empresário 2.0
serigráfico & digital
edição 134 • Novembro • 2013
ISSN 1808-2319



NORDESTE TEM PÚBLICO QUALIFICADO

Você tem opção!

Chega de surpresas e falsas expectativas.

INOVE com Tintas de Qualidade



i9 inove

www.i9tintas.com.br | **Tel. (15) 3417.3051**

seja um canal de venda para tintas digitais



Estruturas de venda

De um lado está sua empresa querendo vender um produto ou serviço. Do outro, o cliente precisando comprar. Parece simples, não é! Mas entre as duas pontas, devemos lembrar que existe a complexidade de vender com lucro e comprar pelo melhor preço. "Lembro que, antigamente, meu trabalho era escutar do cliente que tal produto precisava melhorar nisso, outro naquilo; hoje eu só recebo e-mails dizendo, fulano quer pagar 8 ao invés de 11... Ficou chato vender!", me revelou um empresário do segmento.

Para aguçar a discussão eu questionei um empresário em quanto aumentaram as vendas da empresa, ou quantos clientes eles conseguiram reter com essa ação. Ai a resposta veio defensiva: "bem, o resultado de grana é uma responsabilidade da área de Vendas, não do Marketing". Será mesmo? O planejamento fica por conta da Área de Marketing, mas na hora de cobrar resultados o problema é da área de Vendas? Ou seja, cada um defende o seu? Onde está o comprometimento? Será que todos não deveriam trabalhar em conjunto para a mesma empresa? O fato é que reclamamos das condições de VENDA, mas talvez estejamos esquecendo que somos COMPRADORES. O custo de venda está cada vez mais caro, ao passo que a necessidade de compra cada vez mais essencial. Mas o que é essencial? Pensar a curto prazo? Será que o fazemos hoje não terá reflexos amanhã? Essa é a terceira Lei de Newton na Física, também conhecida como Princípio da Ação e Reação. Será que não estamos pensando e enxergando nosso negócio de uma forma míope, tipo somente aqui e agora?

Quanto custa reter um freguês (ou cliente, para muitos hoje em dia), um funcionário (ou colaborador, como dizem muitos)? Deixamos de ser fregueses (aqueles seres que compram e vendem habitualmente), para sermos clientes, aqueles que compram com base no menor preço, e de vez em quando? Deixamos de ser funcionários (aquele que vestia a camisa e se empenhava para ser o melhor) para sermos colaboradores e agir conforme os limites da empresa, sua visão míope, mas muito longe das boas práticas e políticas comerciais que deveriam reger as relações com o mercado comprador? Ah, que saudade do tempo em que o relacionamento era um fator relevante. Que bom que temos sistemas e processos nos dias de hoje. Sem eles seria impossível crescer e gerar riquezas. Talvez o meio termo seja o melhor resultado, mas quem sabe? Vamos lembrar que tudo é uma questão matemática de "alocar" os % para a formação de preço do produto. Quando os preços são praticados abaixo dos percentuais, é hora de repensar a estratégia. Em geral os "cientistas de plantão" começam por cortar o cafezinho, depois a publicidade e tudo mais que parece ser supérfluo. Mas esses mesmos gênios, com "suas fórmulas mirabolantes de recuperação e capitalização do poder da empresa" esquecem que o ciclo de vendas é contínuo. E esquecem também que, se sua marca já não consegue gerar valor, as vendas serão, cada vez mais, baseadas apenas na disputa suicida de preços menores com os concorrentes. E só nisso! Opa! Será que isso está acontecendo com o meu negócio? Não, o meu negócio perdeu a credibilidade como um todo, talvez pelas "más práticas" de todos que atuam como fornecedores de mídia, ou talvez pelas práticas de menores preços (já que eu não posso oferecer uma feira para subsidiar os outros custos...), ou mesmo a falta de um profissional com conhecimento específico para avaliar onde é relevante colocar marca da empresa, produto ou promoção. Em nossa próxima edição, revelaremos os 10 mandamentos para uma empresa aumentar suas vendas, com base nas experiências que adquiri ao entrevistar centenas de empresas em todos esses anos.

Um abraço,

Marco Marcelino, diretor editorial



Twitter do editor: @marco_marcelino
Twitter da revista: @revista_ESD
www.empresariodigital.com.br (notícias todos os dias)



CAPA
Nordeste tem púbLico qualificado
Pág. 18

04 digital
08 indústria
10 mercados & clientes
14 têxtil
16 serigrafia
26 artigo
30 assistência técnica
32 evento

SERINEWS comunicação e marketing

Avenida Paulista, 1079 • 8° andar
Bela Vista • São Paulo/SP • Brasil
Fone/Fax: (11) 2787-6386
www.serinews.com.br

Diretor: Marco Marcelino {44.446}
mmarcelino@serinews.com.br

Gerente Editorial: Jorge Luiz Mussolin {15.978}
jmussolin@serinews.com.br

Atendimento Comercial: Edi Pereira
edipereira@serinews.com.br

Jornalistas: Alexandre Carvalho {44.252}
alecarvalho@serinews.com.br

Design: Patricia Barboni
patricia@be-erredesign.com.br

As matérias assinadas são de responsabilidade 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).



A EXPECTATIVA DA NOVA IMPRESSORA LED

Cerca de 95% do mercado brasileiro talvez seja pautada por impressoras com tecnologia de solvente. Além dos baixos preços dessas impressoras, vivemos um momento onde as tintas também promovem um baixo custo de impressão. Todavia, existem fatores relevantes como produtividade e qualidade que também podem dar maior ênfase à competitividade para uma empresa. Recentemente perguntamos para 50 empresários de diferentes cidades, quais seriam seus próximos investimentos? As respostas ainda não são bem definidas com relação às tecnologias a serem escolhidas, mas uma coisa parece ser tendência: a grande maioria quer verticalizar e fidelizar as tecnologias por "marca". Outras considerações são o conjunto de compatibilidade com mídias, foco de aplicação e fluxo de trabalho para produzir mais em menos tempo. Outra preocupação durante o processo de compra está na capacidade de fornecimento de peças e consumíveis no Brasil, já que as práticas de importação não planejada têm impacto direto no faturamento e capacidade de fornecimento. Por isso, marcas como a EFI VUTEk® estão apostando na tecnologia como principal vantagem competitiva. As impressoras com tecnologia de LED da empresa apostam no processo frio de secagem das tintas. A nova GS3250lxr Pro tem velocidade de produção de 111m²/h, com 3,20 metros de largura, resolução de impressão de 1.000 dpis e ainda parceria da 3M™, no desenvolvimento da tinta SuperFlex UV. Por ser tratar de uma tecnologia de cura fria das tintas, permite impressão em materiais sensíveis ao calor, promovendo flexibilidade na aplicação de superfícies difíceis, sem rachar a tinta.

A impressora EFI VUTEk® GS3250lxr Pro é rolo a rolo com foco em mídias flexíveis e foi lançada no mês de outubro nos Estados Unidos, também com a proposta de ser competitiva por eliminar etapas do processo e um menor consumo de energia. Quando comparada com equipamentos de lâmpadas de mercúrio, a GS3250lxr Pro economiza de 20 a 30% de energia.

O fato de não ter calor no processo de secagem também promove uma condição de maior vida útil ao equipamento, assegura a empresa. O equipamento foi premiado pela entidade americana SGIA na categoria sustentabilidade. No Brasil as impressoras da EFI VUTEk® são comercializadas pela Alphaprint.

DESIGN E ERGONOMIA: UM SISTEMA DE ACABAMENTO FÁCIL DE USAR

A nova solução não apenas foi redesenhada; o design também foi totalmente reformulado para empregar os mais altos padrões de design industrial e atender às necessidades do operador com ergonomia e segurança. Sendo uma máquina tão grande, a Kongsberg C é extremamente fácil de usar - desde a nova interface simples até a facilidade de substituir as ferramentas intercambiáveis sobre a mesa, ajudando a reduzir os erros do operador.

A nova estação de trabalho pode ser montada em qualquer canto da máquina. Um novo conceito de manobra inclui um joystick integrado e painel do operador na transversal. Pode ser montado em qualquer lado da mesa. Na verdade, para tornar o trabalho de um outro operador mais fácil, um segundo painel de operador pode ser adicionado. Para facilitar o trabalho de carga e descarga, a nova opção de transporte pode ser manipulada em ambos os sentidos.

Obtenha imagens com efeito metalizado

O poliéster PRATA autoadesivo foi lançado recentemente pela Aplike, para Impressão Digital Solvente para decorações de ambientes em geral com aspecto metálico compatível com as principais impressoras digitais do mercado.

Benefícios:

- Grande impacto visual pelo aspecto metálico;
- Alto poder de adesão em superfícies planas e lisas;
- Película resistente autoadesiva de boa estabilidade dimensional;
- Aplicação fácil e rápida;
- Pode ser impresso digitalmente, recortado e manuseado como qualquer outra película;
- Durabilidade de 2 anos (aplicação interna).

Características:

- Frontal: Filme de Poliéster Prata Metalizado
- Espessura: 0,13 mm
- Adesivo: Acrílico PERMANENTE base acrílica aquosa. (produto sustentável)
- Liner: Papel Siliconado 150 g/m2
- Fornecimento: em bobinas de 1m x 25m de comprimento

VersaUV LEF-12

IMPRESSÃO DIRETA EM OBJETOS, NUM PASSE DE MÁGICA.



- Fácil de operar e amiga do meio ambiente;
- Imprime direto em objetos de até 100mm de altura em superfície plana ou desigual;
- Uso de verniz para realçar detalhes de impressão, que podem simular relevo, pinturas a óleo e efeitos 3D.
- Tinta branca de alta densidade, que pode ser aplicada com as 4 cores CMYK + verniz.



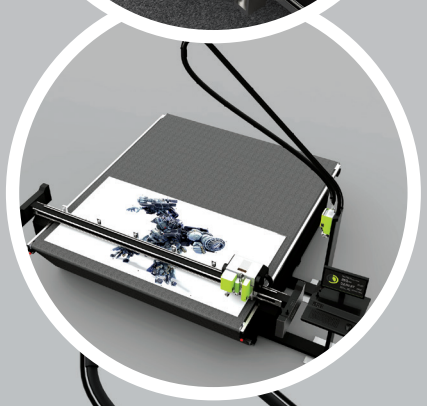
Uso de verniz para impressões de relevos e texturas.

