoso de teto com maior área de exibição e nova tecnologia.

O novo modelo de luminoso oferece ao mercado publicitário uma área de exibição de mensagens muito maior do que as disponíveis atualmente. A área passa a ser de 315 cm^2 (por face). Somadas as duas faces de exibição (630 cm^2), o espaço passa a ser quase o equivalente ao atualmente liberado para publicidade no vidro traseiro. O sistema, porém, tem mais uma vantagem: as duas faces de exibição aumentam em muito, a possibilidade de visualização da mensagem.

Além de oferecer uma visibilidade muito maior, o novo formato tem outro diferencial: a possibilidade de rodiziar mensagens do mesmo anunciante ou de outros anunciantes dos dois lados do luminoso. O sistema de encaixe exclusivo, idealizado pela Farol, permite a troca mensagens rapidamente, caso o anunciante deseje variar suas mensagens.

O produto já está disponível para o mercado publicitário com exclusividade nos carros da Farol Mídia em Táxi.

A Farol Mídia em Táxi já oferece, atualmente, quatro formatos diferentes para propaganda em táxi: o luminoso de teto, adesivo de vidro traseiro, adesivo de portas laterais e o take-one, uso de encosto de banco para a divulgação de campanhas. Maiores informações entrem em contato com a empresa através do telefone: 11 5061-7756 ou acesse: www.taxifarol.com.br

Ponto-de-Venda em lavanderias

Para impactar consumidores, a Unilever está promovendo a marca Omo Progress montando uma lavanderia nos pontos-de-venda.

A idéia é associar o produto ao estereótipo do profissional japonês de lavanderia. Para isso, a empresa, junto com a Ação Seletiva, está montando nos locais de ponto-de-venda uma mini-máquina de lavar, um promotor com traços orientais e todos os materiais necessários para uma simulação de lavagem.



Novidades na Clear Channel Adshel

A empresa de Mídia Exterior, Clear Channel Adshel promoveu um café-da-manhã para apresentar as novidades da empresa, dentre elas o novo Diretor Comercial, Adolfo Martins (foto acima), um executivo renomado do setor que soma forças junto com o também renomado Emilio Medina, Presidente da Adshel.

O encontro foi realizado no Hotel Gran Meliá, e a empresa de mobiliário urbano apresentou os novos planos para a veiculação de campanhas na cidade do Rio de Janeiro, onde já possuem mobiliários instalados.

Dumont de volta com campanha da DenisonBrasil

Além de três filmes que apresentam nova linha de comunicação da marca, a empresa está desenvolvendo material para ponto-de-venda.

Com investimentos da ordem de US$ 1 milhão, a tradicional marca de relógios Dumont volta à mídia com campanha desenvolvida pela DenisonBrasil. Além de filmes, a campanha também é composta de material para ponto-de-venda e mídia impressa.

Artigo

Secagem x Umidade x Temperatura

Como todos nós já sabemos, a matriz é definida como a ferramenta que permite a reproduzir uma determina da imagem. Se ela não estiver 100%, não há como esperar o melhor da impressão. Dentre inúmeros fatores que interferem na qualidade da matriz serigráfica, o maior inimigo do processo de secagem da matriz, é, sem dúvida a umidade relativa do ar. Se ela não for controlada, todo o trabalho de impressão estará comprometido, visto que fatalmente sofrerá rompimento da emulsão por não estar 100% seca internamente.

Humidade Relativa do Ar

O que aparentemente parece estar seco externamente, muitas vezes ainda gera problemas, porque as partes internas de emulsões localizada entre os fios ainda encontram-se úmida. Desta forma, ao usar esta matriz serigráfica no processo de impressão, os movimentos e atrito físico do rodo irão romper a camada de emulsão e conseqüentemente a imagem não será mais a mesma. Neste momento é comum ter de refazer todo o procedimento, causando enormes prejuízos em função da parada das impressoras e dos gastos com produtos de recuperação; nova aplicação de emulsão; secagem; gravação, revelação e retoques.

Para ter uma perfeita secagem da matriz é preciso controlar a umidade do ar através de equipamentos especiais como é o caso do desumificador de ar. Somente através deste controle é possível tornar regular a produção das matrizes serigráficas e evitar que a humidade relativa do ar prejudique a gravação da imagem na tela.

Em tese, manter a estufa de secagem aquecida em torno de 40°C pode significar uma menor interferência da umidade e contribuir para uma boa secagem da matriz.

Qualidade do ar

Em termos de impressão a poeira é o grande inimigo da serigrafia. Durante o processo de secagem, a poeira fica depositada sobre a emulsão ainda úmida formando um falso fotolito de reticula granulada. Quando procedemos à revelação estas partículas se soltam, dando origem aos famosos furos, que são muitas das vezes, difíceis de serem retocados. Para evitar tais problemas é preciso filtrar a entrada de ar da estufa, para evita que o ambiente fique livre de poeiras em excesso.

Na secagem das matrizes serigráficas temos três momentos cruciais:

1 – Quando é secada a emulsão.

2 – Quando é secada a revelação.

3 – Quando é secada a recuperação.

A retirada da umidade do ar só se dá através de bons equipamentos de desumificação de ambientes.

O controle de entrada de ar para estes ambientes, é fundamental para a secagem das matrizes, tanto na secagem da emulsão; secagem da revelação e secagem da recuperação. O ideal é que cada etapa tenha seu próprio ambiente de secagem, isolado dos outros, com temperatura, ventilação, e umidade controlada.

Isso garante que os resultados de secagem sejam satisfatórios, e, sem dilatações ou encolhimento nas estruturas das matrizes em função da temperatura.

Para acelerar a secagem da matriz, após a revelação usamos o bico aspirador para retirar o excesso de água, após a recuperação e revelação. No caso da aspiração da água, após a revelação este processo se dará nos dois lados da matriz, ou seja, por dentro, e, por fora. Isso ajuda a retirar o excesso de água superficial da camada da emulsão, a qual terá uma secagem mais rápida, e, com uma qualidade superior.

Usamos também o bico para aspirar o excesso de água da matriz, após a recuperação. Neste caso este aspirador retira até 95% da água da tela, diminuindo muito o tempo de secagem. Economizando tempo e energia das estufas, e, secando com qualidade.

Receita para desumificação do ambiente

1 – Quanto mais hermeticamente fechado o ambiente, melhor será a desumidificação.

Na secagem da emulsão; revelação, e da recuperação, o ambiente poderá ter uma pequena entrada e saída de ar, controladas com filtros especiais.

Podemos trabalhar com duas possibilidades:

1ª – Colocando o desumidificador diretamente dentro das estufas.

2ª - Desumidificando o ambiente da sala, onde fica a estufa. Neste caso o ar desumidificado do ambiente é levado para dentro das estufas, através de ventiladores, com filtro de ar. A saída do ar será obtida através de exaustores dimensionados para o ambiente.

No segundo caso precisamos deixar o desumidificador em 40% da umidade relativa do ar. Valores menores que este não faz bem à saúde.

Promover a exaustão do ar, ajuda no caso de uma pessoa permanecer por um período longo, dentro do ambiente com baixa umidade. Esta baixa umidade pode fazer mal ao pulmão. (Um bom exemplo de baixa umidade do ar, pode ser citada a cidade de Brasília, que, quase sempre chega aos 15%).

Para esta operação, deveremos utilizar exaustores com capacidade dimensionada ao tamanho do ambiente.

2 – Aquecer o ambiente ajuda na secagem da emulsão. (Este aquecimento não deverá ser superior a 40°C). Se o ambiente já tiver uma temperatura alta então não necessita aquecimento. Recomendamos que o aquecimento da temperatura não ultrapasse entre 5 a 10% da temperatura ambiente, em função da dilatação do quadro.

3 – A ventilação dentro das estufas, é necessária, em função da homogeneização da circulação do ar. Mas, para ter ar circulante dentro da estufa é preciso de controle da qualidade desta entrada (filtro). Se não filtrarmos o ar que entra para a estufa, fatalmente entrará também poeira, o que causará todos os transtornos citados anteriormente.

Vasco Trindade - Diretor Técnico da Gama Screen
vasco@gamascreen.com.br

Artigo

A Decisão de Informatizar

Basta pensarmos em novos investimentos e novas despesas para que percamos o sono.
Convenhamos, como assegurar, nos dias de hoje, que um investimento quase sempre expressivo se traduza em benefícios para nossa empresa.
Quando falamos de ***INFORMÁTICA,*** pior ainda!
Quantos de nós compreendemos os termos e expressões dos tecnólogos? Como acreditar e se convencer de que uma determinada tecnologia é melhor que a outra? Difícil!
Nenhum discurso comercial desmerece o produto que se está vendendo. A questão é: como sair desta situação, uma vez que a ***NOVA INFORMÁTICA*** ocupou todos os espaços visíveis e invisíveis da ***NOVA ECONOMIA.***
Aliás, muito se fala da ***NOVA ECONOMIA.*** Mas que economia é esta? É aquela que não permite aos provedores de serviços e / ou produtos, de quaisquer natureza, desatenção com: atendimento ao cliente, qualidade, estoque, logística, preço, concorrência e etc... Gente, a informática possui soluções prontas e capacidade de produzir outra tantas, customizadas ou não, para equacionar nossos desafios empresariais.
Honestamente, nós que estamos à frente das decisões da empresa, temos que saber decidir rápido e acertadamente. Não há mais espaço para experiências e testes mal sucedidos.
A melhor alternativa, nestes casos, é chamar – ouvir e escolher uma boa empresa de consultoria em TI e pedir para que esta nos auxilie a delinear um ***Plano de Informatização.***
Claro, antes de tudo, precisamos ter de forma clara para nós e nossa equipe quais são os nossos objetivos de negócios, metas, compromissos, etc....
Nenhum plano de informática será bem sucedido se tiver origem a partir da tecnologia.

Jorge da Silva Cardoso - Diretor de Marketing e Negócios da F9C
carioca@f9c.com.br

Crise de Fato ou de Direito? O que fazer?

Há vários anos, escutamos alardeados aos quatro ventos, crise econômica. Quem não se lembra da famigerada inflação, grande vilã, que nunca deixava a economia do país do futuro decolar? Mas muita gente tem saudade do "over"... Quem não se lembra da época em que o país era fechado ao mercado externo, e não participava da globalização, impedindo nosso progresso e nossas empresas de conseguir tecnologia? Mas muita gente se lamenta da concorrência externa...
Será que as crises do passado eram pequenas perto das crises de hoje? Atentados, problemas com a Argentina, apagão, será que estamos agora finalmente em crise mesmo?
Em verdade, as crises sempre existiram e infelizmente sempre existirão, porque a economia de mercado é assim mesmo. Imagine caro leitor, se é uma situação complexa, por exemplo, satisfazer todos os condôminos de um edifício, que nem concorrentes são, o que dizer de milhares de empresas dentro de um condômino chamado mercado, e ainda por cima, em plena competição? Evidentemente o síndico, o governo, que também é condômino, sofre pressões a todo o momento, de lá e de cá.

Mas o que pode ser feito?

Perceber a crise é o primeiro fato. Nunca uma crise é geral e onipresente. Sempre existem mercados em alta e outros em baixa. Se a carne sobe, o frango vende mais. Portanto não devemos generalizar as crises.
Crise de fato existe quando seu mercado especificamente está em baixa, e não quando notícias veiculam êxodo de empresas, demissões coletivas. Isto são fatores que podem ou não influenciar seu negócio.
Uma análise simplesmente das vendas pode levar a conclusões apressadas. Vender depende também de sua estrutura interna. Se seu departamento de vendas apenas administra carteira, qualquer situação vira crise. Esperar o cliente vir nunca foi uma boa tática de venda.
Outros pontos importantes são os indicadores. Você trabalha sobre números? Quanto é sua produção por homens ou por hora? Qual a margem *realizada* de lucros? Qual a margem de lucro individual de cada produto? Estas e outras questões podem fazer muita diferença.
Muitas empresas batem recordes de venda pouco antes de pedirem concordata. Pense sempre no mercado como sendo o mar. Todo mundo almeja um mar calmo, mas as ondas existem. Se você vai se afogar ou sair surfando são opções e estratégias de cada um.
Flexibilidade é a palavra. Os dinossauros não eram flexíveis. Mas a vida na terra continuou.
Recrie sua empresa todo dia. Não evite pensar na crise, ela vem e vai e todo mundo sabe disto. Uma empresa bem controlada, motivada e principalmente com os pés no chão pode se sair bem em qualquer mercado. Basta ter atitude consciente, acreditar responsavelmente no negócio, procurar caminhos e melhorar-se de forma contínua e sólida, na velocidade que é possível.
O empresário deve ser antes de tudo um estrategista. Resolver problemas do cotidiano apenas mantém o "status quo", melhorar a empresa depende de parar e pensar no amanhã. A importância da equipe está aí. Deixe sua equipe trabalhar no rotineiro, seu problema está no inusitado e no futuro. E lembre-se de que se não existissem os problemas, não haveria soluções. É assim que o mundo gira.

Adson Naccarati - Consultor Empresarial
anaccarati@anaccarati.com

Artigo

Efeitos da Luz no Padrão da Cor

Embora muito usado na serigrafia, O GUIA PANTONE, foi desenvolvido para impressão TIPOGRÁFICA e OFF-SET com tinta transparente, cuja tonalidade da cor, varia de acordo com a camada impressa sobre um substrato de papel branco, fosco ou brilhante.

Na serigrafia, as tintas apresentam outra formulação e comportamentos são na maioria dos casos, opaca e semi-opaca, impressa em diferentes substratos, Desta maneira, o GUIA PANTONE deve ser usado na serigrafia, apenas, como "REFERÊNCIA DE PADRÃO DE COR".

Seja na liberação da produção ou da amostra, a ***Condição de observação, o tipo de iluminação e o ambiente para análise,*** ganha destaque dentre as infindas variáveis da serigrafia, pois a luz que incide sobre qualquer objeto, provoca 4 efeitos que devem ser considerados.

Reflexão Especular

A luz é refletida em direção oposta ao ângulo de incidência, assemelhando-se a um espelho (FIG.1A).

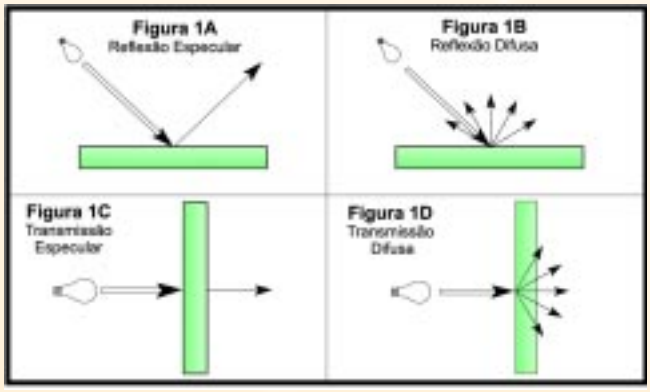
Reflexão Difusa

A luz é refletida e distribuída em vários ângulos a partir da superfície sobre a qual foi incidida (FIG.1B).

TRANSMISSÃO ESPECULAR: A luz passa por dentro do objeto e é refletida de forma retilínea (FIG.1C)

TRANSMISSÃO DIFUSA: A luz passa por dentro do objeto e é distribuída em vários ângulos (FIG.1D)

Os efeitos apresentam-se isolada ou combinadamente conforme FIGURA 2, e o ***"Efeito A"*** mostra uma Reflexão

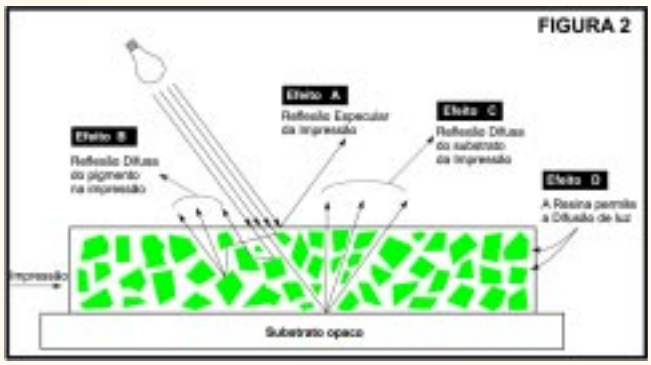


Especular provocada pela película de uma tinta brilhante. Já o ***Efeito B***, Reflexão de luz Difusa, é causado pela luz incidida nos pigmentos da tinta, enquanto o ***Efeito C***, Reflexão Difusa, é causado pela luz incidida na superfície do substrato, abaixo da tinta.

Por fim, o ***Efeito D***, Transmissão difusa, é causada pela penetração de luz na resina e refletida nos pigmentos da tinta, combinando os ***Efeitos B e C***, onde parte da luz é refletida pelo substrato e parte, pelos pigmentos da tinta.

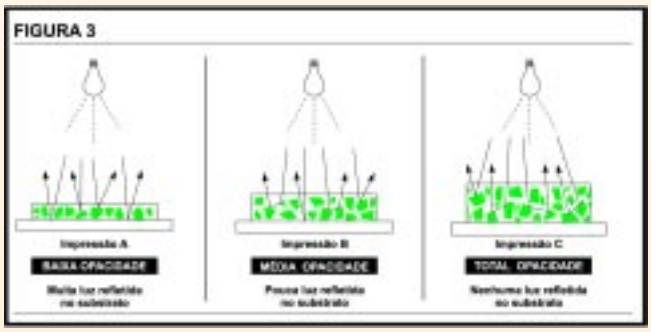
CAMADA E OPACIDADE

Considera-se camada de tinta, a espessura de tinta depositada no substrato e opacidade, a capacidade que a tinta tem para cobrir e esconder o substrato.