www.rolanddg.com.br

Imagine. Roland®

NOVA PLATAFORMA DIGITAL DE ACABAMENTO COM FOCO EM 3,20M DE LARGURA



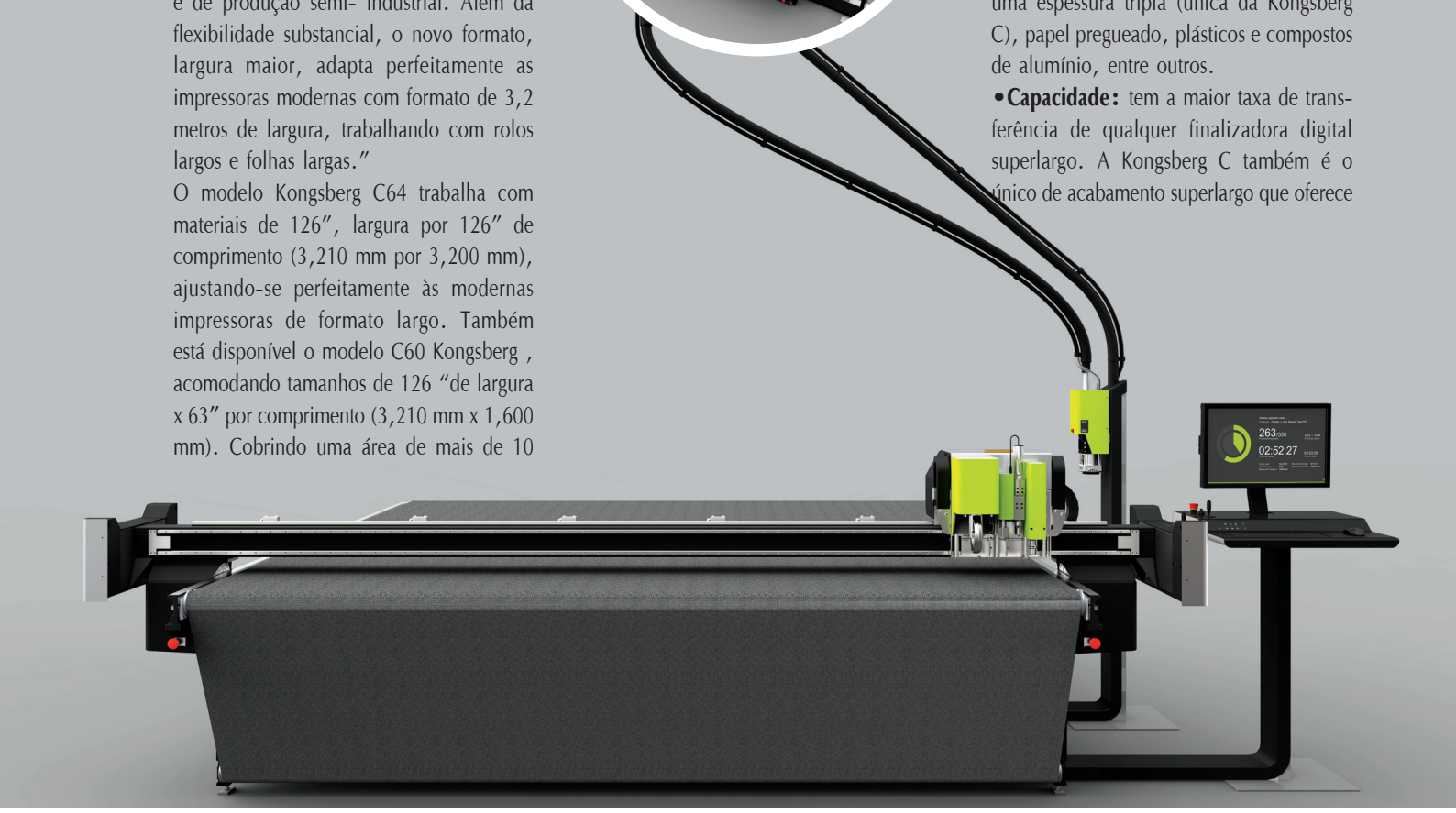


Reconhecendo que o mundo da impressão digital de grandes formatos continua a aumentar rapidamente, e a produtividade requer tempos de resposta mais rápidos em uma variedade cada vez maior de materiais, a Esko (www.esko.com/pt) lança um sistema totalmente novo de acabamento digital Kongsberg - a "Kongsberg C".

Os sistemas Kongsberg C são os primeiros sistemas digitais de acabamento "super-large" repleto de recursos. "Este sistema não é dimensionado a partir de uma mesa de serviços leves de acabamento - é uma plataforma completamente reprojetada, uma década após o lançamento da Kongsberg X - série altamente bem sucedida e conhecida", comenta Tom Naess, Product Manager CAM da Esko. "Queríamos ter certeza de que ele foi projetado para ambientes 24/7 e de produção semi- industrial. Além da flexibilidade substancial, o novo formato, largura maior, adapta perfeitamente as impressoras modernas com formato de 3,2 metros de largura, trabalhando com rolos largos e folhas largas."

O modelo Kongsberg C64 trabalha com materiais de 126", largura por 126" de comprimento (3,210 mm por 3,200 mm), ajustando-se perfeitamente às modernas impressoras de formato largo. Também está disponível o modelo C60 Kongsberg , acomodando tamanhos de 126 "de largura x 63" por comprimento (3,210 mm x 1,600 mm). Cobrindo uma área de mais de 10 pés sobre a mesa, um único feixe, extremamente rígido, transversal, de composto de carbono garante excelente precisão e suporta alta velocidade, aceleração rápida, alta qualidade, vincos e a poderosa e exclusiva capacidade de fresagem de 3 kW. Assim, a Kongsberg C sempre produz resultados de acabamento de alta qualidade, sem desvios para a esquerda/direita/meio em função de uma dobra transversal. Ao contrário de outras finalizadoras super-largas, a Kongsberg C não desacelera com materiais exigentes, lidando com os trabalhos mais complexos sem sacrificar a qualidade ou o rendimento.

- **Potencialidade:** a Kongsberg C processa a maior variedade de materiais de qualquer acabadora superlarga, trabalhando com uma extensa gama de aplicativos de acabamento e substratos de papel e têxteis corrugados até uma espessura tripla (única da Kongsberg C), papel pregueado, plásticos e compostos de alumínio, entre outros.
- **Capacidade:** tem a maior taxa de transferência de qualquer finalizadora digital superlargo. A Kongsberg C também é o único de acabamento superlargo que oferece



uma unidade de fresagem de 3 kW contínua de alto desempenho.

- **Consistência:** a série Kongsberg C oferece o mesmo desempenho todas às vezes, mesmo nos materiais mais exigentes ou trabalhos mais complexos.
- **Escolha:** não há necessidade de escolher entre tamanho e produtividade. A Kongsberg C oferece ambos, eliminando a necessidade de possuir finalizadoras digitais dedicadas para diferentes aplicações.
- **Completa:** a Esko oferece uma solução completa composta de hardware, software, bits e lâminas, e serviços. A série Kongsberg C proporciona uma versatilidade incomparável com quatro unidades de ferramentas de "força" e uma variedade completa de ferramentas de "velocidade". A mesa pode ser atualizada para atender às necessidades de produção na proporção do crescimento do negócio com ferramentas adicionais, um sistema de alimentação de correias transportadoras, unidade de alimentação de rolo e mais.

Um sistema de acabamento versátil para satisfazer a todas as necessidades de produção De forma impressionante, a Kongsberg C oferece versatilidade excepcional para todos os aplicativos de sinais, exposição e embalagem. As novas capas de ferramentas permitem mantê-las limpas, com rápida mudança de toda a gama de ferramentas da Kongsberg XP. Os clientes não precisam mais investir em diferentes dispositivos de acabamento digital para diferentes aplicações. Com a combinação de destreza e poder da Kongsberg C, a mesma máquina se ajusta a todas as necessidades de produção - rolos, chapas, papelão ondulado, fresagem - oferecendo uma solução e intervenção menor e mais eficaz, sem a necessidade de possuir vários sistemas.

J-TECK™

TINTAS SUBLIMÁTICAS DIGITAIS

Para plotters com cabeça de impressão Piezo

Epson, Mimaki, Roland, Mutoh, Prismajet e Xerox



Stylus Pro 9700 a pronta entrega para sublimação digital

- J-Next com Bulk J-Feeder
- SoftRIP Wasatch®
- Velocidade de até 48m²/hora em resolução 360 x 720 dpi



Confira com nossa equipe.

SureColor F6070 e F7070

- Lançamento Epson para Sublimação
- Epson UltraChrome® DS
- Papel original Epson
- SoftRIP Wasatch®



Revenda Autorizada EPSON EXCEED YOUR VISION

(44"=111cm) | (64"=162cm) 4 CORES

A Epson não da garantia de funcionamento e qualidade no caso de não serem utilizadas as tintas e o papel originais da Epson

Rua Panamá, 333 - Bairro das Nações,CEP: 88338-185 - Balneário Camboriú - SC

Fone / Fax: (47) 3267-8400 / 3367-3382 Celular: (47) 9945-8752 / 9945-8753

vendas@j-teck3.com.br - www.j-teck3.com.br



ADESIVO QUE COLA

A Mack Color adesivou recentemente a arquibancada branca da Arena Corinthians, com a tecnologia de dados variáveis de letras e números sequenciais. O material utilizado foi o vinil branco com cola de borracha para alta resistência, bem como o tratamento corona do frontal para aumentar a fixação da tinta, no momento da impressão. Saiba mais em www.mackcolor.com.br

SJTECH AMPLIA PORTFÓLIO COM A PRIMEIRA HP INDIGO 10000 DA AMÉRICA LATINA

A SJTech, provedor de serviços de impressão sediado em São Paulo e especialista em outsourcing, é a empresa pioneira na América Latina a adquirir e instalar uma HP Indigo 10000, a primeira impressora digital de qualidade offset em formato meia-folha (B2) do mercado. Com o novo equipamento, já em operação, a companhia amplia as possibilidades de formatos e aplicações, oferecendo a seus clientes ainda mais precisão na tonalidade das cores e altíssima qualidade de impressão, ao mesmo tempo em que vivencia um aumento em sua produtividade.

A SJTech obteve sucesso ao implementar em sua gráfica digital lançada há 3 anos, a PSP Digital, uma solução W2P (web-to-print) que permite oferecer aos clientes corporativos um serviço de impressão digital personalizado sob demanda, como por exemplo, cartões de visita, papelaria interna, campanhas de Cross-media e materiais impressos corporativos entre outros. Para a solução de solicitação de cartões de visita via web, o principal benefício é a total transparência no controle da compra por meio de recursos como fluxo de aprovação, cobrança por centro de custos e cotas, entre outros, para atender às exigências de controle específicas de cada cliente. Os pedidos são recebidos por meio da ferramenta HP SmartStream Director[1], no site da SJTech ou da PSP Digital, e passarão a ser produzidos na HP Indigo 10000 – até então, a empresa usava uma de suas HP Indigo ws6600 ou HP Indigo 7600 para esse tipo de serviço.

KLABIN APRESENTA EMBALAGEM PARA GRÃOS DE CAFÉ NA ENCAFÉ

A Klabin, maior produtora e exportadora de papéis para embalagens do Brasil, apresentou durante a 21ª Encafé – Encontro Nacional das Indústrias de Café – sua solução para ensaque de grãos de café verde.

Produzido na Unidade Lages, em Santa Catarina, a embalagem é fabricada em papel de alta resistência e pode ser impressa em até oito cores. Com capacidade para 30 quilos do grão, sua vedação é feita pelo próprio enchimento do saco, garantindo um fechamento hermético e eficiente. Outra característica importante do produto é seu armazenamento, que acomoda os sacos de maneira organizada e segura, otimizando desde o espaço da área de estoque e até o transporte da mercadoria.

VIDRO DUPLO É TENDÊNCIA E JÁ FIGURA EM GRANDES OBRAS NO BRASIL

O vidro duplo também conhecido como insulado é um isolante termo-acústico por natureza. A camada de ar seca e imóvel credita este tipo de vidro como isolante térmico. Por outro lado, também garante melhor desempenho acústico, por ser composto por, no mínimo, duas "paredes" de vidro-lâminas, separadas por um perfil de alumínio, que formam uma câmara de ar vedada por dupla selagem.

No Brasil, a GlassecViracon possui grandes cases, obras que utilizaram o vidro duplo, entre elas, o Shopping Iguatemi JK, o Riomar Shopping, o Centro Administrativo de Minas Gerais e nas mais recentes edificações verdes, em Curitiba (PR): o AR 3000 e o Corporate Jardim Botânico.

Os vidros duplos, atualmente, tornaram-se realidade cada vez mais nítida em grandes empreendimentos no Brasil, afirma Marcelo Martins, gerente comercial da GlassecViracon.

Martins explica que é possível agregar ao vidro insulado uma grande variedade de vidros para controle solar, a fim de atingir melhor eficiência energética, além de desempenho de segurança. "O vidro duplo permite uma série de características de design que compõem soluções com diferentes níveis de controle de calor, luz e transparência", completa o gerente comercial da GlassecViracon.

O vidro duplo se encaixa nas novas tendências para a construção civil devido a sua excelente eficiência energética, maximizando o desempenho do vidro de controle solar, sem alterar a cor original do vidro e proporcionar ao arquiteto maior quantidade de alternativas estéticas para o seu projeto.

Nos Estados Unidos, na Europa e em outras partes do mundo é quase unânime a escolha pela aplicação de vidros insulados em fachadas e coberturas. Marcelo Martins afirma que o Brasil também reúne todas as condições para aplicação do insulado e que já é possível ver o crescimento desta escolha, principalmente nos 'edifícios verdes'.

"A sustentabilidade não é uma tendência específica de um período. Ela é um pré-requisito de hoje e requisito para as futuras gerações. O vidro insulado é um importante componente para que a obra ganhe créditos em eficiência energética e pontos adquiridos para certificação LEED."

O vidro duplo não é caro. A especificação para este tipo de material é importante e a aplicação depende dos requisitos técnicos de cada projeto. É indispensável a avaliação criteriosa para atender ao desempenho de eficiência energética, segurança e design. "O custo x benefício da solução de vidros duplo compensa. Por isto tem sido aplicado em diversas construções sustentáveis e de alto padrão de qualidade", finaliza Martins, da GlassecViracon.

INDEMETAL GRÁFICOS ADQUIRE ABG DIGICON SÉRIE 2

A Indemetal Gráficos, que recentemente adquiriu seu 2° equipamento de impressão offset digital, adquiriu uma ABG Digicon Série 2 que já está em pleno funcionamento.