Quanto mais fina a camada de tinta, maior será a possibilidade do surgimento de Reflexão Difusa no substrato "impressão ***"A e B"***, e, quanto mais espessa for a camada de tinta, menor será a ocorrência de Reflexão Difusa no substrato, impressão ***"C"***.

Substrato texturizado, impressão brilhante, impressão em fundo branco e outros detalhes não foram apontados e mesmos os efeitos aludidos, vão muito além das particularidades abordadas.



Todavia, para igualarmos a impressão de uma cor crítica, é preciso igualar as condições de observação.

O uso de uma cabine de luz padronizada com o cliente, obviamente provida de seleção de luz para: Luz do dia artificial D65, luz fluorescente branca fria, lâmpadas incandescentes, certamente minimizará os problemas de cor e tonalidade.

Ubirajara Souza Silva - Consultor Serigráfico
E-mail: bira.ss@terra.com.br

Automação na Serigrafia



Você conseguiria imaginar o mundo de hoje sem a automação? Sem computadores para administrar as inúmeras planilhas de cálculo de uma empresa? Lembra-se do tempo em que uma simples compra de supermercado demorava horas, já que o caixa era obrigado a digitar cada um dos produtos para chegar aos preços da compra? Hoje, o uso de código de barras mudou este cenário e facilitou muito nossas vidas.

A automação permitiu que a sinalização instantânea surgisse e tomasse o espaço das faixas pintadas à mão. No setor serigráfico, a produção de fotolitos manuais, se não desapareceu, tornou-se raridade e muitos dependem hoje dos computadores para produzir fotolito de forma mais rápida, e com qualidade superior.

Comunicação com o cliente

A tecnologia para que o cliente compre sem a ajuda ou interferência de um vendedor já existe. O e-commerce, tanto explorado por outros setores, via Internet, ainda não sensibilizou os empresários de serigrafia. Esses ainda acreditam ser mais barato e eficiente administrar os problemas de informação, acostumando clientes com os pequenos transtornos que podem ocorrer. Em outros setores, o conceito de vendas tem mudado. Para algumas empresas, o vendedor é responsável pelo pós-venda, manutenção preventiva do cliente e prospecção de novos clientes. O ato de compra é responsabilidade de uma ferramenta interativa que informa tudo ao comprador. E, caso ele tenha alguma dúvida técnica, o sistema on-line abre um canal entre o cliente e o responsável técnico da empresa, que também já assimilou esse novo conceito de trabalho e está mais familiarizado com o controle através de automação computacional.

Sistema integrado

Imagine agora a seguinte situação: Um cliente entra via rede em um menu que faz orçamentos na hora. Preenche todos os dados sobre o produto que esta procurando, ou seja, tipo de produto, tamanho, número de cores, quantidade, etc. Imediatamente o sistema verifica o nome do cliente no seu banco de dados e, dependendo da quantidade de pedidos que ele já compra, oferece sem que ele perceba, um desconto de "x" por cento, calcula a quantidade de material a ser usado, tempo de produção e incluiu as margens de lucro que a empresa vai trabalhar. Busca ainda dentro do seu sistema de planejamento e controle de produção, uma estimativa de quando será possível entregar o pedido. Tudo isso em fração de segundos. O cliente recebe na hora o preço, prazo de entrega e forma de pagamento. Caso surja alguma dúvida, ele tem um canal on-line com cada setor da empresa e pode esclarecê-la imediatamente. Uma vez aprovado o orçamento, o cliente pode optar por enviar o trabalho ou solicitar a retirada dos originais (imagens) no dia tal. O sistema ainda irá gerar uma ordem de serviços a todos os departamentos que saberão como executar suas atividades de forma segura e programada. E se o cliente, depois de alguns dias, quiser saber em que fase o seu trabalho está, ele pode acessar um link com acesso e pronto.

Por outro lado, em cada pedido, o sistema verifica o estoque de materiais e programa, junto aos fornecedores e a compra de matéria-prima de forma programada. Com isso evita falhas primárias que costumamos ver em empresas de serigrafia, atualmente. Claro que os problemas irão surgir, que não é tão fácil assim, mas este é um caminho futurista. Quem imaginava, há poucos anos atrás, que os e-mails iriam facilitar a vida das pessoas em termos de comunicação?

Conclusões: O vendedor fica responsável por visitar o cliente, verificar se a amostra está de acordo com aquilo que o cliente quer, dar sugestões de novos produtos, etc. E o cliente não espera horas ou dias para ter a resposta de seu orçamento, bem como prazo de entrega, etc.

Problemas na automação

A automação veio para facilitar a vida de todos e não para burocratizar. Algumas empresas confundem a essência deste conceito e colocam sistemas não funcionais que, ao invés de facilitar a vida de um cliente, acabam deixando-o cada vez mais irritado. É o caso de alguns sistemas de atendimento de telefone ineficientes.

Se a tecnologia continuar evoluindo de forma rápida, como a registrada nos últimos anos, em breve os clientes vão comprar um produto sem a necessidade do vendedor.

"Não podemos se espantar caso a serigrafia do futuro seja composta por apenas um homem e um cachorro. O cachorro para tomar conta da impressora e o homem apenas para alimentar o cachorro".

Preparação de imagens e fotolitos

Através de computadores e softwares específicos, a empresa pode hoje verificar e modificar uma imagem de acordo com as características da serigrafia, ou seja, verificar se está em CMYK, ou se deve ser reproduzida a partir de uma cor especial. Isso sem falar da possibilidade de produzir o seu próprio fotolito em equipamento digital, ou ainda dispor de ferramentas que indicam como fazer o melhor fotolito para seu processo, como é o caso do Serilor Log.

Controle da Cores

Hoje uma empresa também pode garantir a receita das cores através de balanças de cores que preparam a tinta em tempo reduzido, garantindo uma formulação adequada para cada tipo de trabalho. Além disso, é possível calcular a quantidade de tinta que será usada, uma vez que seja indicado o número de peças a ser reproduzido, tamanho e percentual de área com tinta.

E antes da impressão...

A fase que antecede a impressão também tem sido automatizada por muitas empresas gráficas que imprimem folhas de materiais flexíveis como, por exemplo, lonas, polietileno e outros. Geralmente são usados desfolhadeiras que transformam bobinas em folhas. Neste caso, é possível determinar o número de peças e o tamanho exato com o qual o equipamento irá permitir o melhor aproveitamento, evitando desperdícios.

Com relação à preparação de matrizes serigráficas, alguns fabricantes têm apostado na robótica e demonstram que um equipamento pode esticar, medir a tensão, colar, secar imediatamente e recortar o tecido no quadro, como é o caso da Grunig. Alias, é uma empresa que sempre tem desenvolvido sistemas automatizados a fim de facilitar a vida das empresas e melhorar a qualidade da serigrafia. Na capa da nossa Revista você pode acompanhar um dos mais novos lançamentos da empresa, um aplicador automático de filme capilar.

Outro destaque é para as fontes de gravação da Natgraph que controla a quantidade de luz ideal para a sensibilização da emulsão e não somente pelo tempo. O sistema compensa perda de intensidade da própria lâmpada que, com o passar das horas, tende a perder a característica ultravioleta.

Automação na Impressão

Os sistemas de impressão automatizados são os mais eficientes, pois controlam pressão, inclinação, pressão do rodo e velocidade de impressão. Eliminam o número de interferências humanas, garantindo uma maior homogeneidade nos resultados. Alguns setores, como é o caso da área de Compact Disk e Frascaria, já utilizam este sistema, promovendo uma maior capacidade produtiva.

Entretanto, como em todos os casos existem exceções, podemos dizer que muitas empresas paulistas preferem sistemas manuais para impressão de grandes formatos. Esses sistemas permitem maior versatilidade na impressão de diversos formatos. Neste caso, é preciso investir no fator humano e algumas compensam esta questão com muita eficiência através de inúmeros treinamentos e infra-estrutura, para que os funcionários sintam-se cada vez mais valorizados.

No setor têxtil, a M&R, por exemplo, uma fabricante americana de equipamentos desenvolveu um sistema onde a até a alimentação da impressora de camisetas é automática, utilizando-se de pinças e sistemas de registro com infravermelho.

Na área gráfica, os sistemas cilíndricos para impressão plana vêm ganhando a atenção mundial para que haja uma maior produtividade de folhas de transfers, cartões de créditos, cartazetes, etc. Algumas impressoras automáticas são, inclusive, dotadas de sistemas que checam a impressão através de câmeras e monitores que permitem ao operador acompanhar os resultados de registro das cores, via monitor.

Em outro aspecto temos os chamados "dispenser systems" que, através de uma tubulação, despacham controladamente, a tinta na tela para que seja feita a impressão.

Os princípios da automação na impressão buscam uma menor interferência humana e, além da maior produtividade, proporcionam uma homogeneidade nos resultados de impressão.

Acabamento

Em alguns setores o acabamento é muito desenvolvido. Já em outros ainda podem ser considerados subdesenvolvidos. Na área de banners, para se enrolar um material já impresso e acabado com madeira, ponteira e cordão, ou a empresa enrola na mão ou desenvolve ela mesma uma máquina que enrole automaticamente o banner. Para este tipo de equipamento não há ainda nenhum fabricante de equipamento. Diferentemente da parte de soldagem dos banners, onde encontramos desde máquinas simples até as mais sofisticadas, com sistema laser para marcar a área a ser soldada.

Na área têxtil, já existem equipamentos que dobram as camisetas, ensacando-as na embalagem plástica, direcionando as peças para uma caixa, no final do processo.

O que considerar

A automação sempre será bem vinda para que as empresas minimizem os custos operacionais e tornem seus produtos mais competitivos. Mesmo que todas as formas de automação ainda não sejam uma realidade para muitas empresas, é preciso visualizar esta opção para projetos futuros. Com isso, espera-se que as empresas busquem fidelizar os clientes sempre com o melhor atendimento.



Borrachas de Poliuretano para Rodos de Serigrafia

Por: João Bader

A escolha dos rodos é muito importante, e há diversas razões para optarmos por rodos de boa qualidade. O rodo influi no consumo de tinta, na vida útil da matriz e na qualidade da impressão. Além disso, sua durabilidade varia muito, e rodos duráveis e resistentes, mesmo que sejam mais caros, acabam tornando-se mais econômicos por ter vida útil mais longa e uma redução do tempo parado, aumentando a produtividade.

Um rodo de boa qualidade deve ser bem construído, dimensionalmente estável, e, sobretudo deve utilizar lâminas (borracha) de boa qualidade. Ultimamente, borrachas de poliuretano vêm sendo desenvolvidas especialmente para este fim, levando-se em conta os requisitos necessários para sua boa performance, como por exemplo:

• ***Durabilidade e resistência química:*** A lâmina de borracha deve resistir às tintas e aos solventes utilizados no processo serigráfico, mesmo aos mais agressivos.

• ***Resistência ao desgaste e rompimento:*** Lâminas de qualidade superior apresentam menor desgaste e grande resistência ao rompimento mesmo quando o rodo trabalha sob alta pressão.

• ***Estrutura homogênea e elasticidade uniforme:*** Quanto mais homogênea for a estrutura do material, mais uniforme será sua elasticidade, e mais perfeito será o contato entre a borda da lâmina e a matriz, ao longo de todo o comprimento do rodo. Isto resulta em impressões de primeiríssima qualidade, mesmo nos casos mais difíceis.

• ***Estabilidade durante a estocagem:*** Lâminas de poliuretano são muito resistentes ao tempo e não perdem sua elasticidade natural quando armazenadas a temperatura ambiente em lugares secos. Seu escurecimento sob influência da luz é um fenômeno natural do poliuretano e não altera sua qualidade.

Tipos de Lâminas:

As lâminas de poliuretano para rodos utilizados em serigrafia podem variar quanto à dureza, às dimensões e ao tipo de perfil.

1. Dureza: Existem várias durezas para os mais diversos propósitos. A dureza é medida em "shores" (sh), e até 65 sh a lâmina é considerada macia. Acima de 80 sh é considerada dura, e entre 70 e 80 sh é tida como de dureza média. A maciez do rodo não depende apenas da medida em "shores" da lâmina, mas também de suas dimensões e de quanto dela é fixado no rodo. Em geral podemos dizer que:

1.1 Rodos macios: são indicados para trabalhos que requeiram grandes depósitos de tinta e para impressão de áreas chapadas, vernizes, e de áreas sensíveis como cerâmica e vidro.

1.2Rodos médios: para uso geral, inclusive impressão manual.

1.3 Rodos duros: para impressões finas, trabalhos com retículas, ou que utilizem malhas finas e requeiram pouco depósito de tinta. Ideal para tintas UV.

Em linhas gerais, podemos dizer que quanto mais duro for o rodo, menor será o depósito de tinta.

Merecem também destaque as lâminas de tripla dureza, que aliam os pontos positivos dos rodos macios aos pontos positivos dos rodos duros (maior estabilidade dimensional, especialmente na impressão de grandes formatos). Por isto, lâminas de tripla dureza proporcionam melhorias na qualidade da impressão, possibilitando uma redução na pressão do rodo, e conseqüentemente maior durabilidade da matriz e da própria lâmina de poliuretano.

2. Dimensões: Variam conforme as necessidades do impressor. As mais comuns são 5 x 25 mm, 7 x 35 mm e 10 x 50 mm.

3. Perfil: O perfil da lâmina pode ser ajustado e/ou afiado conforme a necessidade. O perfil reto (retangular) é muito utilizado, mas perfis em ângulo, como, por exemplo, em "v", são úteis para impressão, em máquinas automáticas, de imagens com traços muito finos, e também sobre superfícies curvas. Perfis arredondados são indicados quando se deseja maior depósito de tinta.

Importante: A limpeza das lâminas, evitando o acúmulo de tinta, é o aspecto mais importante para sua boa conservação.

Maiores informações: Tel 41 332.1881 ou tegapequimica@bsi.com.br

DICAS_UV

Por que as tintas UV racham?

As tintas UV racham devido ao excesso de polimerização (crosslink) dos componentes da tinta ou verniz UV. Este excesso de polimerização pode ocorrer devido a vários fatores:

• Excesso de fotoiniciador na formulação;

• Excesso de luz UV incidindo sobre o produto;

• Uma combinação de oligômeros (resina) e monômeros que têm alto índice de polimerização (normalmente usados para trabalhos de difícil secagem) com excesso de luz UV, para estes.

Conclusão, o produto UV não é flexível o suficiente para o trabalho em questão. Produtos mais flexíveis têm tendência a um menor grau de polimerização e, portanto têm menos propensão à quebra.

Viviane Garcia - Coates do Brasil

Livro: Localizando os defeitos na imagem impressa

Uma das melhores literaturas inglesas de todos os tempos foi escrita por Tamas S. Frecska da tsf associates, divisão da Encore Engineering Inc. O livro Troubleshooting é na realidade um guia que identifica os principais problemas de impressão e indica como solucionar cada problema. Fone: (941) 921-5138



Separações Automatizadas para Impressão Têxtil



A estamparia têxtil localizada tem ·melhorada em diversos aspectos não só no Brasil, mas no mundo todo. No entanto, existem algumas questões que ainda soam como complicado como é o caso da preparação e separação das imagens. Principalmente quando se trata de impressão em fundos escuros. Bem, mas não somente sobre fundo escuro que nós iremos falar.

Na realidade, a revista Empresário Serigráfico tem rodado o mundo atrás de ferramentas que facilitem o dia-a-dia das empresas de serigrafia. Para o setor têxtil, encontramos um software que separa as imagens em cores especiais. Trata-se do Fast Film, um software desenvolvido pelo US Screenprinting Institute.

O Fast Film é uma ferramenta para ser utilizada junto com o Photoshop da Adobe e de forma fácil divide as imagens em canais de cores especiais, indicando a cor Pantone a ser usada e inclusive o número de malha que cada cor deve ser impressa.

A ferramenta pode ser utilizada pelas plataformas PC e Mac e antes de adquirir o produto às empresas podem baixar via Internet uma versão DEMO que permite conhecer todo o funcionamento. Para ter acesso ao download gratuito basta acessar o endereço: (http://www.fastfilms.com/downloads.html). Depois de instalado o Fast Film funciona durante 20 dias e depois é expirado.

Além disso, é possível ter acesso ao manual escrito em português através do endereço: (http://www.fastfilms.com/fastmanual/FastFilms-Portuguese.html.).

O programa permite uma calibração de monitor do Photoshop para garantir uma fidelidade de arquivos e impressão final.



Além disso, o instituto indica alterações fundamentais como o ajuste CMYK. No menu (*Arquivo /Configurações de Cor /Configuração CMYK*), configure o ganho de ponto para 35%, configurações de Separação de Cores para GCR, limite de tinta preta 85%, Limite Total de Tintas 250%. Esta ferramenta é também muita indicada para sistemas automáticos de impressão como o sistema Carrossel.