Com esse novo investimento, a empresa amplia seu portfólio de acabamentos, proporcionando ao cliente diversas opções para rótulos autoadesivos impressos pelo processo digital como: aplicação de verniz reserva fosco ou brilho, aplicação de cold foil, reserva com tintas especiais, laminação fosca ou brilho, dentre outros. Aumento na produtividade, otimização entre trocas de trabalhos e variedade de acabamentos são alguns dos ganhos da empresa com este novo equipamento. Para maiores informações acesse www.indemetalgraficos.com.br





NEWSTYLE CONQUISTA AGÊNCIA DO ANO NO PRÊMIO COLUNISTAS PROMO 2013

Concorrendo com mais de 200 trabalhos, a NewStyle foi eleita a Empresa de Marketing Promocional do Ano no Prêmio Colunistas Promo São Paulo 2013, promovido pela Abracomp.

Além de ser premiada como a Agência do Ano em Promo, título conquistado também em 2010, a NewStyle se destacou como vencedora de dois Grandes Prêmios: Melhor Case de Marketing Promocional com #XuxaMorena e Melhor Ação Promocional com Toon Machine. A agência levou ainda 2 medalhas de ouro, 3 de prata e uma de bronze. E o GP de Profissional de Marketing Promocional do Ano foi para Thomas Tagliaferro, diretor geral de criação.

Claudio Xavier, sócio-diretor de Criação da NewStyle, comemora agradecendo sua equipe. "Sou muito grato pelo reconhecimento dos nossos trabalhos e principalmente pelo nosso time, que trabalha com gosto e muita garra para que nossas boas ideias sejam executadas com excelência. E isso merece uma comemoração, com certeza!"

BRASÍLIA GANHA UMA UNIDADE VINILSUL

A VinilSul, distribuidora de suprimentos para comunicação visual, inaugurou em outubro de 2013, sua oitava unidade, agora em Brasília.

Com uma área de aproximadamente 500 m^2, a sede vai priorizar sua atuação em produtos da linha branca digital, tintas, chapas para letras caixa e impressão UV, faixas refletivas para caminhão e vinis para recorte, posteriormente ofertando todas as linhas do portfólio VinilSul, com cerca de 3 mil produtos.

A VinilSul Brasília, pretende agilizar a entrega para clientes que eram atendidos pela unidade de Goiânia, em todo o Distrito Federal e no entorno.

Vinícius Melo, sócio-gerente da VinilSul de Goiânia e diretamente responsável pela nova filial, acredita que com esta iniciativa a empresa estará construindo relações mais sólidas e permanentes com o mercado local, que é um dos mais exigentes e bem aparelhados do Centro-Oeste brasileiro.

MÍDIAS DIFERENCIADAS

Com foco especial em mídias diferenciadas, a Durst irá mostrar na SGIA de Orlando a Rhotex 322, uma das impressoras digitais de maior produtividade para aplicações têxteis. Utiliza tinta livre de emissão de componentes voláteis (VOC), pode trabalhar com pontos que vão de 7 a 21 picolitros, resolução máxima de 1200 dpi (para pontos de 7 picolitros) e sua velocidade está estimada em 140 m2/hora.

Para mídias corrugadas, como as usadas para impressão de embalagens, a Durst mostrará o modelo Rho 750 HS, uma impressora com dois metros de largura, velocidade de 180 m2/hora, que, em sua versão HS (High Speed) oferece até 80% mais produtividade na impressão digital UV inkjet sobre mídias corrugadas. Para assegurar qualidade de imagem, cor e definição, pode trabalhar com pontos de até 10 picolitros.

CALDERA ACELERA O RITMO COM O LANÇAMENTO DO RECONSTRUÍDO FLOW+2.0

O desenvolvedor de software de impressão líder, Caldera, lançou a atualização mais recente da sua solução de workflow principal, Flow + 2.0. O software de segunda geração foi completamente reconstruído para ser agora o mais rápido e preciso sistema de workflow de grande formato da Caldera.

Conhecidas pela primeira vez na FESPA 2013, em junho, as últimas melhorias no Flow + 2.0 abordam três áreas-chave para dar um melhor desempenho geral. Novo design e interface gráfica oferecem uma experiência de usuário aprimorada, simplificada, enquanto o motor de estatísticas em tempo real permite aos operadores ter uma imagem da carga de produção atual. Além disso, um módulo de planejamento de produção inclui uma série de ferramentas para otimização de produção. Como nas versões anteriores, Flow + 2.0 não só se integra perfeitamente com soluções RIP da Caldera, mas é também compatível com a maioria dos principais outros RIPs.

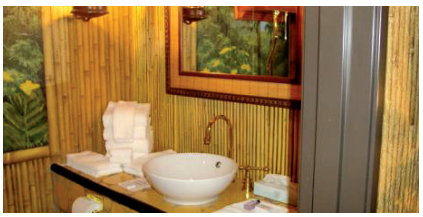
Baseado em mais de 20 anos de experiência em imagem de grande formato, Caldera criou Flow + 2.0 para ser um painel de controle completo para as operações de impressão de qualquer tamanho, ajudando os usuários a gerenciar e monitorar os trabalhos em todas as etapas do fluxo de trabalho, desde a cotação até a entrega. Entre suas principais características, há o sistema de cotação avançado que é um benefício particular para os clientes existentes - incluindo a empresa belga de grande formato, Pelegrie, que tem visto ganhos significativos de eficiência através de cotação consistente e personalizada.

O acompanhamento de tarefas em tempo real é reforçado no último lançamento do Flow +, com o Motor de estatísticas em tempo real capaz de gerar gráficos claros e ícones coloridos para ajudar os gerentes a monitorar trabalhos individuais e avaliar a carga de trabalho global rapidamente. Outro grande componente é um módulo de planejamento da produção que em combinação com o motor de estatística, ajuda os impressores a maximizar a eficiência de seus equipamentos e recursos.

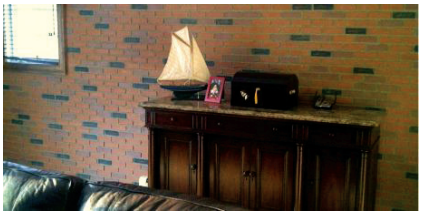
Os gerentes de produção são capazes de priorizar trabalhos ou transferir o trabalho de uma máquina para outra dentro de uma interface simples de utilizar.

Ferramentas como a gestão de estoque, inventário e integração com os principais softwares de contabilidade permitem o monitoramento e o controle do uso de materiais, bem como ter um cálculo imediato da margem de lucro para cada tarefa com base no custo de mídia, tintas e outras variáveis específicas de negócio. Esses dados também podem ser canalizados em relatórios para ajudar as equipes de gestão e vendas a ver quais produtos estão funcionando com mais sucesso, por exemplo, ou onde economias podem ser feitas.







TRANSFORME AMBIENTES COM O NEW WALL

Já imaginou montar uma parede de pedra, tijolo ou bambu em poucas horas?

Agora isso é possível com o Painel Decorativo New Wall, chapa de poliuretano de alta qualidade, que simula com perfeição dezenas de texturas, sendo uma excelente opção para quem trabalha com comunicação visual, decoração e reformas em geral.

O New Wall pode ser aplicado em paredes internas e externas, é impermeável, resiste a intempéries e tem durabilidade de até 10 anos. Além de ser super resistente, ele é muito leve, o que torna seu transporte fácil e barato.

Este produto acaba de chegar ao Brasil por meio da Serilon, distribuidora de produtos para comunicação visual. Bruno Leme, gerente de marketing da empresa, apresenta o New Wall como a solução perfeita para quem deseja transformar ambientes, pois, além da alta qualidade na simulação das texturas, garante uma obra limpa, rápida e sem a necessidade de mão de obra especializada.

Para conferir mais informações, acesse o site do fornecedor www.serilon.com.br

DURST MOSTRA SUAS NOVIDADES PARA COMUNICAÇÃO VISUAL

A Durst mostrou suas novidades na feira internacional SGIA Orlando 2013, que aconteceu no estado da Florida (EUA) entre os dias 23 e 25 de outubro.

Entre as principais novidades está o nome da Durst entre as patrocinadoras do evento – no caso, a multinacional fabricante de impressoras inkjet UV, a patrocinadora Platinum.

Entre os equipamentos e novidades, a Durst USA expôs várias novidades para os segmentos de comunicação visual, com especial foco nas aplicações de impressão em mídias diferenciadas.

Os primeiros destaques são as impressoras da série Rho P10, modelos Rho P10 250 e P10 320R. Desenvolvida especialmente para trabalhar com mídias flexíveis e rígidas, a Rho P10 250 pode ser encontrada também em versão rolo a rolo com larguras máximas de dois metros de mídia. Possui tecnologia Quadro Array 10 para seu quadro de impressão e cabeçotes, esta, patenteada pela Durst e que permite a aplicação de gotas de até 10 picolitros para reprodução, em alta qualidade, de áreas com muitos detalhes, linhas e textos. A resolução máxima é de 1000 dpi e, apesar do design relativamente compacto, é uma impressora de alta produção que equilibra velocidade/qualidade.

Já o modelo Rho P10 320R, que permite trabalhos em larguras de até 1,6m, também está equipado com sistema Quadro Array P10 e oferece baixo consumo de tinta através do uso de pigmentos otimizados, que permitem que se imprima em alta velocidade, mantendo alta qualidade. Na SGIA Orlando, a Durst expôs, ainda, uma versão da Rho P10 320 HS para maiores performances, com largura de três metros em configuração rolo a rolo.



Outro destaque da Durst na SGIA Orlando 2013 foi a série Rho 1000, exemplificada pelos modelos Rho 1012 e Rho 1030. Com largura de 2,5 metros, a Rho 1012 possui resolução de 1000 dpi, alto grau de automação de funções e sistema de registro que assegura impressão de mais qualidade e alta definição. Lançada na Fespa London, pode trabalhar com pontos de até 12 picolitros e utiliza tintas Durst Rho ecologicamente certificadas e livres de VOC (componentes voláteis).

Por sua vez, o modelo Rho 1030 foi configurada para operar como a impressora inkjet Uv mais veloz do mercado. Tem velocidade estimada em 1000m2/hora, pode trabalhar com configuração rolo a rolo, possui padrão de impressão CMYK mais cyan e magenta lights, branco e, opcionalmente, tons especiais verde e laranja. A resolução máxima é de 600 dpi.

LANÇAMENTO OFICIAL:

Tinta para cabeça de impressão RICOH!

Algumas Empresas trabalham com Planos de Fidelidade
para garantir o preço alto da tinta.
A **Dubuit** oferece diariamente uma **redução no custo**!



Tel: (11) 2488-4699
www.dubuitpaint.com.br
vendasdigital01@dubuit.com.br
vendasdigital03@dubuit.com.br

DUBUITPAINT®
a evolução das tintas na medida certa

DUBUITJET
IMPRESSORAS DIGITAIS

ESTREIAS FORTALECEM COMPROMISSO

A Agfa Graphics anunciou seu workflow Asanti PDF para aplicações de sinalização e display. As estreias fortalecem o investimento da companhia e o compromisso com o mercado de impressão digital de grande formato.

Na FESPA 2013, foram apresentados o Asanti StoreFront e o Assanti Production, soluções de workflow automatizado que adicionam à produção de grandes formatos itens como gerenciamento de cores, web to print e pre-flighting automático. Este workflow faz o equipamento ter um sistema mais integrado e produtivo.

A novidade da família Anapurna é a M3200RTR, uma impressora UV rolo a rolo de 3,2 metros de largura para produção de displays, banners e backlist. Com uma nova geração de cabeças de impressão, o sistema, de acordo com a Agfa, entrega produtividade sem precedentes e qualidade para um nível de investimento nunca antes visto no mercado.

Há ainda a Anapurna M2500 que oferece a mesma versatilidade da Anapurna 2050, com seis cores e alta densidade de branco em uma plataforma de 2,5 metros. A M2500 suporta substratos rígidos e flexíveis com opção de alimentação de cinto híbrido.

A série Agfa Graphics Jeti conta com a nova Jeti Titan X. A Agfa informa que a máquina é a mais completa e versátil versão do portfólio da Jeti Titan, pois permite a configuração da a impressora de acordo com os parâmetros específicos para cada trabalho de impressão, resultando em uma qualidade de produtividade otimizada e menor custo. A nova plataforma entrega versatilidade em aplicações sobre uma série de substratos flexíveis e rígidos. Isto é ideal para profissionais que trabalham com a indústria de sinalização e display ou embalagem, assim como impressão em tela, offset e casas digitais que procuram ampliar suas ofertas.