O produto deve estar sendo comercializado no Brasil em breve ao definir o nome da empresa que terá direitos de representação, entretanto, para prestar um serviço aos nossos leitores, os interessados podem entrar em contato com a nossa redação através do e-mail: contato@empresarioserigrafico.com.br.

Conheça os responsáveis pela U.S. Screen Printing Institute

Scott Fresener - Presidente

Scott Fresener, à esquerda na foto, atua na indústria serigráfica dos Estados Unidos desde 1970. Em 1979 ele foi co-fundador do US Screen Printing Institute e ensinou a mais de 10.000 estudantes a impressão sobre tecidos.

Em 1995, Scott se tornou membro da prestigiada Academia de Tecnologia Serigráfca da SGIA Em 1996, Scott ganhou o prêmio Parmele, maior honra que se pode receber na indústria serigráfica Norte-Americana.

Scott também é um consultor popular e dedica muito de seu tempo atendendo a grandes e pequenas empresas dentro e fora dos Estados Unidos, em serigrafia e computação gráfica. Sua especialidade é ensinar a companhias como fazer separações de alta qualidade para tecidos claros e escuros.

Scott produziu também diversos vídeos de treinamento em serigrafia e computação gráfica incluindo " T-Shirt Graphics with Adobe Photoshop", "T-Shirt Graphics with Corel Draw" e outros.

Mike Fresener - Vice-Presidente

Mike Fresener literalmente nasceu dentro da indústria de impressão de roupas esportivas e é filho de Scott. Mike dedicou a maior parte de sua vida profissional trabalhando no US Screen Printing Institute onde ajuda nas aulas, gerencia chamados técnicos de serigrafia e computação gráfica. Mike também ajuda na produção dos vídeos de treinamento e dirige seminários com atividades práticas com seu pai. Também escreveu dezenas de artigos para revistas técnicas.



A esquerda, Scott Fresener e a direita, Mike Fresener

Artigo

Controle densitométrico

DA_IMPRESSÃO

A condição mínima para controlar o resultado da impressão quando se trata de fotografias reticuladas, é medir a intensidade da cor obtida pela reticulação, padronizar as variáveis (ângulos de rodo, velocidade da passada, viscosidade da tinta, tela escolhida, etc.) e então gerar os filmes de separação fazendo compensações para que as intensidades reproduzidas sejam mais próximas do original.

Aqui se sub-entende que os eventuais problemas como moiré, etc. já estejam resolvidos pela seleção da tela correta para a retícula, angulo de retícula adequado e fotografia /revelação feitos de forma controlada. Então, com as condições de impressão normalizadas, iremos medir o ganho de ponto do sistema.

A forma de verificar as intensidade reproduzidas com relação às intensidades originais se faz através de figuras de teste ou "test-forms". Os test-forms devem ser impressos em tiragens especiais de verificação ou auditoria de processo, e durante as tiragens de impressão. Quando o impresso é feito sobre materiais em folhas que serão refiladas, é conveniente imprimir o test-form nas áreas de refile, o que permitirá fazer um controle durante a tiragem de impressão. Quando se imprime sobre localizados (peças prontas), isto fica mais difícil de fazer. Com um pouco de criatividade, pode-se gerar na tela uma imagem na área fora da peça a imprimir, e posicionar peças para teste nestas áreas, fazendo amostragens durante a tiragem (se os berços de suporte utilizados permitirem fazer este arranjo).

A diferença entre os test-forms de auditoria e os de acompanhamento da tiragem é que os últimos podem ser retículas compensadas, enquanto que os de auditoria tem de ter valores de retícula absolutos (para determinar as compensações a fazer nos filmes).

As normas propostas pela ISO e ABNT para pré-impressão serigráfica especificam que o test-form de acompanhamento (chamado na norma de "tira de controle") deve ter retícula de 30 linhas por centímetro com pontos redondos, e 7 valores das amostras de retícula fixos e identificados (sem compensação). Ainda na mesma norma (projeto de norma NBR-ISO 12647-5) está especificado que o densitômetro a utilizar para a leitura do test-form deve ter abertura idealmente de 4,5 mm. Os pontos de controle especificados na norma são 15%, 25%, 50%, 60%, 75%, 85% e 100%.

A minha sugestão para o test-form de auditoria é fazer amostras com intervalos de 5%, ou seja, 20 amostras por cor impressa. É importante imprimir todas as cores porque com diferentes ângulos, pode haver variações de ganho de ponto de uma cor para outra. A impressão para auditoria deve contemplar uma tiragem que seja significativa, pessoalmente sugiro um mínimo de 60 impressos selecionando para leitura pelo menos 20 retirados desde o início até o final.

A representatividade do resultado desta auditoria depende de que as condições de impressão sejam as mesmas utilizadas durante as tiragens, ou seja, "não é para o teste ficar bonito".

Imagem de teste

• Imagem para auditoria (ou calibração do sistema)

Idealmente, este test-form deve ter a mesma retícula a ser utilizada na produção. Se diversas lineaturas forem utilizadas, deve-se fazer um teste para cada uma delas. Por causa das baixas lineaturas utilizadas em serigrafia, as amostras devem ter pelo menos 15 mm de lado, embora a cabeça de leitura do densitômetro seja menor.

• ***Compensação: ganho de ponto***

O número representado nesta tela (CMYK setup) do Photoshop para ganho de ponto se refere ao medido somente na amostra de 50%.

Para o melhor resultado em serigrafia, deve inserir os valores medidos no test-form, selecionando a ferramenta "curvas" na própria janela no Photoshop, ou no RIP que estiver sendo utilizado para gerar os filmes de separação.

Utilizar os valores diretamente no RIP geralmente oferece menos chances de erro do que especificando a partir do Photoshop.

• ***Uso das curvas***

Os valores encontrados nas leituras do densitômetro devem ser inseridos nos campos da caixa de diálogo. Conforme o software, estes valores podem ser porcentagens encontradas, ou ganho encontrado, ou densidades lidas. O densitômetro geralmente oferece diversas opções de resultados para as leituras feitas.

A produção de quadricromias por serigrafia pode trazer menos surpresas e emoções, desde que façamos a medição das intensidades reproduzidas. Se o processo de impressão estiver livre de variações "da hora", a imagem poderá ser compensada para resultar fotos "realísticas", com as cores controladas.

O próximo passo é fazer as compensações entre as cores das tintas que se usa e as cores da separação propriamente dita - a detalhar em artigos futuros.

Ary Luiz Bon - Consultor em Serigrafia e
Gerenciamento de Cores - ary.bon@uol.com.br

Sala Vip

Perfil Profissional

SERGIO_HORTA

Sergio Horta, Brasileiro, 49 anos, 3 filhos e 30 anos de experiência em venda, sendo 21 em serigrafia. Formado em Administração de Empresas em 1972, e em Gerência de Produto pela ESPM em 1981.



Um profissional que divide opiniões e que conhece muito do mercado serigráfico. Se ele não sabe, certamente conhece que sabe!

Coleciona em suas experiências internacionais visitas a SGIA, Fespa, Label Expo, Treinamento na SEFAR (THAL 92) e finalmente um estágio na Graficaza em Paris no ano de 2001.

"Na serigrafia, comecei em 1980, na Saturno, aonde tive por mestre o Sr. Rudolf Ludwig, que me ensinou quase tudo o que sei de tintas e principalmente me ensinou como conhecer tecnicamente o funcionamento e comportamento das tintas. Em 89 estive atuando na extinta BRILL-LOID, para desenvolver o depto de tintas serigrafica, no qual só existia a tinta para sacolas plásticas, que viria a ser a mãe das tintas convencionais para banners de polietileno. Na ocasião, desenvolvemos vinilicas, epóxi e tintas a base de água . Porém o final foi triste, pois por vaidade pessoal os antigos proprietários resolveram fechar a fabrica e todo o projeto foi para o lixo."

Neste momento surgiu o Sérgio Horta da Silk Sul, loja distribuidora de produtos serigráficos na zona sul da cidade de São Paulo, e que por 8 anos ensinou, orientou, e financiou, por que não dizer, muitos que hoje são serígrafos bem sucedidos no mercado. Por não concordar com a política de vendas dos fabricantes de produtos serigráficos, e também por ter cometido algumas besteiras administrativas, vendeu a loja no ano de 94 .

Entre março de 94 e março de 95, Sergio Horta trabalhou no Sul do Brasil. "Depois do ano de 95, tentei outros projetos, trabalhando em uma revista técnica de Serigrafia, tentei ainda uma representação de imagens digital, porém a serigrafia nos chamou de volta. Na época foi com a ajuda do meu melhor amigo, o Leo da Otiam, que voltei para a serigrafia em meados de 96 e iniciei um novo projeto de vender a idéia do processo UV para serigrafia no Brasil, projeto esse que surgiu em 1992, em uma visita a FESPA de Amsterdã." Neste momento surgiu o Sérgio Horta da Otiam.

"Inicialmente com as tintas da Silkor, e posteriormente com as tintas da Dubuit Color. O desenvolvimento das tintas UV serigráficas no Brasil tem sido quase que perfeitamente o que eu havia idealizado no inicio. Tudo começaria com uma tinta tipo universal e posteriormente o próprio mercado iria exigir a segmentação que hoje aí está."

Sergio Horta é um profissional que certamente contribuiu para o crescimento da serigrafia em muitas das principais empresas que hoje são muito bem sucedidas. Ao perguntarmos sobre as magoas e felicidades, Sergio responde: " Magoas, eu as tenho muitas, e não poderia ser diferente, pois a falta de consideração e gratidão por partes das pessoas que tanto ajudei, machuca. Entretanto, encontrei ao longo destes anos boas pessoas. Eu inclusive as citei na minha crônica - 20 anos de serigrafia – A mesma emoção, que foi uma visão divertida desta minha vida serigráfica."

Avaliações e expectativas

Em 2001, foi o primeiro ano de atividade da Sericol no Brasil, que projetou novos parâmetros e metas de acontecimentos. Mesmo antes de terminar o último trimestre do ano, a empresa já ultrapassou em 25% a meta estabelecida no budget anual.

Segundo o executivo Paulo Ferraroli, diretor geral da Sericol do Brasil, o 1°ano da multinacional no país teve como principais metas, desenvolver o sistema operacional e promover o fator humano da empresa. "A Sericol atua no mundo todo com uma mesma filosofia, ou seja, para justificar o slogan more than ink... solutions temos de integrar um sistema de produção de tintas com o fator humano, que são as pessoas que trabalham na empresa. Por este motivo buscamos durante todo este ano, posicionar os profissionais nos devidos lugares e temos investido fortemente nos aspectos de treinamentos para enriquecer ainda mais os pontos fortes de cada um em sua atividade." Comenta Paulo Ferraroli.

Dentre os investimentos na área de recursos humanos estão relacionados, treinamentos no exterior, programa de bolsa de estudo, cursos de idiomas, consultorias empresariais, automóveis, notebooks, aparelhos de comunicação, etc.

Segundo o diretor comercial e marketing da empresa, Cláudio Carillo, o ano de 2001 só não foi melhor porque houve alguns fatos que frearam a nossa economia e conseqüentemente a serigrafia deixou de produzir.

"Em 2001, nossa estratégia foi à implantação de grande parte do sistema que fica nos bastidores. Já 2002, temos como uma das metas, atender o mercado da América Latina e buscar um crescimento em torno de 20%. No Brasil, o que podemos adiantar é que iremos continuar investindo nos profissionais para viabilizar reais benefícios aos nossos clientes."

Artigo

O DILEMA DAS LINEATURAS FINAS

A cada nova edição da revista Empresário Serigráfico aumenta o número de empresas que nos escrevem perguntando uma série de aspectos escritas a cada edição por Michel Caza. Alguns aproveitam inclusive para contar sobre os resultados após colocar em prática a teoria do grande mestre da serigrafia mundial. Na edição passada, pedimos atenção a todos os leitores ao revelar que uma empresa teve prejuízo ao tentar fazer lineaturas finas em serigrafia. Nesta edição aproveitamos o espaço para comunicar que chegou a nosso conhecimento de que duas empresas conseguiram reproduzir imagens de grandes formatos utilizando 60 linhas por centímetro. Por tal motivo, já estamos providenciando espaços para que nas próximas edições seja publicado uma matéria sobre o sucesso alcançado por estas empresas.

Contudo, entramos em contato com Michel Caza para pedir um artigo que explicasse os critérios de utilização das lineaturas finas em relação ao tamanho das imagens. Que tipo de critério a Graficaza utiliza para escolher a melhor lineatura na produção de uma imagem. Perguntamos ainda ao mestre se ao trocar por lineaturas mais finas a empresa não fica exposta a erros e pode perder dinheiro. Acompanhe atentamente a reposta:

Ao escolher uma lineatura fina... perdemos dinheiro? Não porque isto significa INVESTIMENTO!

Existem diferentes maneiras de responder aos comentários enviado por alguns leitores. Primeiro de tudo, se eles disserem "que estão perdendo dinheiro ao investir na melhoria da serigrafia", podemos considerar que essas pessoas estão realmente pensando pouco e olhando apenas para o aspecto de ter "lucro imediato" "...

Mesmo aqueles que não só assistiram ao seminário que dei no Brasil, mas, também os que lêem os meus artigos na revista e ainda gastam certos

tempo para produzir impressões com lineaturas finas podem se sentir frustrados ao tentar reproduzir, por exemplo, 60 linhas/cm em suas empresas no Brasil...

A armadilha é que, quando você me escuta, parece fácil e a impressão que todos têm acaba reforçando este sentimento. E quando você visita minha

empresa, e vê que nós imprimimos todos os dias impressões serigráficas com 60 linhas por cm sob minha proteção e minha empresa não tem grandes diferenças de tudo que você já conhece, parece ainda mais fácil.

Entretanto, depende de como olhamos para o trabalho e reestruturamos alguns detalhes para ter uma impressão serigráfica de alta definição. Na nossa empresa temos o cuidado de verificar detalhes e modificá-los de acordo com o nosso sistema de trabalho. Seja na seleção da imagem, ao verificar se há moiré, olhando os aspectos das camadas ou como nosso pessoal fazem os ajustes e checam o controle das cores e densidades. Ou ainda como a impressão deve ser preparada com relação à pressão do rodo, contra espátula, viscosidade da tinta, etc. Nosso pessoal tem feito muitas análises em relação à fotografia a ser reproduzida e geram muitas anotações...

Estes aspectos também devem ser feitos nas empresas brasileiras que buscam produzir lineaturas finas. E preciso levar em consideração se a empresa faz o fotolito, se utilizam sempre as mesmas telas, tipo de emulsões, a forma de emulsionamento, o tipo de tintas que são utilizadas, o tipo de rodo, a redução da espessura da espátula de cobertura, etc. Isto não é um trabalho muito difícil. Pode levar um certo tempo e mesmo assim o sucesso não seja obrigatoriamente este. Então você deve fazer as alterações com o tempo de acordo com o seu fluxo de dinheiro.

Não podemos esquecer simplesmente de duas coisas essenciais, mesmo se eu mencionei ambos em meu seminário.

1) Nossa Experiência

Como se esquecer de que minha primeira cópia do processo de quadricromia de 53 linhas/cm durante... 1963 há quase quarenta anos.

Como se esquecer de que meus primeiros trabalhos de 60/cm feitos em 1971, 30 anos há... Como se esquecer de que minha equipe de funcionários, cujo alguns destes profissionais trabalham comigo há 30 anos ou mais. Algumas impressões somente melhoram dia após dia, após novos estudos e experiências que nos permitiram fazer gradativamente 60, 70, 80 e até mesmo 120 linhas/cm em três, quatro ou cinco linhas de impressão, seja impressão cilíndrica ou planas, de tamanhos pequenos ou muito grandes. Como se esquecer de que na maioria das vezes eu tive de estar aqui para dizer que a densidade está certa ou deve ser mudada, ou ainda, se deve ser intensificada uma determinada cor, ou reduzida... se isto tem de ser feito somente através da pressão do rodo ou através da gravação do fotolito, etc. Outra vez, podemos dizer que vendo a forma

com que fazemos estas alterações, será fácil e rápido adaptar-se as produção de lineaturas finas.
A melhor dica que podemos dar aos que tem acompanhado o sucesso do nosso trabalho é o treinamento contínuo. Esta é a chave para o sucesso.
Entre os alunos que tenho por diversos países do mundo, estas receitas funcionaram. Alguns profissionais localizados no Canadá ou na Suíça reservam alguns dias de cada ano para vir a nossa companhia apenas para renovar suas experiências e não desviar dos objetivos ao produzir lineaturas finas. Outros profissionais dos Estados Unidos, Rússia, Nova Zelândia e Noruega mantêm um contato permanente conosco via telefone, internet ou por outros sistemas de comunicação. Em alguns casos eles enviam algumas imagens perguntando aspectos de controle ao produzir esta imagem...

2) Alcançando o nível tecnológico

Bem, temos a certeza de que temos de gastar tempo e dinheiro para conseguir aprimorar a qualidade dos nossos produtos independente qual seja ele. Para começar a experiência, mesmo com a ajuda dos meus seminários, textos, explanações sobre minha empresa, etc., você tem que gastar tempo e dinheiro: Mesmo assim isto parece ser fácil, mas não é.
Se você " estalar os dedos " e imediatamente for bem sucedido, ou você é um gênio, ou você escutou com muito cuidado minhas explanações... e eu o aplaudo! Aquilo que o Alain Buffon e sua equipe de funcionários da Dubuit Color compreenderam muito bem ao visitar a Graficaza é que todos os cliente precisam saber que é possível melhorar a qualidade da impressão serigráfica e é preciso explicar aos seus clientes, que é isto é um investimento, não uma perda. É preciso gastar tempo e dinheiro para este tipo de pesquisa.