Sublimação direta



Impressora rolo a rolo UV com mais de 110m2/h

AGFA ARDECO - Nova impressora sublimática

- Processo de sublimação direta
- Tecido à base de polyéster
- 4 cores
- 3,2m de largura de impressão
- 8 ou 12 cabeças de impressão (2 modelos - 3308 e 3312)
- 1200 dpi
- 3308 (8 cabeças) até 100m2/h
- 3312 (12 cabeças) até 136 m2/h

Principais aplicações para a comunicação visual: banners, displays, bandeiras, decoração de ambientes, cenários, etc.

AGFA ANAPURNA M3200 RTR

A novidade da família Anapurna é a M3200RTR, uma impressora UV rolo a rolo de 3,2 metros de largura para produção de displays, banners e backlist:

- Até 116m2/h
- 1400 dpi de resolução,
- 6 cores
- Cabeças de até 1024 nozzles e 12 picolitros!!

Com uma nova geração de cabeças de impressão, o sistema, de acordo com a Agfa, entrega produtividade sem precedentes e qualidade para um nível de investimento nunca antes visto no mercado.

REVENDA APRESENTA NOVAS PARCERIAS ESTRATÉGICAS

A revenda Digi Print aposta em um time de especialistas para vender equipamentos digitais para o mercado têxtil, bem como suprimentos e consultoria que pretendem inovar e melhorar processos, buscando novas tecnologias que as tornem ainda mais competitivas.

Recentemente, a empresa anunciou mais duas multinacionais em seu portfólio, dentre elas, a empresa Brother, fabricante japonesa de impressoras de pequeno formato. Destaque para a série GT-3, composta por equipamentos para impressão direta em tecidos, com foco em camisetas. Os clientes também podem contar com as tintas Brother para os equipamentos, sendo tinta pigmentada a base d'água CMYK + branco em cartuchos de 380ml.

Outra parceria anunciada foi com a fabricante de tintas para sublimação InkTec, que agregará para a Digi Print sua linha Sublinova, com proposta de render mais, com cores vibrantes. As tintas são fornecidas em embalagens de 1 litro e é compatível com equipamentos das marcas Roland, Mimaki, Epson e Mutoh.

“Velocidade, desempenho com baixo custo de tintas”



DUBUITJET FL K1024

Alta Definição

Grande Produtividade

Assistência Dubuit

Treinamento Especializado

Dubuit do Brasil Lançamento do Ano!

Konica 1024

- Velocidade de até 140 m²/h
- Custo benefício em tinta, o únco do Brasil
- R$ 65,00* o litro (tinta baixo odor)
- R$ 0,79 o m²/h em tinta

CHEGA DE SAMBA E RIO, VAMOS COMEÇAR O ANO AGORA!



A ***Dubuit*** é hoje líder na fabricação de tintas Serigráficas, Offset UV, Flexo UV, Flexo base água, Verniz, Solvente, com isso conseguindo proporcionar a nossos clientes o menor custo por litro do mercado na compra de equipamentos ***Dubuit Digital.***

*preço à vista

DUBUITJET
IMPRESSORAS DIGITAIS

Av. Amâncio Gaiolli, 825 - Bonsucesso
Guarulhos/SP - CEP.: 07251-250
Tel.: 11 2489-4699
Fax.: 11 2489-4698
www.dubuitjet.com.br



KIT LED LIGHTS

A Vastex Internacional apresenta o kit LED Lights para converter telas fluorescentes em unidades de LED unidades de alta performance.

Os kits são fáceis de instalar para a exposição da maioria das marcas, modelos e tamanhos, com economia, de acordo com Mark Vasilantone, presidente da empresa. O kit também proporciona uma maior vida útil da lâmpada de 50.000 a 100.000 horas, praticamente eliminando a necessidade de substituição das lâmpadas, além de oferecer baixas emissões de calor e baixo consumo de energia .

Além de kits de luz, a empresa dispõe de unidades de exposição em LED, completos com controles totalmente automáticos, tanto para mesa como para modelos de chão.

A empresa também fabrica pesadas prensas manuais de impressão de tela para empresas que necessitem de impressoras de alto volume comercial, secadores infravermelhos, unidades de cura flash, armários de secagem de tela, cabines de washout e sistemas completos para serigrafia, oferecendo uma ampla gama de cursos de treinamento para o nível de entrada, impressoras da tela intermediários e avançados.

Para informações, consulte a Vastex International, Inc., 800-482-7839, ou pelo site www.vastex.com

GRANDES MARCAS ENTRAM NO MERCADO ON-LINE DE PRODUÇÃO “ON DEMAND” DA VITRINEPIX

A Vitrinepix (www.vitrinepix.com.br), empresa de social commerce, reforça sua estratégia B2B com oferta de parceria para criação de produtos oficiais de grandes marcas. O modelo de negócio permite que as empresas disponibilizem um “guide” com um número ilimitado de imagens, que são replicadas em camisetas e canecas de cores, modelos e tamanhos diversos, customizadas por meio de uma plataforma inovadora de e-commerce personalizado, sem nenhum investimento inicial, de forma simples e sem burocracia.

Os produtos ficam disponíveis virtualmente e só depois de vendido é produzido, em apenas um dia útil. Utilizando impressoras ultramodernas de estamparia digital “direct to garment”, a Vitrinepix garante um alto resultado gráfico e durabilidade de suas peças. Desta forma, as marcas conseguem oferecer para seus clientes produtos de alta qualidade em uma velocidade recorde.

Diferente dos modelos tradicionais de licenciamento, na Vitrinepix não tem risco envolvido, pois não necessita de estoque, evitando coleções anteriores “encalhadas” ou pouca variedade de estampas disponíveis. Além disso, é criado um espaço online dedicado à marca, que passa a ter presença garantida no mercado online e principalmente nas redes sociais. Por não ter investimento em estoque, as marcas recebem uma alta porcentagem de tudo que é vendido pelo site da Vitrinepix, sem que precisem fechar contratos com alto custo de licenciamento. “Criamos uma estratégia inovadora e muito rápida de produção com qualidade, em que conseguimos inibir o mercado informal, com presença no Brasil inteiro”, diz Viviane Mendes, fundadora e CEO da Vitrinepix.

A empresa consegue produzir estampas no momento em que um evento está acontecendo. “Este tempo de resposta é extremamente vantajoso para a marca, pois preenche a demanda no mesmo segundo que ela é gerada, pulando a burocracia de produção e implementação de produtos nos grandes varejistas”, diz.

A Vitrinepix já possui parcerias com empresas como a gravadora de MPB Biscoito Fino, a marca Radio Days, a No Rules e os americanos da Skullebrities. A empresa já está em negociação com outras marcas e tem expectativa de fechar 2013 com mais 20 marcas oficiais.

Tecnologia

Com uma interface simples e amigável, a Vitrinepix conta com três áreas principais: Crie, Compre e Venda. Na primeira etapa é possível soltar a imaginação e inserir imagens e frases personalizadas. Se o internauta quiser, nesta parte da operação já pode concluir a criação e comprar sua camiseta. A segunda alternativa é escolher uma camiseta já disponível entre as inúmeras à venda. Na área Venda, o site conta com um dos principais destaques em termos de inovação: a possibilidade do próprio internauta criar sua loja online inteiramente grátis e transformar suas ideias em um lucrativo negócio. Os usuários só precisam se preocupar em usar a criatividade no desenvolvimento das estampas, pois a Vitrinepix garante a qualidade das camisetas, a segurança das transações de venda, a manutenção e hospedagem das lojas, a confecção e entrega dos produtos, além do atendimento aos clientes.

Diferente da técnica de impressão por transfer (papel que passa a imagem impressa para o tecido por sublimação) a Vitrinepix é o primeiro site no país a utilizar a moderna técnica de estamparia digital, direct to garment, que emprega tinta têxtil na produção personalizada, garantindo alta qualidade e durabilidade sem necessidade da confecção do mesmo produto em grande quantidade e do uso de telas ou moldes, como na convencional técnica de estamparia silk screen.

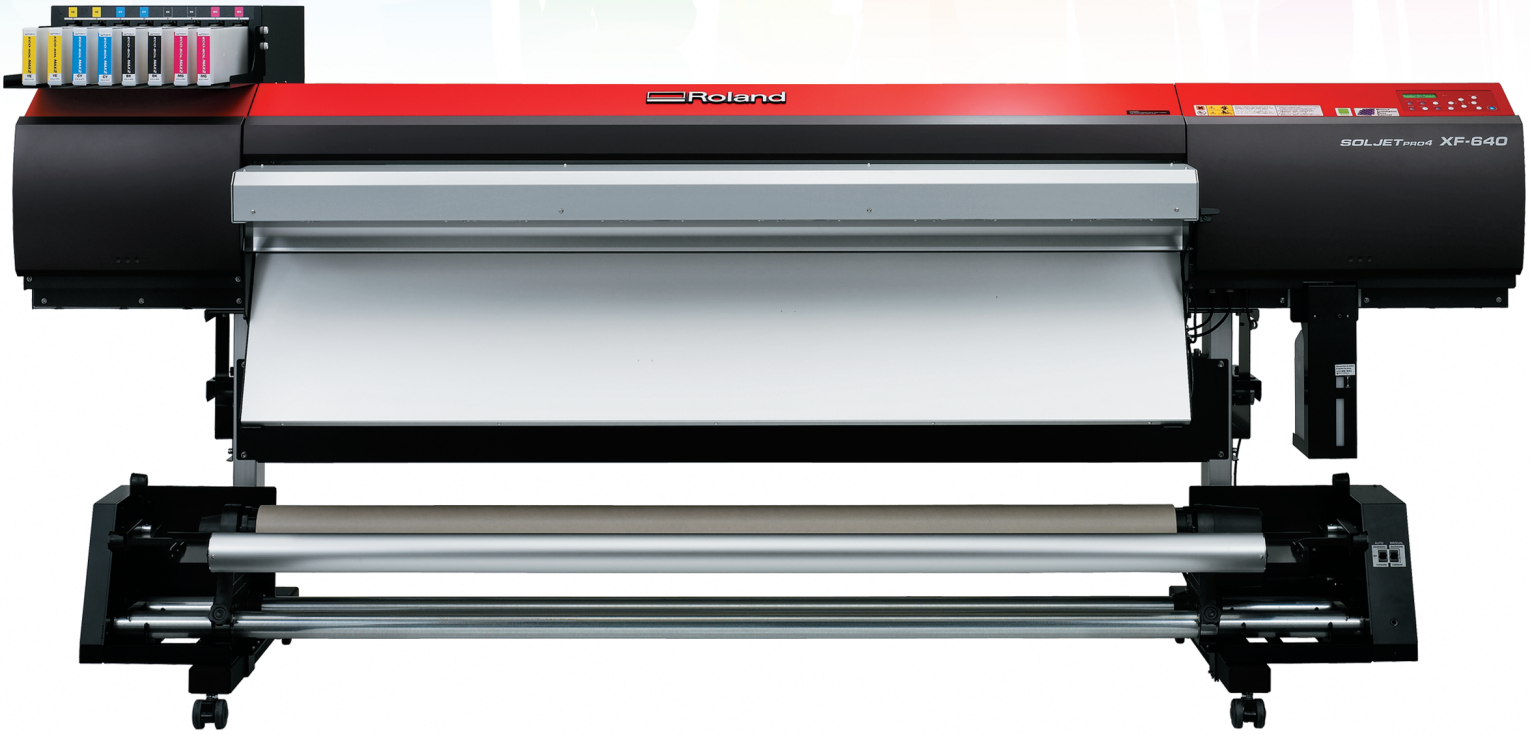
DiGi+

Soluções para Comunicação Visual

Roland®

SOLJET PRO4 XF-640

4 Colors



A verdadeira ciencia dos foguetes !

VELOCIDADE + QUALIDADE = 102 m²/h

Tel.: 11 2095 4846 / www.digimais.com.br

nUtec DIGITAL INK · imprimax AUTO-ADESIVOS · 3M · RitRAMA · ORACAL · CALDERA



NORDESTE TEM PÚBLICO Q

A segunda edição da "Signs Nordeste – Feira de Equipamentos e Serviços para Impressão Digital, Sinalização e Serigrafia", aconteceu entre os dias 29 de outubro e 1 de novembro de 2013, no Centro de Eventos do Ceará, em Fortaleza (CE). O novo espaço mostrou que a região tem sim credenciais suficientes, em termos de estrutura, para receber um evento altamente relevante. Essa opinião se estende também em relação ao público, que embora menor, segundo a percepção da maioria dos expositores, esteve ávido por novidades e demonstrou interessante capacidade de investimento. Para alguns visitantes entrevistados, o evento poderia ter mais estandes e consequentemente outras opções de fornecedores. A avaliação foi positiva para a grande maioria, mas principalmente para os canais de venda da própria região. A Ampla, fabricante de impressoras de grandes formatos,













QUALIFICADO

apresentou a Rio 8000s Aquatex, sua impressora de sublimação com tinta à base de água. O equipamento tem largura de impressão de 1,80m e é capaz de imprimir até 67 m^2/h. Além disso, a empresa apresentou a Targa XT, um equipamento com tecnologia solvente com capacidade de impressão de até 142 m^2/h.

No estande da Belmetal pudemos encontrar toda a sua linha da Divisão de Plásticos, com destaque para o MetalSign, produto que traz como diferencial lâminas de alumínio mais







finas e um melhor custo-benefício para projetos de pequeno porte. O lançamento foi apresentado em dois modelos: MetalSign 3/0,15 mm, ideal para aplicação em placas e painéis publicitários, testeiras de lojas de shopping centers e revestimentos de interiores; e o MetalSign 3/0,18 mm, indicado para instalação em pequenas fachadas.

Já a Br Group levou à Signs Nordeste a impressora nacional BR ONE UV LED, com largura de impressão de 3,20 metros e capaz de imprimir em peças rígidas de até 5 cm de altura.

Encontramos também uma empresa especializada em impressão de cartões de identificação com face única, a CH Card que apresentou a impressora SMART CH 30S, usada para a produção de cartões coloridos ou monocromáticos em grandes volumes e que oferece uma ampla gama de gravadores, incluindo codificadores de smart card de contato e sem contato, além de gravadores de tarja magnética como: crachás de identificação, carteiras de estudantes, cartões de pagamento e cartões de plano de saúde, entre outros.

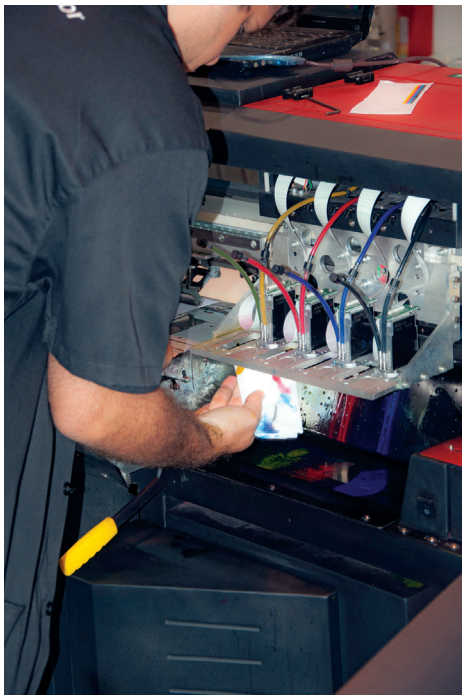
Um dos destaques da feira, e que atraiu bastante a atenção dos visitantes, foi as máquinas de corte e gravações, como as apresentadas pela Engraver e também pela empresa Automatisa, destaque com as máquinas de corte a laser com reconhecimento de imagens para cortes localizados com experiência em etiquetas para têxtil e também materiais como acrílico.

A Imprimax também esteve presente para anunciar o centro de distribuição na região e produtos como a película auto-adesiva 3D Transparente, que pode ser aplicada para impressão digital, laminação e decoração de vidros. O











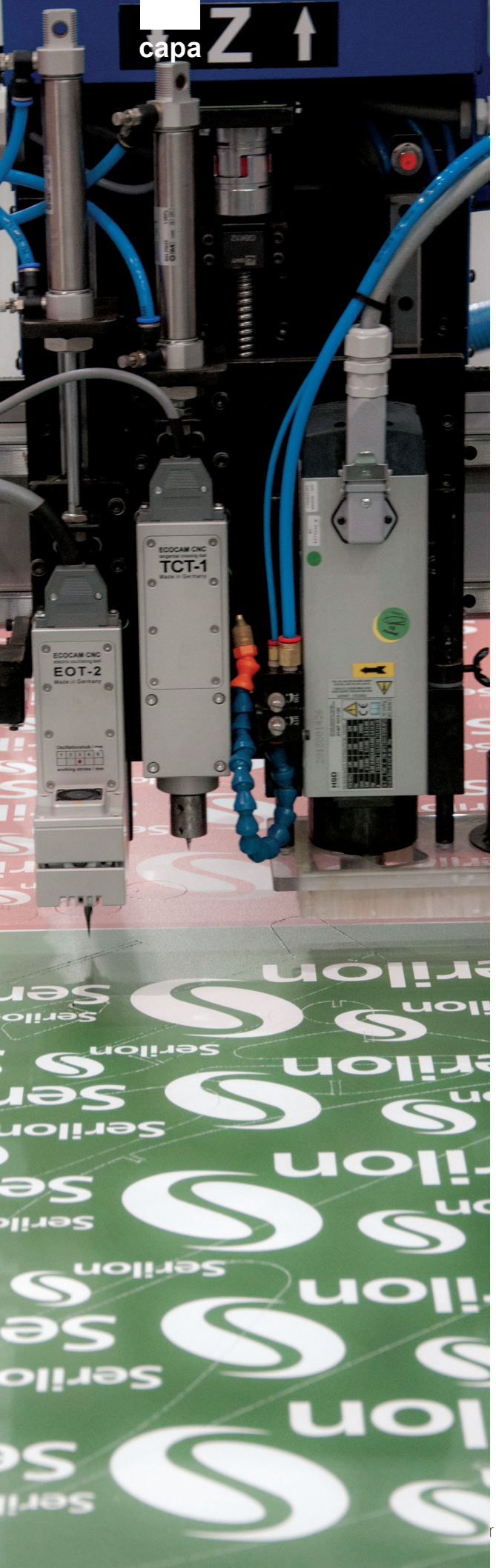
Digimax Removível que é um adesivo de fácil remoção que evita a permanência de resíduos na superfície, e é ideal para aplicação em vidros, vitrines e stands, além do Power Revest, um revestimento em forma líquida à base de solventes, que, após ser aplicado sobre a superfície, resulta em efeito de envelopamento e dá à peça aparência acetinada e de toque suave.

Outra tradicional empresa participante em feiras pelo Brasil foi a J-TECK especializada em tintas sublimáticas digitais. A empresa apresentou a linha de tintas J-NEXT com as tecnologias Nano e Cluster que permitem obter cores fortes e vibrantes, assim como uma tinta mais fluída e com pigmentos iguais em todo seu conteúdo. O expositor também é uma revenda Epson autorizada e apresentou lançamentos como as impressoras sublimáticas Epson F6070 e Epson F7070.

Em termos de sublimação, grande força do segmento no momento, a empresa Papéis Havir, apresentou toda a sua linha de papéis para sublimação, filmes siliconados, transfers e heat transfers, autoadesivos, mídias para impressão digital e papéis gomados para tatuagens e decalques.

A Dubuit, tradicional empresa de serigrafia, se apresentou com sua linha de impressoras solvente, UV e sublimática, além da completa linha de tintas digitais fabricadas no Brasil com forte apelo de competitividade e a estratégia de conversão de máquinas de outros fabricantes.

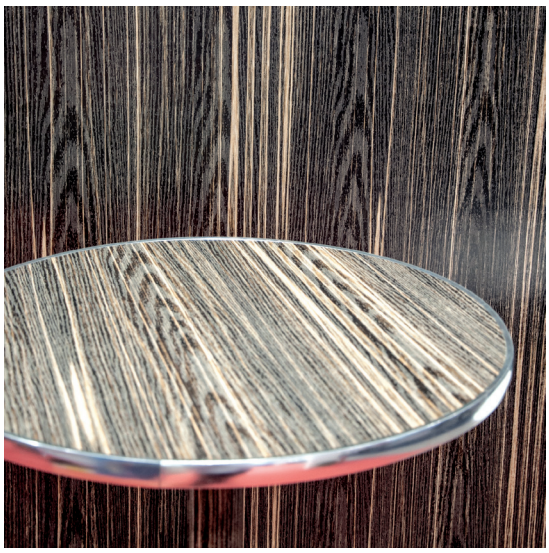
Durante o evento houve também a realização do "Cambea Fast" uma modalidade do "CAMBEA – Campeonato Brasileiro de Envelopamento Automotivo", que exige do competidor velocidade e qualidade. O tempo máximo de


Z
ECOCAM CNC
TCT-1
ECOCAM CNC
EOT-2


BOLD
qualidade na medida
CHEGAMOS
AO TOPO
ACRÍLICO
POLICARBONATO
PETG


SIGN
SUPPLY
SOLUÇÕES PARA COMUNICAÇÃO
ALLTAK
SIGN
SUPPLY


EPSON

















cada bateria foi de 15 minutos para adesivação de um capô automotivo. Os critérios de refile, acabamentos, bolhas e qualidade final foram utilizados para as penalidades, que serão convertidas em acréscimo no tempo.

A T&C, empresa que distribui as marcas Screen, Epson, Konica Minolta, Scodix, Summa e Amsky, apresentou o último lançamento da EPSON para o mercado de sublimação, a Epson® SureColor® série F, que utiliza a tinta de sublimação UltraChrome DS, que gera cores vibrantes, pretos nítidos e suaves graduações de cores. Além de excelente resistência à luz e lavagens, assim como ao suor alcalino e ácido.

O evento também teve a participação da Triedo Painéis, especializado na fabricação de painéis com três faces, o expositor apresentará o Triedo Backlight, desenvolvido para o mercado de mobiliário urbano, constituído por painéis com prismas transparentes e iluminação interna de LED.

Para a Sign Silk Brasil, revenda local de suprimentos para comunicação visual, a oportunidade foi mostrar as impressoras Prisma para sublimação e solvente, bem como a linha de impressoras e plotter de recorte Mutoh. Além da linha de suprimentos para impressão da Imprimax, Oracal, Avery, 3M, Ritrama e Nova Silk. A revenda ainda mostrou a linha de iluminação de LED em fitas para comunicação visual, vias públicas e interiores de ambientes.

A Serilon, també esteve presente e através da coordenadora de marketing, Carolina De Sotti, demonstrou contentamento com o evento que registrou vendas para Manaus, Belém, Teresina e Fortaleza. A empresa apresentou soluções para impressão com Agfa Anapurna M2050, máquina híbrida que imprime em materiais



rígidos e flexíveis. E a linha Mimaki que inclusive, tem um road show de setembro a novembro para mostrar.

A UJF-3042FX apresenta espessura de impressão de até 5cm, resolução de até 1440 x 1200dpi, três cabeças de impressão e cinco ou seis cores operantes (CMYK+W+W ou CMYK+W+Cl). Oferece possibilidades de impressão em diversos substratos, como acrílico, pvc, vidro, plástico, policarbonato, mídias que servem como base para o desenvolvimento de produtos finais, como pen drive, caneta, porta-guardanapos, troféus, capas de Iphone, cartões magnéticos, entre outros.

Preocupada com o meio ambiente, a Mimaki lançou a JV400-160LX, com tecnologia verde. Primeira máquina no mundo com tinta látex branca, o que possibilita a impressão com cores mais vivas e naturais, a linha de tinta LX100 possui baixa incidência de VOCs (Componentes Orgânicos Voláteis) e não necessita de exaustão ou ventilação especial para operar. O equipamento imprime em mídias sem tratamento, como papel e tecidos, bem como em mídias normalmente usadas para impressão eco solventes. Opera com até cinco cores (CMYK + W), aumentando as possibilidades de negócios e versatilidade de produção.

A TS3-1600, impressora de sublimação, é indicada para empresas que operam com estampas localizadas ou rolos contínuos, bem como para os mercados voltados à moda praia, abadás, fardamento, camisas esportivas, comunicação visual, decoração, entre outros. O equipamento pode operar 24 horas ininterruptamente e apresenta resolução máxima de 1.440dpi.

Já a CJV30-160BS oferece amplo leque de soluções integradas de impressão e recorte. A linha CJV30 está disponível em quatro tamanhos de impressão: 610mm, 1.020mm, 1.361mm e 1.610mm. Essa diversidade de medidas permite grande flexibilidade de aplicações, desde o uso do equipamento para produção de etiquetas, selos e adesivos, até nas medidas maiores, para impressão de banners, displays, adesivação de veículos, entre outros.