Eu não digo e nunca direi que " tudo " deve ser impresso em 60/cm.

Mas eu disse que esta é uma necessidade exigida por determinados trabalhos no setor de cosmético, perfumarias, alimentação e em bens luxuosos, etc. Na maior parte é preciso mostrar uma maneira de MELHORAR O TODO DE SUA TECNOLOGIA.

SIZE	Recomendado	Minha Opinião
Abaixo de A4	34 - 40 cm	70 - 80 / cm
21 x 30 cm (A4)	26 - 34 / cm	60 - 70 / cm
30 x 42 cm (A3)	26 / cm	60 / cm
42 x 59 cm (A2)	18 - 23 / cm	60 / cm
59 x 84 cm (A1)	14 - 18 / cm	40 - 60 / cm
70 x 100 cm	14 - 18 / cm	40 - 60 / cm
80 x 120 cm	14 / cm	40 / cm
120 x 160 cm	10 / cm	30 / cm
3 x 4 metros	6 / cm	12 / cm



Michel Caza - Presidente da Fespa

Para estar em condições de imprimir lineaturas finas de 60 linhas ou ainda muito mais finas é preciso esquecer alguns hábitos antigos e criar um novo conceito, mesmo que este se depare com as dificuldades e a demanda de um certo tempo.

À distância da observação com relação ao tamanho dos pontos

No quadro, você pode verificar os valores de lineaturas geralmente recomendadas para uso em serigrafia e outros valores que são utilizados em minha empresa.
Algumas pessoas fingem também que a densidade, a intensidade e o "impacto " das cores são mais fortes quando os pontos são maiores... Isto é, na minha opinião, totalmente falso. O impacto das cores depende de sua densidade. Você deve realizar experiências de modo que a densidade seja, por exemplo, 1.30 - caso esta seja ideal para uma determinada cor, não importa se a lineatura é 10, 30, 60 ou 120 linhas por centímetro.
Agora, o que eu estou usando de fato na Graficaza para os tamanhos abaixo de 120 x 160 cm, em impressões de 4 cores, estão relacionados ao meu modo de ver a necessidade da serigrafia e como eu expliquei na minha conferência no Brasil, isto se torna simples quando conseguimos reduzir o número de variáveis e ter um maior controle sobre cada um. Desta forma utilizamos 30, 60, 80 e 120/cm.
30 LPC (linhas por cm): acima de 100 x 140 cm
60 LPC: para alguns " anúncios de 70 x 100 cm ou menores
80LPC: para alguns trabalhos destinados aos clientes na área de cosméticos, perfumaria, de luxo, Ice-creams, Chocolates, etc.
120LPC: para alguns " trabalhos editoriais" como folhetos, livros, cartões de cumprimentos, reproduções finas da arte, ou algumas cópias da qualidade do tamanho muito pequeno no plástico.
Mais uma vez eu explico aos meus assíduos leitores brasileiros, que estas são as minhas filosofias de trabalho. Isto é também uma maneira de destinar ao processo serigráfico "trabalhos nobres" que valorizam a serigrafia em relação aos outros processos gráficos.

Tensão da Tela Serigráfica, Qual é a ideal?

Muitos profissionais de serigrafia ainda tem dúvidas ou ainda não sabem qual a tensão ideal para suas telas. Na realidade isto não é nenhum segredo, mas é importante que todos nós conheçamos as características do tecido técnico (malha serigráfica) através de suas literaturas. Na grande maioria dos casos, os fabricantes das malhas produzem uma literatura técnica contendo todas as especificações do tecido e valores para que o manuseio seja feito de acordo com testes previamente estabelecidos em laboratórios. Através do boletim técnico, o profissional pode verificar inclusive se a malha é a mais indicada para o tipo de trabalho que está sendo produzido. Na maioria dos boletins, é possível ter acesso ao depósito teórico da tinta que gerado pela malha. Desta forma, em trabalhos mais técnicos é possível escolher um tecido que permita uma maior ou menor deposição de tinta.

Outro aspecto importante para as empresas de serigrafia em geral é conhecer todas as opções de fabricantes de tecidos técnicos e solicitar junto ao representante, as literaturas técnicas a fim de estar sempre informado sobre as diferenças e condições impostas por cada fabricante. É comum entre fabricantes diferentes terem uma mesma numeração de malha (150-34, por exemplo) que gerem condições diferentes de tensionamento. Além do mais cada tecido tem características diferentes, sendo as principais: o número de fios, espessura do fio, ligamento e a característica técnica de tensionamento. Uma vez que a empresa estabelece um controle sobre estes parâmetros os resultados melhoram.

Com relação às partes técnicas é bom saber que quanto maior o número de fios e quanto maior a espessura do fio, maior tensão o tecido irá suportar. Um tecido com literatura de 150 fios por centímetros pode ser composto com as seguintes espessuras do fio 27, 31 e 34 microns. Contudo, o mesmo tecido com fio 34 suportará maior tensão do que com fio 27.

Para finalizar é importante dizer que tudo deve ser previamente testado dentro da sua empresa, pois quanto maior for tela, menor será a tensão aplicada.



Neilson Eloy
Técnico em Serigrafia

Guia para identificação e solução de problemas na preparação de matrizes

Para que a impressão serigráfica seja satisfatória, as empresas precisam cuidar dos aspectos de confecção da matriz serigráfica e dispor de ferramentas para controlar cada etapa do processo. Ao contrário do que muitos pensam, algumas ferramentas não tem custo, como é o caso das literaturas e guias desenvolvidos pelos fornecedores.

Dentre as ferramentas consideradas fundamentais para uma empresa, o guia desenvolvido pela Agabê, empresa especializada em produtos para preparação de matrizes serigráficas, merece destaque pelo seu conteúdo.

O guia é fornecido em uma folha com o formato de mais ou menos 40x60 cm e permite que seja fixado no laboratório para que os profissionais consultem a medida em que os problemas vão surgindo. Os temas estão divididos em 5 etapas: aplicação da emulsão e secagem, exposição e revelação, avaliação final, impressão e reaproveitamento da matriz. Em cada etapa, é possível encontrar o tipo de problema, a causa e por fim a solução.

Dentre os problemas estão relacionados: furos, camada irregular, emulsão com grãos ou impurezas, emulsão aderindo ao positivo e ao vidro da prensa de contato, baixa resolução e perda de detalhes finos, e muitos outros.

Vale lembrar que este guia foi desenvolvido para processo direto, onde são utilizados calhas aplicadoras de emulsão.

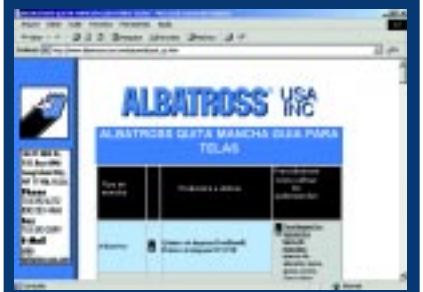
Os interessados em obter gratuitamente esta ferramenta podem entrar em contato com a Agabê através do telefone: 11 6606-0404 ou através do e-mail: agabe.cps@telnet.com.br

www.empresarioserigrafico.com.br
www.empresarioserigrafico.com.br
www.empresarioserigrafico.com.br

Albatross lança guia sobre manchas das telas

A Albatross é uma empresa americana que se especializou em produtos para preparação de matrizes serigráficas com baixo odor e baixo teor sólido. Recentemente a empresa colocou a disposição em seu site, um guia de como evitar e remover manchas nas telas serigráficas. Para consultar o guia basta acessar: www.albatross.com/espanol.

Os interessados em conhecer os produtos da empresa podem solicitar o kit completo de limpeza e recuperação de telas. Para isso, basta enviar um e-mail dizendo que viu o artigo em nossa revista. O endereço é richard@5estrellas.com



www.albatross.com

Eventos

Os "Alquimídias" estão Chegando foi o tema central do MaxiMídia 2001

Os principais decisores da mídia no Brasil, no Mercosul e na América Latina estiveram participando do MaxiMídia 2001 - 11° Encontro Internacional de Mídia, que aconteceu de 22 a 25 de outubro, no Transamérica Expo, em São Paulo.

O tema central, "Os Alquimídias estão chegando", abordou os novos caminhos da mídia, sua multiplicidade, convergência e criatividade, abordando a transmutação de valores e da própria essência da mídia. Transformações até então inéditas vêm ocorrendo no mundo da mídia. De ferramenta de comunicação e informação se transformou em tudo o que envolve a vida das pessoas. Trabalhar em mídia, portanto, é um desafio cada vez maior. Assim, é hora de fazer uma completa revisão dos métodos de ação, integração e avaliação da mídia. E é isso que o MaxiMídia 2001 se propôs a fazer.