A Silmaq se destacou por apresentar equipamentos Carrossel de serigrafia têxtil da marca M&R e as impressoras digitais para tecido da Kornit. Tudo com uma campanha ousada e condição de pagamento com 30% de entrada e o saldo em 20 parcelas.

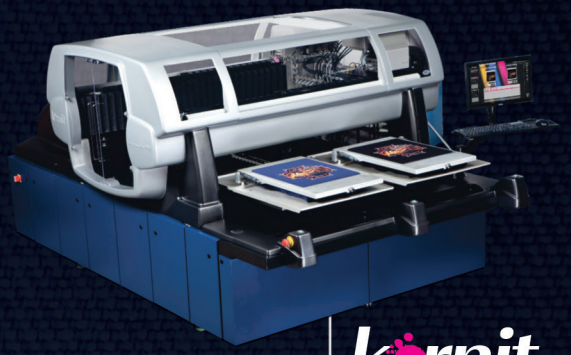
A direção da Signs Nordeste comemora o sucesso de sua segunda edição e anuncia a data do evento no próximo ano que será realizado de 14 a 17 de outubro de 2014, no mesmo local. Até lá!

free

TECNOLOGIA PERFEITA PARA TODOS OS ESTILOS.

A Silmaq tem os melhores equipamentos para você costurar, bordar e estampar com estilo e economia.



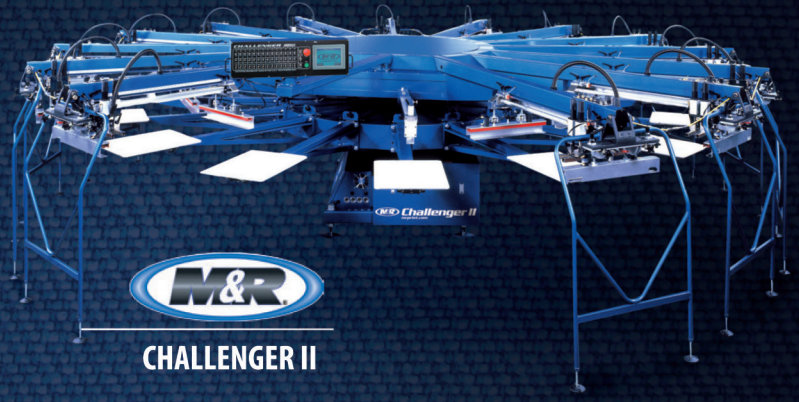


kornit DIGITAL

ESTAMPARIA DIGITAL DIRETA AVALANCHE 951

DTG DIGITAL VIPER

ESTAMPARIA DIGITAL



M&R

CHALLENGER II

Financiamento em até 48x pelo BNDES ou nos cartões

VISA MasterCard

Matriz – **Blumenau (SC):** (47) 3321-4444
Filial – **Maringá (PR):** (44) 3268-4111
Filial – **Recife (PE):** (81) 2126-0260
Filial – **São Paulo (SP):** (11) 3331-0335

SILMAQ Costurando pelo Brasil

REVENDAS EM TODO O BRASIL

SILMAQ
INOVAÇÕES MUNDIAIS EM TECNOLOGIA TÊXTIL ®

JUKI SIRUBA SunStar SMF kornit DIGITAL topcut bullmer M&R veit BRISAY Kannegiesser seit ELETRÔNICA DTG DIGITAL Nippon LASER CUT

Por Thomaz Caspary*

O CINTO ESTÁ APERTANDO...

Chegamos a Novembro de 2013 sendo que este ano, para a maioria dos colegas não foi um ano muito próspero. O fato é que não cuidamos de uma série de detalhes em nossa empresa, o que levou muitas gráficas ao desespero, e continuará este trajeto, se não forem tomadas providências pelo principal executivo ou equipe diretiva.

Todos reconhecem que o diferencial competitivo entre as gráficas está nas pessoas. Há cerca de poucos anos, um gigante da indústria gráfica da Alemanha antecipava a importância do capital intelectual, quando sentenciava numa peça publicitária: "Os nossos funcionários são mais prestativos do que os da concorrência".

A preocupação das empresas com a contratação, desenvolvimento e retenção de talentos não é de agora. A necessidade de atrair as melhores cabeças sempre exigiu uma política de recursos humanos bastante arrojados. A novidade é que as pequenas empresas, que não investem em programas de gestão de pessoas, começam a sentir na pele, no faturamento e na carteira de clientes a ausência dessa área.

Segundo pesquisa realizada nos USA em 2010, 93% das pequenas empresas gráficas não possuíam sequer uma mínima estrutura de RH, e apenas 1,67% delas tinham programas permanentes de treinamento. Num mercado cada vez mais exigente, não há espaço para amadorismo ou ineficiência. As palavras de ordem são competência e profissionalismo. Talento, criatividade e entusiasmo não se encontram em softwares ou outros programas de gestão.

Invariavelmente as pesquisas de avaliação do clima organizacional nas nossas gráficas apontam para a comunicação como o maior problema entre empresas de todos os portes e segmentos. Mas, de qual comunicação estamos falando, já que tudo está diretamente ou indiretamente relacionado a ela? Especialmente no chamado chão de fábrica, operadores se queixam de falta de informações vindas das gerências. Solicitações de orçamento são preenchidas com falta de informações ou com dados que não correspondem a realidade do impresso necessitado. Ordens de serviço são preenchidas pela metade ou com letra manuscrita ilegível, levando o operador a erros. Boletins de produção são mal preenchidos, quando não esquecidos. Onde está a informação ou comunicação correta? Por outro lado, as chefias se sentem incompreendidas pelos operadores. A questão frequente é: será que ninguém me entende? O cenário é de perplexidade dos dois lados. Então, onde está o problema e qual a solução adequada? O empresário gráfico, não liga muito para "detalhes", mas são estes detalhes que fazem a empresa funcionar corretamente. Provavelmente, a falta de diagnóstico é o problema e, invariavelmente, seu uso é a solução. Ou melhor, a solução é diagnosticar corretamente onde estão os problemas de comunicação em todas as áreas e saná-los. Caso não saiba como fazê-lo, procure um Consultor ou Coach do ramo gráfico para ajudá-lo. A comunicação é um processo permanente. Está constantemente em mudança. Portanto, a comunicação nunca está pronta! Nunca é definitiva.

É recorrente que gestores de empresas, dos mais variados setores, recebam queixas, por parte de seus colaboradores, em relação às formas e meios de comunicação, especialmente em relação à comunicação interna. Então, o questionamento que costumo ouvir é: o que está faltando e onde?

Outro dado revelador é que 70% dos clientes deixam de comprar da gráfica devido ao mau atendimento. Não é só por causa do preço alto ou do prazo de entrega: aquele bom dia inexpressivo da recepcionista, o tempo de espera ao telefone, uma reclamação mal resolvida ou a dúvida não esclarecida afugentam a clientela. Para isso não ocorrer, as pessoas devem estar motivadas, comprometidas e bem treinadas. A ausência da gestão profissional de RH é um dos fatores que levam à situação atual das micro e pequenas empresas (no caso a maioria das gráficas brasileiras). Segundo dados publicados pelo SEBRAE, a taxa de mortalidade dessas firmas também é altíssima: 31% fracassam no primeiro ano de vida e 60% fecham as portas antes de completar cinco anos. Quadro bem diferente de outros países, como a Espanha, em que micro e pequenas empregam 64% da mão-de-obra, são responsáveis por 64% do PIB e comercializam 41% do volume exportado. Podemos afirmar que a falta de ações para capacitar e comprometer os colaboradores das nossas gráficas prejudica a rentabilidade, a geração de empregos e o desenvolvimento. Comprometimento, garra, criatividade, foco nos clientes, boa comunicação, liderança e trabalho em equipe não se compram apenas com bons salários e sim, também com atualização e treinamento. Portanto, todos os investimentos em tecnologia, desenvolvimento de produtos, programas de qualidade e redução de custos não alcançarão os objetivos se o fator humano nas empresas não for levado em conta. O talento continuará sendo o maior patrimônio de qualquer organização, pois criatividade, brilhantismo e entusiasmo não estão disponíveis em softwares, nem podem ser encontrados em prateleiras.

DICA = Estamos todos no mesmo barco!

Experimente acolher ao invés de julgar, perdoar ao invés de acusar e compreender ao invés de revidar! É difícil, sem dúvida! Mas é possível e extremamente gratificante. A vida fica mais leve, o caminho fica mais fácil e a recompensa, muito mais valiosa.

A EQUIPE FAZ A FORÇA!

Espero que você consiga trabalhar doravante com o "cinto" menos apertado, gerando bons resultados e tendo que se preocupar menos com o seu dia a dia. Acredito se bem organizado e seguindo os preceitos acima, você conseguirá se safar desta crise passageira.

*Thomaz Caspary é Engº Gráfico, consultor de empresas e diretor da Printconsult Ltda. www.printconsult.com.br

SUBLI COTTON

A sublimação 100% em algodão a um toque de suas mãos!



Desenvolvido para ser aplicado sobre tecidos 100% algodão claros e escuros, Jeanswear, sarja, entre outros, tornando-os receptivos a receber transfer sublimático de corantes dispersos produzidos por processos de impressão digital, rotográficos e serigráficos.

Características:

- Produto a base de água;
- Ecologicamente correto;
- Fácil aplicação;
- Excelente rendimento;
- Cores vivas e brilhantes;
- Não causa migração;
- Excelente solidez a lavagem doméstica.

Produto com patente requerida nº BR10 2013 009122.7 / INPI - Marca/ Processo nº 905958993.

É expressamente proibida a cópia, reprodução parcial ou imitações deste produto sob pena conforme legislação vigente.

www.fremplast.com.br
www.cromajet.com.br

SAC: 0800 772 1069

Matriz: Guarulhos/SP
Rua Eduardo Froner, 460 - Bonsucesso
Guarulhos/SP - CEP: 07243-590
Tel: +55 11 2489-6960

Filial: São Paulo/SP
Rua da Mooca, 3297 - Mooca
São Paulo/SP - CEP: 03165-001
Tel: +55 11 2601-5052

Filial: Rio de Janeiro/RJ
Rua Cacequi, 43 - Penha
Rio de Janeiro/RJ - CEP: 21210-760
Tel: +55 21 3455-0675

Filial: Fortaleza/CE
Rua Cônego de Castro, 728 - Parangaba
Fortaleza/CE - CEP: 60730-000
Tel: +55 85 3232-1200

Fremplast®
PRODUTOS SERIGRÁFICOS

Por Paulo Itacarambi*

SOCIEDADE EM TRANSFORMAÇÃO. E AS EMPRESAS?

A sociedade vai mudar seus hábitos até 2020. O consumo será mais sustentável ou não? Um estudo feito pela Boston Consulting Group (BCG) sobre perfil de consumo dos brasileiros mostra que o mercado consumidor no país caminha para uma nova configuração e uma nova massa de brasileiros vai mudar seus hábitos até 2020.

A consultoria chegou a essa conclusão depois de cruzar as informações da Pesquisa de Orçamentos Familiares (POF) do IBGE, com a base de dados que possui e entrevistas feitas com 100 famílias em São Paulo, Curitiba, Salvador, Macaé e Paranaguá.

O estudo mostra um país ainda desigual em 2020, mas com uma grande migração da classe C para a classe B, pelo incremento da renda de até 5 mil reais mensais para 7,5 mil mensais (que é a renda da classe B, para a consultoria). Também importante será o movimento de manutenção "no topo", da classe A (com renda superior a R$ 7,5 mil por mês).

Até 2020, os consumidores desses dois grupos serão 37,3% dos lares brasileiros e deterão 77,8% da renda nacional. Os pobres e os recém-saídos da pobreza serão 62, 6% dos domicílios, com 22,2% da renda.

Para a consultoria, esses lares mais ricos vão se espalhar pelo interior dos estados e o Nordeste, e vão demandar mais serviços do que bens de consumo duráveis. Serão desde aulas de inglês e natação até telefonia celular, internet wi fi e viagens de avião.

Se esta análise estiver correta, ela terá sérias implicações na política e na economia.

As manifestações de junho já mostraram os gargalos do crescimento da nossa economia, baseado no consumo de bens de uso individual. Os bens de uso coletivo disponíveis para essa nova massa de consumidores são insuficientes para atender as expectativas, na qualidade e na quantidade de serviços públicos de saúde, transporte, educação e segurança, entre outros.

Os dados da última Pesquisa Nacional por Amostra de Domicílios (Pnad) mostram como o crescimento do trabalho e da renda pressionam a infraestrutura existente. No ano do "pibinho", a renda real per capita, descontada a inflação de 5,84%, cresceu 7,98%.

Uma geração de jovens fortalecida por uma década de crescimento econômico e, talvez, influenciada por movimentos de âmbito mundial, resolveu que quer ver atendidas suas demandas por serviços e produtos de qualidade (padrão "FIFA", como disseram nas manifestações).

Quais são esses produtos? Encontrar resposta a essa pergunta foi o que motivou os pesquisadores do estudo da BCG. Foram detectadas quatro ondas de consumo, que mudam de acordo com o nível de renda e consumo. A primeira onda, constituída por aqueles brasileiros pobres e os recém-saídos da pobreza, direcionou gastos a celulares pré-pagos, produtos eletrônicos e de linha branca. Para a consultoria, o brasileiro médio, hoje, vive a segunda onda, com gastos maiores em escolas particulares e celulares pós-pagos. Até 2020, esse brasileiro médio estará vivendo uma terceira onda de consumo, com dispêndios maiores em telecomunicações, educação e transporte. Na quarta onda, onde 5% da população brasileira já está, os gastos são feitos com carros importados e ativos imobiliários.

Esse retrato é isso – um retrato, um momento congelado da realidade que se espera ver reproduzido indefinidamente. Será que até 2020, com a juventude nas ruas exigindo não só melhores serviços públicos, mas novos valores, nova sociedade, essa tendência apontada pela BCG não será afetada? Os novos valores e os diversos movimentos em favor da sustentabilidade não vão afetar esse quadro? Vamos repetir tendências do passado?

Vamos superar os gargalos por meio da oferta de bens de consumo coletivo ou individual? Escola pública de qualidade para todos ou escola privada? Transporte coletivo ou automóvel? Saúde pública ou plano de saúde particular? Segurança pública ou segurança privada?

Os poderes públicos estão diante do desafio de construir a infraestrutura e mobilizar investimentos na indústria capaz de ampliar a oferta dos serviços e bens de consumo coletivos de qualidade. Mas, para as empresas que conseguirem transformar seus modelos de negócio na direção de atender essas demandas com sustentabilidade, o cenário também será bastante promissor.

Há oportunidades para empresas de impacto, empresas com fins lucrativos que geram impacto social por meio de sua atividade principal. Na semana passada, tratamos de um caso de empresa de impacto, a Treebos.

É possível organizar negócio também no modelo de uma "empresa B" que, mantendo a distribuição de lucro, incorpora ao seu contrato de acionista o compromisso com resultados sociais e investe numa gestão mais igualitária e com menor impacto socioambiental. Parte dos lucros é reinvestida no negócio e parte é distribuída aos acionistas. Na Conferência Ethos de 2012, esse tema foi discutido e o exemplo trazido foi da empresa Ouro Verde Amazônia, que trabalha com beneficiamento de castanha-do-pará e produção de derivados, integrando uma cadeia produtiva ligada a comunidades amazônicas, com as quais criou forte vínculo. A criação da companhia consumiu pouco mais de R$ 30 mil, em 2002. Hoje, fatura cerca de R$ 4 milhões por ano.

Outra opção é o "negócio social", onde a organização é projetada para atingir um objetivo social dentro das regras de mercado, mas não distribui dividendos, reinvestindo todo o resultado na ampliação do próprio negócio. É diferente de uma organização sem fins lucrativos porque o negócio deve buscar gerar um lucro modesto, mas este será usado para expandir o alcance da empresa, melhorar o produto ou serviço ou de outras maneiras que subsidiem a missão social.

As empresas que mantêm o modelo tradicional também estão encontrando um caminho. Utilizam o conceito e metodologia da geração de valor compartilhado, internalizando a em a sustentabilidade na sua estratégia de negócio, continuando a gerar lucro para seus acionistas e criando valor para a sociedade.

*Paulo Itacarambi é vice-presidente do Instituto Ethos e diretor-executivo do Uniethos

insight

marcenaria técnica

os maiores escritórios de arquitetura confiam seus projetos a Insight Marcenaria Técnica.

tercerize seus projetos de marcenaria



Referência há 40 anos no mercado de móveis corporativos, agora com ampla estrutura para a produção em série de Displays, Ilhas e Quiosques para PDV. Traga o seu projeto de marcenaria para a Insight Marcenaria Técnica.

@imarcenaria - www.imarcenaria.com.br

Telefone: (11) 2524-6307

Marcos Vieira • suportefortaleza@gmail.com

ASSISTÊNCIA TÉCNICA E CUIDADOS COM OS EQUIPAMENTOS

Como técnico há 10 anos nesse mercado de comunicação visual tive o privilégio de acompanhar boa parte do crescimento em tecnologia dos equipamentos para impressão digital e tintas. Diferente de hoje em dia, trabalhávamos com equipamentos de baixa resolução e com tecnologia muito limitada e com baixa resolução final, nessa época estavam chegando ao mercado impressoras conhecidas como pequenas notáveis, pois chegavam como alternativa aos equipamentos industriais como Scitex, NUR e Salsa, esses equipamentos vinham munidos em sua grande maioria com 4 cabeçotes Xaar e tinham a impressionante velocidade de nove metros por hora. Lembro que falar em 13 metros por hora e resolução real de 200 dpi era uma coisa de outro mundo, quase inimaginável. Por outro lado, tínhamos um cenário muito diferente ao de hoje em dia relacionado a parte técnica desse equipamentos desde a instalação até a manutenção diária como inicialização e finalização. Pequenos detalhes como aterramento e quadro de energia exclusivo para o equipamento era coisa sagrada, e não se via com frequência laboratórios de impressão sem climatização adequada, o que o técnico falava era lei. Os operadores desses equipamentos tinham a obrigação de entender de photoshop e outros editores de imagem, precisavam passar por um rigoroso treinamento com o técnico na instalação do equipamento para cuidar do equipamento com precisão e zelo.

Hoje temos um cenário bem diferente. Os equipamentos já conseguem driblar um antigo problema de velocidade x qualidade. Antigamente tínhamos que escolher entre um ou outro, não se tinha muita preocupação com resolução ou se a cor estava dentro de padrões aceitáveis, os impressos que esses equipamentos faziam tinham qualidade limitada. Atualmente temos equipamentos imprimindo 200m/h em qualidade de 600 dpis reais com cabeçotes de altíssima tecnologia e tintas que já não tem tanto o odor do bom e velho "solventão". Mas por outro lado, percebo que o crescimento repentino da tecnologia dos mesmos. Não foi também o mesmo na área técnica, por parte dos proprietários e operadores dos equipamentos. Um exemplo disso é o numero exagerado de operadores de equipamentos sem nenhuma experiência ou mesmo treinamento adequado para trabalhar com eles e tirar dos mesmos a qualidade ideal. Hoje temos parques de impressão com quatro ou cinco equipamentos da mesma marca e mesmo modelo, usando a mesma tinta. E mesmo assim não é possível imprimir uma mesma campanha ao mesmo tempo nos cinco equipamentos com o mesmo resultado de cor. Sou consultado frequentemente por donos de equipamentos sobre problemas do tipo "meu equipamento não imprime o vermelho Coca-Cola" ou "não consigo imprimir papel para outdoor com a alta qualidade de cores que meu cliente exige". Vale lembrar que a maioria das campanhas de Outdoor são produzidas para períodos quinzenais, e não estou exagerando quando falo que, de cada 10 laboratórios de impressão, pelo 6 estão fora de especificações técnicas como elétrica e aterramento adequados. E mais sério ainda é o fato de que esses equipamentos são operados por pessoas sem o preparo adequado e conhecimento necessário para que possam realmente aproveitar o máximo do equipamento. Não temos mais cabeças de impressão com 80 pico litros binários os cabeçotes já que hoje são, em sua grande maioria, na casa dos 125 pico litros abaixo e com tecnologia de pontos variáveis. E, em alguns ainda com a tecnologia de impressão em ondas minimizando ainda mais as possibilidades de riscos e danos no impresso por falha de algum nozzle.

Outro ponto importantíssimo é que, com a chegada dessas novas tecnologias, e com as facilidades ofertadas aos donos de bureau para aquisição de mais de um equipamento é a falta de conhecimentos tanto por parte dos proprietários quanto por parte dos impressores sobre gerenciamento de cores e fluxo de trabalho. Detalhes simples como escolherem qual intento de renderização adequado para cada trabalho ou mesmo configurar os softwares de edição de imagem adequadamente evitando conflitos entre perfis de entrada e saída na hora de "ripar" o trabalho. A contratação de consultorias de serviços como gerenciamento de cor e adequação dos impressores a essa nova realidade do mercado torna-se cada vez mais importante, pois com o aumento da oferta de novas tecnologias de cabeçotes de impressão aumentou também a oferta de tintas para esses cabeçotes. Tintas que chegam com promessas de aguentarem mais de dois anos em exposição externa e sem nenhum odor forte durante a impressão é a grande promessa dos fornecedores, mas não existe mágica nesse mercado. Tintas com menos odor são fabricadas com menos solvente, por isso são conhecidas como "Médio Solvente" e por tanto sofrerão mais as agressões externas por parte do clima e do sol bem como as tintas com "Baixo Solvente" que atualmente estão mais bem formuladas que a 3 anos atrás. Porém, mesmo assim temos não mais que 3 ou 4 marcas que estão cumprindo o prometido de não danificar os cabeçotes de impressão e darem bons resultados em cor.

Temos hoje um aumento de profissionais técnicos, pelo menos 10 vezes mais do que quando comecei a trabalhar nesse mercado. Porém, o que tenho visto são técnicos muito capacitados na área de hardware

e com pouco conhecimento em cores, softwares de edição de imagem, fechamento de arquivos e principalmente em gerenciamento de cores. Os fornecedores treinam esses profissionais para instalarem equipamentos e a resolverem problemas decorrentes do desgaste eletrônico e mecânico, sem dar à devida atenção a saída de boca, o impresso final. Conheço muitos técnicos que sequer sabem o que é Delta E ou mesmo o significado de Fluxo de trabalho, e como resultado disso, tudo começa mesmo que timidamente a surgir no mercado de impressão digital um novo e importantíssimo segmento na área técnica, o técnico em Colorimetria. Tive, desde que comecei a trabalhar como técnico desse mercado, a curiosidade e atração por esse segmento da área de impressão. O que acontece hoje em dia é que os equipamentos já não recebem tanta atenção na hora de serem instalados, o laboratório de impressão já não é previamente supervisionado e os donos de equipamentos já não escutam as orientações do técnico e principalmente os impressores, que são a chave para a vida útil do equipamento, são frequentemente ignorados no processo de aquisição e instalação do equipamento. Na realidade, é deles a responsabilidade por conduzir o equipamento durante todo o tempo em que estiver em funcionamento, e é ele que terá que fazer as manutenções diárias e preventivas desse equipamento. O que tem acontecido, em grande parte do Brasil, é a contratação de pessoas despreparadas e muitas vezes sem nenhum incentivo financeiro, já que esses operadores são pagos apenas para colocar e tirar mídias do equipamento e apertar o botão de "imprimir".

Existe um segredo para manter o equipamento sempre em bom estado e aumentar a vida útil do mesmo, é simples:

Exija do seu fornecedor um acompanhamento especial na elaboração do seu laboratório de impressão, mesmo que você já tenha outros equipamentos, pois detalhes como ar condicionado, umidade do ar, elétrica e aterramento precisam ser adequados a mais um equipamento no parque atual;

Siga exatamente essas orientações para que você possa usufruir do termo de garantia;

Exija do fornecedor um treinamento para seu impressor no equipamento e no software rip de preferência no dia da instalação e não em show room ou laboratório da deles, pois esses treinamentos acabam sendo oferecidos muito antes da entrega do equipamento o que fará com que o impressor não assimile adequadamente como operar o novo equipamento.

É fundamental que os perfis de cores sejam criados em sua empresa levando em consideração o tipo de material que você usa, o ambiente de impressão onde seu equipamento está instalado e o tipo de impressão que você precisa produzir. Lembre-se que para cada tipo de material é necessário um perfil ICC exclusivo levando em conta a resolução e o numero de passadas utilizadas.

O laboratório de impressão já não é previamente supervisionado e os donos de equipamentos já não escutam as orientações do técnico e os impressores, que são a chave para a vida útil do equipamento, são frequentemente ignorados no processo de aquisição e instalação do equipamento

Preferencialmente capacite seu impressor no tema gerenciamento de cores e fluxo de trabalho, pois isso lhe trará ganhos com economia de tinta e redução de perdas em retrabalhos tentando acertar a cor exata dos trabalhos ou mesmo com devolução de tiragens por erros em cores (esse é o mais frequente dos casos relacionados a perfis de cores.)