Ao contrário dos anos anteriores, o MaxiMídia 2001, o maior evento de mídia da América Latina aconteceu, pela primeira vez, em um espaço horizontal, totalmente novo, com 20 mil metros quadrados. Esse espaço proporcionou a valorização das diversas formas de mídia, através da construção de uma paisagem cenográfica que remete a uma metrópole, com prédio, ruas, praças e até mesmo uma praia, o que irá proporcionar ao participante conhecer tudo sobre a mídia dentro de um cenário que recria e integra as possibilidades de uso dos diferentes tipos de mídia.

A revista Empresário Serigráfico esteve presente no evento e ficou surpresa com a qualidade dos expositores que ali estavam demonstrando seus produtos e serviços. Para nossa surpresa encontramos exibidores que utilizam a serigrafia, como processo de produção como é o caso da LMG que esteve no Maximídia apresentando seu novo produto de impressão digital, a Sericard que este apresentando todo o seu know-how em cartões personalizados, a Plamarc que tradicionalmente participa do evento mostrando a força das placas de rua em termos de mídia e outras empresas.

Segundo o presidente do grupo Meio & Mensagem, Salles Neto, o MaxiMídia de 2002 tem tudo para superar novamente todas as expectativas. "Muitos expositores já afirmaram que estarão presentes no próximo evento", disse Salles Neto, animado com o recorde de 23 mil visitantes de segunda quinta-feira (22 a 25 de outubro) na "cidade da Mídia", um aumento superior a 20% a profissionais que visitaram o MaxiMídia no ano passado. Explicou o presidente.



Marcelo Correa - Diretor da LMG



Sericard, empresa que investe e inúmeras feiras e eventos



Plamarc, superando todas as expectativas a cada Maximídia

Palestra gratuita sobre formulação de cores de tintas

Aconteceu no último dia 7 de novembro, a palestra do francês Alain Moreno, diretor da Simex, desenvolvedor do software usado no Sistema ITG/EasyMatch.

Durante a apresentação, Alain, mostrou as medidas de padrões de cores e as melhores receitas por custo, diferença de cor, etc.

O evento teve o apoio do Senai e foi realizado no auditório da Escola Senai Theobaldo de Nigris.

Se você quer ter acesso ao conteúdo deste excelente seminário entre em contato com a ITG através do telefone: 11 3271-0158 ou itg@itgcom.com.

Seminário de Serigrafia em Caxias do Sul

O Singraf de Caxias do Sul este organizando um seminário sobre a utilização da tecnologia UV, tendências e comportamentos de mercado.

O responsável pelo evento foi o Vice-Presidente da entidade, Paulo Roberto Carrer, que convidou para ministrar as palestras: O Diretor Comercial e Marketing da Sericol, Cláudio Carillo; o Diretor Comercial da Larese, Vitório Larese; o Diretor da Grafilme, Alex Giasson e o Diretor Editorial da Revista Empresário Serigráfico, Marco Marcelino.

No evento havia cerca de 80 pessoas com altíssimo nível de interesse que durante 3 horas assistiram a todas as palestras atentamente.

Em relação à tecnologia UV, os palestrantes, demonstraram exemplos práticos de empresas bem sucedidas e aspectos de benefícios e cuidados que as empresas devem procurar tomar ao utilizar o processo. Com relação à pré-impressão, Alex Giasson, tirou todas as dúvidas com relação aos problemas mais freqüentes com os arquivos de imagens vetoriais e bitmap. Vitório Lasese aproveitou a oportunidade para mostrar os novos conceitos de aplicação da serigrafia independente dos setores.

Maiores informações: Singraf - 54 228-1993.

Evento discute Futuro dos Materiais no Ponto de venda

Aconteceu no Hotel Gran Meliá, em São Paulo, no dia 8 de novembro, o evento "O Futuro dos Materiais de PDV". Promovido pela Gráfica Cortiana, em parceria com a Revista Empresário Serigráfico e patrocinado pela Sericol do Brasil, Sefar Latino América e Grafilme, o workshop esteve discutindo quais as tendências e inovações que esse mercado deve apresentar, em termos de produção.

A abertura do evento foi feita pelo Presidente do POPAI (Point of Purchase Advertising International) Brasil, Ricardo Migliano, com uma palestra intitulada "A importância do Ponto-de-Venda".

O mercado de materiais para Ponto-de-Venda movimenta bilhões de reais em peças e dispositivos especiais, com design e produções esmeradas. O próprio POPAI Brasil apresenta, anualmente, um concurso visando premiar as melhores peças desse segmento. Para se ter uma idéia do crescimento desse mercado, a última edição desse evento – Prêmio POPAI 2001 – contou com 364 inscrições, 63 a mais que no ano passado. No total são 23 categorias cujos trabalhos concorrem aos prêmios ouro, prata e bronze.

Pesquisas realizadas no Brasil e no Mundo dão conta de que a maior porcentagem (85%) nas decisões de compras se dá no próprio local onde o produto está exibido. Isso significa dizer que o espaço de Ponto-de-Venda será cada vez mais disputado por anunciantes e produtores. Por isso a importância que esse segmento vem ganhando ano a ano, com peças criativas e chamativas.



Flávio Cortiana da diretor da Gráfica Cortiana



Flávio Cortiana da Cortiana, Andrea Batiplaglia da Nestlé e Marco Marcelino da Revista Empresário Serigráfico

O workshop "O Futuro dos Materiais no PDV" foi dirigido a produtores gráficos, designers e profissionais de comunicação de empresa como Nestlé, Ambev, Pão de Açúcar, etc.

Com relação aos aspectos técnicos da tecnologia UV, a organizadora convidou Cláudio Carillo, diretor comercial e marketing da Sericol do Brasil e Paulo Ferraroli, diretor geral da Sericol Brasil.

Por parte da Gráfica Cortiana, o diretor Flávio Cortiana apresentou a empresa e falou da importância da serigrafia. Em sua apresentação foram apresentados aspectos de produção das peças de PDV, tecnologias de impressão, custos, logística e prazos de entrega. No final do evento, o diretor da Revista Empresário Serigráfico, Marco Marcelino, sorteou em nome da Cortiana uma viagem com acompanhante para o Sul, com direito a uma visita a Gráfica Cortiana.

Visita a Graficaza de Michel Caza

Um segundo grupo de Empresários do setor serigráfico foi a França visitar a Graficaza, empresa de Michel Caza no inicio do mês de setembro. Dentre os empresários estavam Sergio da Impressão, Marcos da Artefix, Eduardo e Maicol da Adere, Sergio Horta e Cristophe da Dubuit Color, Wallace da Trapping, Gilberto da Mendes Albino e Eduardo da Morais e Franco.

A informação que temos é que baseado no treinamento de Caza, duas empresas já atingiram resultados satisfatórios ao produzir banners com 60 linhas por cm.



AGENDA

Imprinted Sportswear Show (ISS)
Período: 18 a 20 de janeiro de 2002
Local: Long Beach Convention Center
Long Beach, CA USA
Informações: www.issshows.com

Sign & Graphic Imaging Middle East
Período: 22 a 24 de Janeiro 2002
Local: Dubai World Trade Center
Dubai, United Arab Emirates
Informações www.expo-consults.com

Imprinted Sportswear Show (ISS)
Período: 22 a 24 de Fevereiro de 2002
Local: Tampa Convention Center
Tampa, FL USA
Informações: www.issshows.com

Imprinted Sportswear Show (ISS)
Período: 15 a 17 de março de 2002
Local: Atlantic City Convetion Center
Atlantic City, NJ USA
Atlantic City Convention Center
www.issshows.com

Rio em Silk-Screen
Período: 4 a 6 de abril de 2002
Local: Norte Shopping - RJ
Informações: kr@oserigrafico.com.br

B.I.G. Show (Best In Graphics)
Período: 2 a 4 de maio de 2002
Local: Columbus, Ohio USA
Informaçõeswww.nbm.com/bigshow

FESPA 2002
Período: 4 a 8 de Junho de 2002
Local: Madri - Espanha
Informações:info@promotionprojects.com
www.fespa2002.com

B.I.G. Show (Best In Graphics)
Período: 6 a 8 de junho de 2002
Local: Providence, Rhode Island USA
Informações: www.nbm.com

Imprinted Sportswear Show (ISS)
Período: 28 a 30 de junho de 2002
Local: Long Beach, CA USA
Informações: www.issshows.com

SCREEN PRINT INDIA 2002
Período: 2 a 4 de agosto de 2002
Local: Morli, Mumbai, India
Informações:www.adityaexpo.com