Tenha um quadro bem localizado acima de cada equipamento com a descrição das manutenções, diárias, semanais, mensais e semestrais do equipamento definidas no dia da instalação bem como peças e itens de consumo.

Evite a troca da tinta dentro do período de garantia. Caso tenha problemas com a tinta oferecida pelo fornecedor do equipamento registre os números de lotes, perdas com impressos ou mesmo cabeçotes. A solução deve vir do fornecedor, pois, para colocar uma nova tinta, o técnico responsável terá que acessar dados como tensão de cabeças e filtros do equipamento e pode caracterizar perda da garantia. Se precisar trocar de tinta dentro do período de garantia, tenha uma autorização documentada do fornecedor.

A climatização do ambiente de trabalho deve ser rigorosamente observada de acordo com as orientações do fornecedor, bem como a elétrica e o aterramento.

Evite guardar caixas e embalagens de lona dentro da sala de impressão, essa prática gera poeira que, com certeza, afetarão seu equipamento.

Exija do seu fornecedor acompanhamento periódico do técnico para verificação preventiva do seu equipamento, isso é direito seu. Não espere que o equipamento apresente problemas para chamar um técnico. Fica a dica.

MERCADO BRASILEIRO É O CONVIDADO DE HONRA DA CARTES 2013

O Brasil foi nomeado o País Convidado de Honra do CARTES Secure Connexions Event 2013, que foi realizado de 19 a 21 de novembro de 2013. Para realçar o desenvolvimento de tecnologias inteligentes no país, uma conferência especial, organizada no dia 21 de novembro, e organizada pela Smart Card Alliance América Latina, focou o tema "Building trust in mobile life" ("Construindo confiança na vida móvel"), o tema principal do CARTES Secure Connexions Event 2013. Antes dessa importante indicação para o evento, a CARTES gostaria de estabelecer a situação atual das inovações em tecnologias inteligentes no Brasil. Visto do resto do mundo, o Brasil costuma ser sinônimo de eventos esportivos, tais como os próximos Jogos Olímpicos e a Copa do Mundo de Futebol. A realidade é, claro, mais complexa, pois o Brasil é um viveiro de inovações na indústria de transações seguras, graças a uma longa tradição de tecnologia e desenvolvimento industrial apoiada por uma população entusiasta quanto à adoção de novas tecnologias.

É por isso que a IntelCav, unidade do Grupo Inteligensa, está entre as 10 maiores fabricantes de cartões do mundo, e apresentou seus produtos e serviços durante o CARTES 2013. A IntelCav tem desenvolvido uma forte expertise na fabricação de cartões inteligentes, assim como no desenvolvimento de aplicações. Essa empresa faz parte de vários projetos em todos os campos da indústria de transações seguras, com plantas em São Paulo, Manaus e Getúlio Vargas, no Rio Grande do Sul, onde são atendidas pela SEFAR.

O mercado brasileiro caracteriza-se por uma proporção bastante alta de cartões de pagamento por habitante. Até 2017, espera-se que a taxa de penetração fique acima de 300%, demonstrando que o Brasil é o mercado mais dinâmico da América Latina. De acordo com a ABECS (Associação Brasileira das Empresas de Cartões de Crédito e Serviços), a base instalada total de cartões bancários era de 459 milhões no final do Q2/2012, com uma taxa de crescimento média anual de 9%.

No Brasil, a migração EMV (para cartões inteligentes) já foi decidida, e a comunidade financeira decidiu que toda a infraestrutura terá de aceitar cartões inteligentes, tanto cartões com contato quanto cartões sem contato. Além disso, as instituições financeiras mais importantes já migraram seus cartões para a tecnologia EMV com contato alguns anos atrás, resultando em uma proporção de mais de 80% de cartões inteligentes entre os cartões bancários em 2013, de acordo com a IMS Research.

Os bancos brasileiros operam em um ambiente altamente competitivo, e tendem a demonstrar a sua capacidade de inovar através do desenvolvimento de novos serviços, apoiados por cartões inteligentes. Os analistas consideram que a Copa do Mundo e os Jogos Olímpicos serão os principais elementos impulsionadores para ajudar a desenvolver a infraestrutura financeira do Brasil, e para garantir que em alguns anos toda a infraestrutura de aceitação tenha sido convertida para aceitar cartões inteligentes com contato e sem contato.

Apoiando a ampliação da infraestrutura de aceitação, e especialmente envolvida com o cumprimento dos prazos finais da Copa do Mundo de Futebol em 2014 e os Jogos Olímpicos do Rio em 2016, ambos organizados pelo Brasil, a Ingenico vendeu mais de 1 milhão de terminais PDV no Brasil em 2012. Os atores do mercado brasileiro têm escolhido soluções para pagamento cada vez mais sofisticadas e de alta tecnologia (funções táteis, telas coloridas, móveis e sem contato) para esse setor.

FEIRA SERIGRAFIA SIGN

A organização da feira Serigrafia Sign anunciou novo local e data para a edição de 2014, que agora vai acontecer no Anhembi, entre os dias 6 e 9 de maio.

Anteriormente anunciada para ocorrer no Expo Center Norte, entre os dias 28 e 31 de julho, a exposição terá nova sede e será antecipada em função de eventos como as eleições (com comícios começando em julho) e a Copa do Mundo da Fifa (de 12 de junho a 13 de julho). Ambos os ensejos influenciam diretamente os negócios do mercado de comunicação visual e impressão digital — focos da feira Serigrafia Sign.

Segundo a organizadora da feira, as mudanças foram pautadas por resultados de pesquisas com visitantes e reuniões com representantes de todos os nichos do mercado. A demanda dos expositores também contou para a decisão.

AGFA GRAPHICS

O mais completo portfolio de soluções inkjet UV do mercado.

A Agfa Graphics oferece a solução ideal para cada tipo de necessidade, de baixos a altos volumes de produção com formatos, configurações e níveis de automação diversos.

* **Família :Jeti**

DISPLAYS
BANNERS
POSTERS
TÊXTIL



:Jeti 1224 HDC
até 91 m²/hora

:Jeti 3020 Titan
até 226 m²/hora



* **Família :Anapurna**

SINALIZAÇÃO
FOTOGRAFIA
POSTERS



:Anapurna M2540 FB (Mesa Plana)
até 45 m²/hora

:Anapurna M2050
até 53 m²/hora



* Confira a linha completa de equipamentos inkjet em nosso site **www.agfa.com**



Tintas originais Agfa Graphics.
Sua impressão com qualidade garantida.

- Fabricação própria na Bélgica;
- Extenso gamout: cores vivas e vibrantes;
- Cobertura excepcional - baixíssimo custo por m²;
- Tintas flexíveis para envelopamento, curvas, cantos, etc;
- 18 meses de validade para as 6 cores e 12 meses para o branco.

Agfa Graphics
marketinggs.br@agfa.com
Tel.: 11 5188.6400
www.agfa.com

ISO 14001 • ISO 9001 • OHSAS 18001

AGFA

Stay Ahead. With Agfa.

studio61.com.br

PARCERIA ENTRE HP E ESCOLA PANAMERICANA DE ARTE OFERECE EXPOSIÇÃO DE FOTOGRAFIA

A despeito da digitalização crescente do mundo da fotografia, a impressão ainda é decisiva quando se quer a imagem perfeita. A partir de 13 de novembro, por exemplo, o público poderá conferir a Exposição Espelhos e Janelas, que reúne trabalhos fotográficos de alunos da Panamericana Escola de Arte e Design.

A mostra teve como curador o fotógrafo Armando Prado, repórter fotográfico dos jornais O Estado de S. Paulo e Jornal da Tarde. Ele selecionou cerca de 170 trabalhos de 45 alunos do Curso de Fotografia da Escola, que puderam contar com um laboratório de impressão montado pela HP para experimentar alternativas de impressão. O laboratório conta com impressoras HP Designjet, de última geração, desenvolvidas especialmente para impressões fotográficas de alta qualidade, produzindo imagens de grandes formatos com fidelidade de cores.

Segundo Alex Lipszyc, Diretor de Ensino da Panamericana, todo o processo criativo que os alunos vivenciaram durante o projeto, incluindo as etapas de seleção de fotos, bem como os testes realizados nas impressoras HP, serviu para mostrar aos estudantes que o processo de produção de uma boa foto envolve muita coisa além do clicar da máquina fotográfica. "As etapas da exposição serviram para incentivar o exercício criativo da fotografia. Em todo o processo, os alunos ouviram 'sim' e 'não', assim como acontece cotidianamente com todo profissional de fotografia. É importante que eles passem por isso enquanto ainda estão estudando", afirma Armando Prado.

As impressoras utilizadas no projeto fazem parte de uma linha de impressoras fotográficas profissionais chamada HP Designjet série Z, que tem excelente qualidade de imagem e fidelidade de cores, permitindo aos fotógrafos reproduzir suas obras em diversos tamanhos e tipos de mídia.

Com o exercício dentro do Laboratório de Impressão da HP, com direito a diversos testes e alternativas, os alunos se tornaram aptos a orientar outros profissionais sobre a melhor maneira de imprimir suas imagens, que ficarão expostas na sede da Av. Angélica da Panamericana até o dia 4 de dezembro, com entrada gratuita.

calendário

NOVEMBRO

18 a 20
FESPA China 2013
Xangai (China)

JANEIRO 2014

08 a 11
Heimtextil
Frankfurt (Alemanha)

21 a 23
Colombiatex
Medellin (Colômbia)

FEVEREIRO

11 a 13
Digital Signage Expo
Las Vegas (EUA)

MARÇO

24 a 29
IPEX
Londres (Inglaterra)

ABRIL

23 a 26
ISA Expo
Orlando (EUA)

29/04 A 01/05
Sign & Digital UK
Birmingham
(Reino Unido)

MAIO

20 a 23
FESPA Digital
Munique (Alemanha)

AGOSTO

12 a 15
Febratex 2014
Blumenau/SC (Brasil)

OUTUBRO

09 a 10
Brasil Signage Expo • Expo Center Norte
São Paulo (Brasil)

NOVEMBRO 2015

12 a 19
Itma 2015
Milão - Itália

LANÇAMENTOS UV

* imagens ilustrativas



JFX500 - 2131

- Impressora flatbed com cura UV LED de alta precisão, alta velocidade e mais flexibilidade!
- Área máxima de impressão de até 2,100mm x 3,100mm;
- Resolução de até 1.200dpi.

UJF - 6042

- Impressora de mesa com cura UV LED;
- Apresenta espessura de impressão de até 15cm;
- Área de impressão de 600mm x 420mm;
- Resolução de até 1.800dpi.





Espessura
de até
15cm

WWW.MIMAKIBRASIL.COM.BR

vendas@mimakibrasil.com.br | twitter.com/mimakibrasil | facebook.com/mimakibrasil

Mimaki

MMS PLÁSTICOS

www.mmsplasticos.com.br



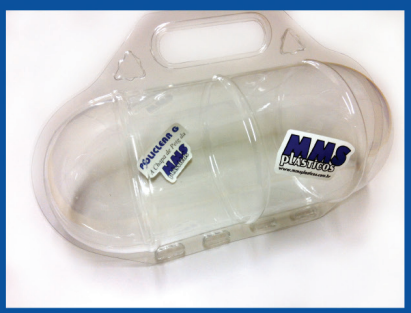
Corte a Laser no Policlear G

A Chapa de PET G da MMS Plásticos

Excelente brilho e transparência, resistência química e mecânica, alta processabilidade com baixas temperaturas de moldagem e adaptadas para as mais diversas operações de usinagem e impressão.

Cores: Cristal, Metalizados, Fluorescentes Rosa, Amarelo e Laranja. Outras cores sob encomenda.

Reciclável e Auto extinguível



Policlear G Cristal Termoformado



Policlear G Fluorescente Cortado a Laser



Policlear G Metalizado Termoformado

Vendas Rio de Janeiro
mms-rj@mmsplasticos.com.br
Tel.: (21) 3860-6952
Fax.: (21) 3890-0178

Vendas São Paulo
mms-sp@mmsplasticos.com.br
Tel.: (11) 2436-2910
Fax.: (11) 2439-8352

Vendas Bahia
mms-bahia@mmsplasticos.com.br
Tel.: (71) 3627-4672
Fax.: (71) 3627-4672